

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, diserahkan pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Ini sepenuhnya asli merupakan hasil karya tulis ilmiah saya pribadi.

Adapun tulisan maupun pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini telah saya sebutkan kutipannya secara jelas dan sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku di bidang penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh skripsi ini merupakan hasil perbuatan plagiarisme atau mencotek karya tulis orang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi berupa pencabutan gelar kesajamaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 02 Oktober 2024



Rachmadiva Tri Octavandhi
NIM. 201420039

ABSTRAK

Nama: Rachmadiva Tri Octavandhi Nim: 201420039. Judul Skripsi: **“Pengaruh *Personal Selling*, *Direct Marketing*, serta *Public Relation* Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Dalam Perspektif Islam Di BPRS Mustindo”**.

Dengan mayoritas penduduk beragama Islam, Indonesia menghadirkan lingkungan yang kondusif bagi perkembangan lembaga keuangan berbasis syariah. Sektor perbankan yang memiliki potensi pertumbuhan yang signifikan, beroperasi dalam kerangka Undang-Undang Perbankan No. 7 Tahun 1992, yang telah diubah dengan Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Usaha Syariah. Ini mencakup Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah serta Bank Pembiayaan yang berbasis syariah.

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.) Bagaimana pengaruh *Personal Selling* terhadap keputusan nasabah menabung, 2.) Bagaimana pengaruh *Direct Marketing* terhadap keputusan nasabah menabung, 3.) Bagaimana pengaruh *Public Relation* terhadap keputusan nasabah menabung, 4.) Bagaimana pengaruh *Personal Selling*, *Direct Marketing*, serta *Public Relation* terhadap keputusan nasabah menabung.

Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui serta menganalisis ada atau tidaknya pengaruh *personal selling*, *direct marketing*, serta *public relation* terhadap keputusan nasabah menabung di BPRS Mustindo.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif deskriptif dengan menggunakan metode regresi linear berganda. Data yang digunakan merupakan data primer dengan menyebar kuesioner (angket) yang diolah dengan menggunakan SPSS Versi 25. Penelitian ini dilakukan kepada nasabah dan masyarakat sekitar BPRS Musyarakah Ummat Indonesia.

Hasil penelitian ini, Bahwasanya nilai T_{hitung} dari *personal selling* (X_1) sebesar 2,145 dan memiliki nilai T_{tabel} sebesar 1,984. Bermakna variabel *personal selling* (X_1) secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan. Bahwasanya nilai T_{hitung} dari *direct marketing* (X_2) sebesar 2,347 dan memiliki nilai T_{tabel} sebesar 1,984. Bermakna variabel *direct marketing* secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan. Bahwasanya nilai T_{hitung} dari *public relation* (X_3) sebesar 4,875 dan memiliki nilai T_{tabel} sebesar 1,984. Bermakna variabel *public relation* secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan. Bahwasanya nilai F_{hitung} sebesar 17,490 dan memiliki nilai F_{tabel} sebesar 2,70. Bermakna setiap variabel independen (*personal selling*, *direct marketing*, *public relation*) secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di PT. BPRS Musyarakah Ummat Indonesia. Bahwasanya nilai R^2 sebesar 0,692 dalam presentase 69,2%. Hal ini menandakan bahwasanya variabel independen yaitu *personal selling*, *direct marketing*, serta *public relation* mampu mempengaruhi keputusan menabung sebesar 69,2%.

Kata Kunci: *Personal Selling*, *Direct Marketing*, *Public Relation*, *Keputusan Menabung*

NOTA DINAS



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**
Jalan Syekh Nawawi Al-Bantani, Kel. Andamui, Kec. Curug, Kota Serang 42171
Email: surat@uinbanten.ac.id Website : www.uinbanten.ac.id

Nomor : Nota Dinas
Lampiran : 1 (Satu) Eksemplar
Hal : Usulan Munaqasyah
a.n. Rachmadiva Tri
Octavandhi
NIM. 201420039

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN SMH BANTEN
di – Serang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dipermaiklumkan dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudara/i **Rachmadiva Tri Octavandhi, 201420039** dengan judul Skripsi **PENGARUH *PERSONAL SELLING, DIRECT MARKETING, SERTA PUBLIC RELATION* TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MENABUNG DALAM PERSPEKTIF ISLAM DI BPRS MUSTINDO** diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi Ujian Munaqasyah pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Maka kami ajukan skripsi ini dengan harapan dapat segera dimunaqasyahkan.

