

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Hafiz, Nofri Wandu, Mesran, dan Suginam. “Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Kredit Pemilikan Rumah Menerapkan Multi-Objective Optimization on the Basis of Ratio Analysis (Moora).” *KOMIK (Konferensi Nasional Teknologi Informasi dan Komputer) I*, no. 1 (2017): 306–309.
- Ali, Karnila. “Pengaruh Promosi dan Atribut Produk terhadap Keputusan Nasabah dalam Memilih Tabungan Ekasave Pada Bank Eka Kantor Pusat Metro.” *Jurnal Ilmiah FE-UMM* 11, no. 2 (2017): 1–9.
- Amri, Khairul, Intan Qurratul’aini, dan Julianty Julianty. “Preferensi Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Bank Aceh Syariah di Kota Banda Aceh.” *Jurnal Samudra Ekonomi dan Bisnis* 9, no. 1 (2018): 31–41.
- Anggraini, Fifin, dan Anindhya Budiarti. “Pengaruh Harga, Promosi, dan Kualitas Pelayanan terhadap Loyalitas Pelanggan Dimediasi Kepuasan Pelanggan pada Konsumen Gojek.” *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JUPE)* 8, no. 3 (2020): 86–94.
- Arianto, Nurmin, dan Agus Setiawan. “Pengaruh Promosi dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Nasabah PAT PT BPR H. A. Bogor.” *Jurnal Ilmiah Feasible Bisnis, Kewirausahaan & Koperasi* 2, no. 1 (2020): 27–37.
- Arniati, Nita, Apri Budianto, dan Wiwin Setianingsih. “Pengaruh Utility Atribut dan Logo Produk terhadap Keputusan Pembelian (Suatu Studi Pada Dealer Bahana Motor Ciamis).” *Business Management and Entrepreneurship Journal* 2, no. 4 (2020): 154–167.
- Ayodya, Dewanda, dan Imroatul Khasanah. “Analisis Pengaruh Diferensiasi Produk, Kualitas Produk, Kualitas Layanan dan Sikap Konsumen terhadap Keputusan Pengambilan KPR (Kredit Pemilikan Rumah).” *Jurnal Manajemen* 4, no. 3 (2016): 1–11.
- Aziz, Nazzarudin, dan Vito Shiga Hendrastyo. “Pengaruh Kualitas Layanan, Kepercayaan dan Promosi terhadap Minat Nasabah Menabung pada Bank Syariah Cabang Ulak Karang Kota Padang.” *Jurnal Pundi* 3, no. 3 (2019): 227–234.
- Bentarti, Surya, Dea Aryandhana Mulya Haris, dan Refangi Hidayatullah. “Pengaruh Persepsi dan Preferensi Masyarakat terhadap Keputusan Pembelian Perumahan Syariah di Kabupaten Bekasi.” *Jurnal Ekonomi*

