

## ABSTRAK

Tujuan utama Penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh dari marketing mix yang terdiri dari produk, harga, promosi dan proses terhadap keputusan nasabah menggunakan produk tabungan IB Titipan BDS di BPRS Barokah Dana Sejahtera.

Jenis Penelitian ini adalah penelitian Kuantitatif dengan sampel 100 responden nasabah tabungan IB Titipan BDS adapun pengambilan sampel menggunakan teknik Purposive Sampling. Teknik pengumpulan data yaitu dengan metode kuesioner. Untuk pengujian instrumen menggunakan Uji Validitas, Uji Reliabilitas, dan Uji Asumsi Klasik. Sedangkan untuk teknik analisis data menggunakan metode regresi linear berganda dengan IBM SPSS 20 yang menjelaskan pengaruh produk, harga, promosi dan proses terhadap keputusan nasabah menggunakan produk tabungan iB titipan BDS di BPRS Barokah Dana Sejahtera.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel produk(X1), Harga(X2), Promosi(X3), dan Proses(X4) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan IB Titipan BDS (Y). Dari perhitungan Uji F diperoleh F hitung 31,999 dengan signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$ . Uji t diketahui bahwa secara parsial variabel produk(X1), Harga(X2), Promosi(X3), dan Proses(X4) berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk tabungan IB Titipan BDS. Dengan perhitungan t hitung, variabel produk sebesar 2,179 dengan tingkat signifikan  $0,032 < 0,05$ , variabel harga sebesar 2,959 dengan tingkat signifikan  $0,004 < 0,05$ , variabel promosi sebesar 2,483 dengan tingkat signifikan  $0,015 < 0,05$ , variabel proses sebesar 4,815 dengan tingkat signifikan  $0,000 < 0,05$ . Nilai R Adjusted Square (Koefisien Determinasi) yang diperoleh sebesar 0,556 atau 55,6% .

**Kata kunci:** Produk, Harga, Promosi, Proses, Keputusan Nasabah, Tabungan IB Titipan BDS

## **ABSTRACT**

*This research aims to know the influence of mixed marketing consisted of product, price, promotion, and process towards the customers' decision in using the product of IB saving BDS deposit in BPRS Barokah Dana Sejahtera.*

*The type of the research is a qualitative research and total number of respondent is 100 customers of IB saving BDS deposit. It used the purposive sampling technique. The data collecting technique used questionnaires method. The instruments testing used Validity Test, Reliability Test, and Classic Assumption Test. Whereas, the data analyzing used multiple linear regression method with IBM SPSS 20 that describe about the influence of product, price, promotion, and process towards the customers' decision in using the product of IB saving BDS deposit in BPRS Barokah Dana Sejahtera.*

*The result of the research showed that the product variable (X1), Price (X2), Promotion (X3), and Process (X4) simultaneously had significant influence towards the customers' decision in using IB saving BDS Deposit (Y). Based on the calculation of F Testing, the F is 31,999 with the significance  $0,000 < 0,05$ . In t Testing, it is known that partially the variable of product (X1), Price (X2), Promotion (X3), and Process (X4) had significant influence towards the customers' decision in using the product of IB saving BDS Deposit. The t calculation are is 2,959 as follow; the product variable is 2,179 with the significance level  $0,032 < 0,05$ , the price variable with the significance level  $0,004 < 0,05$ , the promotion variable with significance level  $0,015 < 0,05$ , the process variable is 4,185 with significance level  $0,000 < 0,05$ . The value of R Adjusted Square (Determination Coefficient) is 0,556 or 55,6%.*

**Key Words :** *Product, Price, Promotion, Process, Customers' Decision, IB Saving, BDS Deposit*