BAB IV
HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Letak Geografi Objek Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Kantor Cabang Kediri yang terletak di JL. Hasanauddin No. 26 Kelurahan Dandangan Kota Kediri.

Dalam pelaksanaan Kegiatan operasinya PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Kantor Cabang Kediri memiliki dua kantor cabang pembantu, yaitu di Kota Blitar beralamat di Ruko MTC, Blok H, Kepanjen Lor kelurahan Kepanjen Kidul Kota Blitar dan di Kabupaten Tulungagung yang beralamat di Jl. Supriadi, Kelurahan Tamanan, Tulungagung.

2. Sejarah Bank Muamalat Kediri

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Kediri didirikan pada tanggal 15 Maret 2004 di Jl. Hasanudin No 26 Kediri. Letak geografis Bank Muamalat di Kediri bisa dikatakan strategis, krena letaknya mudah dijangkau dan merupakan jalur transportasi umum maupun pribadi, seluruh staf yang ada di Bank Muamalat Kediri mempunyai tugas dan tanggungjawab masing-masing.

Sedangkan PT Bank Muamalat Indonesia Tbk memulai perjalanan bisnisnya sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia pada 1 November 1991 atau 24 Rabi'us Tsani 1412 H. Pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan

Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produkproduk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan *multifinance syariah* (Al-Ijarah Indonesia Finance) yang seluruhnyamenjadi terobosan di Indonesia. Selain itu produk Bank yaitu Shar-e yang diluncurkan pada tahun 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk Shar-e Gold Debit Visa yang diluncurkan pada tahun 2011 tersebut mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi chip pertama di Indonesia serta layanan *e-channel* seperti *internet banking*, *mobilebanking*, ATM, dan *cash management*. Seluruh produk-produk tersebutmenjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syariah.

Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia mendapatkan izin sebagai Bank Devisa dan terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pada tahun 2003, Bank dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) denganHak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi Mudharabah. Aksi korporasi tersebut

semakin menegaskan posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia.

Seiring kapasitas Bank yang semakin diakui, Bank semakin melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya di seluruh Indonesia. Pada tahun 2009, Bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi bank pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, Bank telah memiliki 363 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. Operasional Bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 1.337 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, 103 Mobil Kas Keliling (*mobile branch*) serta lebih dari 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui *Malaysia Electronic Payment* (MEPS).

Menginjak usianya yang ke-20 pada tahun 2012, Bank Muamalat Indonesia melakukan rebranding pada logo Bank untuk semakin meningkatkan awareness terhadap image sebagai Bank syariah Islami, Modern dan Profesional. Bank pun terus mewujudkan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui baik secara nasional maupun internasional. Hingga saat ini, Bank beroperasi bersama beberapa entitasanaknya dalam memberikan layanan terbaik yaitu *Al-Ijarah IndonesiaFinance* (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, (DPLKMuamalat) yang memberikan layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan, dan Baitulmaal Muamalat

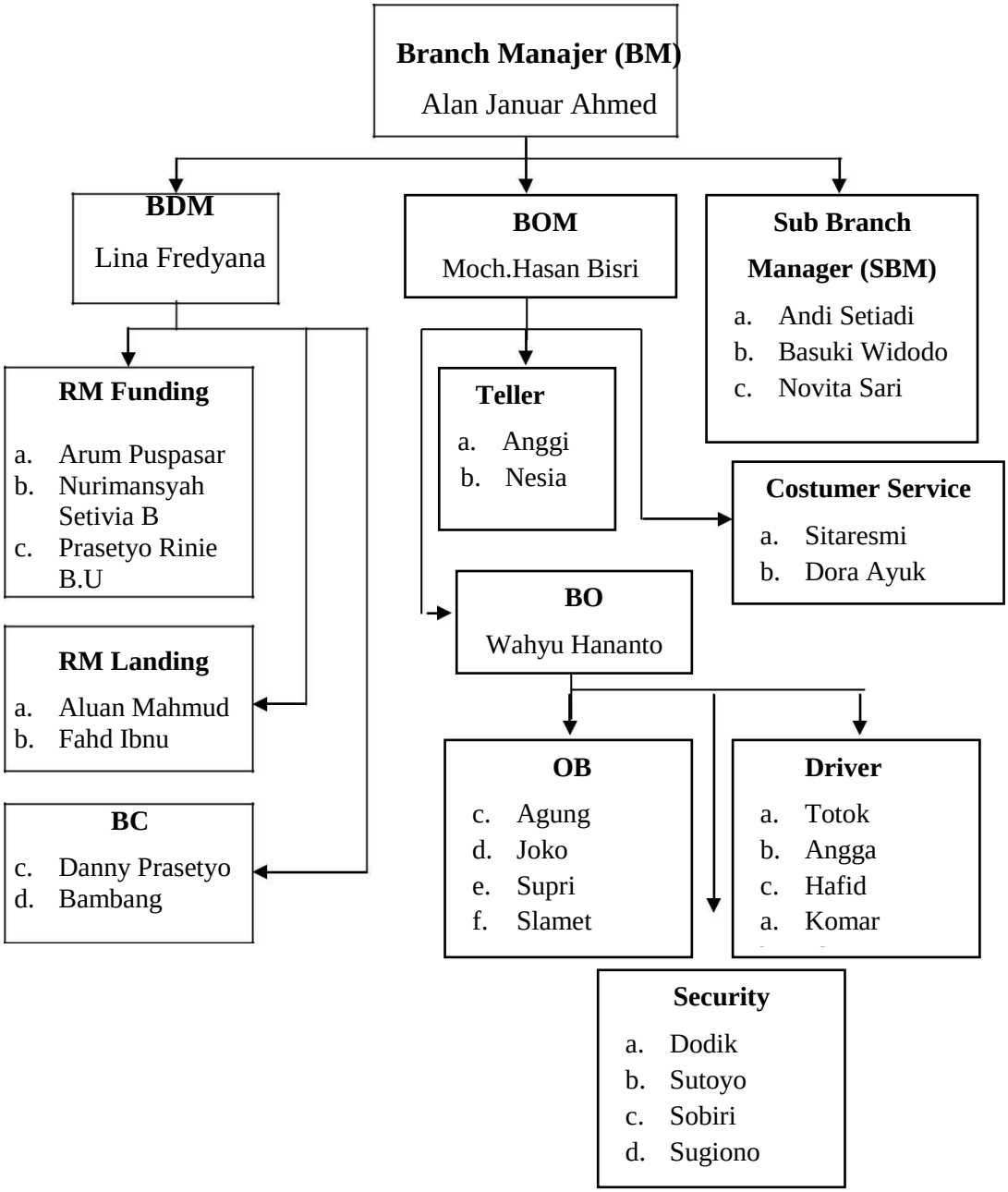
yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS).