- Syariah Pelita Bangsa* 06, no. 02 (2021): 191–206.
- Biro Pusat Statistik Kota Serang. *Kota Serang Dalam Angka 2021*. BPS Kota Serang. Serang: BPS Kota Serang, 2021.
- Butarbutar, Marisi, dkk. *Manajemen Pemasaran: Teori dan Pengembangan*. Cetakan 1., Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020.
- Darna, dan Dita Pramudya Wardani. “Pengaruh Bauran Promosi terhadap Keputusan Pengambilan Produk Pembiayaan KPR Platinum IB pada Bank X Syariah Cabang Harmoni-Jakarta.” *jurnal Ekonomi dan Bisnis* 12, no. 1 (2013): 1–10.
- Daud, Denny. “Promosi dan Kualitas Layanan Pengaruhnya terhadap Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Pembiayaan pada PT. Bess Finance Manado.” *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* 1, no. 4 (2013): 51–59.
- Djaali. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Edited by Bunga Sari Fatmawati. Jakarta Timur: PT Bumi Aksara, 2020.
- Fadhli, Khotim, Robiatul Usluhyah, dan Bekti Widyaningsih. “Pengaruh Harga dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Rumah bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) Di Jombang pada masa pandemi Covid-19.” *jurnal education and development* 9, no. 4 (2021): 5–11.
- Faizah, Umi, Muhammad Nur Ihwan Afif, dan Maslihan M. Ali. “Pengaruh Promosi terhadap Preferensi Produk Pembiayaan Murabahah.” *Islamic Review : Jurnal Riset dan Kajian Keislaman* 7, no. 2 (2018): 207–229.
- Fandi, Achmad, dan R Budhi Satrio. “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Honda Vario.” *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi* 7, no. 12 (2018).
- Farisi, Salman, dan Qahfi Romula Siregar. “Pengaruh Harga dan Promosi terhadap Loyalitas Pelanggan Pengguna Jasa Transportasi Online di Kota Medan.” *Maneggio: Jurnal Ilmiah Magister Manajemen* 3, no. 1 (2020): 148–159.
- Febry, Timotius, dan Teofilus. *SPSS Aplikasi Pada Penelitian Manajemen Bisnis*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2020.
- Furwanti, Reni. “Harga Jual dan Tingkat Margin: Preferensi Nasabah dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah BMT As’Adiyah

- Sengkang.” *BANCO: Jurnal Manajemen dan Perbankan Syariah* 2, no. 1 (2020): 95–106.
- Gain, Robert, Christian Herdinata, dan Krismi Budi Sienatra. “Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Vodkasoda Shirt.” *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis* 2, no. 2 (2017): 142–150.
- Gerung, Christy Jacklin, Jantje Sepang, dan Sjendry Loindong. “Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Mobil Nissan X-Trail Pada PT. Wahana Wirawan Manado.” *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* 5, no. 2 (2017): 2221–2229.
- Gulla, Rendy, Sem George Oroh, dan Ferdy Roring. “Analisis Harga, Promosi, dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Konsumen pada Hotel Manado Grace Inn.” *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* 3, no. 1 (2015): 1313–1322.
- Hasanah, Fadhilatul. “Pengaruh Tingkat Religiusitas, Pengetahuan, Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan terhadap Preferensi Menabung Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Palembang Pada Bank Syariah.” *BALANCE Jurnal Akuntansi dan Bisnis* 4, no. 1 (2019): 485.
- Hayati. “Pengaruh Kualitas Pelayanan Bank BTN terhadap Kepuasan Nasabah dengan Physical Evidence Sebagai Variabel Moderating (Studi Kasus Pada KPM PKH Di Kecamatan Koroncong Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten).” *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen Tirtayasa* 4, no. 1 (2020): 27–35.
- Ibrahim, Z., Effendi, N., dkk “*Determinants Of Profit And Loss Sharing Financing In Indonesia*”, *Jurnal Of Islamic marketing*, (2021).
- Ifur, Anwar, dan Satrio Budhi. “Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian.” *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen* 4, no. 12 (2015): 1–15.
- Juwita, Sedy Octavia Puspa. “Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Keputusan Pembelian Kredit Kepemilikan Rumah Pada BTN Kantor Cabang Surabaya KCP Mojokerto.” *Jurnal pendidikan tata niaga (JPTN)* 01, no. 01 (2017): 1–9.
- Kodu, Sarini. “Harga, Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Mobil Toyota Avanza.” *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* 1, no. 3

(2013): 1251–1259.

