

**PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN
JUMLAH NASABAH KPR PADA PT. BANK TABUNGAN NEGARA
(PERSERO) KCPS KALIMAS**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Oleh :

OCHTY YULIA
NIM : 2411907334



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2023



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN
JUMLAH NASABAH KPR PADA PT. BANK TABUNGAN NEGARA
(PERSERO) KCPS KALIMAS**

Oleh :

Nama : OCHTY YULIA
NIM : 241.19.07334
Jurusan : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 09 Agustus 2023

Dosen Pembimbing

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen

Bambang Suntoro, SE, MM

Altatit Dianawati, S.Si, MM

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Sri Gambir Melati Hatta, SH



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN
JUMLAH NASABAH KPR PADA PT. BANK TABUNGAN NEGARA
(PERSERO) KCPS KALIMAS**

Oleh :

Nama : OCHTY YULIA
NIM : 241.19.07334
Jurusan : Manajemen

Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi, Pada :

Hari : Rabu
Tanggal : 09 Agustus 2023
Waktu : 11.15 – Selesai

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Ketua : Sugiharto, SH, MM (.....)

Anggota I : Rizal Bakti, SE, MM (.....)

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Altatit Dianawati, S.Si, MM

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : OCHTY YULIA
NIM : 241.19.07334
Program Studi : Manajemen
Nomor KTP : 3216085607000000
Alamat : Kp. Ketapang, Desa. Kalijaya, Kec. Cikarang Barat,
Kabupaten. Bekasi.

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah KPR Pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) KCPS Kalimas. Ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (plagiat).
2. Memberikan ijin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk menyimpan, mengalihmediakan atau mengalihformatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku termasuk dicopot gelar kesarjanaan saya apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 09 Agustus 2023

OCHTY YULIA

ABSTRAK

OCHTY YULIA. NIM 241.19.07334. Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah KPR Pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) KCPS Kalimas.

Bank syariah merupakan suatu lembaga keuangan yang mana berlandaskan sistem ekonomi Islam, dan dalam melakukan transaksi perbankan tersebut, mengacu pada prinsip *Profit Loss Sharing* (Pembagian keuntungan dan kerugian). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh biaya promosi terhadap peningkatan jumlah nasabah KPR pada Bank BTN KCPS Kalimas. Dan untuk menganalisis faktor pendukung dan penghambat dalam pemasaran KPR Pada BTN KCPS Kalimas. Bank BTN KCPS Ruko Kalimas Bekasi Timur menawarkan berbagai macam produk, salah satunya produk KPR BTN iB. Bank milik pemerintah ini mempunyai layanan kredit KPR BTN iB, yang memiliki fasilitas kredit dalam rangka nasabah membeli rumah dengan cara diangsur atau dengan cara cicil dalam jangka waktu tertentu.

Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif deskriptif, penelitian ini dilakukan dengan cara observasi dan hasil penelitian yang didapat diolah menggunakan statistical product and service solutions (SPSS). Dari hasil penelitian Uji regresi linier sederhana dijelaskan bahwa konstanta sebesar -261608,113 menunjukkan bahwa biaya promosi nilainya sebesar 0.003. Pada Uji F secara simultan dapat dikatakan bahwa biaya promosi tidak berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah dengan nilai $F_{hitung} = 0,369 < \text{dari } F_{tabel} = 3.897$ ini berarti bahwa variabel independen yang terdiri biaya promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan jumlah nasabah di Bank BTN kcps kalimas. Adjusted R Square adalah 0,267 atau 26%. Ini berarti bahwa variabel independen berupa biaya promosi hanya berpengaruh 26% terhadap peningkatan jumlah nasabah KPR pada bank BTN kcps kalimas. Sedangkan sisanya sebesar 39% dipengaruhi oleh variabel lainnya yang tidak termasuk ke dalam penelitian ini. Dan pada Uji parsial $t_{hitung} (0,607) < t_{tabel} (1,653)$ serta nilai signifikansinya diatas 0,05. Faktor penyebab $t_{hitung} (0,607) < t_{tabel} (1,653)$ tidak signifikan dikarenakan dari hasil hitung menggunakan *statistical product and service solution* (SPSS) hasil t_{hitung} hanya sebesar 0,607. Hal tersebut terjadi karena data yang diolah mengalami ketidak stabilan pada setiap periodenya dan faktor lain disebabkan karena Covid-19 yang menyebabkan pembatasan mobilitas dan tidak adanya sistem rolling untuk staff bank tersebut sehingga target yang ditentukan tidak tercapai.