Sejak tahun 2015, Bank Muamalat Indonesia bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju mewujudkan visi menjadi "*The Best Islamic Bank andTop 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence*".[103]

[103]http://www.bankmuamalat.co.id,diakses pada 21 Maret 2019 Pukul 10.50.

3. Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Kediri

Gambar 4.1
Struktur Organisasi



4. Visi dan Misi Bank Muamalat[88]

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk memiliki visi yaitu *"The BestIslamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence"* maksudnya : "Menjadi bank syariah terbaik dan termasukdalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui di tingkat regional". Untuk mencapai visi tersebut Bank Muamalat Indoesia Tbk memiliki misi yaitu "Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan professional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan."[104]

B. Produk dan Layanan Bank Muamalat[105]

1. Tabungan
   a. Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah
   b. Tabungan iB Muamalat
   c. Tabungan iB Muamalat Dollar
   d. TabunganKu
   e. Tabungan iB Muamalat Rencana
   f. Tabungan iB Muamalat Prima
   g. Tabungan iB Muamalat Sahabat

[104] http://www.bankmuamalat.co.id/visi-misi, diakses pada 21 Maret 2019 Pukul 10.50.
[105] http://www.bankmuamalat.co.id/produk-layanan-consumer, diakses pada 21 Maret 2019 Pukul 10.50.

h. Tabungan iB

2. Giro

a. Giro iB Muamalat Attijary

b. Giro iB Muamalat Ultima

3. Deposito

a. Deposito Mudharabah iB Muamalat

4. Kartu Shar-E Debit

a. Kartu Shar-E Debit Gold

b. Kartu Shar-E Debit Reguler

c. Kartu Shar-E Debit Arsenal

5. Pembiayaan

a. Pembiayaan iB Muamalat Pensiun

b. Pembiayaan iB Muamalat Multiguna

6. KPR iB Muamalat

adalah produk pembiayaan yang membantu untuk memiliki rumah tinggal, rumah susun apartemen dan condotel termasuk renovasi dan pembangunan serta pengalihan (*take-over*) kpr dari bank lain dengan dua pilihan akad *murabahah* (jual-beli) atau *musyarakah mutanaqishah* (kerjasama sewa).

a. Pembiayaan Hunian Syariah Kongsi

Konsep Musyarakah Mutanaqishah dapat diaplikasikan utnuk pembiayaan pembelian properti. Dalam skema ini pembelian properti menggunakan konsep kongsi kepemilikan rumah antara nasabah dan bank. Pada awalnya, nasabah dan bank membeli rumah secara

bekerjasama/bermitra dengan menggunakan Akad Musyarakah Mutanaqishah. Atas properti tersebut, kemudian nasabah sepakat untuk menyewa manfaat atas properti tersebut, Selanjutnya nasabah membayar kewajiban sewa atas property tersebut setiap bulannya sesuai dengan nilai sewa yang telah ditentukan. Dari pembayaran sewa tersebut akan dibagi hasilkan antara nasabah dan bank sebagai pihak yang melakukan kongsi (*syirkah*) sesuai dengan nisbah bagi hasil masing-masing pihak.

b. Pembiayaan Hunian Syariah pembelian.

Konsep *murabahah* dapat diaplikasikan untuk pembelian property jadi, *indent* ataupun untuk kegunaan renovasi. Dengan konsep ini, bank membiayaisebagian atau seluruh harga pembelian properti atau renovasi yang telah disepakati kualifikasinya.

1) Konsep untuk Pembelian Properti Baru dan *Second* (*Non Indent*)

Bank dapat membeli properti langsung kepada developer dengan langsung mentransfer uang pembelian properti kepada penjual/developer. Apabila dalam kondisi tertentu bank dapat mewakilkan (*wakalah*) pembelian property tersebut kepada nasabah dengan uang pembelian properti ditransferkan kepada rekening nasabah kemudian ditransferkan kepada penjual/developer.

Akad *wakalah* dilakukan pada saat penyerahan uang dari bank kepada nasabah. Setelah property diserah terimakan maka kemudian nasabah membayar angsuran cicilan *murabahah* kepada bank sesuai dengan jangka waktu dan besar angsuran yang disepakati.

2) Konsep untuk Pembelian Properti Baru *Indent*

Untuk pembelian properti baru dengan skema pembelian *indent* dari developer, bank hanya membiayai properti yang dibangun oleh developer yang telah terikat kerjasama dengan bank. Bank memberikan fasilitas pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah*. Akad *murabahah* digunakan untuk pembelian material bangunan.

Untuk pembelian material bangunan, nasabah sebelumnya berjanji untuk membeli (*Promise to Purchase*) kepada bank terhadap rincian material barang yang akan dibeli. Bank segera melakukan konfirmasi kepada *supplier* terhadap rincian material yang dibeli. Developer mengirimkan konfirmasi ketersediaan terhadap rincian material. Setelah menerima konfirmasi, bank membuat *Purchase Order* dengan *Cash Option* (*Khiyar Naqd*) kepada developer. Setelah itu, bank melakukan akad *murabahah* dengan nasabah. Setelah pengikatan dilakukan, kemudian bank melakukan *dropping* pembiayaan kepada nasabah dan kemudian memindahkan kepada rekening developer. *Supplier* menerima pembayaran atas *Cash Option*

3) Konsep untuk Renovasi Propert

Untuk penggunaan renovasi properti, bank hanya dapat membiayai pembelian material sesuai dengan spesifikasi rincian material untuk renovasi properti diluar biaya tenaga kerja. Pembelian material yang digunakan untuk renovasi properti dapat di*wakalah*kan kepada nasabah sesuai dengan spesifikasi rincian biaya dijual kembali kepada nasabah. Dalam hal bank mewakalahkan kepada nasabah, maka akad

wakalah dilakukan pada saat penyerahan uang dari bank kepada nasabah.