Demikian, atas perhatian Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Serang, 23 September 2024

Pembimbing I

Hendrieta Fericka, M.Si
NIP. 19830611 200604 2 001

Pembimbing II,

Muhamad Fadli Azim, M.Si
NIP. 19870531 201903 1 010

PERSETUJUAN
PENGARUH *PERSONAL SELLING*, *DIRECT MARKETING*, SERTA *PUBLIC RELATION* TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MENABUNG DALAM PERSPEKTIF ISLAM DI BPRS MUSTINDO

Oleh:

Rachmadiva Tri Octavandhi

NIM. 201420039

Menyetujui,

Pembimbing I



Hendrieta Ferieka, M.Si
NIP. 19830611 200604 2 001

Pembimbing II



Muhamad Fadli Azim, M.Si
NIP. 19870531 201903 1 010

Menyetujui,

Dekan

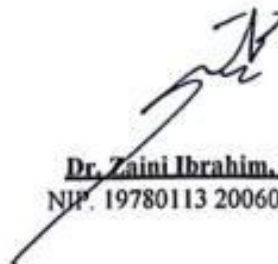
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Prof. Dr. Hj. Nihavatul Maskuroh, M.Si
NIP. 196402121991032003

Ketua Jurusan

Perbankan Syariah



Dr. Zaini Ibrahim, M.Si
NIP. 19780113 200604 1 002

PENGESAHAN

Skripsi a.n. Rachmadiva Tri Octavandhi, NIM: 201420039, yang berjudul **PENGARUH PERSONAL SELLING, DIRECT MARKETING, SERTA PUBLIC RELATION TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MENABUNG DALAM PERSPEKTIF ISLAM DI BPRS MUSTINDO** telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada tanggal **22 Oktober 2024**.

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Serang, 22 Oktober 2024

Sidang Munaqasyah

Ketua Merangkap Anggota

Dr. Zaini Ibrahim, M.Si.
NIP.19780113 200604 1 002

Sekretaris Merangkap Anggota

Denara Akmal, M.Acc
NIP.19950804 202203 2 003

Anggota-anggota,

Penguji I

Anita, M.Si.
NIP.19820808 201503 2 003

Penguji II

Siti Marfu'ah, M.P.I
NIP.19901218 201903 2 014

Pembimbing I

Hendrieta Fericka, M.Si
NIP. 19830611 200604 2 001

Pembimbing II,

Muhamad Fadli Azim, M.Si
NIP. 19870531 201903 1 010

PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirrohim

Alhamdulillahirobbil'alamin. Sujud syukur kupersembahkan kepada-
mu ya Allah, Tuhan Yang Maha Esa. Atas takdirmu saya bisa
menyelesaikan pendidikan sarjana, serta semoga saya bisa menjadi
insan yang berbudi luhur, berbadan sehat, berpengetahuan luas, dan
berfikiran bebas.

Penulis mempersembahkan Skripsi ini kepada keluarga tercinta, yaitu
Kedua Orang Tua dan Keempat Kakak yang sangat saya sayangi yang
telah memberi semangat, mendoakan tiada henti, perhatian, materi serta
dukungan dan arahan – arahan positif untuk saya.

Serta untuk teman – teman penulis yang telah memberikan dorongan
moril maupun materil, baik secara langsung maupun tidak langsung
terhadap penyelesaian skripsi ini.

Terimakasih banyak untuk semua hal – hal baik, Yakinkan dengan
iman, Usahakan dengan ilmu, Sampaikan dengan amal.

MOTTO

وَمَنْ لَعَنَ لَعْنًا عَظِيمًا
مِثْلَ مَا نَسَى يَرَهُ
فَهُ يَلْعَنُ
مِثْلَ مَا نَسَى
ذَرَّةً
ذَرَّةً

“Barang siapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarrahpun, niscaya dia akan melihat (balasan) nya, Dan barang siapa yang mengerjakan kejahatan sebesar dzarrahpun, niscaya dia akan melihat (balasan) nya pula.”

(QS. Az – Zalzalah ayat: 7 – 8)

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Rachmadiva Tri Octavandhi, lahir di Tangerang pada hari senin 21 Oktober 2002, anak ketiga dari tiga bersaudara yang lahir dari orang tua yang bernama Bapak Asmui Muhadi dan Ibu Solihati Kurniasih. Penulis beralamat di Perumahan Purikartika IV, Blok J6/23 Kel. Tajur, Kec. Ciledug, Kota Tangerang.

Penulis menempuh pendidikan formal di Sekolah Dasar Islam Terpadu Kaffah Unggul Lulus pada tahun 2014, Mts Daar El-Qolam lulus pada tahun 2017, dan MA Daar El-Qolam lulus pada tahun 2020. Kemudian penulis melanjutkan Studi Di Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, mengambil Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Penulis pernah aktif Di organisasi eksternal kampus yaitu Himpunan Mahasiswa Islam Komsariat Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam dan juga mengikuti pelatihan – pelatihan yang diadakan oleh pihak Program Studi seperti sertifikasi manajemen resiko pada bank syariah (Level 1) 2023. Serta mengikuti program Kukerta Integratif yang dilaksanakan selama 3 Bulan di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Musyarakah Ummat Indonesia, Kota Tangerang.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Puji syukur kehadirat Allah SWT, atas segala rahmat serta hidayahnya serta sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta Salam tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, sebagai Suri Tauladan umat islam hingga akhir zaman.