- Kurniawati, D, dan S Restuti. “Pengaruh Sales Promotion dan Store Atmosphere terhadap Shopping Emotion dan Impulse Buying pada Giant Pekanbaru.” *Jurnal Tepak Manajemen Bisnis* 6, no. 3 (2014): 24–37.
- Kusuma, Rizal Wahyu, dan Suwitho. “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Fasilitas dan Emosional Terhadap Kepuasan Pelanggan.” *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen* 4, no. 12 (2015): 1–17.
- Lupiyoadi, Rambat. 2013, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: Salemba Empat)
- Machdi, Imam, dkk. *Statistik Indonesia 2022. Badan Pusat Statistik Indonesia, 2022.*
- Maulana, ade syarif. “Pengaruh Kualitas Layanan dan Harga terhadap Kepuasan Pelanggan PT. TOI.” *Jurnal Ekonomi* 7, no. 2 (2016): 113–125.
- Novirsari, Emma. “Pengaruh Diskon Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Produk pada PT. Himalaya Drug Company.” *Manajemen, STIE TRICOM* 12, no. 2 (2019): 101–111.
- Novitasari, Qusnul Dyah, dan Roziana Ainul Hidayati. “Pengaruh Citra Perusahaan, Kualitas Layanan, Suku Bunga, dan Promosi terhadap Keputusan Pengambilan Kredit Pemilikan Rumah pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Gresik.” *Jurnal Mahasiswa Manajemen* 1, no. 01 (2020): 25–32.
- Nst, muhammad fakhru rizky, dan Yasin Hanifa. “Pengaruh Promosi dan Harga terhadap Minat Beli Perumahan Obama PT. Nailah Adi Kurnia Sei Mencirim Medan.” *jurnal manajemen dan bisnis* 14, no. 2 (2014): 1–16.
- Nurhayati, Siti. “Pengaruh Citra Merek, Harga dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Handphone Samsung Di Yogyakarta.” *JBMA – Vol. IV, No. 2, September 2017 ISSN : 2252-5483* IV, no. 2 (2017): 60–69.
- Oktavianingrum, Yesi, dan Iswan Noor. “Analisis Preferensi Nasabah terhadap Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) antara Bank Umum Syariah dan Bank Umum Konvensional (Studi Kasus Di Kota Malang).” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis*

- Universitas Brawijaya* 4, no. 2 (2016): 3–14.
- Pariyanti, Eka, dkk. *Ilmu Manajemen Di Era 4.0*. Indramayu: CV. Adanu Abimata, 2021.
- Pasaribu, Dompok. *Kajian Kritis terhadap Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Preferensi mahasiswa dalam memilih pembayaran elektronik Non Bank*. Jawa Timur: Global Aksara Pers, 2022.
- Pratama, D, dan N Nasikh. “Analisis Pengaruh Promosi dan Margin terhadap Keputusan Pengambilan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Syariah.” *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Pendidikan* 1, no. 7 (2021): 638–647.
- Rinaldi, Afdhol, dan Khairunnisa Atifah. “Pengaruh Promosi dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah KPR Pada PT. Dzakiyah Mabrukah Gemilang.” *ISLAMIC BUSINESS and FINANCE* 2, no. 1 (2021): 82–105.
- Riyanto, Slamet, dan Aglis Andhita Hatmawan. *Metode Riset Penelitian Kuantitatif (Penelitian Di Bidang Manajemen, Teknik, Pendidikan dan Eksperimen)*. Pertama, J. Jl.Kaliurang Km.9,3-Yogyakarta 55581, 2020.
- Rusdiansyah, Jumriyanor. “Pengaruh Harga, Fasilitas, Pengeluaran Konsumen, dan Anggota Jumlah Keluarga terhadap Permintaan Rumah KPR Bersubsidi Kecamatan Alalak Kabupaten Batola.” *ilmu ekonomi dan pembangunan* 3, no. 1 (2020): 243–257.
- Satria, Arief Adi. “Pengaruh Harga, Promosi, dan Kualitas Produk terhadap Minat Beli Konsumen Pada Perusahaan A-36.” *jurnal manajemen dan start-up bisnis* 2, no. 1 (2017): 45–53.
- Sholeh, Maimun. “Permintaan dan Penawaran Tenaga Kerja Serta Upah: Teori Serta Beberapa Potretnya Di Indonesia.” *Jurnal Ekonomi dan Pendidikan* 4, no. 1 (2007): 62–75.
- Sisca, dkk. *Pemasaran: Dasar dan Konsep*. Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021.
- Sujarweni, V Wiratna. *Metodelogi Penelitian Bisnis dan Ekonomi Pendekatan Kuantitatif*. JL.Wonosari km.6 Demblaksari Baturetno Banguntapan Bantul Yogyakarta: PUSTAKABARUPRESS, 2019.
- Suparmoko M, Maria R, dan Furtasan A Y, “*Pokok-Pokok Ekonomika*,” (Bogor: IN MEDIA, 2014) h. 33