Bank mewakilkan (*wakalah*) pembelian material bangunan tersebut kepada nasabah dengan uang pembelian properti ditransferkan kepada rekening nasabah kemudian ditransferkan kepada penjual/developer. Akad *wakalah* dilakukan pada saat penyerahan uang dari bank kepada nasabah. Setelah material untuk renovasi property diserahterimakan, maka kemudian nasabah membayar angsuran cicilan murabahah kepada bank sesuai dengan jangka waktu dan besar angsuran yang disepakati.

c. Keuntungan Produk KPR iB Muamlat

1.) Sesuai dengan prinsip syariah
2.) Angsuran tetap hingga akhir pembiayaan sesuai perjanjian.
3.) Margin 9,5% untuk 2 bulan pertama, selanjutnya mengikuti ketentuan selama program berlaku.
4.) Uang muka ringan mulai dari 10%
5.) Plafond pembiayaan lebih besar
6.) Jangka waktu pembiayaan maksimal 15 tahun
7.) Berlaku untuk nasabah baru dan nasabah eksiting Bank Muamalat
8.) Dapat diajukan oleh pasangan suami istri dengan sumber penghasilan untuk angsuran diakui secara bersama (joint income)

d. Syarat Pembukaan

1) Nasabah Perorangan
2) Usia minimal 21 tahun saat pengajuan pembiayaan

3) Usia maksimal saat jatuh tempo pembiayaan bagi pegawai 55 tahun/ belum pensiun dan 60 tahun untuk wiraswasta.
4) Tidak termasuk daftar pembiayaan bermasalah
5) status karyawan
   a) karyawan tetap (minimal telah bekerja 1 tahun)
   b) karyawan kontrak (minimal telah bekerja 2 tahun)
   c) wiraswasta/profesional
6) Pembiayaan dicover dengan asuransi jiwa
7) Fasilitas angsuran secara autodebet dari tabungan muamalat
8) Melengkapi persyaratan administrasi pengajuan:
   a) Formulir permohona pembiayaan untuk individu
   b) Fotocopy KTP, KK, Surat Nikah (bila sudah menikah)
   c) Fotokopi NPWP
   d) Asli slip gaji dan surat keterangan kerja (untuk pegawai/karyawan)
   e) Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/statement giro 3 bulan terakhir
   f) Laporan keuangan atau laporan usaha (untuk wiraswasta)
   g) Fotocopy sertifikat, IMB dan PBB.

C. Profil dan Karateristik Responden

Populasi dalam penelitian ini adalah Nasabahpembiyaan KPR iB Muamalat Cabang Kediri. Adapun jumlah sampel tyang ditentukan sebagai sampel adalah sebanyak 96nasabah dengan teknik *sampel aksidental*. Setiap

responden diberikan angket untuk memberikan jawaban atas pernyataan yang telah disediakan yang diukur dengan menggunakan *skala likert.*

Sebelum dilakukan analisis, terlebih dahulu peneliti menjelaskan mengenai data-data responden yang digunakan sebagai populasi yang diambil dari nasabah pembiayaan KPR iB Muamalat Cabang Kediri

1. Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Adapun data mengenai jenis kelamin responden dari anggota (nasabah) produk tabungan mudharabah BMT Pahlawan Tulungagung adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1
Jenis Kelamin Nasabah

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1	Laki-laki	54	56,25%
2	Perempuan	42	43,75%
	Total	**96**	**100,00%**

Sumber: data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan keterangan dari tabel 4.1 diatas, diketahui jenis kelamin Nasabah Bank Muamalat kantor Cabang Kediri yang diambil sebagai responden menunjukkan bahwa jumlah responden laki-laki lebih banyak dibanding responden perempuan dengan selisih 12,5%. Jumlah responden berjenis kelamin laki-laki sebesar 54 orang atau 56,25%, sedangkan sisanya sebesar 42 orang atau 43,75% adalah responden berjenis kelamin perempuan.

2. Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

Adapun data mengenai usia responden dari Nasabah Pembiayaan KPR iB Muamalat adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2
Usia Responden

No	Usia Responden	Jumlah	Persentase
1	21-26 tahun	6	6,25%
2	27-33 tahun	24	25,00%
3	34-40 tahun	30	31,25%
4	40-47 tahun	24	25,00 %
5	47-55 tahun	12	12,50%
	Total	**96**	**100,00%**

Sumber: data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan keterangan dari tabel 4.2 diatas, diketahui bahwa umur respon Nasabah Bank Muamalat Cabang Kantor Kediri yang diambil sebagai responden sebagai besar usia 21 tahun sampai > 55 tahun. Tabel diatas memberikan informasi bahwa responden yang berusia 21-26 tahun sebanyak 6 orang atau 6,25%, responden yag berusia 27-33 tahun 24 orang atau 25%, responden yang berusia 34-40 tahun sebanyak 30 orang atau 31,25%, responden yang berusia 40-47 tahun 24 orang 25%, dan responden yang berusia 47-55 tahun adalah 12 orang atau 12,5%.

3. Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Tabel 4.3
Pendidikan Terakhir Responden

Pendidikan terakhir	Jumlah	Persentase
SD	0	0,00%
SMP/Sederajat	12	12,50%
SMA/Sederajat	42	43,75%
Diploma	18	18,75%
Sarjana	24	25,00 %
Total	**96**	**100,00%**

Sumber: data Primer yang diolah, 2019

Berdasarkan keterangan dari tabel 4.3 diatas, diketahui pendidikan respoden Nasabah Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri yang diambil sebagai responden menunjukkan bahwa sebagaian besar responden

berpendidikan SMA/Sederajat. Tabel diatas memberikan informasi bahwa responden SD sebanyak 0 orag, berpendidikan SMP/Sederajat sebanyak 12 orang, 12,5% Berpendidikan SMA/Sederajat sebanyak 42 orang atau 43,75%, berpendidikan Diploma sebanyak 18 orang atau 18,75%, dan berpendidikan sarjana sebanyak 24 orang atau 25%.

4. Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 4.4
Pekerjaan responden

Pendidikan terakhir	Jumlah	Persentase
Pedagang	16	17,00%
Pegawai/Karyawan	30	31,00%
Wiraswasta	22	23,00%
PNS	24	25,00%
Lain-lain	4	4,00%
Total	**96**	**100,00%**

Sumber: data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan keterangan dari tabel 4.4 diatas, diketahui Pekerjaan responden nasabah Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri yang diambil sebagai responden menunjukkan bahwa sebagaian besar responden bekerja sebagai pegawai/karyawan sebesar 30 orang atau 31%, Tabel diatas memberikan informasi bahwa responden yang bekerja sebagai PNS sebesar 24 atau 25%., yang bekerja sebagai Wiraswasta sebesar 22 orang atau 23%, yang bekerja sebagai pedagang sebesar 16 orang atau 17%, dan lain-lain sebesar 4 orang atau 4%.

D. Deskripsi Variabel Penelitian

Dalam penelitian ini terdiri dari 3 variabel bebas yaitu kebutuhan (X_1), Personal Selling (X_2) dan Kualitas Produk (X_3) serta 1 variabel terikat yaitu

keputusa Nasabah (Y) memilih pembiayaan KPR iB Muamalat Kantor Cabang Kediri. Berdasarkan hasil penelitian 4 variabel tersebut dapat diketahui tanggapan dari 96 nasabah Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri, dimana dalam penelitian ini sebagai responden mengenai pengaruh 4 variabel yang diajukan terhadap Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri.

Berikut ini adalah tabel dan deskripsi tentang tanggapan dari responden Nasabah Pembiayaan KPR ib Muamalat pada Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri. Perhitungan data dari setiap variabel diolah dengan menggunakan aplikasi statistik yaitu program SPSS 23.

1. Variabel Kebutuhan (X_1)

Tabel 4.5
Data Deskripsi Variabel Kebutuhan (X_1)

Item	Skor Jawaban				
	SS	S	R	TS	STS
1	60	25	11	0	0
2	52	31	13	0	0
3	49	32	15	0	0
4	58	21	16	0	0
5	51	28	17	0	0
6	58	25	13	0	0
7	26	34	6	0	0
8	64	22	10	0	0
Total F	418	218	101	0	0
Total %	57%	30%	13%	0%	0%

Sumber: data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan keterangan tabel 4.5 diatas dapat diketahui bahwa 96 responden, sebagian besar responden 418 jawaban atau 57% menyatakan sangat setuju terhadap item atau pernyataan dari variabel kebutuhan. Dari table 4.5 diatas juga di peroleh informasi bahwa terdapat 218 jawaban atau 30% menyatakan setuju, dan 101 jawaban atau 13% menyatakan ragu-ragu terhadap item atau pernyataan dari variabel kebutuhan.

2. Variabel *Personal Selling* (X_2)

Tabel 4.6
Data Deskripsi Variabel *Personal Selling* (X_2)

Item	Skor Jawaban				
	SS	S	R	TS	STS
1	50	41	5	0	0
2	55	35	6	0	0
3	50	36	10	0	0
4	45	34	17	0	0
5	60	19	17	0	0
6	65	24	7	0	0
7	67	25	4	0	0
8	62	29	5	0	0
Total F	454	243	71	0	0
Total %	59%	32%	9%	0%	0%

Sumber: data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan keterangan tabel 4.6 diatas dapat diketahui bahwa 96 responden, sebagian besar responden 454 jawaban atau 59% menyatakan sangat setuju terhadap item atau pernyataan dari variabel *Personal Selling*. Dari table 4.6 diatas juga di peroleh informasi bahwa terdapat 243 jawaban atau 32% menyatakan setuju, dan 71 jawaban atau 9% menyatakan ragu-ragu terhadap item atau pernyataan dari variabel *Personal Selling*.

3. Variabel Kualitas Produk (X_3)

Tabel 4.7
Data Deskripsi Variabel Kualitas Produk (X_3)

Item	Skor Jawaban				
	SS	S	R	TS	STS
1	49	38	9	0	0
2	49	33	14	0	0
3	37	36	23	0	0
4	36	33	27	0	0
5	34	31	31	0	0
6	45	26	25	0	0
7	50	28	18	0	0
8	62	28	5	0	0
Total F	362	253	152	0	0
Total %	47%	33%	20%	0%	0%

Sumber: data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan keterangan tabel 4.7 diatas dapat diketahui bahwa 96 responden, sebagian besar responden 362 jawaban atau 47% menyatakan sangat setuju terhadap item atau pernyataan dari variabel kualitas produk. Dari table 4.7 diatas juga di peroleh informasi bahwa terdapat 253 jawaban atau 33% menyatakan setuju, dan 152 jawaban atau 20% menyatakan ragu-ragu terhadap item atau pernyataan dari variabel kualitas produk.

4. Variabel Keputusan Nasabah (Y)

Tabel 4.8
Data Deskripsi Variabel Keputusan Nasabah (Y)

Item	Skor Jawaban				
	SS	S	R	TS	STS
1	68	22	6	0	0
2	37	42	17	0	0
3	54	31	11	0	0
4	54	32	10	0	0
5	43	45	8	0	0
6	54	31	11	0	0
7	59	26	11	0	0
8	54	38	4	0	0
Total F	423	267	78	0	0
Total %	55%	35%	10%	0%	0%

Sumber: data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan keterangan tabel 4.8 diatas dapat diketahui bahwa 96 responden, sebagian besar responden 423 jawaban atau 55% menyatakan sangat setuju terhadap item atau pernyataan dari variabel kualitas produk. Dari table 4.8 diatas juga di peroleh informasi bahwa terdapat 267 jawaban atau 35% menyatakan setuju, dan 78 jawaban atau 10% menyatakan ragu-ragu terhadap item atau pernyataan dari variabel kualitas produk.

