

## DAFTAR RUJUKAN

- Alma, H. Buchari. 2005. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Aminuddin, Muchamad Irfan. 2015. *Pengaruh Marketing Mix dan Triangle Marketing Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Simpanan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Tulungagung*. Tulungagung: Institut Agama Islam Negeri.
- Aminuddin. 2014. *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Kepuasan Nasabah Di Makassar (Studi Kasus Pada Nasabah Asuransi Jasa Raharja Putera)*, Makassar: Universitas Hasanuddin.
- Andilolo, Irwinda Natalia Trilestari. 2011. *Pengaruh Marketing Mix Terhadap Keputusan Konsumen Yang Menabung Pada PT. Bank Mandiri(Persero)Tbk.,Cabang Makassar Kartini*. Makassar: Universitas Hasanuddin.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek, Edisi Revisi V*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Arofah, Ani Ayu. 2011. *Pengaruh Strategi Marketing Mix Dan Motivasi Menjalankan Agama Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Di BMT Robbani Kaliwungu*. Semarang: IAIN Walisongo.
- Ascarya.2008. *Akad dan Produk Bank Syari'ah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Assauri, Sofjan. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Bungin, Burhan. 2005. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Prenada Media.
- Dharmmesta dkk, Basu Swastha. 1982. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Griffin, Ricky W.2006. *BISNIS*. Jakarta: Erlangga
- Guntur, Effendi M. 2010. *Transformasi Manajemen Pemasaran*. Jakarta: CV Sagung Seto.
- Hadi, Sutrinno. 2000. *Metodologi Research Jilid I*. Yogyakarta; Andi Offset.
- Hamidi, M. Luthfi. 2003. *Jejak-Jejak Ekonomi Syariah*. Jakarta: Senayan Abadi Publishing.

- Huda, Nurul dkk. 2010. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoretis dan Praktis*. Jakarta: Kencana.
- Indonesia, Tim pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir. 2003. *Bank Syari'ah: Konsep, Produk dan Implementasi Operasional*. Jakarta: Katalog Dalam Terbitan.
- Kasmir. 2003. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- \_\_\_\_\_. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Keller, Philip Kotler dan Kevin Lane. 2002. *Manajemen Pemasaran, Jilid I, Edisi Indonesia*. Jakarta: PT. Prenhallindo.
- Lisnawati. 2013. *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Anggota Dalam Menggunakan Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus BMT Mitrama)*. Bantul-Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.
- Manullang, M. 2002. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Moh. Kasiran. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*. Malang: UIN Maliki Press.
- Muhammad. 2008. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Mursid, M. 2003. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Nasution. 2009. *Metode Research*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Nurhayati dkk, Fitri. 2012. *Koperasi Syariah*. Surakarta: PT Era Adicitra Intermedia.
- Anoraga, Pandji. 2007. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- RI, Departemen Agama. Al-Qur'anul Karim Terjemah dan Tajwid Disertai Tafsir Ringkas Ibnu Katsir.
- Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*. Yogyakarta: UII Press Yogyakarta.
- Saeed, Abdullah. 2004. *Menyoal Bank Syariah*. Jakarta: Paramadina.
- Smith, P.R. 2001. *Great Answer to Tough Marketing Question*. Jakarta: Erlangga.

- Subagiyo. 2004. *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Sugiyono. 1999. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- \_\_\_\_\_. 2012. *Metode Penelitian Kombinasi*. Bandung: Alfabeta.
- \_\_\_\_\_. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharto dkk. 1996. *Kamus Bahasa Indonesia Terbaru*. Surabaya: Indah.
- Sujianto, Agus Eko. 2009. *Aplikasi Statistik SPSS 16.0*. Jakarta: Prestasi Pustaka.
- Sumarwan, Ujang. 2002. *Perilaku Konsumen*. Bogor Selatan: Ghalia Indonesia.
- Sunarto. 2006. *Manajemen Pemasaran 2*. Yogyakarta: UST PRESS.
- Tika, Moh. Pabundu. 2006. *Metodologi Riset Bisnis*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Triadi, Muhammad Masri. 2012. *Analisa Pengaruh Strategi Bauran Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Produk Jasa (Studi Produk Tampan Pada PT. Bank Sulselbar Cab Utama)*. Makassar: Universitas Hasanuddin.
- Yazid. 2001. *Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: Ekonisia.

## **Lampiran 1**

### **ANGKET PENELITIAN**

#### **Pengaruh Strategi Marketing Mix Terhadap Kepuasan Anggota Dalam Pembiayaan Murabahah di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung**

##### **A. Identitas Responden**

Mohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i untuk menjawab pertanyaan dibawah ini dengan benar :

Nama :

Jenis kelamin :

Usia :

Alamat :

Jenis usaha :

##### **B. Petunjuk Pengisian Angket**

Berilah tanda (√) pada kolom Bapak/Ibu/Sdr/i pilih sesuai keadaan yang sebenarnya, dengan alternatif jawaban sebagai berikut:

SS = Sangat Setuju (skor 5)      TS = Tidak Setuju (skor 2)

S = Setuju (skor 4)              STS = Sangat Tidak Setuju (skor 1)

R = Ragu-Ragu (skor 3)

## C. Pertanyaan

### 1. Variabel Produk

- a. Pertanyaan nomor 1,2,3,4 berkaitan dengan indikator penentuan logo dan moto, menciptakan kemasan, menciptakan merek, dan keputusan label.

