

**PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN
MENJADI NASABAH PRODUK
“MODAL USAHA BAROKAH” DI BMT-UGT SIDOGIRI
CAPEM MOJO-KEDIRI**

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

**DIAN YULIANA ISTININGRUM
9.313.023.13**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
JURUSAN SYARI'AH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) KEDIRI
2017**

HALAMAN PERSETUJUAN

PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH
PRODUK “MODAL USAHA BAROKAH” DI BMT-UGT SIDOGIRI
CAPEM MOJO-KEDIRI

DIAN YULIANA ISTININGRUM

NIM. 9.313.023.13

Disetujui oleh:

Pembimbing I



Dr. Hj. Zuraidah, M.Si
NIP. 19720412 200604 2 001

Pembimbing II



Sri Anugrah Natalina, SE, MM
NIP. 19771225 200901 2 006

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 09 Januari 2018

Nomor :
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Ketua Sekolah Tinggi
Agama Islam Negeri Kediri (STAIN Kediri)
Di
Jl. Sunan Ampel 07 - Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikumWr. Wb.

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : DIAN YULIANA ISTININGRUM
NIM : 9.313.023.13
Judul : PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN
MENJADI NASABAH PRODUK "MODAL USAHA
BAROKAH" DI BMT-UGT SIDOGIRI CAPEM
MOJO-KEDIRI

Setelah diperbaiki materi dan susunannya sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang Munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 28 Desember 2017, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklumdanditaskesediaan Bapak kami ucapkanterimakasih.

Wassalamu'alaikumWr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Hj. Zuraidah, M.Si
NIP. 19720412 2006042 001

Pembimbing II



Sri Anugrah Natalina, SE, MM
NIP. 19771225 200901 2 006

NOTA DINAS

Kediri, 01 November 2017

Nomor :
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Ketua Sekolah Tinggi
Agama Islam Negeri Kediri (STAIN Kediri)
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07- Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikumWr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Ketua untuk membimbing
penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : DIAN YULIANA ISTININGRUM
NIM : 9.313.023.13
Judul : PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN
MENJADI NASABAH PRODUK "MODAL USAHA
BAROKAH" DI BMT-UGT SIDOGIRI CAPEM
MOJO-KEDIRI

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami
berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai
kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya,
dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami
ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Hj. Zuraidah, M.Si
NIP. 19720412 2006042 001

Pembimbing II



Sri Anugrah Natalina, SE, MM
NIP. 19771225 200901 2 006

HALAMAN PENGESAHAN

PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH
PRODUK “MODAL USAHA BAROKAH” DI BMT-UGT SIDOGIRI
CAPEM MOJO-KEDIRI

DIAN YULIANA ISTININGRUM
9.313.023.13

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri
(STAIN) Kediri pada tanggal 28 Desember 2017

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Dr. Andriani, SE, MM
NIP. 19730113 200312 2 001

(.....)

2. Penguji I
Dr. Hj Zuraidah, M.Si
NIP. 19720412 200604 2 001

(.....)

3. Penguji II
Sri Anugrah Natalina, SE, MM
NIP. 19771225 200901 2 006

(.....)

Kediri, 09 Januari 2018
Ketua STAIN Kediri
Dr. H. Nur Chamid, MM
NIP. 19680714 199703 1 002



ABSTRAK

DIAN YULIANA ISTININGRUM, Dosen Pembimbing Dr. Hj Zuraidah, M.Si, dan Sri Anugrah Natalina, SE, MM. Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Produk “Modal Usaha Barokah” di BMT-UGT Sidogiri Capem Mojo-Kediri, Syariah, Ekonomi Syariah, STAIN Kediri, 2017.

Kata Kunci: Promosi, Keputusan Menjadi Nasabah.

Pasca berdirinya Bank Muamalat Indonesia, timbul peluang penting untuk mendirikan Bank-Bank yang berprinsip syari'ah. Begitu juga dengan BPRS dan BMT ditengah-tengah masyarakat. Berdirilah BMT-UGT Sidogiri Capem Mojo Kediri bersamaan dengan pesatnya industri perbankan syari'ah. Untuk menimbulkan suatu perilaku dari konsumen pra manajer pemasaran seharusnya melakukan promosi produk. Dari hal itu juga dapat menjaga ikatan hubungan yang kuat antar nasabah dengan pegawai serta mengetahui kebutuhan konsumen yang mereka inginkan. Promosi diartikan sebagai usaha untuk mengkomunikasikan informasi persuasif kepada konsumen berprospek, baik secara langsung atau tidak langsung, dengan tujuan mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Ada beberapa komponen promosi yaitu periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat dan penjualan personal. Keputusan menjadi nasabah merupakan bagian dari perilaku konsumen adalah semua kegiatan, tindakan, serta proses psikologi yang mendorong tindakan tersebut pada saat sebelum membeli, ketika membeli, menggunakan, menghabiskan produk dan jasa setelah melakukan kegiatan mengevaluasi. Dalam pengambilan keputusan konsumen dipengaruhi oleh beberapa faktor yang terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal.