E. Hasil Analisis Data

1. Uji Validitas

Nilai-nilai validitas masing-masing butir pertanyaan atau pernyataan dapat dilihat pada nilai *Corrected Item-Total Correlation* masing-masing butir pertanyaan. Kuesioner dikatakan valid jika nilai *Corrected Item-Total Correlation* > r tabel.[106] Dengan jumlah N=96 maka nilai *Corrected Item-Total Correlation* dibandingkan dengan rtabel dapat diketahui dari df (*degree of freedom*) = n(jumlah reponden) -2= (df = 96 – 2 =94), maka dapat dilihat dari r tabel dengan nilai r = 0,1689. Berdasarkan tabel *Item-Total Statistic* nilai *Corrected Item-Total Correlation* masing-masing butir pertanyaan adalah:

Tabel 4.9
Uji Validitas Instrumen Kebutuhan(X_1)

Item-Total Statistics

Nomor Item	Corrected Item-Total Correlation	Keterangan
Q1	,563	Valid
Q2	,423	Valid
Q3	,716	Valid
Q4	,631	Valid
Q5	,620	Valid
Q6	,706	Valid
Q7	,456	Valid
Q8	,569	Valid

Sumber: Hasil pengelolaan data SPSS 23. 2019

Berdasarkan tabel 4.9 menunjukkan bahwa nilai *Corrected Item-Total Correlation* pada variabel kebutuhan, item 1 (0,563>0,168), item 2 (0,423>0,168), item 3 (0,716>0,168), item 4 (0,631>0,168), item 5 (0,620>0,168), item 6 (0,706>0,168), item 7 (0,456>0,168) dan item 8 (0,569>0,168). Semua nilai pada *Corrected Item-Total Correlation*

[106] Agus Eko Sujianto, *Aplikasi Statistik.* (Jakarta: Prestasi Pustaka, 2009), hlm 105

dinyatakan positif dan lebih besar dibandingkan dengan 0,168 sehingga dapat dikatakan dalam penelitian ini semua item pertanyaan dalam instrumen penelitian variabel kebutuhan memenuhi persyaratan validitas.

Tabel 4.10
Uji Validitas Instrumen *Personal Selling*(X_2)

Item-Total Statistics

Nomor Item	Corrected Item-Total Correlation	Keterangan
Q9	,461	Valid
Q10	,561	Valid
Q11	,743	Valid
Q12	,705	Valid
Q13	,597	Valid
Q14	,513	Valid
Q15	,397	Valid
Q16	,375	Valid

Sumber: Hasil pengelolaan data SPSS 23. 2019

Berdasarkan tabel 4.10 menunjukkan bahwa nilai *Corrected Item-Total Correlation* pada variabel *personal selling*, item 1 (0,461>0,168), item 2 (0,561>0,168), item 3 (0,743>0,168), item 4 (0,705>0,168), item 5 (0,597>0,168), item 6 (0,513>0,168), item 7 (0,397>0,168) dan item 8 (0,375>0,168). Semua nilai pada *Corrected Item-Total Correlation* dinyatakan positif dan lebih besar dibandingkan dengan 0,168 sehingga dapat dikatakan dalam penelitian ini semua item pertanyaan dalam instrumen penelitian variabel *Personal selling* memenuhi persyaratan validitas.

Tabel 4.11
Uji Validitas Instrumen Kualitas Produk(X_3)

Item-Total Statistics

Nomor Item	Corrected Item-Total Correlation	Keterangan
Q17	,504	Valid
Q18	,551	Valid
Q19	,507	Valid
Q20	,647	Valid
Q21	,612	Valid
Q22	,579	Valid
Q23	,314	Valid
Q24	,256	Valid

Sumber: Hasil pengelolaan data SPSS 23. 2019

Berdasarkan tabel 4.11 menunjukkan bahwa nilai *Corrected Item-Total Correlation* pada variabel kualitas produk, item 1 (0,504>0,168), item 2 (0,551>0,168), item 3 (0,507>0,168), item 4 (0,647>0,168), item 5 (0,612>0,168), item 6 (0,579>0,168), item 7 (0,314>0,168) dan item 8 (0,256>0,168). Semua nilai pada *Corrected Item-Total Correlation* dinyatakan positif dan lebih besar dibandingkan dengan 0,168 sehingga dapat dikatakan dalam penelitian ini semua item pertanyaan dalam instrumen penelitian variabel kualitas produk memenuhi persyaratan validitas.

Tabel 4.12
Uji Validitas Instrumen Keputusan Nasabah(Y)

Item-Total Statistics

Nomor Item	Corrected Item-Total Correlation	Keterangan
Q25	,211	Valid
Q26	,490	Valid
Q27	,545	Valid
Q28	,447	Valid
Q29	,546	Valid
Q30	,618	Valid
Q31	,409	Valid
Q32	,326	Valid

Sumber: Hasil pengelolaan data SPSS 23. 2019

Berdasarkan tabel 4.12 Berdasarkan tabel 4.11 menunjukkan bahwa nilai *Corrected Item-Total Correlation* pada variabel keputusan nasabah, item 1 (0,211>0,168), item 2 (0,490>0,168), item 3 (0,545>0,168), item 4 (0,447>0,168), item 5 (0,546>0,168), item 6 (0,618>0,168), item 7 (0,409>0,168) dan item 8 (0,326>0,168). Semua nilai pada *Corrected Item-Total Correlation* dinyatakan positif dan lebih besar dibandingkan dengan 0,168 sehingga dapat dikatakan dalam penelitian ini semua item pertanyaan dalam instrumen penelitian variabel keputusan nasabah memenuhi persyaratan validitas.

2. Uji Reabilitas

Reliabilitas instrumen adalah hasil pengukuran yang dapat dipercaya. Reliabilitas instrumen diperlukan untuk mendapatkan data sesuai tujuan pengukuran dengan menggunakan metode *Alpha Cronbach's.* Kuesioner dinyatakan reliabel jika mempunyai nilai *Alpha Cronbach's* > 0,6.[107] Hasil uji reliabilitas dapat dilihat pada tabel-tabel dibawah ini:

Tabel 4.13
Uji Realiabilitas Instrumen Kebutuhan(X_1)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,742	9

Sumber: Hasil pengelolaan data SPSS 23. 2019

Berdasarkan tabel 4.13 diketahui bahwa seluruh item pernyataan variabel X1 (Kebutuhan) mempunyai nilai Alpha Cronbach's 0,742 lebih

[107] Ibid, hlm 97

besar dari 0,60 dan sesuai dasar pengambilan keputusan tersebut maka seluruh item pernyataan variabel X1 ini dinyatakan reliabel.

Tabel 4.14
Uji Realiabilitas Instrumen *Personal Selling* (X_2)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,728	9

Sumber: Hasil pengelolaan data SPSS 23. 2019

Berdasarkan tabel 4.14 diketahui bahwa seluruh item pernyataan variabel X2 (*Personal Selling*) mempunyai nilai Alpha Cronbach's 0,728 lebih besar dari 0,60 dan sesuai dasar pengambilan keputusan tersebut maka seluruh item pernyataan variabel X2 ini dinyatakan reliabel.

