

DAFTAR PUSTAKA

- Afra Wibawa Makna Hayat. "Pengaruh Lokasi dan Citra Merek terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Distro Ouval Research di Buah Batu", Bandung. Jurnal Manajemen Fakultas Ekonomi. 2014
- Ali Fathoni, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Terhadap Tingkat Penjualan Usaha Jasa Mikro Di Kabupaten Lamongan", Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen, Vol.1, No. 01, 2016
- Alma, Buchari. "Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa". Bandung. Alfabeta. 2004
- Alvin Handrianto, Rinda Hensi Kusumaningtyas, dan Nita Alfiani, "Identifikasi faktor Penentu Keputusan Konsumen Dalam Memilih Produk Perbankan (Studi Kasus Mahasiswa Uin Syarif Hidayatullah Jakarta)", Jurnal Sistim Informasi, 2017
- Andria sapitri, "Pengaruh Lokasi, Promosi Dan Harga Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Pembiayaan Gadaai Emas Pada Bank Syariah Indonesia KCP Sarolangun 1", Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saefuddin Jambi, 2022.
- Andrisoemitra, "Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah", Edisi pertama, cetakan Ke-2 April 2010 (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009).
- Ansofino, dkk, "Buku Ajar Ekonometrika", Yogyakarta, 2016
- Anwar Sanusi. 2011. "Metodologi Penelitian Bisnis". Jakarta. Salemba Empat.
- Arifin Achmad Irfan, "Analisis Pengaruh Inflasi dan Suku Bunga Bank Indonesia Terhadap Kinerja Keuangan Bank Umum Syariah Di Indonesia", Jurnal Perbankan, 2015
- Charles W. Lamb. 2001. *Pemasaran*. Jakarta. Salemba Empat.

- Dadang Sunyoto, "*Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran (Konsep, Strategis, dan Kasus)*", Yogyakarta, CAPS, 2012
- Dedi Purwana dan Nurdin Hidayat, "*Studi Kelayakan Bisnis*", Depok, Rajawali Pers, 2016
- Dwi Gama Primadasa dan Harjun Muharam, "*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Dividen Payotration Pada Perusahaan Manufaktur Yang Listed Di BEI*". *Jurnal Manajemen Diponegoro*, Vol. 4 No.2, 2015
- Fandy Tjiptono, "*Strategi Pemasaran*", Yogyakarta, Penerbit Andi, 1997, h. 44
- Febrianawati Yusup, "*Uji Validitas dan Reabilitas Instrument Penelitian Kuantitatif*", *Jurnal Tarbiyah*, Vol. 7 No. 1 (2018)
- Febryan Sandy. 2012. *Pengaruh Bauran Promosi terhadap Keputusan Pembelian (survei pada mahasiswa)*. *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol.9 No.2.
- Husein, Umar. 2008. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta. Raja Grafindo Persada.
- Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, Edisi Ke-1 April 2015 (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015).
- Imam Ghozali, "*Aplikasi Multivarite Dengan Program SPSS*", Badan Penerbit, Semarang, UNDIP, 2005
- Indra Ramadona, "*Analisi Pengaruh Lokasi Dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menggadaikan Emas di Penggadaian Cabang Lubuk Pakam*", *Jurnal Manajemen Informatika dan Teknik Komputer*, Vol. 2, No. 2
- Indriyo Gito Sudarmo, "*Manajemen Pemasara Edisi Kedua*", Yogyakarta, BPF, 2017