No.	Daftar Pertanyaan	Alternatif Jawaban				
		5	4	3	2	1
		SS	S	RR	TS	STS
1.	Logo (gambar matahari dan sabit) dari BSA yang melambangkan untuk menyejukkan hati masyarakat dan moto (sahabat syariah anda) sesuai dengan prakteknya untuk membantu masyarakat yang membutuhkan dana.					
2.	Desain dan kualitas surat perjanjian/akad pembiayaan <i>murabahah</i> disusun dengan menarik serta dibuat dari kertas yang berkualitas, tidak mudah rusak sehingga akan aman sampai berakhirnya akad <i>murabahah</i> .					
3.	Dasar pertimbangan BSA dengan pemberian nama akad <i>murabahah</i> memudahkan anggota untuk mengingatnya.					
4.	Adanya kesepakatan kedua belah pihak dalam akad <i>murabahah</i> dengan disertai materai sehingga memiliki kekuatan hukum apabila terjadi sesuatu yang tidak diinginkan/wanprestasi.					

### 2. Variabel Harga

- a. Pertanyaan nomor 5,6,7,8 berkaitan dengan indikator tingkat harga, keseragaman harga, potongan harga, dan syarat-syarat pembayaran.

No.	Daftar Pertanyaan	Alternatif Jawaban				
		5	4	3	2	1
		SS	S	RR	TS	STS
1.	Tingkat margin yang diberikan BSA terhadap anggota dalam pembiayaan <i>murabahah</i> lebih rendah dibanding dengan lembaga keuangan syariah lainnya.					
2.	Penentuan tingkat margin berdasarkan harga barang dalam akad <i>murabahah</i> sesuai dengan kesepakatan BSA dan anggota.					
3.	Adanya proses tawar-menawar antara BSA dan anggota yang loyal sehingga dalam penentuan tingkat margin lebih memudahkan anggota dalam proses pembiayaan <i>murabahah</i> .					

4.	Persyaratan pengajuan pembiayaan <i>murabahah</i> tidak rumit dan sederhana.					
----	--	--	--	--	--	--

### 3. Variabel Tempat

- a. Pertanyaan nomor 9,10,11,12 berkaitan dengan indikator penentuan lokasi, penentuan *lay out* gedung dan ruangan, peralatan ruangan, saluran distribusi.

No.	Daftar Pertanyaan	Alternatif Jawaban				
		5	4	3	2	1
		SS	S	RR	TS	STS
1.	Lokasi BMT Sinar Amanah yang strategis.					
2.	Suasana ruangan BSA yang terkesan nyaman.					
3.	Urutan operasional/tata letak (CS, Teller, Administrasi) rapi.					
4.	Adanya sistem jemput bola (angsuran dapat diambil oleh <i>marketing</i> ) yang memudahkan anggota.					

### 4. Variabel Promosi

- a. Pertanyaan nomor 13,14,15,16 berkaitan dengan indikator advertensi, penjualan pribadi, promosi penjualan, dan publisitas.

No.	Daftar Pertanyaan	Alternatif Jawaban				
		5	4	3	2	1
		SS	S	RR	TS	STS
1.	Periklanan yang dilakukan BSA sangat gencar sehingga anggota banyak yang mengetahui tentang profil maupun produk pembiayaan di BSA.					
2.	<i>Marketing</i> datang ke rumah anggota/calon anggota secara langsung untuk mempromosikan pembiayaan <i>murabahah</i> .					
3.	Ada potongan harga/promosi (voucer) yang diberikan BSA kepada anggota yang loyal dalam menggunakan pembiayaan <i>murabahah</i> .					
4.	Adanya media brosur, promosi lewat radio, <i>personal selling</i> memudahkan anggota untuk mengetahui pembiayaan <i>murabahah</i> di BSA.					

## 5. Variabel Proses

- a. Pertanyaan nomor 17,18,19,20 berkaitan dengan indikator kemudahan, kecepatan, kejelasan, dan ketepatan.

No.	Daftar Pertanyaan	Alternatif Jawaban				
		5	4	3	2	1
		SS	S	RR	TS	STS
1.	Adanya kemudahan anggota untuk melakukan proses pembiayaan <i>murabahah</i> .					
2.	Adanya kecepatan dalam proses transaksi pembiayaan <i>murabahah</i> .					
3.	Adanya kejelasan mulai dari pengarahan sampai akhir pembiayaan <i>murabahah</i> dan adanya keterbukaan pemberian tingkat margin sehingga kedua belah pihak saling mengetahui.					
4.	Adanya ketepatan/kesesuaian waktu dalam proses pembiayaan <i>murabahah</i> .					

## 6. Variabel Sumber Daya Manusia

- a. Pertanyaan nomor 21,22,23,24 berkaitan dengan indikator kemampuan/profesionalisme, kedisiplinan, kerapian, dan tanggung jawab.