Tabel 4.15
Uji Realiabilitas Instrumen Kualitas Produk(X_3)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,704	9

Sumber: Hasil pengelolaan data SPSS 23. 2019

Berdasarkan tabel 4.15 diketahui bahwa seluruh item pernyataan variabel X3 (Kualitas Produk) mempunyai nilai Alpha Cronbach's 0,704 lebih besar dari 0,60 dan sesuai dasar pengambilan keputusan tersebut maka seluruh item pernyataan variabel X3 ini dinyatakan sangat reliabel.

Tabel 4.16
Uji Realiabilitas Instrumen Keputusan Nasabah(Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,673	9

Sumber: Hasil pengelolaan data SPSS 23. 2019

Berdasarkan tabel 4.16 diketahui bahwa seluruh item pernyataan variabel Y (Keputusan Nasabah) mempunyai nilai Alpha Cronbach's

0,673 lebih besar dari 0,60 dan sesuai dasar pengambilan keputusan tersebut maka seluruh item pernyataan variabel Y ini dinyatakan reliabel.

3. Uji Normalitas Data

Uji Normalitas digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang telah dilakukan pada model regresi berdistribusi normal atau tidak normal. Untuk melakukan uji normalitas dapat digunakan dengan menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov Test yang dipadukan dengan kurva *Normal Q-Q Plost,* syarat jika *asymp sig. (2-tailed)*> 0,05 maka data tersebut dinyatakan berdistribusi normal, sebaliknya jika *asymp sig. (2-tailed)* < 0,05 maka tersebut tidak berdistribusi normal. Berdasarkan hasil pengujian di peroleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.17

Uji Normalitas Data

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters[a,b]	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,43610296
Most Extreme Difference	Absolute	,077
	Positive	,060
	Negative	-,077
Test Statistic		,077
Asymp. Sig. (2-tailed)		,195[c]

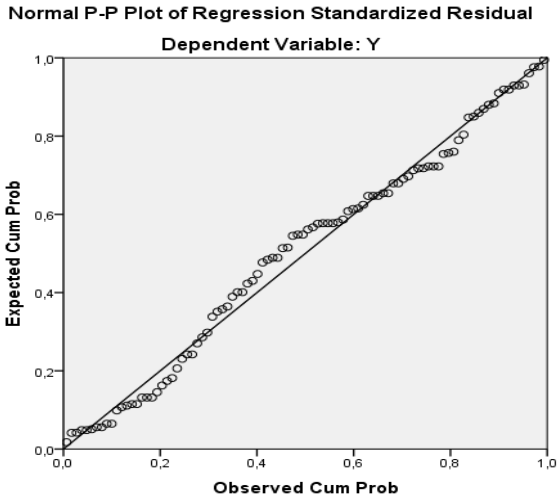
a. Test distribution is Normal.

Sumber: Hasil pengelolaan data SPSS 23. 2019

Berdasarkan tabel 4.17 output spss dengan menggunakan metode *Kolmogorov Smirnov.* dapat diketahui bahwa data tersebut berdistribusi normal, hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi

(*Asymp. Sig 2-tailed)* sebesar 0,195 dengan dibandingkan dengan 0,05 (menggunakan taraf signifikan 5%).

Gambar 4.2
Uji Normalitas Data



Dari hasil uji normalitas data menggunakan kurva P-P Plot, pada normalitas data dengan Normal P-P Plot (gambar 4.1) menunjukan bahwa gambar tersebut berdistribusi dengan titik-titik data yang menyebar disekitar garis diagonal dan titik-titik data menyebar searah mengikuti garis diagonal. Sehingga data pada semua variabel dinyatakan normal.

4. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas adalah uji asumsi klalsik yang digunakan untuk analisis regresi berganda yang terdiri atas dua atau lebih variabel bebas, yang diukur tingkat asosiasi (keeratan) hubungan atau pengaruh antar variabel bebas tersebut melalui besaran koefisien korelasi (*r*). Dikatakan tidak terjadi Multikolinearitas jika nilai r < 0,6 atau dapat

diketahui melalui SPSS dengan melihat tabel *coeffisients* pada kolom VIF (*Variance Inflation Factor*).[108] Jika nilai VIF < 10, maka Multikolinearitas tidak terjadi. Berikut hasil uji multikolinearitas masing-masing variabel dilihat dari tabel *coeffisients*:

Tabel 4.18
Uji Multikolinearitas
Coefficients[a]

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	x1	,842	1,187
	x2	,843	1,187
	x3	,999	1,001

a.Dependent Variable: keputusan nasabah
Sumber: Hasil pengelolaan data SPSS 23. 2019

Dari hasil tabel *Coefficient* diatas pada kolom VIF didapatkan hasil sebesar 1,187 (variabel Kebutuhan), 1,187(variabel *Personal Selling*), dan 1,001 (variabel Kualitas Produk). Dari hasil tersebut dapat disimpulakan bahwa variabel-variabel tersebut terbebas dari asumsi klasik multikolinearitas, karena nilai masing-masing variabel pada kolom VIF kurang dari 10 (VIF < 10).

b. Uji Heteroskedastisitas

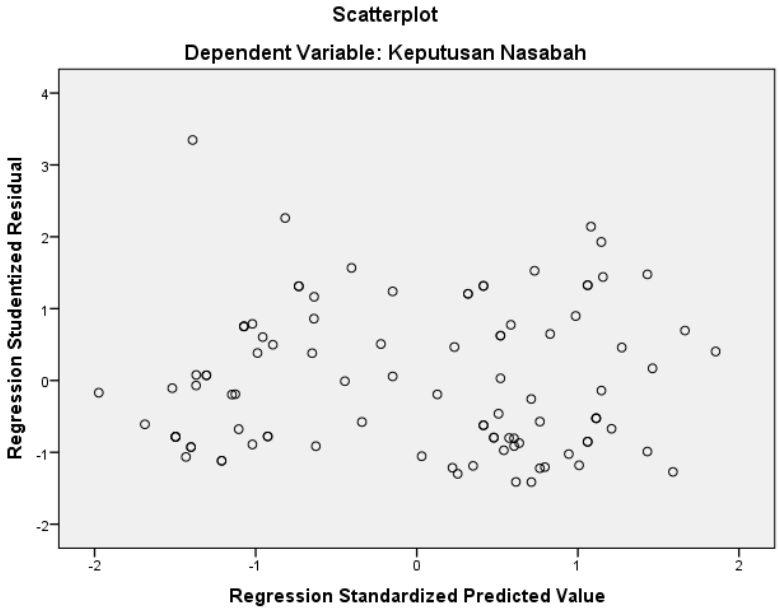
Heteroskedastisitas, pada umumnya sering terjadi pada model-model yang menggunakan data *cross section* daripada *time series.* Namun bukan berarti model-model yang menggunakan data *time series* bebas dari heteroskedastisitas. Untuk mendeteksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model dapat dilihat dari pola gambar