Adapun metode pengambilan sampel dengan menggunakan metode *Simple random sampling*. Sampel penelitian ini sebanyak 177 nasabah dari tabel Issac&Michael. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif dan signifikan antara promosi terhadap keputusan menjadi nasabah BMT-UGT Sidogiri Capem Mojo Kediri. Hal ini terlihat dari signifikansi uji t sebesar $0,000 < 0,05$ yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima.

Nilai konstanta dalam uji regresi linier sederhana sebesar 31,698, sedangkan koefisien regresi promosi adalah 0,350. Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa jika promosi meningkat maka akan meningkatkan pengambilan keputusan untuk menjadi nasabah Koperasi BMT-UGT Sidogiri Capem Mojo Kediri. Hasil uji regresi sederhana menunjukkan 46,8% keputusan menjadi nasabah BMT-UGT Sidogiri Capem Mojo Kediri dipengaruhi oleh promosi. Hal ini membuktikan bahwa promosi sangat efektif untuk mendorong umat muslim memutuskan untuk menjadi nasabah pada lembaga syariah. Sisanya adalah 53,2% yang dipengaruhi oleh variabel lain seperti kualitas pelayanan, citra lembaga, lokasi, produk, harga dan lain-lain.

MOTTO

– *Do the best, be good, then you will be the best* –

*“Lakukan yang terbaik, bersikaplah yang baik maka kau
akan menjadi orang yang terbaik”*

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah wasyukurillah...

Dengan segala puja dan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas dukungan dan do'a dari orang-orang tercinta, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia serta rasa syukur dan terima kasih saya kepada:

Bapak (Ispandri) dan Ibu (Sri Suwartini) ku tercinta, yang telah memberikan dukungan moril maupun materi serta do'a yang tiada henti untuk kesuksesan saya.

Ibu dosen pembimbing, penguji dan pengajar, yang selama ini telah tulus dan ikhlas meluangkan waktunya untuk menuntun dan mengarahkan saya, memberikan bimbingan dan pelajaran yang tak ternilai harganya.

Kakakku (Meiga) yang senantiasa memberi semangat dan senyum gilanya serta do'a untuk keberhasilan skripsiku ini.

Sahabatku Dieta Arista yang terbaik,

Keluarga ke2ku (MbakRatna,MbakRahma,MbakRina,AlfitaMJ,YuliaN.),

Sahabat Alayers(Fitriatus,Yulia,Novi,Erica,Faridah) dan

Tim Seperjuangan zZz (IdaN,Elvin,Intan,Liakis,Kori) tanpa semangat, dukungan dan bantuan kalian semua tak kan mungkin aku sampai disini, terimakasih untuk canda tawa, tangis, dan perjuangan yang kita lewati bersama dan terimakasih untuk kenangan manis yang telah mengukir selama ini.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur *Alhamdulillah*, peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT karena berkat Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada baginda Rasulullah SAW, kepada keluarganya, para sahabatnya, hingga kepada umatnya sampai akhir zaman, amiin.

Terselesaikannya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak, sehingga pada kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa hormat peneliti mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya bagi semua pihak yang telah memberikan bantuan moril maupun materil hingga skripsi ini selesai, khususnya kepada yang saya hormati:

1. Bapak Ketua STAIN Kediri Dr. H. Nur Chamid, MM.
2. Bapak Ketua Jurusan Syariah STAIN Kediri Dr. Imam Annas Muslih, M.HI.
3. Ibu Dosen Pembimbing Skripsi Dr. Hj Zuraidah, M.Si dan Sri Anugrah Natalina, SE, MM. Yang telah memberikan banyak bimbingan, arahan, motivasi serta meluangkan waktunya hingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
4. Bapak Zainur Rahman S.EI selaku Kepala Capem BMT-UGT Sidogiri Mojo Kediri, yang telah memberikan izin, memfasilitasi, serta memberikan bantuan kepada penulis dalam melakukan penelitian.

5. Bapak dan Ibu dosen beserta staf Jurusan Syariah dan seluruh civitas akademika STAIN Kediri.
6. Kedua orang tuatercinta, Ispandri dan Sri Suwartini, kakakku Danang Meiga I. Serta segenap keluarga dan para kerabat yang senantiasa mendo'akan, menyayangi, mencintai, memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis hingga dapat menyelesaikan studi ini.
7. Untuk Mas Masa Depan ku YA "YAN" g itu, makasih sudah menyemangati dan membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Sahabat bagi keluarga (MbakRatna, MbakRahma, MbakRina, AlfitaMJ, YuliaNA), sahabat peneliti (ALAYERS), senasib seperjuangan zZz (IdaN,Liakis,Elvin,Intan,Agung,Kori) & kelompok KKN 34 Musir Kidul 2016 dan berbagai pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu-persatu, terima kasih atas motivasi, dukungan dan semangatnya.

Atas segala bantuan, pengalaman, kebahagiaan, dan semangat yang diberikan, peneliti ucapkan *Jazakumullah Khairan Katsiran*, semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut dapat menjadi amal shaleh dan diterima oleh Allah SWT, serta mendapatkan balasan yang lebih baik di dunia dan di akhirat kelak, Amin. Semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya, Amin.

