



**PENGARUH STRATEGI PENGOLAHAN PRODUK, HARGA
DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PINJAMAN
KOMERSIL NASABAH BANK BRI PLANDAAN JOMBANG**

Oleh :

MOCHAMAD RAFI AFRIZAL

NIM : 15210552

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi pengolahan produk, harga dan promosi terhadap keputusan pinjaman komersil nasabah Bank BRI Plandaan, Jombang.

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif menggunakan data primer dan data sekunder. Analisis statistik yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji asumsi klasik, regresi linier berganda, koefisien determinasi, koefisien korelasi dan pengujian hipotesis menggunakan uji t dan uji F dengan menggunakan program komputer SPSS versi (16). Pengambilan data dilakukan dengan menggunakan kuisisioner untuk mengetahui seberapa besar pengaruh strategi pengolahan produk, harga dan promosi terhadap keputusan pinjaman komersil Bank BRI Plandaan jombang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pengolahan produk, harga, dan promosi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman komersil nasabah. Secara parsial variabel pengolahan produk, harga, dan promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman komersil nasabah Bank BRI.

Kata kunci : *pengolahan produk, harga, promosi, keputusan pinjaman.*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pertumbuhan jumlah penduduk di Indonesia yang semakin besar menjadi target yang potensial bagi perusahaan-perusahaan baik perusahaan bidang keuangan maupun non keuangan. Lembaga keuangan seperti bank sering dipilih oleh masyarakat sebagai lembaga keuangan yang dapat menyediakan dana atau modal. Sampai akhir tahun 2015 kredit pada industri perbankan didominasi oleh Kredit Modal Kerja (KMK) dengan porsi 47,46% diikuti oleh Kredit Konsumsi (KK) dan Kredit Investasi (KI) dengan porsi masing-masing sebesar 27,04% dan 25,51%. (Laporan Industri Perbankan, OJK).

Dari prosentase kredit yang diambil oleh masyarakat, dapat dilihat bahwa masyarakat mengambil kredit di bank untuk memulai usaha atau menambah modal usaha yang tengah dijalani. BRI menyediakan Kredit Modal Kerja (KMK) dengan nama Kredit Usaha Rakyat (KUR). Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang ditawarkan BRI ke nasabahnya dinilai memenuhi kebutuhan nasabah atau masyarakat luas dalam hal pemenuhan modal atau dana usaha.

Di Bank BRI unit Plandaan Jombang, ada tiga jenis kupedes, yaitu pinjaman komersil, KUR dan BRIGuna. Sedangkan yang paling banyak adalah pinjaman komersil karena sebagian besar nasabah adalah para petani. Berdasarkan latar belakan inilah maka peneliti mengangkat judul:

Pengaruh Strategi Pengolahan Produk, Harga dan promosi terhadap keputusan pinjaman komersil nasabah bank BRI unit Plandaan, Jombang.

Rumusan Masalah

1. Apakah strategi pengolahan produk berpengaruh terhadap keputusan pinjaman nasabah bank BRI unit Plandaan Jombang ?
2. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pinjaman nasabah bank BRI unit Plandaan Jombang ?
3. Apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan pinjaman nasabah bank BRI unit Plandaan Jombang ?
4. Apakah strategi pengolahan produk, harga dan promosi secara bersama-sama mempengaruhi keputusan pinjaman nasabah bank BRI unit Plandaan Jombang ?

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis adanya pengaruh strategi pengolahan produk terhadap keputusan pinjaman nasabah bank BRI unit Plandaan Jombang.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis adanya pengaruh harga terhadap keputusan pinjaman nasabah bank BRI unit Plandaan Jombang.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis adanya pengaruh promosi terhadap keputusan pinjaman nasabah bank BRI unit Plandaan Jombang.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis adanya pengaruh secara bersama-sama antara strategi pengolahan produk, harga dan promosi terhadap keputusan pinjaman nasabah bank BRI unit Plandaan Jombang.

LANDASAN TEORI

Pengertian Strategi Pengolahan Produk

Menurut Machfoedz (2014 : 62), produk adalah barang atau jasa yang mencerminkan potensi untuk memenuhi rentang kebutuhan konsumen, baik yang disadari maupun yang tidak disadari.

Untuk strategi produk komersil BRI memberikan fasilitas-fasilitas sebagai berikut :

1. Asuransi, pada pinjaman komersil terdapat asuransi jiwa yang berlaku untuk kredit < 100 juta selama pinjaman berjalan. 1 juta- 50 juta sisa plafon beban BRI, 50 juta-100 juta, 75% sisa plafon dengan perhitungan 25% (beban , debitur) dan 50% beban BRI.

2. Suplesi, umur pinjaman melebihi 1 tahun bisa perpanjangan plafon tanpa pelunasan plafon pertama.
3. Jangka panjang, jangka waktu pinjaman komersil sampai 5 tahun, jika terjadi kemacetan bisa dilakukan restruk sisa jangka waktu sampai ke 5 tahun lagi.