- J Supranto dan Nandan Limakrisna, “*Perilaku Konsumen Dan Strategi Pemasaran Untuk Menenangkan Persaingan Bisnis*”, Edisi ke 2, (Jakarta: Mitra Wacana Media , 2011).
- Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta, PT Rajawali,2011
- Lyandra Aisyah Margie, “*Pengantar Bisnis*”, Pamulang, UNPAM Press, 2020
- M. Noorman Mulyadi , *Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Lapis Talas Kujang Bogor Untuk Keperluan Usaha Waralaba*, JIMKES Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan Vol. 10 No. 3, 2022 pp. 511-518 IBI Kesatuan ISSN 2337 – 7860 E-ISSN 2721 – 169X DOI: 10.37641/jimkes.v10i3.1539
- Marwan Effendi¹ , Aris Eko² , Husni Usman³, *Kualitas Produk Dan Promosi Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda*, Jurnal Ilmiah Manajemen Ubhara, Jurnal Ilmiah Manajemen Ubhara, Volume 5 No. 1, April 2023. p-ISSN : 1858 - 1358. e-ISSN : 2684 – 7000
- Methiana Indrasari, “*Pemasaran dan Kepuasan Pelanggan*”, Surabaya, Unitomo Press, 2019
- Muhajirin dan Maya Panorama, *Pendekatan Praktis Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, (Yogyakarta: Idea Press,2017),h.227
- Muhammad Adam, “*Manajemen Pemasaran Jasa*”, Bandung, Alfabeta, 2015
- Muhammad Anang Firmansyah, “*Prilaku Konsumen (Sikap dan Pemasaran)*”, Yogyakarta, Depublish, 2018
- Muhammad Fatkhurohman Albashori dan Himawan Agung Nugroho², *Pengaruh Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Perumahan Pt Puriland Development Nasional*, Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis Indonesia STIE Widya Wiwaha Vol.3, No.1, Maret 2023, 21 – 40ISSN 2808-1617
- Muhammad Yusuf, dan Lukman Daris, “*Analisis Data Penelitian* “, Bogor, IPB Press, 2018

- Mulyadi Nitisusastro, "Perilaku Konsumen Dalam Persepektif Kewirausahaan", Bandung, Alfabeta, CV, 2013
- Nirlia Okta Wirda, "Pengaruh Promosi Dan Keunggulan Produk Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Gadai Emas (RHAN) Pada PT.Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram Nagam Raya", Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2021.
- Nur Ikhsan, Fadilla, dan Choirunnisak, "Pengaruh Promosi, Dan Harga Emas Terhadap Minat Nasabah Produk BSI Gadai Emas (Studi kasus Ex Bank Syariah Mandiri KC simpang Patal Palembang", Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syariah (STEBIS), Vol. 2 No. 2, (Sptember, 2022)
- Permata Shanti Nurmah Ashari. "Pengaruh Lokasi, Promosi dan Harga Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah Pada Bank Syariah Mandiri Kc Palembang Pasar 16 Ilir". Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Fatah (UIN) Palembang.2018.
- Riyono dan Gigih Erlik Budiharja, "Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Produk Aqua Di Kota Pati", Jurnal Stie Semarang, Vol 8, No. 2, 2016
- Rizka Ayunda Putri, "Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah, Lokasi, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri KCP Pos Yogyakarta)", Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2019
- Sasli Rais, *Pegadaian Syariah: Konsep dan Sistem Operasionalnya: Suatu Kajian Kontemporer* (Jakarta : Universitas Indonesia Press ,2005)
- Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar Konsep & Strategi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011)

- Sugiono, "*Statiska Untuk Penelitian*", Bandung , Alfabetha, 2018
- Sugiyono,"*Metide Penelitian Kombinasi*", Bandung, Alfabeta, 2011
- Sugiyono,"*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*".
Bandung, Afabeta.2011
- Suhardi dan Purwanto S.K.,"*Statistika*", Salemba Empat, 2009
- Swastha, Basu. 2022. "*Azas Azas Pemasaran*, Yogyakarta, Liberty
- Tim Penyusun,"*Pedoman Penulisan Skripsi*", Jambi, Syariah Press,
2012
- Tulus Aimah ,"*Pengaruh Harga Dan Lokasi Terhadap Upaya
Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Produk Gadai Emas (Studi
Kasus Bank Nagri Kantor Syariah Simpang Empat)*",Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Negeri (IAIN)
Bukittinggi, 2020

LAMPIRAN-LAMPIRAN

A. Karakter Responden

Petunjuk pengisian

Berilah jawaban beberapa pertanyaan berikut dengan memberikan tanda silang (x) salah satu jawaban yang disediakan.