Dengan pertolongan Allah SWT, Dan usaha yang sungguh-sungguh dari penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PENGARUH *PERSONAL SELLING*, *DIRECT MARKETING*, SERTA *PUBLIC RELATION* TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MENABUNG DALAM PERSPEKTIF ISLAM DI BPRS MUSTINDO”**. Disusun sebagai salah satu persyaratan guna memperoleh gelar sarjana Strata Satu (S1) Pada Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak-banyak terimakasih kepada berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini, diantaranya:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wawan Wahyudin, M.Pd., Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk belajar dengan baik di Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
2. Ibu Prof. Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.Si., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, yang telah memberikan dukungan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

3. Bapak Dr. Zaini Ibrahim, M.Si. Ketua Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, yang telah memberikan arahan dan mendidik dengan baik kepada penulis selama menjadi mahasiswa.
4. Ibu Hendrieta Ferieka, S.E., M.Si. sebagai pembimbing 1 dan Bapak Muhamad Fadli Azim M.Si., sebagai pembimbing 2, yang sangat sabar dan baik telah memberikan banyak bimbingan, nasehat kepada penulis, arahan, saran dan masukan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik.
5. Ibu Anita, S.E., M.Si sebagai penguji 1 dan Ibu Siti Marfu'ah, M.P.I. sebagai penguji 2, yang telah memberikan saran dan masukan sehingga penulis dapat menyempurnakan skripsi ini secara maksimal.
6. Bapak/Ibu seluruh dosen, pegawai dan staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung selama proses perkuliahan maupun dalam penyusunan skripsi ini.
7. Bapak/Ibu seluruh karyawan di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Musyarakah Ummat Indonesia, yang sudah menerima dan mengizinkan peneliti dapat menyelesaikan penelitian disana dengan baik.
8. Teman – teman kosan Rest Area Kebon Jahe, Pemuda Sholeh dan Sholihun, dan Angkatan 2020 Jurusan Perbankan Syariah, serta pihak yang telah berjasa namun tidak bisa disebutkan satu persatu oleh penulis.

9. Saudara ditanah perantauan tanpa ikatan darah tetapi saling menyayangi dan mengasihi baik suka maupun duka banyak menemani penulis dari awal perjuangan kuliah hingga pada tahap akhir penyusunan skripsi ini, terimakasih kasih banyak. Semoga kita selalu sukses kedepannya dengan jalan dan pilihan masing-masing.
10. Kepada diri sendiri, karena terus berusaha dan tidak menyerah untuk bertanggung jawab menyelesaikan yang telah dimulai. Mampu mengendalikan diri dalam berbagai tekanan saat proses penyusunan skripsi dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, serta senantiasa menikmati setiap proses yang dapat dibilang tidak mudah. Terima kasih sudah bertahan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, karena penulis harus tingkatkan lagi untuk membawa bentuk pengetahuan dan pengalaman tahap pembelajaran agar bisa lebih baik kedepannya. Penulis mohon maaf untuk itu jika ada kekurangan, serta membutuhkan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Wassalamualaikum, Wr. Wb

Serang, 02 Oktober 2024

Rachmadiva Tri Octavandhi
NIM. 201420039

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	i
ABSTRAK.....	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
PERSEMBAHAN.....	vi
MOTTO.....	vii
RIWAYAT HIDUP.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
BAB I	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	9
C. Batasan Masalah	11
D. Perumusan Masalah	11
E. Tujuan Penelitian	12
F. Manfaat Penelitian	13
G. Sistematika Pembahasan	14
BAB II	17
KAJIAN PUSTAKA	17
A. Kajian Teori	17
1. Pemasaran Bank	17
2. <i>Personal Selling</i>	28
3. <i>Direct Marketing</i>	37
4. <i>Public Relation</i>	44