Pengertian Harga

Kotler dan Amstrong (2016 :430) meyakini bahwa dalam arti sempit harga merupakan sejumlah uang yang dibayarkan atas barang atau jasa, sedangkan dalam arti luas harga merupakan jumlah dari semua nilai yang konsumen tukarkan dalam rangka mendapatkan manfaat dengan memiliki atau menggunakan produk atau jasa.

Pengertian Promosi

Promosi merupakan salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk. Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antar perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pinjaman atau penggunaan produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya (Sunyoto, 2016:154).

Menurut Indriyo Giltosudarmo dalam Sunyoto (2016:155), Promosi adalah merupakan kegiatan yang di tujukan untuk memengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk membeli produk tersebut.

Pengertian Keputusan Pinjaman Nasabah

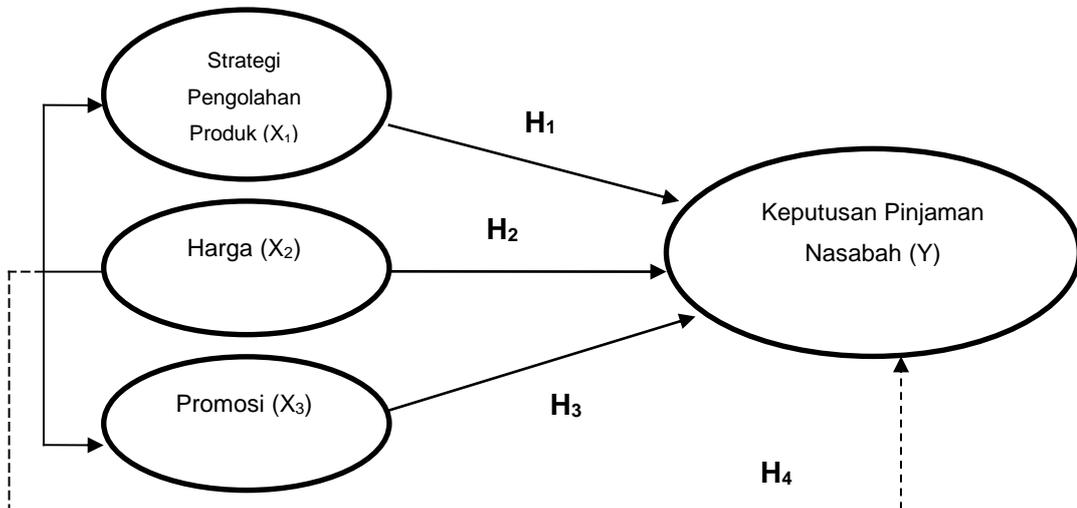
Menurut Kotler dan Amstrong (2008:181) keputusan pinjaman adalah membeli merek yang paling disukai dari berbagai alternatif yang ada, tetapi dua faktor bisa berada antara niat pinjaman dan keputusan pinjaman. Faktor utama adalah sikap orang lain dan faktor yang kedua adalah situasional.

Menurut Hartiningtyas dan Assegaf dalam Marliza (2012:25), keputusan pinjaman adalah semua pilihan yang mungkin untuk memecahkan persoalan itu

dan menilai pilihan-pilihan secara sistematis dan obyektif serta sasaran-sasarannya yang menentukan keuntungan serta kerugiannya masing-masing.

Kerangka Konseptual

Gambar Kerangka Konseptual



Keterangan:

- ▶ : Pengaruh secara parsial
- - - - -▶ : Pengaruh secara simultan

Hipotesis

1. Strategi pengolahan produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman komersil nasabah bank BRI unit Plandaan Jombang.
2. Harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman komersil nasabah bank BRI unit Plandaan Jombang.
3. Promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman komersil nasabah bank BRI unit Plandaan Jombang.
4. Strategi pengolahan produk, harga dan promosi berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap keputusan pinjaman komersil nasabah bank BRI unit Plandaan Jombang.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah dengan metode kuantitatif. teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara *random*, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistic dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Populasi

Menurut Sugiyono (2012:130), apabila peneliti ingin meneliti semua elemen yang ada dalam wilayah penelitian tersebut disebut penelitian populasi atau sensus, sedangkan apabila peneliti hanya ingin meneliti sebagian dari populasi maka disebut juga sebagai penelitian sampel. Populasi dalam penelitian ini adalah para nasabah pinjaman komersil (sektor usaha menengah ke atas bunga 1,2 %) bank BRI unit Plandaan Jombang.

Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi. Karena ia merupakan bagian dari populasi, tentulah ia harus memiliki ciri-ciri yang dimiliki oleh populasinya, Azwar Saifuddin (2016:79). Jumlah sampel dalam penelitian ini berjumlah 103 orang yang diambil dari tingkat kesalahan 5 % dari jumlah populasi sebanyak 139 nasabah pinjaman komersil bank BRI unit Plandaan Jombang yang melakukan pinjaman pada bulan Desember 2018.