- Suspita, R, R R Manullang, dan Anggoro Rudi. “Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Kredit (Loan Service) terhadap Kepuasan Nasabah KPR Subsidi pada PT Bank Tabungan Negara TBK. Cabang Pangkalpinang.” *Jurnal Progresif Manajemen Bisnis STIE-IBEK* 19, no. 2 (2017): 46–58.
- Tonce, Yosef, dan Yoseph Darius Purnama Rangga. *Minat dan Keputusan Pembelian (Tinjauan Melalui Persepsi Harga & Kualitas Produk)*. Indramayu: CV. Adanu Abimata, 2022.
- Trianggara, Novian, Rita Rahmawati, dan Hasbi Yasin. “Pemodelan Indeks Pembangunan Manusia Menggunakan Spatial Panel Fixed Effect (Studi Kasus: Indeks Pembangunan Manusia Propinsi Jawa Tengah 2008 - 2013).” *Jurnal Gaussian* 5, no. 1 (2016): 173–182.
- Trisliatanto, Dmas Agung. *Metodologi Penelitian*. Edited by Giovanni. Yogyakarta: ANDI (Anggota IKAPI), 2020.
- Umar, Husein, 2005, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT GramediaPustaka Utama).
- Veronika, A. “Analisis Pembiayaan Program Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dalam Meningkatkan Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) Pemerintah pada PT. Bank Sumut Syariah Cabang Multatuli Medan.” *ilmiah mahasiswa pendidikan agama islam* 2, no. 3 (2022): 1–15.
- Waspodo, Agung Aws, Nurul Chotimah Handayani, dan Widya Paramita. “Pengaruh Kepuasan Kerja dan Stres Kerja terhadap Turnover Intention pada Karyawan PT. Unitex Di Bogor.” *Jurnal riset manajemen sains Indonesia (JRMSI)* 4, no. 1 (2013): 97–115.
- Weenas, Jackson. “Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Kualitas Pelayanan Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Spring Bed Comforta.” *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* 1, no. 4 (2013): 607–618.

LAMPIRAN 1

Nama :

Usia :

Jenis kelamin : L / P

Pekerjaan :

Pendapatan :

Pengguna KPR Syariah : YA / TIDAK

Berilah tanda ceklis (V) pada kolom yang menurut bapak/ibu paling tepat.

Keterangan

- 1 = Kategori Sangat Tidak Setuju (STS)
- 2 = Kategori Tidak Setuju (TS)
- 3 = Kategori Kurang Setuju (KS)
- 4 = Kategori Setuju (S)
- 5 = Kategori Sangat Setuju (SS)

Tanggapan Tentang Variabel Preferensi Nasabah

NO	PERTANYAAN	Jawaban				
		STS(1)	TS(2)	KS(3)	S(4)	SS(5)
1	Nasabah memilih produk KPR Syariah dipengaruhi oleh kebiasaan yang dilakukan pada lingkungan sekitar, karena produk KPR syariah terjangkau oleh semua kalangan masyarakat.					
2	nasabah memiliki keselarasan saat melihat dan memilih produk KPR Syariah yang ditawarkan, sehingga anda merekomendasikan kepada saudara anda.					
3	Nasabah memilih KPR Syariah termotivasi karena suku bunga yang diberikan lebih rendah, dibandingkan dengan suku bunga konvensional.					
4	Nasabah dalam memilih produk KPR Syariah dipengaruhi oleh persepsi agama islam dalam menggunakan barang yang sesuai dengan syariat islam.					
5.	Dalam memilih produk KPR Syariah nasabah dipengaruhi oleh lingkungan sekitar, yang rata-rata menggunakan produk KPR Syariah.					

