

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Asumsi Penelitian	9
E. Hipotesis Penelitian	10
F. Kegunaan Penelitian	10
G. Ruang Lingkup Penelitian.....	12
H. Definisi Istilah	13
I. Kajian Penelitian Terdahulu.....	15
BAB II KAJIAN PUSTAKA	21
A. Kajian Teoritik	21

1. Kajian Teoritik Tentang Strategi Pemasaran.....	21
2. Kajian Teoritik Tentang Kualitas Produk.....	24
3. Kajian Teoritik Tentang <i>Personal Selling</i>	27
4. Kajian Teoritik Tentang Minat Menabung.....	32
5. Hubungan Kualitas Produk dan <i>Personal Selling</i> Terhadap Minat Menabung Nasabah.....	37
BAB III METODE PENELITIAN	39
A. Rancangan Penelitian.....	39
B. Populasi dan Sampel.....	40
C. Sumber Data.....	42
D. Instrumen Penelitian	43
E. Pengumpulan Data.....	46
F. Analisis Data	48
BAB IV DESKRIPSI, PEMBUKTIAN HIPOTESIS DAN PEMBAHASAN	
A. Deskripsi Data	59
B. Pembuktian Hipotesis	77
C. Pembahasan.....	82
BAB V PENUTUP	87
A. Kesimpulan	87
B. Saran	88
DAFTAR PUSTAKA	89
LAMPIRAN	93