1. Nama Responden : *MA*
2. Jenis Kelamin : A. Laki-laki Perempuan
3. Usia saat ini : A. < 30 tahun 31-40 tahun
C. 41-50 tahun D. >50 tahun
4. Pekerjaan saat ini : A. PNS Wiraswasta
C. Swasta D. Mahasiswa
E. TNI/POLRI F. Lain-lain
5. Sudah berapa kali menggunakan jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah di Bank Syariah Indonesia KCP Tangerang Balaraja 3 :
A. 1 2
C. 3 D. >4
E. Belum Pernah

- B. Preferensi anda tentang Lokasi, Promosi dan Harga Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas pada Bank Syariah Indonesia KCP Tangerang Balaraja 3.

Petunjuk pengisian

Berilah jawaban yang sesuai dengan pernyataan berikut dengan cara memberi tanda centang (√) pada kolom yang disediakan :

Keterangan pilihlah jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

| Simbol | Alternatif | Nilai |
|--------|---------------------|-------|
| SS | Sangat Setuju | 5 |
| S | Setuju | 4 |
| N | Netral | 3 |
| TS | Tidak Setuju | 2 |
| STS | Sangat Tidak Setuju | 1 |

C. Pernyataan

| LOKASI (X ₁) | | | | | | |
|--------------------------|------------|---------|----|---|---|----|
| No | Pertanyaan | Jawaban | | | | |
| | | STS | TS | N | S | SS |
| Kemudahan | | | | | | |

| 1 | Bank BSI memiliki lokasi sangat strategis. | | | | ✓ | |
|--------------------------------|--|---------|----|---|---|----|
| 2 | Bank BSI memiliki lokasi yang mudah dijangkau oleh transportasi umum. | | | | ✓ | |
| Tempat parkir | | | | | | |
| 3 | Bank BSI memiliki tempat parkir yang luas. | | | | ✓ | |
| 4 | Bank BSI memiliki tempat parkir yang aman. | | | | ✓ | |
| Lingkungan | | | | | | |
| 5 | Bank BSI memiliki ruang lingkungan yang nyaman untuk melakukan gadai emas | | | | ✓ | |
| 6 | Bank BSI terletak pada lingkungan yang sangat mendukung untuk melakukan aktivitas dengan nasabah | | | | ✓ | |
| PROMOSI (X₂) | | | | | | |
| No | Pertanyaan | Jawaban | | | | |
| | | STS | TS | N | S | SS |
| Frekuensi penjualan | | | | | | |

| | | | | | | |
|------------------------------|---|---------|--|--|--|---|
| 1 | Bank BSI selalu menyediakan berbagai promosi penjualan kepada semua nasabah. | | | | | ✓ |
| 2 | Bank BSI memberikan promosi penjualan dengan cara yang menarik. | | | | | ✓ |
| Kesesuaian promosi | | | | | | |
| 3 | Bank BSI melakukan promosi sesuai dengan produk yang sedang dipromosikan. | | | | | ✓ |
| 4 | Bank BSI melakukan promosi sesuai dengan bahasa yang mudah dipahami agar menarik minat nasabah. | | | | | ✓ |
| Kualitas promosi | | | | | | |
| 5 | Bank BSI selalu memberikan promosi yang berkualitas untuk nasabah. | | | | | ✓ |
| 6 | Bank BSI memberikan promosi yang begitu menarik dan tepat sesuai dengan keinginan nasabah | | | | | ✓ |
| HARGA (X₃) | | | | | | |
| No | Pertanyaan | Jawaban | | | | |

| | | STS | TS | N | S | SS |
|--|--|-----|----|---|---|----|
| Ketetapan Harga | | | | | | |
| 1 | Bank BSI menerapkan biaya administrasi yang ditetapkan sesuai dengan kebutuhan. | | | | ✓ | |
| 2 | Bank BSI menerapkan biaya angsuran pembayaran yang ringan dan terjangkau. | | | | ✓ | |
| Kesesuaian harga dengan kualitas produk | | | | | | |
| 3 | Bank BSI menerapkan daftar harga yang sesuai dengan emas yang akan digadaikan. | | | | ✓ | |
| 4 | Nasabah dapat membandingkan harga dengan kualitas produk. | | | | ✓ | |
| Kesesuaian harga dengan manfaat | | | | | | |
| 5 | Bank BSI menerapkan Harga taksiran yang ditetapkan sesuai dengan manfaat yang saya terima. | | | | ✓ | |
| 6 | Nasabah dapat membandingkan harga dengan manfaat produk. | | | | ✓ | |
| Daya saing | | | | | | |
| 7 | Saya menggadaikan emas di BSI | | | | ✓ | |