[108] Agus Eko Sujianto, *Aplikasi Statistik.* ,,,,hlm 97

scatterplot model tersebut.[109]Terjadi atau tidaknya heterokesdastisitas ini dapat dilihat dalam hasil SPSS di Scatterplot. Jika pada *scatterplot* menghasilkan pola yang acak, maka Hetero terpenuhi atau tidak terjadi heterokesdastisitas dan semakin acak pola pada *scatterplot* maka semakin bagus.[110]Heteroskedastisitas terjadi jika pada scatterplot titik-titik mempunyai pola yang teratur baik menyempit, melebar, maupun bergelombang. Dan tidak terjadi Hetero jika titik-titik pada scatterplot memiliki pola yang tidak teratur.

Gambar 4.3

Uji Heteroskedastisitas



Pada gambar *scatterplot* diatas terlihat bahwa titik-titik menyebar tidak membentuk pola yang teratur. Jadi tidak terjadi heteroskedastisitas. Dengan demikian, baik asumsi normalitas dan

[109] Ibid.hlm 79
[110] Agus Eko Sujianto, *Aplikasi Statistik*,,,hlm 79-80.

asumsi klasik dengan uji multikolinearitas dan heteroskedastisitas dalam model regresi dapat terpenuhi.

5. Uji Linier Berganda

Analisis regresi linear berganda adalah hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen dan variabel dependen. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel dependen apakah masing-masing variabel independen berhubungan positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan. Penlitian ini menggunakan satu variabel terikat (Y) dan tiga variabel bebas (X), maka digunakan metode regresi linier dengan tiga variabel bebas dengan rumus:[111] Berdasarkan tabel diatas digunakan untuk menggambarkan model persamaan regresi linier berganda, sebagai berikut :

Nilai $\hat{Y} = a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + e$

Tabel 4.19
Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	5,418	2,685		2,018	,046
X1	,284	,048	,398	5,874	,000
X2	,454	,057	,543	8,013	,000
X3	,108	,049	,137	2,208	,030

a. Dependent Variable: Keputusan_Nasabah

Sumber: Hasil pengelolaan data SPSS 23. 2019

[111] Ibid. hlm 405

Berdasarkan tabel diatas digunakan untuk menggambarkan model persamaan regresi linier berganda, sebagai berikut :

$\hat{Y}$= 5,418+ 0,284 X_1 + 0, 454 X_2 + 0,108 X_3 atau

Keputusan Nasabah = 5,418 + 0,284 Kebutuhan + 0,454 Personal selling + 0,108 Kualitas Produk.

Dari model persamaan regresi linier tersebut dapat di jelaskan sebagai berikut:

a. Konstanta 5,418 menyatakan bahwa jika kebutuhan, personal selling dan kualitas produk tetap (konstan) maka keputusan nasabah pembiayaan KPR iB Muamalat Kantor Cabang Kediri nilainya sebesar 5,418 satuan.
b. Koefisien regresi X_1 sebesar 0,284 menyatakan bahwa setiap kenaikan satu satuan Kebutuhan, akan meningkakan keputusan nasabah pembiayaan KPR iB Muamalat Kantor Cabang Kediri sebesar 0,284 satuan. dan sebaliknya jika penurunan satu satuan Kebutuhan maka akan menurunkan keputusan nasabah pembiayaan KPR iB Muamalat Kantor Cabang Kedirisebesar 0,284 satuan dengan anggapan X_1 tetap.
c. Koefisien regresi X_2 sebesar 0,454 menyatakan bahwa setiap kenaikan satu satuan *Personal selling*, akan meningkakan keputusan nasabah pembiayaan KPR iB Muamalat Kantor Cabang Kediri sebesar 0,454 satuan. dan sebaliknya jika penurunan satu satuan *Personal selling* maka akan menurunkan keputusan nasabah pembiayaan KPR iB Muamalat Kantor Cabang Kediri sebesar 0,454 satuan dengan anggapan X_2 tetap.

d. Koefisien regresi X_3 sebesar 0,108 menyatakan bahwa setiap kenaikan satu satuan Kualitas Produk, akan meningkakan keputusan nasabah pembiayaan KPR iB Muamalat Kantor Cabang Kediri sebesar 0,108 satuan. dan sebaliknya jika penurunan satu satuan Kualitas Produk maka akan menurunkan keputusan nasabah pembiayaan KPR iB Muamalat Kantor Cabang Kediri sebesar 0,108 satuan dengan anggapan X_3 tetap.

e. Tanda (+) menandakan arah hubungan yang searah, sedangkan tanda (-) menunjukkan arah hubungan yang berbanding terbalik antara variabel independent (X) dengan variabel dpendent (Y)

6. Uji Hipotesis

Hipotesis yang dijadikan sebagai acuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

Hipotesis 1 (Parsial)

H_0 : Ada pengaruh tidak signifikan antara kebutuhan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat Kantor Cabang Kediri

H_1 : Ada pengaruh signifikan antara kebutuhan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan KPRiB Muamalat Kantor CabangKediri

Hipotesis 2 (Parsial)

H_0 : Ada pengaruh tidak signifikan antara *Personal Selling* terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat Kantor Cabang Kediri

H_1 : Ada pengaruh signifikan antara *Personal Selling* terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat Kantor Cabang Kediri

Hipotesis 3 (Parsial)

H_0 : Ada pengaruh tidak signifikan antara kualitas produk terhadap keputusannasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat Kantor Cabang Kediri

H_1 : Ada pengaruh signifikan antara kualitas produk terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat Kantor Cabang Kediri

Hipotesis 4 (Simultan)

H_0 : Ada pengaruh tidak signifikan antara kebutuhan, *personal selling* dan kualitas produk terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat Kantor Cabang Kediri

H_1 : Ada pengaruh signifikan antara kebutuhan, *personal selling*dan kualitas produk terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat Kantor Cabang Kediri.