Tanggapan Tentang Variabel Harga

No	Pertanyaan	Jawaban				
		STS (1)	TS (2)	KS (3)	S (4)	SS (5)
1.	Besar tingkatan harga yang diberikan akan di sesuaikan dengan penghasilan atau pendapatan nasabah.					
2.	Tingkat harga yang diberikan BTN Syariah lebih ringan dibandingkan dengan Bank Konvensional.					
3.	Tingkat harga yang diberikan sudah sesuai dengan aturan Islam.					
4.	Harga produk KPR Syariah yang ditawarkan sesuai dengan kualitas produk yang dirasakan.					
5.	Harga KPR Syariah di BTN Syariah dapat bersaing dengan KPR Syariah lainnya.					

Tanggapan Tentang Variabel Promosi

No	Pertanyaan	Jawaban				
		STS (1)	TS (2)	KS (3)	S (4)	SS (5)
1.	Iklan yang disampaikan oleh BTN Syariah sangat menarik, tidak berlebihan, dan mudah dipahami tentang informasi produk KPR Syariah.					
2.	Anda merasa tertarik pada produk KPR Syariah setelah melihat brosur yang diberikan.					
3.	Informasi mengenai produk KPR Syariah yang diberikan oleh BTN Syariah sesuai dengan kualitas yang dirasakan.					
4.	Anda merasakan mudah dalam memperoleh informasi mengenai produk KPR Syariah melalui iklan, media sosial, dan surat kabar.					
5.	Saya menggunakan informasi BTN Syariah mengenai informasi KPR Syariah sebagai perbandingan terhadap produk KPR Syariah lainnya.					

Tanggapan Tentang Variabel Kualitas Pelayanan

No	Pertanyaan	Jawaban				
		STS (1)	TS (2)	KS (3)	S (4)	SS (5)
1.	Karyawan BTN Syariah memiliki sifat yang baik, sopan, dan ramah dalam hal melayani anda.					
2.	Karyawan BTN Syariah melayani nasabah sesuai dengan peraturan dan tidak membedakan antara nasabah dengan calon nasabah.					
3.	Karyawan BTN Syariah selalu tanggap dalam membantu nasabah saat bertransaksi.					
4.	Karyawan BTN Syariah dalam melakukan penjelasan mengenai produk menggunakan kata-kata yang mudah dimengerti.					
5.	Anda merasa puas atas pelayanan yang diberikan baik sebelum dan sesudah pembelian.					

Lampiran 2

Skor Total Angket Vriabel Preferensi Nasabah (Y)

RESPONDEN	PREFERENSI NASABAH					TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	
1	5	5	4	4	4	22
2	4	3	5	5	4	21
3	4	4	4	4	4	20
4	5	5	5	5	5	25
5	4	3	4	5	3	19
6	5	4	5	5	5	24
7	5	3	4	5	4	21
8	4	4	5	5	4	22
9	4	4	5	5	5	23
10	5	4	5	5	5	24
11	5	5	5	5	5	25
12	5	5	5	5	4	24
13	5	5	5	5	5	25
14	5	5	5	5	5	25
15	4	5	5	5	4	23
16	4	4	3	4	5	20
17	4	5	5	4	4	22
18	5	4	4	4	4	21
19	3	3	3	3	3	15
20	3	3	3	4	5	18
21	4	3	4	5	5	21
22	5	5	5	5	5	25
23	5	5	4	4	4	22
24	4	3	4	3	3	17
25	5	4	4	5	5	23
26	5	4	5	5	4	23
27	3	4	3	3	3	16
28	3	4	3	4	5	19
29	4	4	5	4	5	22
30	5	5	5	5	5	25
31	4	4	4	4	4	20
32	5	4	5	4	5	23