| | karena taksiran emas lebih tinggi. | | | | | |
|------------------------------|---|---------|----|---|---|----|
| 8 | Harga yang diterapkan oleh Bank BSI dapat bersaing dengan produk sejenisnya. | | | | | ✓ |
| KEPUTUSAN NASABAH (Y) | | | | | | |
| No | Pertanyaan | Jawaban | | | | |
| | | STS | TS | N | S | SS |
| Kebutuhan | | | | | | |
| 1 | Saya melakukan gadai emas syariah karena produk gadai emas yang diberikan oleh Bank BSI sesuai dengan kebutuhan saya. | | | | | ✓ |
| 2 | Bank BSI dapat mengenali masalah atau kebutuhan nasabah. | | | | ✓ | |
| Pencarian informasi | | | | | | |
| 3 | Saya selalu mencari informasi tentang gadai emas yang memiliki taksiran yang sesuai dengan kebutuhan saya. | | | | ✓ | |
| 4 | Setelah mencari informasi tentang gadai emas syariah, saya yakin untuk menggadaikan emas di Bank | | | | ✓ | |

| | | | | | | | |
|----------------------------|--|--|--|--|--|---|--|
| | BSI. | | | | | | |
| Perilaku | | | | | | | |
| 5 | Saya memilih gadai emas di Bank BSI karena pelayanan dari pegawainya sangat sopan dan ramah. | | | | | ✓ | |
| 6 | Saya memilih Bank BSI karena cepat menangani ketika mendapatkan komplain dari nasabah. | | | | | ✓ | |
| Keputusan pembelian | | | | | | | |
| 7 | Saya memutuskan menggadaikan emas pada Bank BSI karena saya percaya emas yang saya gadaikan tersimpan dengan baik. | | | | | ✓ | |
| 8 | Pelayanan dari Bank BSI menjadi suatu alasan untuk mengambil produk tersebut. | | | | | ✓ | |

A. Karakter Responden

Petunjuk pengisian

Berilah jawaban beberapa pertanyaan berikut dengan memberikan tanda silang (x) salah satu jawaban yang disediakan.

1. Nama Responden : Samudin
2. Jenis Kelamin : Laki-laki B. Perempuan
3. Usia saat ini : A. < 30 tahun B. 31-40 tahun
 41-50 tahun D. >50 tahun
4. Pekerjaan saat ini : A. PNS Wiraswasta
 C. Swasta D. Mahasiswa
 E. TNI/POLRI F. Lain-lain

5. Sudah berapa kali menggunakan jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah di Bank Syariah Indonesia KCP Tangerang Balaraja 3 :

- 1 B. 2
 3 D. >4
 E. Belum Pernah

- B. Preferensi anda tentang Lokasi, Promosi dan Harga Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas pada Bank Syariah Indonesia KCP Tangerang Balaraja 3.

Petunjuk pengisian

Berilah jawaban yang sesuai dengan pernyataan berikut dengan cara memberi tanda centang (√) pada kolom yang disediakan :

Keterangan pilihlah jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

| Simbol | Alternatif | Nilai |
|--------|---------------------|-------|
| SS | Sangat Setuju | 5 |
| S | Setuju | 4 |
| N | Netral | 3 |
| TS | Tidak Setuju | 2 |
| STS | Sangat Tidak Setuju | 1 |

C. Pernyataan

| LOKASI (X ₁) | | | | | | |
|--------------------------|------------|---------|----|---|---|----|
| No | Pertanyaan | Jawaban | | | | |
| | | STS | TS | N | S | SS |
| Kemudahan | | | | | | |