Untuk melihat pegaruh secara parsial atau secara individu antara X_1 (kebutuhan) terhadap Y (Keputusan Nasabah), X_2(*personal selling*) terhadap Y (Keputusan Nasabah) dan X_3(Kualitas produk) terhadap Y (Keputusan Nasabah), pengambilan keputusan menggunakan dua cara sebagai berikut :

Cara 1 : Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka hipotesis tidak teruji

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka hipotesis teruji

Cara 2 : Jika Sig. > 0,05, maka hipotesis tidak teruji

Jika Sig. < 0,05, maka hipotesis teruji

Tabel 4.20
Uji t

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	5,418	2,685		2,018	,046
X1	,284	,048	,398	5,874	,000
X2	,454	,057	,543	8,013	,000
X3	,108	,049	,137	2,208	,030

a. Dependent Variable: Keputusan_Nasabah

Sumber: Hasil pengelolaan data SPSS 23. 2019

Tabel 4.21
Uji F

ANOVA[a]

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	353,562	3	117,854	55,340	,000[b]
Residual	195,927	92	2,130		
Total	549,490	95			

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

b. Predictors: (Constant), Kebutuhan, personal selling, dan kualitas produk

Sumber: Hasil pengelolaan data SPSS 23. 2019

Berdasarkan hasil dari tabel 4.20 dan tabel 4.21di bandingkan dengan t tabel 1,661 dan F tabel 2,31 di dapatkan hasil sebagai berikut:

a. Pengaruh Kebutuhan(X_1) terhadap keputusan nasabah (Y)

Berdasarkan hasil analisis pada tabel 4.20 dilihat bahwa t hitung X_1 (Kebutuhan) adalah 5,874> t tabel 1,661 maka berpengaruh terhadap keputusan nasabah, dan nilai signifikan kebutuhan = 0,000< 0,05 maka signifikan terdadap keputusan nasabah.

Maka keputusannya H_0 ditolak sehingga dapat disimpulkan bahwa koefisien kebutuhan secara parsial berpengaruh secara

signifikan terhadap keputusan nasabah. Hal ini sekaligus menunjukkan bahwa hipotesis “terdapat pengaruh yang signifikan kebutuhan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat pada Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri” telah teruji.

b. Pengaruh *Personal Selling*(X_2) terhadap keputusan Nasabah (Y)

Berdasarkan hasil analisis pada tabel 4.20 dilihat bahwa t hitung X2 (*Personal Selling*) adalah 8,013> t tabel 1,661 maka berpengaruh terhadap keputusan nasabah, dan nilai signifikan *Personal Selling* = 0,000< 0,05 maka signifikan terdadap keputusan nasabah.

Maka keputusannya H_0 ditolak sehingga dapat disimpulkan bahwa koefisien *Personal Selling* secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah. Hal ini sekaligus menunjukkan bahwa hipotesis “terdapat pengaruh yang signifikan *Personal Selling* terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat pada Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri” telah teruji.

c. Pengaruh Kualitas Produk(X_3) terhadap keputusan Nasabah (Y)

Berdasarkan hasil analisis pada tabel 4.25 dilihat bahwa t hitung X_3 (Kualitas Produk) adalah 2,208> t tabel 1,661 maka berpengaruh terhadap keputusan nasabah, dan nilai signifikan Kualitas Produk = 0,030< 0,05 maka signifikan terdadap keputusan nasabah.

Maka keputusannya H_0 ditolak sehingga dapat disimpulkan bahwa koefisien Kualitas Produksecara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah. Hal ini sekaligus menunjukkan bahwa hipotesis "terdapat pengaruh yang signifikan Kualitas Produk terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat pada Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri" telah teruji.

d. Pengaruh secara simultan Kebutuhan, *Personal Selling,* dan Kualitas Produk terhadap keputusan nasabah.

Dari hasil output pada tabel 4.21 diatas nilai F hitung sebesar 55,340 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Sehingga diketahui bahwa (55,340> 2,31) dan nilai sig. (0,000) lebih kecil dari taraf signifikansi (0,000 < 0,05). Hasil uji statistik menunjukkan bahwa variabel independen (Kebutuhan, *Personal Selling,* dan Kualitas Produk) secara simultan atau bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen keputusan nasabah.

Hasil tersebut menunjukkan hipotesis "Kebutuhan, *Personal Selling,* dan Kualitas Produk seacara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat pada Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri" Telah teruji.

7. Uji Koefisien Determinasi

Uji koefisien determinasi (R2) dilakukan untuk mengetahui Kebutuhan (X_1), *Personal Selling* (X_2), dan Kualitas Produk (X_3) terhadap keputusan Nasabah (Y). Nilai Korelasi dapat dikelompokkan sebagai berikut :[112]

a. 0,00 – 0,20 kolerasi keerataan sangat lemah
b. 0,21 – 0,40 Kolerasi keeratan lemah
c. 0,41 – 0,70 Kolerasi keeratan kuat
d. 0,71 – 0,90 Kolerasi keeratan sangat kuat
e. 0,91 – 0,99 Korelasi keeratan sangat kuat sekali
f. 1 berarti kolerasi keerataan sempurna

Tabel 4.22
Uji Koefisien Determinasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,802[a]	,643	,632	1,459

a. Predictors: (Constant), Kebutuhan, personal selling, dan kualitas produk
b. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

Sumber: Hasil pengelolaan data SPSS 23. 2019

Dalam tabel 4.22 diketahui nilai koefisien determinasi (*R Square*) sebesar 0,632 artinya bahwa variabel Kebutuhan, *Personal Selling,* dan Kualitas Produk secara bersama-sama mempengaruhi peningkatan keputusan nasabah sebesar 63,2% dan memiliki nilai Kolerasi keeratan kuat, sedangkan sisanya sebesar (100%-63,2%=36,8%) dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini.

[112] Agus Eko Sujianto, *Aplikasi Statistik*,,,hlm 40.