

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi dan Lokasi Terhadap Minat Nasabah Pada Produk TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri” ditulis oleh Hayin Rohana, NIM. 17401163358, Pembimbing Dr. Sutopo, M.Pd.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh bagaimana sistem operasional produk TabunganKu iB Bank Jatim Syariah menggunakan prinsip *wadiah yad dhamanah* dimana pihak Bank Syariah berhak menggunakan dana tersebut dan berhak mengelolanya atas pendapatan yang diperoleh dari pemanfaatan dana titipan tersebut. Bank juga harus menjamin pengembalian nominal dana simpanan *wadiah* apabila pemilik dana menarik dananya sewaktu-waktu.

Rumusan masalah dalam skripsi ini adalah: (1) Bagaimana pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap minat nasabah pada produk TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri? (2) Bagaimana pengaruh Promosi terhadap minat nasabah pada produk TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri? (3) Bagaimana pengaruh Lokasi terhadap minat nasabah pada produk TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri? (4) Bagaimana pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi dan Lokasi terhadap minat nasabah pada produk TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri?

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari kuesioner yang disebar kepada responden nasabah Bank Jatim Syariah Kediri. Data kuesioner dianalisis menggunakan aplikasi SPSS 16.0 dengan melakukan beberapa uji analisis data, uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, uji regresi linier berganda, uji hipotesis (uji t dan uji F) dan uji koefisien determinasi.

Hasil penelitian ini secara parsial dan simultan menunjukkan bahwa Kualitas Pelayanan (X1), Promosi (X2), dan Lokasi (X3) berpengaruh signifikan dan positif terhadap minat nasabah pada produk TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri (Y).

Kata kunci: Kualitas Pelayanan, Promosi, Lokasi dan Minat Nasabah

ABSTRACT

Thesis with the title “The Influence of Service Quality, Promotion and Location on Customer Interest in TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri” written by Hayin Rohana, NIM. 17401163358, Advisor Dr. Sutopo, M.Pd.

This research is motivated by how the operational system of TabunganKu iB Bank Jatim Syariah products uses the wadiah yad dhamanah principle where the Syariah Bank has the right to use these funds and has the right to manage them for the income earned from the use of the deposited funds. The bank must also guarantee the return of nominal wadiah savings funds if the owner of the funds withdraw funds at any time.

The formulation of the problem in this thesis are: (1) What is the effect of Service Quality on customer interest in TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri products? (2) What is the effect of promotion on customer interest in TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri products? (3) How does Location influence customer interest in TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri products? (4) How does Service Quality, Promotion and Location affect customer interest in TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri products?

This research uses quantitative research methods. In this study the data used are primary data obtained from questionnaires distributed to respondents of customers at Jatim Syariah Kediri Bank. Questionnaire data were analyzed using SPSS 16.0 application by conducting several data analysis tests, validity tests, reliability tests, classic assumption tests, multiple linear regression tests, hypothesis tests (t test and F test) and coefficient of determination tests.

The results of this study partially and simultaneously indicate that Service Quality (X1), Promotion (X2), and Location (X3) have a significant and positive effect on customer interest in TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri (Y) products.

Keywords: Service Quality, Promotion, Location and Customer Interest