5. Keputusan Menabung	49
B. Penelitian Terdahulu yang Relevan	53
C. Hubungan Antar Variabel	60
D. Perdebatan Akademis	62
E. Kerangka Pemikiran	68
F. Hipotesis Penelitian	70
BAB III.....	73
METODOLOGI PENELITIAN.....	73
A. Waktu dan Tempat.....	73
B. Populasi dan Sampel.....	73
1. Populasi.....	73
2. Sampel	74
C. Jenis Penelitian dan Sumber Data	76
1. Jenis Penelitian	76
2. Sumber Data.....	77
D. Teknik Pengumpulan Data.....	77
1. Kuesioner (Angket)	78
2. Dokumentasi.....	79
3. Observasi (Pengamatan).....	80
E. Definisi Operasional Variabel.....	80
F. Teknik Analisis Data	83
1. Uji Instrument.....	84
2. Uji Asumsi Klasik	86
3. Uji Persamaan Regresi Linier Berganda.....	88
4. Uji Hipotesis.....	89
BAB IV.....	93
PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN	93
A. Gambaran Objek Penelitian	93
1. Sejarah BPRS Musyarakah Ummat Indonesia (MUSTINDO)	93

2.	Visi dan Misi BPRS Musyarakah Ummat Indonesia (MUSTINDO)	95
3.	Struktur Organisasi PT. BPRS Musyarakah Ummat Indonesia (MUSTINDO)	96
B.	Deskripsi Responden	96
1.	Jenis Kelamin Responden	97
2.	Umur Responden	98
3.	Pekerjaan Responden	99
4.	Pendidikan Terakhir Responden	100
C.	Statistik Deskriptif	101
1.	Hasil Uji Statistik Deskriptif Variabel <i>Personal Selling</i> (X_1)	101
2.	Hasil Uji Statistik Deskriptif Variabel <i>Direct Marketing</i> (X_2)	103
3.	Hasil Uji Statistik Deskriptif Variabel <i>Public Relation</i> (X_3)	105
4.	Hasil Uji Statistik Deskriptif Variabel Keputusan Menabung (Y)	106
D.	Total Hasil Kuesioner	108
E.	Analisis Data	112
1.	Uji Instrument	112
2.	Uji Asumsi Klasik	115
3.	Uji Persamaan Regresi Linear Berganda	123
4.	Uji Hipotesis	125
F.	Pembahasan Hasil Analisis Data	131
1.	Pengaruh <i>Personal Selling</i> terhadap keputusan nasabah menabung pada PT. BPRS Musyarakah Ummat Indonesia	131
2.	Pengaruh <i>Direct Marketing</i> terhadap keputusan nasabah menabung pada PT. BPRS Musyarakah Ummat Indonesia	133
3.	Pengaruh <i>Public Relation</i> terhadap keputusan nasabah menabung pada PT. BPRS Musyarakah Ummat Indonesia	135
4.	Pengaruh <i>Personal Selling</i> , <i>Direct Marketing</i> , serta <i>Public Relation</i> terhadap keputusan nasabah menabung pada PT. BPRS Musyarakah Ummat Indonesia	136

BAB V	141
PENUTUP	141
A. Kesimpulan.....	141
B. Saran	142
DAFTAR PUSTAKA.....	144
LAMPIRAN – LAMPIRAN.....	149

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	53
Tabel 3.1 Jumlah Populasi Masyarakat Kota Tangerang.....	74
Tabel 3.2 Skala Likert	79
Tabel 3.3 Definisi Operasional Variabel	81
Tabel 4.1 Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Personal Selling</i>	101
Tabel 4.2 Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Direct Marketing</i>	103
Tabel 4.3 Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Public Relation</i>	105
Tabel 4.4 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Keputusan Menabung.....	107
Tabel 4.5 Total Hasil Kuesioner Per - Variabel	108
Tabel 4.6 Uji Validitas	113
Tabel 4.7 Uji Reliabilitas.....	114
Tabel 4.8 Uji Normalitas (<i>Kolmogrov – Smirnov</i>)	116
Tabel 4.9 Hasil Uji Autokorelasi (<i>Run-Test</i>)	118
Tabel 4.10 Hasil Uji Heterokedasitas (<i>Glesjer</i>).....	120
Tabel 4.11 Hasil Uji Multikolinieritas	122
Tabel 4.12 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	123
Tabel 4.13 Hasil Uji T (Parsial)	126
Tabel 4.14 Hasil Uji F (Simultan)	129
Tabel 4.15 Hasil Uji R ² (Koefisien Determinasi)	130

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Perkembangan Jumlah BPRS.....	4
Gambar 1.2 Perkembangan Aset/Pembiayaan/DPK BPRS	6
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. BPRS MUSTINDO	96
Gambar 4.2 Jenis Kelamin Responden	97
Gambar 4.3 Umur Responden.....	98
Gambar 4.4 Pekerjaan Responden.....	99
Gambar 4.5 Pendidikan Terakhir Responden	100
Gambar 4.6 Hasil Histogram Normalitas Data.....	117
Gambar 4.7 Hasil P – P plot Normalitas Data.....	117
Gambar 4.8 Hasil Uji Heteroskedasitas	121