| 1 | Bank BSI memiliki lokasi sangat strategis. | | | | ✓ | |
|--------------------------------|--|---------|----|---|---|----|
| 2 | Bank BSI memiliki lokasi yang mudah dijangkau oleh transportasi umum. | | | | | ✓ |
| Tempat parkir | | | | | | |
| 3 | Bank BSI memiliki tempat parkir yang luas. | | ✓ | | | |
| 4 | Bank BSI memiliki tempat parkir yang aman. | | | | | ✓ |
| Lingkungan | | | | | | |
| 5 | Bank BSI memiliki ruang lingkungan yang nyaman untuk melakukan gadai emas | | | | | ✓ |
| 6 | Bank BSI terletak pada lingkungan yang sangat mendukung untuk melakukan aktivitas dengan nasabah | | | | ✓ | |
| PROMOSI (X₂) | | | | | | |
| No | Pertanyaan | Jawaban | | | | |
| | | STS | TS | N | S | SS |
| Frekuensi penjualan | | | | | | |

| | | | | | | |
|---------------------------|---|----------------|--|--|---|--|
| 1 | Bank BSI selalu menyediakan berbagai promosi penjualan kepada semua nasabah. | | | | ✓ | |
| 2 | Bank BSI memberikan promosi penjualan dengan cara yang menarik. | | | | ✓ | |
| Kesesuaian promosi | | | | | | |
| 3 | Bank BSI melakukan promosi sesuai dengan produk yang sedang dipromosikan. | | | | ✓ | |
| 4 | Bank BSI melakukan promosi sesuai dengan bahasa yang mudah dipahami agar menarik minat nasabah. | | | | ✓ | |
| Kualitas promosi | | | | | | |
| 5 | Bank BSI selalu memberikan promosi yang berkualitas untuk nasabah. | | | | ✓ | |
| 6 | Bank BSI memberikan promosi yang begitu menarik dan tepat sesuai dengan keinginan nasabah | | | | ✓ | |
| HARGA (X3) | | | | | | |
| No | Pertanyaan | Jawaban | | | | |

| | | STS | TS | N | S | SS |
|--|---|-----|----|---|---|----|
| Ketetapan Harga | | | | | | |
| 1 | Bank BSI menerapkan biaya administrasi yang ditetapkan s. sesuai dengan kebutuhan. | | | | | ✓ |
| 2 | Bank BSI menerapkan biaya angsuran pembayaran yang ringan dan terjangkau. | | | | | ✓ |
| Kesesuaian harga dengan kualitas produk | | | | | | |
| 3 | Bank BSI menerapkan daftar harga yang sesuai dengan emas yang akan digadaikan. | | | | ✓ | |
| 4 | Nasabah dapat membandingkan harga dengan kualitas produk. | | | | ✓ | |
| Kesesuaian harga dengan manfaat | | | | | | |
| 5 | Bank BSI menerapkan Harga takslan yang ditetapkan sesuai dengan manfaat yang saya terima. | | | | ✓ | |
| 6 | Nasabah dapat membandingkan harga dengan manfaat produk. | | | | ✓ | |
| Daya jual | | | | | | |
| 7 | Saya menggadaikan emas di BSI | | | | ✓ | |

| | karena taksiran emas lebih tinggi. | | | | | | |
|------------------------------|---|---------|----|---|---|----|--|
| 8 | Harga yang diterapkan oleh Bank BSI dapat bersaing dengan produk sejenisnya. | | | | ✓ | | |
| KEPUTUSAN NASABAH (Y) | | | | | | | |
| No | Pertanyaan | Jawaban | | | | | |
| | | STS | TS | N | S | SS | |
| Kebutuhan | | | | | | | |
| 1 | Saya melakukan gadai emas syariah karena produk gadai emas yang diberikan oleh Bank BSI sesuai dengan kebutuhan saya. | | | | ✓ | | |
| 2 | Bank BSI dapat mengenali masalah atau kebutuhan nasabah. | | | | ✓ | | |
| Pencarian informasi | | | | | | | |
| 3 | Saya selalu mencari informasi tentang gadai emas yang memiliki taksiran yang sesuai dengan kebutuhan saya. | | | | ✓ | | |
| 4 | Setelah mencari informasi tentang gadai emas syariah, saya yakin untuk menggadaikan emas di Bank | | | | ✓ | | |

| | | | | | | |
|----------------------------|--|--|--|--|---|--|
| | BSI. | | | | | |
| Perilaku | | | | | | |
| 5 | Saya memilih gadai emas di Bank BSI karena pelayanan dari pegawainya sangat sopan dan ramah. | | | | ✓ | |
| 6 | Saya memilih Bank BSI karena cepat menangani ketika mendapatkan komplain dari nasabah. | | | | ✓ | |
| Keputusan pembelian | | | | | | |
| 7 | Saya memutuskan menggadaikan emas pada Bank BSI karena saya percaya emas yang saya gadaikan tersimpan dengan baik. | | | | ✓ | |
| 8 | Pelayanan dari Bank BSI menjadi suatu alasan untuk mengambil produk tersebut. | | | | ✓ | |