No.	Daftar Pertanyaan	Alternatif Jawaban				
		5	4	3	2	1
		SS	S	RR	TS	STS
1.	Sikap profesionalisme karyawan BSA dalam melayani anggota.					
2.	Adanya kedisiplinan waktu dalam proses pemberian pembiayaan <i>murabahah</i> .					
3.	Kerapian karyawan BSA dalam berpakaian saat bekerja.					
4.	Adanya tanggung jawab karyawan dalam melayani anggota.					

### 7. Variabel Bukti Fisik

- a. Pertanyaan nomor 25,26,27,28 berkaitan dengan indikator sarana fisik, baju seragam, bangunan fisik, dan lingkungan fisik.

No.	Daftar Pertanyaan	Alternatif Jawaban				
		5	4	3	2	1
		SS	S	RR	TS	STS
1.	Adanya sarana dan prasarana yang mendukung kemajuan BSA.					
2.	Baju seragam karyawan BSA menunjukkan sikap profesionalisme kerja dalam melayani anggota.					
3.	Bentuk bangunan BSA yang luas dan nyaman.					
4.	Lingkungan sekitar kantor BMT Sinar Amanah yang aman.					

### 8. Variabel Kepuasan Anggota

- a. Pertanyaan nomor 29,30,31,32 berkaitan dengan indikator kualitas produk, kualitas pelayanan, harga, kemudahan dan biaya.

No.	Daftar Pertanyaan	Alternatif Jawaban				
		5	4	3	2	1
		SS	S	RR	TS	STS
1.	Pemberian tingkat margin yang rendah dalam pembiayaan <i>murabahah</i> membuat anggota merasa puas.					
2.	Kualitas pelayanan yang baik, mudah dan cepat dilakukan oleh karyawan BSA membuat anggota merasa puas dan senang.					
3.	Tingkat margin rendah dan terjangkau.					
4.	Kemudahan proses pencairan pembiayaan <i>murabahah</i> dan ujah/upah yang diberikan BSA kepada anggota tidak memberatkan salah satu pihak.					

*Terima Kasih Atas Partisipasi Anda, Semoga Bermanfaat, Amiin ....*



**Lampiran 2 DATA MENTAH**

Product						Price					
No.	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	Jml.	No.	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	Jml.
1	5	4	5	5	19	1	4	3	4	4	15
2	4	5	5	4	18	2	2	3	4	5	14
3	5	2	2	3	12	3	3	2	3	5	13
4	5	5	5	5	20	4	4	3	4	4	15
5	4	4	3	4	15	5	3	2	2	4	11
6	5	3	2	4	14	6	3	2	5	3	13
7	3	5	3	2	13	7	5	4	4	4	17
8	4	5	5	4	18	8	3	4	5	5	17
9	5	5	4	3	17	9	2	4	4	4	14
10	4	4	4	4	16	10	3	3	3	4	13
11	4	5	3	3	15	11	4	4	4	4	16
12	3	4	4	4	15	12	3	3	3	3	12
13	4	3	3	2	12	13	3	3	3	3	12
14	5	5	4	5	19	14	3	4	3	3	13
15	4	4	5	4	17	15	3	3	4	5	15
16	5	5	3	4	17	16	3	3	4	5	15
17	4	3	4	3	14	17	3	3	4	4	14
18	3	3	3	4	13	18	4	4	4	4	16
19	5	4	3	3	15	19	3	4	3	4	14
20	3	4	5	3	15	20	3	4	4	4	15
21	3	4	3	4	14	21	2	3	5	5	15
22	4	4	4	4	16	22	3	3	4	4	14
23	3	4	4	3	14	23	2	2	3	4	11
24	4	4	2	4	14	24	3	3	4	4	14
25	3	3	4	3	13	25	4	4	5	5	18
26	4	4	4	4	16	26	3	5	4	5	17
27	3	3	3	3	12	27	4	4	4	4	16
28	3	3	3	3	12	28	3	3	4	5	15
29	2	2	3	3	10	29	3	3	4	4	14
30	4	3	3	2	12	30	2	3	4	4	13
31	2	3	3	3	11	31	2	2	2	4	10
32	3	2	3	4	12	32	2	3	4	4	13
33	2	3	3	3	11	33	2	3	3	3	11
34	2	3	3	4	12	34	3	3	4	4	14
35	3	3	3	4	13	35	2	2	2	4	10
36	3	4	3	3	13	36	2	3	3	3	11
37	3	3	4	4	14	37	2	2	2	4	10
38	4	3	2	3	12	38	2	2	3	3	10

