

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian	1
1.2 Latar Belakang Masalah	4
1.3 Perumusan Masalah.....	7
1.4 Tujuan Penelitian.....	7
1.5 Manfaat Penelitian.....	8
1.6 Sistematika Penulisan	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Tinjauan Pustaka	10
2.1.1 Pengertian Pemasaran.....	10
2.1.2 Kualitas Pelayanan	10
2.1.3 Kepuasan Nasabah	15
2.1.4 Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Nasabah	19
2.2 Penelitian Terdahulu	19
2.3 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis Penelitian	22

BAB III METODE PENELITIAN	23
3.1 Jenis Penelitian.....	23
3.2 Variabel Operasional.....	23
3.2.1 Sumber Rujukan dalam Operasionalisasi Variabel	25
3.2.2 Skala Operasional	25
3.3 Tahapan Penelitian	26
3.4 Populasi dan Sampel	28
3.5 Pengumpulan Data	29
3.6 Uji Validitas dan Reliabilitas	29
3.6.1 Uji Validitas	29
3.6.2 Uji Reliabilitas	30
3.7 Teknik Analisis Data	32
3.7.1 Analisis Deskriptif	32
3.7.2 Analisis Verifikatif	34
3.8 Pengujian Hipotesis	36
BAB IV PEMBAHASAN	38
4.1 Karakteristik Responden	38
4.2 Hasil Penelitian	41
4.2.1 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas	41
4.2.2 Analisis Deskriptif	43
4.2.2.1 Kualitas Pelayanan <i>Call Center</i>	45
4.2.2.2 Kepuasan Nasabah	46
4.2.3 Analisis Verifikatif	48
4.2.3.1 Uji Asumsi Klasik	48
4.2.3.2 Analisis Regresi Linear Sederhana	50
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	54
5.1 Kesimpulan.....	54
5.2 Saran.....	54

DAFTAR PUSTAKA.....55

LAMPIRAN