33	4	4	4	4	4	20
34	3	4	4	4	5	20
35	5	5	5	5	5	25
36	3	2	4	3	4	16
37	5	4	5	5	5	24
38	4	5	5	4	4	22
39	4	4	4	5	4	21
40	5	5	5	5	5	25
41	4	5	5	5	5	24
42	5	5	5	5	5	25
43	3	3	3	4	5	18
44	4	3	4	4	4	19
45	4	4	4	5	4	21
46	4	3	4	5	4	20
47	5	5	5	5	5	25
48	3	3	4	4	5	19
49	5	4	5	5	5	24
50	4	4	4	4	5	21
51	5	5	5	5	5	25
52	4	4	5	4	4	21
53	3	4	4	4	4	19
54	3	3	3	3	3	15
55	4	5	4	4	5	22
56	4	5	5	5	5	24
57	4	4	4	4	4	20
58	4	5	5	5	4	23
59	4	4	4	4	5	21
60	5	4	4	5	5	23
61	3	3	3	4	5	18
62	4	4	4	5	5	22
63	5	4	5	5	3	22
64	5	5	5	5	5	25
65	4	4	4	3	4	19
66	5	3	4	4	4	20
67	5	3	5	3	5	21
68	5	5	4	5	5	24
69	5	5	5	5	4	24
70	4	3	4	4	5	20

Skor Total Angket Vriabel Harga (X1)

RESPONDEN	HARGA					JUMLAH TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	
1	4	4	5	5	4	22
2	4	5	5	4	4	22
3	5	4	4	4	4	21
4	4	4	4	5	4	21
5	4	4	4	4	5	21
6	5	5	4	4	5	23
7	4	5	5	4	4	22
8	5	5	5	5	4	24
9	4	4	4	5	5	22
10	4	5	4	5	5	23
11	5	5	4	5	5	24
12	4	5	5	5	5	24
13	4	5	5	5	5	24
14	5	5	4	5	5	24
15	5	5	5	5	5	25
16	4	4	3	4	4	19
17	4	4	5	5	4	22
18	5	4	4	5	5	23
19	3	3	3	3	3	15
20	3	3	3	3	4	16
21	3	4	4	3	3	17
22	4	4	3	5	5	21
23	4	4	4	5	5	22
24	4	4	4	4	4	20
25	4	5	4	5	5	23
26	5	5	5	4	4	23
27	3	4	3	4	4	18
28	3	4	4	4	4	19
29	4	5	5	4	5	23
30	5	5	5	5	5	25
31	4	4	4	4	4	20
32	5	5	4	5	4	23
33	4	4	4	4	4	20
34	3	4	3	4	3	17

35	4	5	5	5	5	24
36	3	3	3	3	2	14
37	4	4	4	4	4	20
38	5	4	5	5	4	23
39	4	4	5	5	4	22
40	4	5	5	3	4	21
41	5	5	5	5	5	25
42	4	5	5	5	5	24
43	4	4	3	4	4	19
44	4	4	3	4	3	18
45	4	3	4	3	5	19
46	4	4	5	4	5	22
47	5	5	4	5	5	24
48	4	3	3	3	4	17
49	5	4	4	4	5	22
50	4	4	4	4	4	20
51	5	5	5	5	5	25
52	4	5	4	5	5	23
53	4	5	3	4	4	20
54	3	3	3	3	4	16
55	5	5	5	5	5	25
56	5	4	5	5	5	24
57	4	4	4	4	4	20
58	5	5	4	5	4	23
59	3	4	3	3	4	17
60	4	5	4	5	5	23
61	4	4	5	4	5	22
62	4	5	4	5	5	23
63	3	3	3	4	4	17
64	5	4	5	5	5	24
65	4	3	4	5	5	21
66	4	4	4	4	4	20
67	4	4	4	5	5	22
68	5	4	5	4	4	22
69	2	4	4	4	5	19
70	5	4	5	5	4	23

Skor Total Angket Variabel Promosi (X2)