Place						Promotion					
No.	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	Jml.	No.	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	Jml.
1	3	3	3	3	12	1	4	5	5	5	19
2	3	4	4	3	14	2	2	4	4	4	14
3	5	4	5	4	18	3	3	3	3	4	13
4	2	3	4	4	13	4	4	4	4	4	16
5	4	5	4	4	17	5	4	4	5	4	17
6	4	4	4	4	16	6	3	4	5	5	17
7	3	4	4	5	16	7	3	3	4	4	14
8	5	4	3	5	17	8	3	3	4	3	13
9	4	5	4	5	18	9	3	3	3	3	12
10	5	4	3	4	16	10	3	4	4	4	15
11	2	3	3	4	12	11	2	3	4	5	14
12	5	5	3	4	17	12	4	4	4	4	16
13	2	3	3	4	12	13	4	5	5	5	19
14	3	3	3	3	12	14	4	5	4	5	18
15	3	3	4	3	13	15	2	2	3	5	12
16	4	4	4	2	14	16	2	2	3	5	12
17	4	4	4	4	16	17	2	5	4	4	15
18	5	4	4	5	18	18	3	4	3	4	14
19	4	4	3	4	15	19	2	3	5	3	13
20	3	2	3	2	10	20	4	5	5	4	18
21	3	3	3	3	12	21	3	5	3	4	17
22	2	4	4	3	13	22	2	4	5	5	16
23	4	5	5	4	18	23	2	4	4	4	14
24	2	4	4	4	14	24	3	4	4	4	15
25	4	2	4	4	14	25	2	2	4	4	12
26	2	2	3	5	12	26	2	2	4	4	12
27	2	3	2	5	12	27	2	2	4	4	12
28	4	3	2	2	11	28	3	4	4	4	15
29	3	4	4	5	16	29	2	4	4	4	14
30	3	3	4	4	14	30	2	5	3	5	15
31	5	3	3	4	15	31	3	3	4	4	14
32	2	4	2	2	10	32	3	2	5	3	13
33	4	2	3	3	12	33	3	3	3	3	12
34	3	3	3	4	13	34	4	2	2	3	11
35	2	3	2	4	11	35	2	3	3	3	11
36	2	2	3	3	10	36	3	4	3	2	12
37	3	3	3	3	12	37	2	2	3	3	10
38	3	2	2	3	10	38	2	3	3	3	11

Process						Personal of traits					
No.	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	Jml.	No.	X6.1	X6.2	X6.3	X6.4	Jml.
<b>1</b>	2	3	3	4	<b>12</b>	<b>1</b>	3	4	3	5	<b>15</b>
<b>2</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	<b>2</b>	4	5	5	5	<b>19</b>
<b>3</b>	3	3	3	4	<b>13</b>	<b>3</b>	3	4	4	4	<b>15</b>
<b>4</b>	2	4	4	4	<b>14</b>	<b>4</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
<b>5</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	<b>5</b>	2	4	5	5	<b>16</b>
<b>6</b>	2	2	3	5	<b>12</b>	<b>6</b>	5	4	5	4	<b>18</b>
<b>7</b>	3	4	4	4	<b>15</b>	<b>7</b>	2	3	3	4	<b>12</b>
<b>8</b>	2	2	3	3	<b>10</b>	<b>8</b>	4	4	4	4	<b>16</b>
<b>9</b>	3	4	4	5	<b>16</b>	<b>9</b>	3	3	4	4	<b>14</b>
<b>10</b>	3	4	5	5	<b>17</b>	<b>10</b>	3	3	4	3	<b>13</b>
<b>11</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	<b>11</b>	4	3	4	4	<b>15</b>
<b>12</b>	3	4	4	5	<b>16</b>	<b>12</b>	4	5	4	4	<b>17</b>
<b>13</b>	3	3	5	5	<b>16</b>	<b>13</b>	5	3	4	5	<b>17</b>
<b>14</b>	2	3	3	4	<b>12</b>	<b>14</b>	2	4	4	4	<b>14</b>
<b>15</b>	4	3	5	4	<b>16</b>	<b>15</b>	4	4	4	4	<b>16</b>
<b>16</b>	4	5	5	4	<b>18</b>	<b>16</b>	3	4	3	4	<b>14</b>
<b>17</b>	3	5	5	4	<b>17</b>	<b>17</b>	4	4	4	3	<b>15</b>
<b>18</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	<b>18</b>	4	4	5	5	<b>18</b>
<b>19</b>	3	5	4	3	<b>15</b>	<b>19</b>	5	3	3	5	<b>16</b>
<b>20</b>	3	4	4	4	<b>15</b>	<b>20</b>	3	3	4	5	<b>15</b>
<b>21</b>	2	4	3	3	<b>12</b>	<b>21</b>	4	5	4	4	<b>17</b>
<b>22</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	<b>22</b>	2	3	5	5	<b>15</b>
<b>23</b>	4	5	4	4	<b>17</b>	<b>23</b>	2	3	4	5	<b>14</b>
<b>24</b>	2	3	5	5	<b>15</b>	<b>24</b>	5	4	4	5	<b>18</b>
<b>25</b>	4	5	3	2	<b>14</b>	<b>25</b>	3	3	4	4	<b>14</b>
<b>26</b>	4	5	5	4	<b>18</b>	<b>26</b>	3	3	4	4	<b>14</b>
<b>27</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	<b>27</b>	2	3	5	5	<b>15</b>
<b>28</b>	3	4	4	3	<b>14</b>	<b>28</b>	4	3	4	3	<b>14</b>
<b>29</b>	2	4	5	3	<b>14</b>	<b>29</b>	2	3	3	4	<b>12</b>
<b>30</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	<b>30</b>	4	4	3	3	<b>14</b>
<b>31</b>	2	2	5	5	<b>14</b>	<b>31</b>	2	2	3	4	<b>11</b>
<b>32</b>	2	3	2	4	<b>11</b>	<b>32</b>	3	3	3	3	<b>12</b>
<b>33</b>	3	4	4	2	<b>13</b>	<b>33</b>	3	2	3	3	<b>11</b>
<b>34</b>	2	3	2	3	<b>10</b>	<b>34</b>	2	3	3	3	<b>11</b>
<b>35</b>	4	2	2	2	<b>12</b>	<b>35</b>	3	3	3	3	<b>12</b>
<b>36</b>	2	3	2	3	<b>10</b>	<b>36</b>	2	3	3	3	<b>11</b>
<b>37</b>	4	3	2	2	<b>11</b>	<b>37</b>	3	2	2	3	<b>10</b>
<b>38</b>	2	3	2	3	<b>10</b>	<b>38</b>	4	4	2	3	<b>13</b>