Kediri, 27 Oktober 2017

Dian Yuliana Istiningrum

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN NOTA DINAS	iii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kegunaan Penelitian.....	7
E. Hipotesis Penelitian.....	8
F. Ruang Lingkup Penelitian	8
G. Penegasan Istilah	9
H. Telaah Pustaka	10
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Konsep Umum Pemasaran Promosi.....	15
B. Promosi	15
C. Keputusan Menjadi Nasabah.....	23
D. Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah pada BMT-UGT Sidogiri	31
E. Hubungan Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah	33

BAB III METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian	35
B. Populasi dan Sampel	35
C. Variabel Penelitian	37
D. Definisi Operasional.....	38
E. Teknik Pengumpulan Data	39
F. Instrumen Penelitian.....	40
G. Analisis Data	40
H. Teknik Analisis Data.....	43

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian	49
B. Karakteristik Responden	59
C. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian.....	61
D. Analisis Kuantitatif	67
E. Uji Regresi Linier Sederhana	71
F. Pengujian Hipotesis.....	72

BAB V PEMBAHASAN

1. Promosi Produk “Modal Usaha Barokah” di BMT-UGT Sidogiri Capem Mojo Kediri.....	76
2. Keputusan Menjadi Nasabah Produk “Modal Usaha Barokah” di BMT-UGT Sidogiri Capem Mojo Kediri	80
3. Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Produk “Modal Usaha Barokah” di BMT-UGT Sidogiri Capem Mojo Kediri.....	82

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan	85
B. Saran.....	86

DAFTAR PUSTAKA	87
----------------------	----

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Lembaga Syariah KSPS BMT Sidogiri.....	2
Tabel 1.2 Pengambilan Keputusan Menjadi Nasabah di BMT Sidogiri	3
Tabel 1.3 Produk Pembiayaan di BMT Sidogiri Capem Mojo Kediri	4
Tabel 2.1 Jenis-Jenis Media Promosi	21
Tabel 3.1 Distribusi Anggota di BMT-UGT Sidogiri Capem Mojo	36
Tabel 3.2 Indikator Penelitian	39
Tabel 3.3 Interpretasi Koefisien Nilai r	46
Tabel 4.1 Jenis Kelamin Responden	59
Tabel 4.2 Responden Menurut Umur atau Usia	60
Tabel 4.3 Hasil Uji Validitas Variabel Promosi (X)	62
Tabel 4.4 Hasil Uji Reliabilitas Sebelum Uji Coba Variabel Promosi (X).....	62
Tabel 4.5 Hasil Uji Reliabilitas Setelah Uji Coba Variabel Promosi (X).....	63
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Menjadi Nasabah (Y)	63
Tabel 4.7 Hasil Uji Reliabilitas Sebelum Uji Coba Variabel Keputusan Menjadi Nasabah (Y)	64
Tabel 4.8 Hasil Uji Reliabilitas Setelah Uji Coba Variabel Keputusan Menjadi Nasabah (Y)	64
Tabel 4.9 Deskriptif Data Variabel	65
Tabel 4.10 Hasil Deskriptif Variabel Promosi, dan Keputusan Menjadi Nasabah	67
Tabel 4.11 Hasil Uji Autokorelasi.....	69
Tabel 4.12 Hasil Uji Koefisien Korelasi	70
Tabel 4.13 Hasil Uji Regresi Linier Sederhana.....	71

Tabel 4.14 Hasil Uji F (Simultan)	73
Tabel 4.15 Hasil Uji t (Parsial).....	74
Tabel 4.16 Koefisien Determinasi	75
Tabel 5.1 Deskriptif Distribusi Frekuensi Variabel Promosi (X)	78
Tabel 5.2 Deskriptif Distribusi Frekuensi Variabel Keputusan Menjadi Nasabah (Y).....	80

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Tahapan Proses Keputusan Pembelian.....	28
Gambar 4.1 Logo Koperasi BMT-UGT Sidogiri.....	52
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Koperasi BMT-UGT Sidogiri Capem Mojo Kediri.....	52
Gambar 4.3 Hasil Uji Heterokedastisitas	68

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Tabel Penentuan Jumlah Sampel Dari Populasi Tertentu dengan Taraf Kesalahan 1%, 5%, dan 10% Menurut Teori Dari Issac dan Michael.
- Lampiran 2. Lembar Kuesioner
- Lampiran 3. Data Variabel
- Lampiran 4. Hasil Pengolahan Data
- Lampiran 5. Tabel Koefisien korelasi ($df = 1-50, 151-200$)
- Lampiran 6. Tabel *Durbin-Watson* (DW), $\alpha = 5\%$ ($k = 1-5$)
- Lampiran 7. Titik Persentase Distribusi F Probabilitas = 0,05 ($df (N2) 136-180$)
- Lampiran 8. Titik Presentase Distribusi t ($df = 161-200$)
- Lampiran 9. Surat Mohon Izin Riset/Penelitian
- Lampiran 10. Daftar Konsultasi Skripsi
- Lampiran 11. Daftar Riwayat Hidup