RESPONDEN	PROMOSI					JUMLAH TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	
1	4	5	5	4	4	22
2	5	4	4	4	4	21
3	4	4	4	4	4	20
4	5	5	5	5	5	25
5	4	4	4	4	4	20
6	3	3	3	3	4	16
7	3	3	4	4	4	18
8	3	3	4	4	5	19
9	4	3	4	4	5	20
10	5	5	4	4	5	23
11	5	5	5	5	5	25
12	5	5	5	5	5	25
13	5	4	4	4	4	21
14	4	5	4	4	5	22
15	4	3	4	4	5	20
16	5	5	5	5	5	25
17	4	4	4	4	4	20
18	4	4	4	4	4	20
19	4	4	4	4	4	20
20	4	3	4	4	5	20
21	3	3	4	4	4	18
22	3	4	5	5	4	21
23	4	5	4	5	4	22
24	3	3	4	4	5	19
25	4	4	4	4	4	20
26	4	4	4	4	4	20
27	4	4	4	4	4	20
28	2	4	4	4	4	18
29	4	4	5	5	5	23
30	5	5	4	4	4	22
31	3	4	3	4	5	19
32	5	5	5	4	4	23
33	4	4	4	4	4	20
34	4	4	5	4	4	21

35	5	5	5	5	5	25
36	5	5	5	5	5	25
37	5	5	5	5	5	25
38	5	5	5	5	5	25
39	5	5	5	5	5	25
40	4	4	4	4	4	20
41	3	3	5	4	5	20
42	5	5	5	4	4	23
43	4	4	4	4	4	20
44	3	2	4	4	4	17
45	3	4	4	4	4	19
46	3	5	4	4	4	20
47	4	5	4	4	4	21
48	2	4	3	4	4	17
49	4	4	5	5	5	23
50	5	5	4	4	5	23
51	4	4	4	5	4	21
52	4	4	4	4	4	20
53	4	4	4	4	4	20
54	2	4	3	4	4	17
55	4	4	5	5	5	23
56	5	5	4	4	4	22
57	4	5	4	4	4	21
58	5	5	5	5	5	25
59	4	5	4	4	4	21
60	4	5	4	4	4	21
61	4	5	4	4	4	21
62	3	3	3	4	5	18
63	5	5	5	4	4	23
64	4	4	4	4	4	20
65	4	4	4	4	4	20
66	4	4	4	4	4	20
67	4	4	4	4	4	20
68	4	4	4	4	4	20
69	4	4	5	5	5	23
70	5	5	4	4	4	22

Skor Total Angket Variabel Kualitas Pelayanan (X3)

RESPONDEN	KUALITAS PELAYANAN					JUMLAH TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	
1	3	4	5	5	4	21
2	4	4	4	4	4	20
3	4	4	5	4	4	21
4	5	5	5	5	5	25
5	5	4	4	4	5	22
6	5	5	5	5	5	25
7	5	5	4	5	4	23
8	4	4	5	4	4	21
9	5	5	4	4	5	23
10	5	4	5	5	5	24
11	4	4	4	4	5	21
12	4	5	5	5	4	23
13	5	5	5	5	5	25
14	5	5	5	5	5	25
15	4	5	4	4	4	21
16	3	3	3	5	5	19
17	5	5	5	4	4	23
18	4	4	4	4	4	20
19	3	3	3	3	4	16
20	3	3	4	4	5	19
21	4	3	4	4	5	20
22	5	5	5	5	5	25
23	5	4	5	5	4	23
24	2	4	3	3	5	17
25	4	4	5	5	5	23
26	5	5	4	4	4	22
27	3	3	4	4	5	19
28	3	3	3	4	5	18
29	5	4	5	5	5	24
30	5	5	5	4	5	24
31	4	4	4	4	4	20
32	5	4	5	5	5	24
33	4	4	4	4	4	20
34	4	3	3	4	5	19