Physical Evidence						Kepuasan Anggota					
No.	X7.1	X7.2	X7.3	X7.4	Jml.	No.	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Jml.
1	4	4	2	4	14	1	4	4	5	5	18
2	4	4	4	4	16	2	3	3	3	3	12
3	5	4	4	5	18	3	4	3	4	3	14
4	4	4	3	4	15	4	4	4	5	5	18
5	3	2	2	3	10	5	3	5	5	5	18
6	3	3	3	3	12	6	4	4	5	4	17
7	3	4	4	3	14	7	5	3	5	3	16
8	5	4	5	4	18	8	2	3	4	3	12
9	3	4	3	4	14	9	5	4	4	3	16
10	4	3	4	3	14	10	4	5	5	4	18
11	4	2	3	3	12	11	3	5	5	4	17
12	2	3	5	3	13	12	3	5	5	3	16
13	5	5	4	4	18	13	2	3	3	4	12
14	5	5	3	4	17	14	5	3	4	4	16
15	4	4	4	3	15	15	4	5	5	4	18
16	5	4	4	3	16	16	5	3	4	5	17
17	5	4	3	5	17	17	4	4	4	4	16
18	4	4	5	5	18	18	4	3	5	3	15
19	2	5	5	2	12	19	3	4	4	4	15
20	5	5	3	4	17	20	2	3	4	3	12
21	4	3	2	3	12	21	5	4	5	5	19
22	3	3	3	3	12	22	4	4	5	5	18
23	3	3	3	4	13	23	5	3	4	4	16
24	3	3	3	3	12	24	4	4	4	4	16
25	3	4	3	4	14	25	4	5	5	5	19
26	5	4	3	4	16	26	2	5	3	5	15
27	4	4	4	4	16	27	4	3	2	3	12
28	2	3	5	5	15	28	2	4	3	3	12
29	5	2	3	3	13	29	2	5	3	3	13
30	2	3	2	5	12	30	2	3	5	3	13
31	2	3	2	4	11	31	2	3	3	3	11
32	4	3	2	2	11	32	3	3	3	3	12
33	2	3	3	2	10	33	2	3	2	3	10
34	2	3	2	3	10	34	2	2	5	5	12
35	3	3	3	2	11	35	2	2	3	4	11
36	4	4	2	3	13	36	2	2	5	5	12
37	2	3	2	3	10	37	2	3	2	4	11
38	2	3	2	3	10	38	2	3	3	2	10

### Lampiran 3

#### Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas X1 Hasil Uji Validitas Variabel *Product* (X1) Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X11	10.6842	3.898	.378	.656
X12	10.6579	3.420	.581	.510
X13	10.8684	3.847	.438	.612
X14	10.8158	4.262	.424	.623

#### Hasil Uji Reliabilitas Variabel *Product* (X1)

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.670	4

#### Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas X2 Hasil Uji Validitas Variabel *Price* (X2)

##### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X21	10.7895	2.927	.438	.637
X22	10.5789	2.683	.555	.558
X23	10.0526	2.484	.581	.536
X24	9.6316	3.482	.304	.708

#### Hasil Uji Reliabilitas Variabel *Price* (X2)

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.684	4

### Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas X3

Hasil Uji Validitas Variabel *Place* (X3)

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X31	10.5000	3.716	.377	.606
X32	10.3947	3.651	.552	.469
X33	10.4474	4.200	.466	.542
X34	10.1053	4.367	.305	.643

Hasil Uji Reliabilitas Variabel *Place* (X3)

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.637	4

### Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas X4

Hasil Uji Validitas Variabel *Promotion* (X4)

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X41	11.2895	3.779	.310	.594
X42	10.5789	2.521	.527	.418
X43	10.2368	3.483	.411	.526
X44	10.1316	3.739	.332	.580

Hasil Uji Reliabilitas Variabel *Promotion* (X4)

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.610	4

**Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas X5**  
Hasil Uji Validitas Variabel *Process* (X5)

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X51	11.1579	5.055	.339	.646
X52	10.5000	4.419	.451	.577
X53	10.3947	3.272	.677	.383
X54	10.3421	4.772	.305	.674

Hasil Uji Reliabilitas Variabel *Process* (X5)

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.655	4

**Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas X6**  
Hasil Uji Validitas Variabel *Personal traits* (X6)

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X61	11.2632	3.605	.325	.698
X62	11.0789	3.588	.548	.532
X63	10.7895	3.576	.525	.545
X64	10.5263	3.932	.423	.612

