

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan.....	i
Halaman Sampul Judul	ii
Halaman Persetujuan.....	iii
Halaman Pengesahan	iv
Surat Keterangan Keaslian Skripsi.....	v
Motto	vi
Persembahan	vii
Kata Pengantar	viii
Daftar Isi.....	x
Daftar Tabel	xiii
Daftar Gambar.....	xvi
Daftar Lampiran	xvii
Abstrak	xviii

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar belakang	1
B. Identifikasi Masalah.....	11
C. Rumusan penelitian.....	11
D. Tujuan penelitian	12
E. Kegunaan penelitian.....	12
F. Ruang lingkup dan batasan masalah	13
G. Sistematika penulisan skripsi	14

BAB II : LANDASAN TEORI

A. Manajemen Pemasaran	16
B. Pengetahuan Produk.....	22

C. Kepercayaan.....	25
D. Pelayanan	30
E. Minat Menjadi Nasabah.....	37
F. Perbankan Syariah	45
G. Hubungan pengetahuan produk terhadap minat menjadi nasabah.....	58
H. Hubungan kepercayaan terhadap minat menjadi nasabah	58
I. Hubungan pelayanan terhadap minat menjadi nasabah	59
J. Kerangka konsep penelitian	59
K. Penelitian terdahulu	61
L. Mapping variable, teori dan indicator	64
M. Hipotesis penelitian.....	68
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	70
B. Definisi konsep dan Operasional Variabel	71
C. Populasi dan Sampel.....	73
D. Sumber data, variable dan skala pengukuran.....	76
E. Teknik pengumpulan data dan instrument penelitian	79
F. Teknik analisis data.....	80
BAB IV : HASIL PENELITIAN	
A. Deskripsi objek penelitian.....	94
B. Deskripsi data.....	103
C. Analisis data.....	103
D. Analisis kuesioner	150
BAB V : PEMBAHASAN	
A. Pengaruh pengetahuan produk terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah	168
B. Pengaruh kepercayaan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah.....	170
C. Pengaruh pelayanan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah	171
D. Pengaruh pengetahuan produk, kepercayaan dan pelayanan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah.....	173

BAB VI : PENUTUP

A. Kesimpulan	174
B. Saran	175

Daftar Pustaka

Lampiran-Lampiran

Daftar Riwayat Hidup