35	5	5	4	4	5	23
36	3	4	2	4	4	17
37	4	4	4	4	5	21
38	3	3	4	4	4	18
39	4	5	5	5	4	23
40	4	4	5	5	5	23
41	5	5	4	5	5	24
42	5	5	5	4	5	24
43	3	4	3	3	3	16
44	3	3	4	4	4	18
45	3	4	5	5	4	21
46	4	5	4	5	4	22
47	5	5	5	5	5	25
48	3	3	3	4	5	18
49	5	4	4	5	5	23
50	4	4	4	4	5	21
51	5	5	5	5	5	25
52	4	5	5	5	4	23
53	3	3	4	4	4	18
54	3	3	3	3	3	15
55	5	4	5	4	5	23
56	4	4	4	4	5	21
57	4	4	5	5	4	22
58	4	5	5	5	4	23
59	3	3	3	4	5	18
60	5	4	5	5	5	24
61	4	4	5	5	5	23
62	5	5	4	5	5	24
63	5	5	5	4	5	24
64	3	4	3	3	3	16
65	3	3	4	4	4	18
66	3	4	5	5	4	21
67	4	5	4	5	4	22
68	5	5	5	5	5	25
69	3	3	3	4	5	18
70	5	5	4	4	5	23

Lampiran 3

Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach Alpha	N Of Item	Keterangan
Preferensi Nasabah	0,805	5	Reliabel
Harga	0,826	5	Reliabel
Promosi	0,769	5	Reliabel
Kualitas Pelayanan	0,799	5	Reliabel

Lampiran 4

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		70
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.59794453
Most Extreme Differences	Absolute	.073
	Positive	.073
	Negative	-.062
Test Statistic		.073
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

Lampiran 5

Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.095	2.277		.042	.967		
	Harga	.446	.097	.448	4.579	.000	.577	1.734
	Promosi	.210	.090	.179	2.332	.023	.942	1.062
	Kualitaspel	.355	.097	.361	3.669	.000	.572	1.747

a. Dependent Variable: Preferensi

Lampiran 6

Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.797 ^a	.635	.618	1.63386	2.247

a. Predictors: (Constant), pelayanan, promosi, harga

b. Dependent Variable: preferensi

Lampiran 7

Uji Heteroskedasitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.172	1.451		1.497	.139
	Harga	-.055	.062	-.140	-.881	.381
	Promosi	.034	.057	.073	.587	.559
	Kualitaspel	-.024	.062	-.062	-.386	.701

a. Dependent Variable: RES_2

Lampiran 8

Uji Persamaan Linier Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.095	2.277		.042	.967
	Harga	.446	.097	.448	4.579	.000
	Promosi	.210	.090	.179	2.332	.023
	Kualitaspel	.355	.097	.361	3.669	.000

a. Dependent Variable: Preferensi

Lampiran 9

Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.797 ^a	.635	.618	1.63386

a. Predictors: (Constant), Kualitaspel, Promosi, Harga

b. Dependent Variable: Preferensi

Lampiran 10

1/1 PT BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) Tbk
KANTOR CABANG SYARIAH SERANG
Jl. Jendral Sudirman No. 30 Serang
SERANG
Telp : (0254) 31 0000
Fax : (0254) 31 0000
www.bta.co.id

Bank BTN

No. : ISRG/SUPPW/0022
Lamp. : -
Serang, 27 Mei 2022

Kepada
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten
Jl. Jend. Sudirman No. 30 Serang
Banten

Perihal : Konfirmasi Mahasiswa Penelitian Lapangan

Menunjuk dan merujuk lanjut Surat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin No. B-214/Un.17/F.V.J.2/PP.00.9/03/2022 tanggal 21 Maret 2022 Perihal Mohon Data Penelitian. Bersama ini kami sampaikan bahwa:

No	No Induk Mahasiswa	Nama Mahasiswa	Jurusan/SMT
1	383420172	Ira Anggraeni Daichi	Perbankan Syariah

Telah selesai melakukan Penelitian Lapangan di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Serang pada tanggal **27 Mei 2022**.

Demikian dapat kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

**PT. BANK TABUNGAN NEGARA (Persero) Tbk
KANTOR CABANG SYARIAH SERANG**


Rohendy
DBM Supporting


Ahmad Fikri Ramadhan
Operation Unit Head

Lampiran 11