Hasil Uji Reliabilitas Variabel *Personal traits* (X6)

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.664	4

**Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas X7**  
Hasil Uji Validitas Variabel *Physical Evidence* (X7)

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X71	10.2368	3.699	.384	.543
X72	10.2368	4.186	.535	.441
X73	10.5526	4.308	.310	.592
X74	10.2632	4.523	.354	.557

Hasil Uji Reliabilitas Variabel *Physical Evidence* (X7)

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.604	4

**Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Y**  
Hasil Uji Validitas Variabel Kepuasan Anggota (Y)

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y1	11.4474	4.254	.400	.587
Y2	11.1053	5.232	.317	.632
Y3	10.6842	4.114	.564	.454
Y4	10.8947	5.070	.406	.577

Hasil Uji Reliabilitas Variabel Kepuasan Anggota (Y)

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.636	4



## Lampiran 4

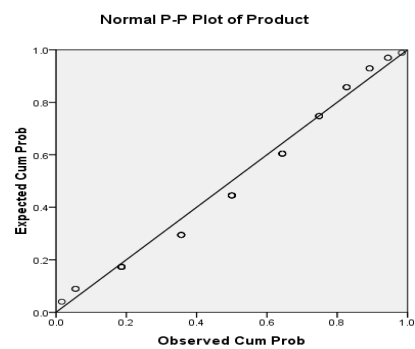
### Hasil Uji Normalitas dengan *Kolmogorov-Smirnov*

		One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test							
		Product	Price	Place	Promotion	Process	Personal traits	Physical evidence	Kepuasan Anggota
N		38	38	38	38	38	38	38	38
Normal Parameters <sup>a</sup>	Mean	14.3421	13.6842	13.8158	14.1316	14.1842	14.5526	13.7105	14.6053
	Std. Deviation	2.48538	2.15739	2.51326	2.35006	2.57698	2.42395	2.57753	2.78548
Most Extreme Differences	Absolute	.134	.137	.160	.134	.144	.120	.141	.194
	Positive	.134	.104	.160	.134	.144	.111	.141	.194
	Negative	-.094	-.137	-.123	-.077	-.128	-.120	-.102	-.165
Kolmogorov-Smirnov Z		.824	.845	.985	.824	.886	.742	.871	1.193
Asymp. Sig. (2-tailed)		.505	.472	.287	.506	.412	.641	.434	.116

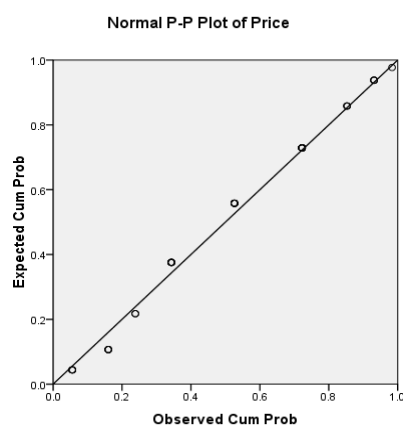
a. Test distribution is Normal.

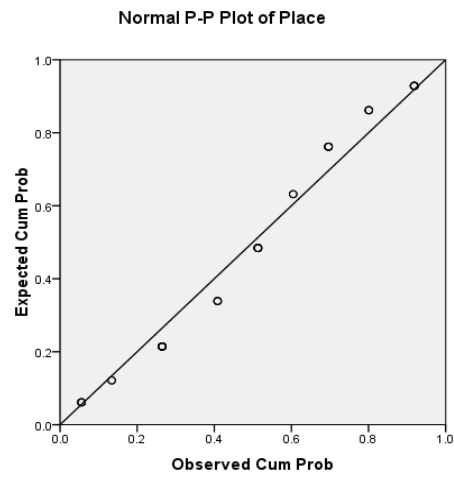
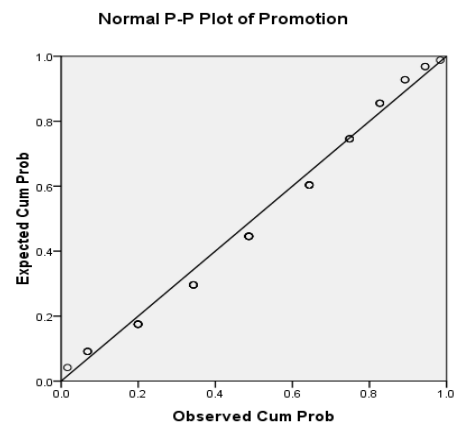
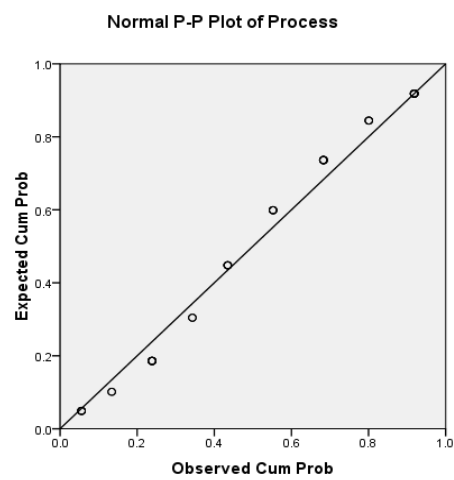
## Lampiran 5