Kesimpulan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh biaya promosi terhadap peningkatan jumlah nasabah KPR pada Bank Tabungan Negara (Persero) KCPS Kalimas, serta untuk mengetahui dan analisis faktor pendukung dan penghambat dalam pemasaran KPR Pada Bank BTN KCPS Kalimas.

Kata kunci : Biaya Promosi, Peningkatan Jumlah Nasabah

ABSTRACT

OCHTY YULIA. NIM 241.19.07334. *The Effect of Promotional Costs on Increasing the Number of Mortgage Customers at PT. Bank Tabungan Negara (Persero) KCPS Kalimas.*

Islamic bank is a financial institution which is based on the Islamic economic system, and in conducting banking transactions, refers to the principle of Profit Loss Sharing (Profit and loss sharing). The purpose of this study was to determine the effect of promotional costs on increasing the number of KPR customers at Bank BTN KCPS Kalimas. And to analyze the supporting and inhibiting factors in KPR marketing at BTN KCPS Kalimas. Bank BTN KCPS Ruko Kalimas East Bekasi offers a variety of products, one of which is the BTN iB KPR product. This government-owned bank has a BTN iB KPR credit service, which has a credit facility in order for customers to buy a house in installments or in installments within a certain period of time.

The methodology used in this research is descriptive quantitative, this research was conducted by observation and the research results obtained were processed using statistical product and service solutions (SPSS). From the results of the simple linear regression test research, it is explained that the constant of -261608.113 shows that the promotional fee is valued at 0.003. In the F test simultaneously it can be said that promotional costs have no effect on increasing the number of customers with a value of $F_{count} = 0.369 < F_{table} = 3.897$ this means that the independent variable consisting of promotional costs has no significant effect on increasing the number of customers at Bank BTN kcps kalimas. Adjusted R Square is 0.267 or 26%. This means that the independent variable in the form of promotional costs only has a 26% effect on increasing the number of KPR customers at BTN kcps kalimas bank. While the remaining 39% is influenced by other variables not included in this study. And in the partial test $t_{count} (0.607) < t_{table} (1.653)$ and the significance value is above 0.05. The factor that causes $t_{count} (0.607) < t_{table} (1.653)$ is not significant because from the results of calculating using statistical product and service solution (SPSS) the t_{count} result is only 0.607. This happened because the data processed experienced instability in each period and other factors due to Covid-19 which caused mobility restrictions and the absence of a rolling system for bank staff so that the specified target was not achieved.

The conclusion of this study is to determine the effect of promotional costs on increasing the number of KPR customers at Bank Tabungan Negara (Persero) KCPS Kalimas, as well as to determine and analyze the supporting and inhibiting factors in KPR marketing at Bank BTN KCPS Kalimas.

Keywords : Promotion costs, Increasing the Number of Customers

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan nikmat serta karunianya sehingga saya dapat menyelesaikan laporan magang dengan judul “Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah KPR Pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) KCPS Kalimas”.

Pada kesempatan kali ini, penulis meminta izin untuk menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak yang secara langsung maupun tidak langsung yang turut membantu dalam penyusunan laporan Akhir sehingga laporan ini dapat tersusun.

Dalam proses penulisannya, tentunya penulis dibantu oleh banyak pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak H. Nurdin Rifa'i, SE, MAP selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik.
2. Ibu Prof. Sri Gambir Melati Hatta, SH selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan cukup baik.
3. Ibu Altatit Dianawati, S.Si, MM selaku Ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang terus berusaha untuk memajukan Prodi ini hingga kini telah mendapatkan Akreditasi B.
4. Bapak Bambang Suntoro, SE., MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dengan sabar bersedia membimbing dan mengarahkan penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun laporan Skripsi dengan nilai cumlaude.
5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Program Studi Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah dengan penuh ketekunan dan dedikasi yang tinggi mengajar penulis hingga penulis bisa menjadi seorang Sarjana Ekonomi seperti sekarang ini.
6. Rekan-rekan mahasiswa angkatan 2019 yang telah bersama-sama penulis menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI selama tiga setengah tahun dengan penuh suka cita.