JAWABAN RESPONDEN

Jawaban Responden Variabel Lokasi (X1)

| X1.1 | X1.2 | X1.3 | X1.4 | X1.5 | X1.6 | TOTAL |
|------|------|------|------|------|------|-------|
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 28 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 28 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 28 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 27 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 29 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 27 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 26 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 27 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 24 |
| 3 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 23 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 24 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 24 |
| 3 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 22 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|----|
| 3 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 22 |
| 3 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 22 |
| 3 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 22 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 28 |
| 3 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 26 |
| 3 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 26 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 3 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 26 |
| 3 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 26 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 26 |
| 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 27 |
| 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 27 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 26 |
| 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 26 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 26 |
| 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 27 |
| 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 27 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 26 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 25 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 26 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 27 |
| 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 3 | 26 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 29 |
| 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 26 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 28 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|----|
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 29 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 28 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 29 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 28 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 28 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 28 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 28 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 27 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 27 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 26 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 27 |

Jawaban Responden Variabel Promosi (X2)

| X2.1 | X2.2 | X2.3 | X2.4 | X2.5 | X2.6 | TOTAL |
|------|------|------|------|------|------|-------|
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 26 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|----|
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 28 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 28 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 28 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 27 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 27 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 28 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 27 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 28 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 24 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 24 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 24 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 24 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 25 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 25 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 25 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 25 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 26 |
| 4 | 3 | 4 | 3 | 5 | 5 | 24 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 27 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 26 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 26 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|----|
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 26 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 26 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 26 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 26 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 26 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 26 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 26 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 26 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 26 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 25 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 29 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 28 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 28 |
| 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 28 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 29 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 26 |
| 5 | 5 | 2 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 33 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 24 |
| 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 25 |
| 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 25 |
| 3 | 3 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 3 | 25 |
| 3 | 3 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 29 |
| 3 | 3 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 29 |
| 3 | 3 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 29 |
| 3 | 3 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 29 |
| 3 | 3 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 29 |
| 5 | 5 | 3 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 36 |
| 2 | 3 | 3 | 3 | 5 | 2 | 2 | 2 | 22 |
| 2 | 3 | 3 | 3 | 5 | 2 | 2 | 2 | 22 |
| 2 | 3 | 3 | 3 | 5 | 2 | 2 | 2 | 22 |
| 2 | 3 | 3 | 3 | 5 | 2 | 2 | 2 | 22 |
| 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 35 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 31 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 39 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 25 |
| 3 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 26 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 24 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 24 |
| 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 30 |

Jawaban Responden Variabel Keputusan Nasabah (Y)

| Y.1 | Y.2 | Y.3 | Y.4 | Y.5 | Y.6 | Y.7 | Y.8 | TOTAL |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 34 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 37 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 34 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 37 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 3 | 3 | 33 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 37 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 35 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 3 | 3 | 33 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 34 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 3 | 3 | 33 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 34 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 30 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 3 | 30 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 3 | 30 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 3 | 30 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 31 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 31 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 31 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 31 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 32 |
| 4 | 3 | 4 | 3 | 5 | 5 | 3 | 3 | 30 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 3 | 33 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 38 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 32 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 32 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 32 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 32 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 32 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 32 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 32 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 32 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 32 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 32 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 32 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 32 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 31 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 3 | 3 | 35 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 3 | 3 | 35 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 3 | 3 | 35 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 39 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 3 | 3 | 34 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 2 | 2 | 32 |
| 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 2 | 2 | 32 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 2 | 34 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 2 | 34 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 37 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 36 |
| 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 3 | 33 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 34 |

DOKUMENTASI



Pemberian Cendramata sebagai bentuk ucapan terimakasih kepada Bank BSI KCP Tangerang Balaraja 3