### Grafik P-P Plots Variabel *Product* (X1)

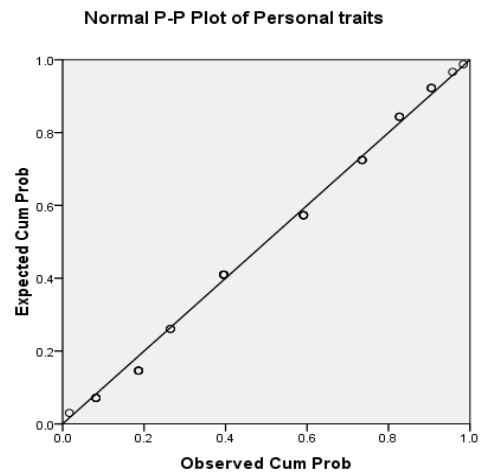


### Grafik P-P Plots Variabel *Price* (X2)

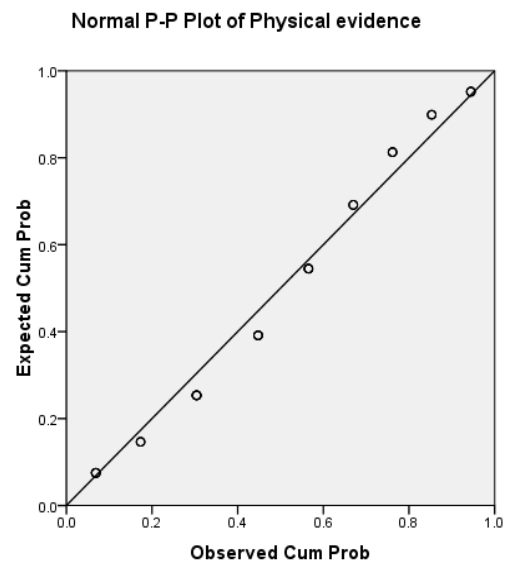


**Grafik P-P Plots Variabel *Place* (X3)****Grafik P-P Plots Variabel *Promotion* (X4)****Grafik P-P Plots Variabel *Process* (X5)**

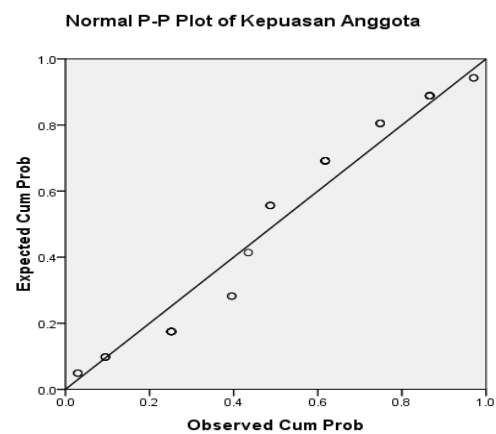
### Grafik P-P Plots Variabel *Personal traits* (X6)



### Grafik P-P Plots Variabel *Physical Evidence* (X7)



### Grafik P-P Plots Variabel *Kepuasan Anggota* (Y)



## Lampiran 6

## Hasil Uji Multikolinearitas

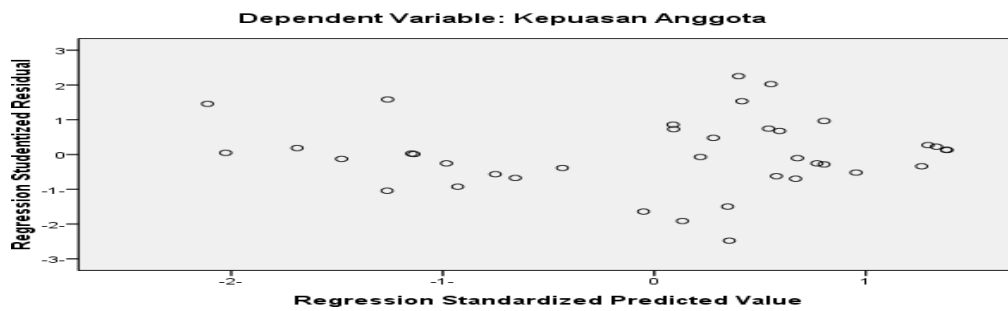
Coefficients<sup>a</sup>

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Product	.730	1.369
	Price	.645	1.550
	Place	.796	1.257
	Promotion	.664	1.506
	Process	.800	1.249
	Personal traits	.507	1.971
	Physical evidence	.622	1.608