7. Untuk Ayahanda Sahirto Dan Ibunda Titi Sri Lestari tercinta yang telah bersusah payah mendidik, menyayangi dan memberikan dukungan moril maupun materil kepada penulis sehingga saya dapat menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini dengan baik.
8. Untuk kedua kakak ku Rizky Nafandy dan Mila Prilia Ningrum tercinta yang telah memberikan inspirasi dan support kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini dengan baik.
9. Untuk Staff Bank BTN Kcps Ruko Kalimas yang memberikan izin kepada penulis untuk Penelitian ditempat tersebut.
10. Kepada sahabat seperjuangan Aulia Firdaus Suratman, Imas, Ainun, Della dan Michel yang sudah menjadi pengingat, teman untuk berdiskusi sekaligus sumber inspirasi kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik.
11. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan dorongan yang luar biasa selama proses pembuatan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih banyak memerlukan penyempurnaan Oleh sebab itu penulis selalu mengharapkan saran dan kritik dari para pembaca semuanya. Harapannya, di masa yang akan datang nanti penulis mampu menulis dengan lebih baik lagi. Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga dan semoga kita semua selalu diberikan kesuksesan. Amiin.

Bekasi, 09 Agustus 2023

Penulis,

OCHTY YULIA
NIM: 2411907334

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
LEMBARAN PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
LEMBAR SIDANG	iii
PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	3
1.3. Batasan Masalah	4
1.4 Rumusan Masalah.....	4
1.5 Tujuan Penelitian	4
1.6 Manfaat Penelitian	5
1.7 Sistematika Penulisan	6
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Landasan Teori.....	7
2.1.1 Pengertian Promosi.....	7
2.1.2 Tujuan promosi.....	7
2.1.3 Cara promosi	9
2.1.4 Pengertian Biaya.....	10
2.1.5 Pengertian peningkatan jumlah nasabah	10
2.1.6 Pengertian Bank Syariah	10
2.1.7 Pengertian Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR).....	11

2.1.8 Tujuan dan manfaat pembiayaan rumah (KPR)	12
2.1.9 Manajemen Kredit	12
2.2 Penelitian Terdahulu	15
2.3 Kerangka Konseptual	18
2.4 Hipotesis	19
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	20
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	20
3.2 Jenis Penelitian	20
3.3 Populasi dan Sample.....	20
3.3.1. Populasi	20
3.3.2. Sampel	21
3.4 Teknik Pengumpulan Data	22
3.5 Definisi Operasional Variabel	23
3.5.1. Variabel Bebas	23
3.5.2. Variabel Terikat.....	24
3.6 Teknik Analisa Data	25
3.6.1. Persamaan Regresi	26
3.6.2. Uji Asumsi Klasik	26
3.6.3. Uji Hipotesis.....	27
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	30
4.1. Hasil Penelitian.....	30
4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan	30
4.1.2. Visi dan Misi Perusahaan	32
4.1.3. Produk KPR Pada BTN kcps kalimas.....	32
4.1.4. Struktur Organisasi Perusahaan.....	33
4.2. Metodologi Penelitian	34
4.2.1. Pengaruh Biaya promosi terhadap peningkatan jumlah Nasabah	34
4.2.2. Hasil Uji Asumsi Klasik.....	35
1. Uji Autokorelasi.....	35
4.2.3. Hasil Uji Hipotesis.....	35

1. Persamaan Regresi Linier Sederhana	36
2. Hasil Uji F (Simultan)	36
3. Koefisien Determinasi	37
4. Hasil Uji t (Parsial)	38
4.3. Pembahasan	39
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	41
5.1. Kesimpulan	40
5.2. Saran	40
 DAFTAR PUSTAKA	 41
LAMPIRAN	42

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Jumlah Nasabah KPR Periode 2019-2022.....	2
Tabel 2.1	Data Biaya Promosi Periode 2019-2022	3
Tabel 3.1	Penelitian Terdahulu.....	17
Tabel 3.2	Definisi Operasional Variabel	24
Tabel 4.1	Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah	34
Tabel 4.2	Uji Autokorelasi	35
Tabel 4.3	Uji Regresi Linear Sederhana	36
Tabel 4.4	Hasil Uji F	37
Tabel 4.5	Koefisien Determinasi	37
Tabel 4.6	Hasil Uji t	38

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.3. Kerangka Konseptual	18
Gambar 3.1. Jadwal Pelaksanaan Penelitian	20
Gambar 3.2. Definisi Operasional Variabel	24
Gambar 4.1. Logo Perusahaan	32
Gambar 4.2. Struktur Organisasi.....	33

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Penelitian	42
Lampiran 2. Surat Keterangan Magang	43
Lampiran 3. Hasil Output SPSS.....	44
Lampiran 4. Kartu Bimbingan	45
Lampiran 5. Riwayat Hidup.....	46
Lampiran 6. Tabel Durbin- Watson (DW).....	47
Lampiran 7. Tabel r, F dan t.....	48
Lampiran 8. Foto Magang dan Penelitian	51