## Lampiran 7

## Hasil Uji Heteroskedastisitas

## Scatterplot



### Lampiran 8

#### Hasil Uji Regresi Linier Berganda

##### Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-6.031	2.891		-2.086	.046
	Product	.440	.134	.392	3.280	.003
	Price	.547	.164	.424	3.329	.002
	Place	.285	.127	.257	2.241	.033
	Promotion	.322	.149	.272	2.169	.038
	Process	.287	.123	.266	2.327	.027
	Personal traits	.049	.165	.043	.299	.767
	Physical evidence	-.469	.140	-.434	-3.352	.002

a. Dependent Variable: Kepuasan Anggota

### Lampiran 9

#### Hasil Uji Hipotesis (Uji t)

##### Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-6.031	2.891		-2.086	.046
	Product	.440	.134	.392	3.280	.003
	Price	.547	.164	.424	3.329	.002
	Place	.285	.127	.257	2.241	.033
	Promotion	.322	.149	.272	2.169	.038
	Process	.287	.123	.266	2.327	.027
	Personal traits	.049	.165	.043	.299	.767
	Physical evidence	-.469	.140	-.434	-3.352	.002

a. Dependent Variable: Kepuasan Anggota

### Hasil Uji Hipotesis Secara Silmutan (Uji F)

#### ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	197.131	7	28.162	9.393	.000 <sup>a</sup>
	Residual	89.948	30	2.998		
	Total	287.079	37			

### Lampiran 10

#### Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.829 <sup>a</sup>	.687	.614	1.73155

**BIODATA PENULIS**

Nama : Siti Rofi Atuddiniyah  
Tempat, Tanggal Lahir : Tulungagung, 16 Juni 1994  
Alamat : Ds. Tanjung RT 05/ RW 03 Kec. Kertosono,  
Kab. Nganjuk  
Nama Ayah : Sunardi  
Nama Ibu : Siti Rohmatul Jannah  
Jenis Kelamin : Perempuan  
No. Telpn : 085 790 784 990

Riwayat Pendidikan :

1. MI Sabilillah Kertosono lulus tahun (2000 – 2006)
2. MTsN Nglawak-Kertosono lulus tahun (2006 – 2009)
3. SMAN 1 Kertosono lulus tahun (2009 – 2012)
4. IAIN Tulungagung



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax. (0355) 321656  
 Tulungagung – Jawa Timur 66221 website: febi.iain-tulungagung.ac.id

Nomor : In.17/F.IV/TL.00/ 254 /2016

Tulungagung, 2 Maret 2016

Lamp : -

Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

Kepada

Yth. **PIMPINAN BMT SINAR AMANAH BOYOLANGU TULUNGAGUNG**

di

Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Disampaikan dengan hormat, dalam rangka menyelesaikan program Sarjana (S-1), kami mengharap kesediaan Bapak/Ibu agar mahasiswa berikut ini:

nama : Siti Rofi Atuddiniyah

NIM : 2823123136

Jur/Prodi : FEBI / Perbankan Syariah

diberikan izin melakukan penelitian di tempat/lokasi Bapak/Ibu dalam menyusun skripsi dengan judul:

*"Pengaruh Strategi Marketing Mix Terhadap Kepuasan Anggota Dalam Pembiayaan Murabahah di BMT Sinar Amanah Boyolangu - Tulungagung".*

Demikian surat ini, atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

a.n. Dekan

Wakil Dekan



**Dr. NUR AINI LATIFAH, SE., MM**

NIP. 197009011999032002





## **BMT SINAR AMANAH**

Jl. Raya Boyolangu Kec. Boyolangu Kab. Tulungagung  
Telp. (0355) 7755009 e-mail : sinaramanah@yahoo.co.id

### SURAT KETERANGAN

Nomor : 06/04.BMT.12/2016

Bismillahirrahmanirrahim

Yang bertanda tangan dibawah ini adalah Manager BMT SINAR AMANAH Boyolangu Tulungagung dengan ini menerangkan bahwa :

Nama Mahasiswa : **SITI ROFI ATUDDINIYAH**  
No.Induk Mahasiswa : **2823123136**  
Fakultas : **EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jurusan : **PERBANKAN SYARIAH**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) TULUNGAGUNG**

Telah melakukan penelitian di BMT Sinar Amanah Tulungagung dari tanggal 12 Maret 2016 sampai dengan 13 April 2016 dalam rangka menyelesaikan tugas akhir (skripsi) dengan judul "Pengaruh Strategi Marketing Mix Terhadap Kepuasan Anggota di BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung".

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dipergunakan sebagai mestinya.

Tulungagung, 18 April 2016

**MANAGER BMT SINAR AMANAH**

**SIGIT WICARSONO, SP**



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
 Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax. (0355) 321656  
 Tulungagung – Jawa Timur 66221

**KENDALI BIMBINGAN SKRIPSI**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Nama : Siti Rofi Atuddiniyah  
 NIM : 2823123136  
 Prodi : Perbankan Syariah  
 Pembimbing : Nur Aini Latifah, SE., MM  
 Judul Skripsi : Pengaruh Strategi Marketing Mix Terhadap Kepuasan Anggota dalam Pembiayaan Murabahah di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	19-01-2016	Bimbingan BAB I	
2	16-02-2016	Revisi BAB I dan Bimbingan BAB II, III	
3	23-02-2016	BAB I, II, III, dan Angket	
4	02-03-2016	Revisi Angket	
5	22-04-2016	BAB IV, V, VI	
6	27-04-2016	BAB I, II, III, IV, V, VI (ACC)	
7			
10			

Tulungagung, 29 April 2016

Ketua Jurusan



MUHAMAD AQIM ADLAN, M.E.I  
 NIP. 197404162008011008