Variabel Penelitian

1. Variabel Independent / Bebas (X) yaitu: Strategi pengolahan produk (X_1), Harga (X_2), Promosi (X_3), Dimana variabel yang mempengaruhi atau sebab perubahan timbulnya variable terikat (dependen).
2. Variabel Dependen / Terikat (Y) yaitu : Keputusan Pinjaman Nasabah, dimana variable yang dipengaruhi akibat adanya variable bebas. Dikatakan sebagai variable terikat karena variabel terikat dipengaruhi oleh variable independent (variabel bebas).

Data dan Sumber Data

Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini yakni menggunakan data primer dan data sekunder.

Sumber Data

1. Data Primer, merupakan data yang diperoleh peneliti langsung dari objek yang diteliti. Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara langsung dari responden.
2. Data Sekunder, merupakan data yang diperoleh dari dokumen, publikasi yang sudah dalam bentuk jadi. Data sekunder dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara tidak langsung, baik berupa keterangan maupun literatur yang ada hubungannya dalam penelitian dan sifatnya melengkapi atau mendukung data primer.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah Teknik atau cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data atau informasi serta akta pendukung yang ada di lapangan untuk keperluan penelitian. Adapun datayang digunakan daam penelitian ini adalah dengan pengisian kuisisioner dan observasi dan dan sumber-sumber lain yang mendukung penelitian ini.

Teknik Analisis Data

Uji Validitas

Uji Validitas dalam penelitian ini digunakan untuk menguji kevalidan dalam item kuesioner.

Menurut Soegiyono dalam Siregar (2015 : 164) menyatakan bahwa suatu instrumen pernyataan dikatakan valid apabila nilai koefisien korelasi (*Corrected Item Total Correlation*) > 0,3.

Tabel Uji Validitas

Variabel	<i>Corrected Item – Total Correlation</i>	Keterangan
Strategi Pengolahan Produk 1	0,722	Valid
Strategi Pengolahan Produk 2	0,713	Valid
Strategi Pengolahan Produk 3	0,757	Valid
Harga1	0,869	Valid
Harga2	0,810	Valid
Harga3	0,669	Valid
Promosi1	0,710	Valid
Promosi2	0,831	Valid
Promosi3	0,734	Valid
Keputusan pinjaman nasabah1	0,853	Valid
Keputusan pinjaman nasabah2	0,865	Valid

Keputusan pinjaman nasabah3	0,717	Valid
-----------------------------	-------	-------

Sumber : *Output SPSS 2019*

Uji Reliabilitas

Noor (2011:130), "Reliabilitas/keterandalan adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur dapat dipercaya atau diandalkan".

Tabel Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach's Alpha if Item Deleted</i>	Keterangan
Strategi Pengolahan Produk	0,790	Reliabel
Harga	0,815	Reliabel
Promosi	0,804	Reliabel
Keputusan Pinjaman Nasabah	0,830	Reliabel

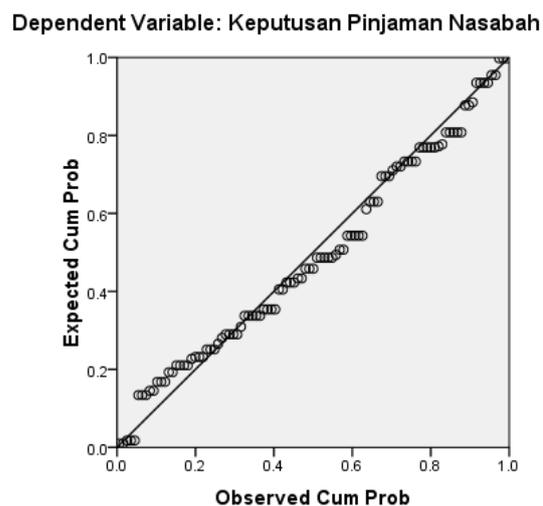
Berdasarkan hasil olahan dari *SPSS* di tabel dapat diketahui bahwa nilai *alpha cronbach* masing – masing variabel lebih besar dari 0,6. Data hasil kuisisioner telah memenuhi syarat Uji Reliabilitas karena semua variabel (strategi pengolahan produk, harga, promosi dan keputusan pinjaman nasabah) mempunyai nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,60. Nilai *Cronbach's Alpha* dalam suatu penelitian berkisar antara 0 sampai 1, semakin besar nilai *Cronbach's Alpha* maka data tersebut akan semakin reliable (semakin baik). Menurut Nugroho dalam Sujianto (2017 : 97),

reliabilitas suatu variabel dikatakan baik (reliabel) jika memiliki nilai *Alpha Cronbach's* > 0.60.

Uji Normalitas

Menurut pendapat Ramli (2011 : 55) menyatakan bahwa normalitas data penelitian menjadi indikator bahwa data yang diperoleh dari hasil penelitian benar-benar mewakili populasi.

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



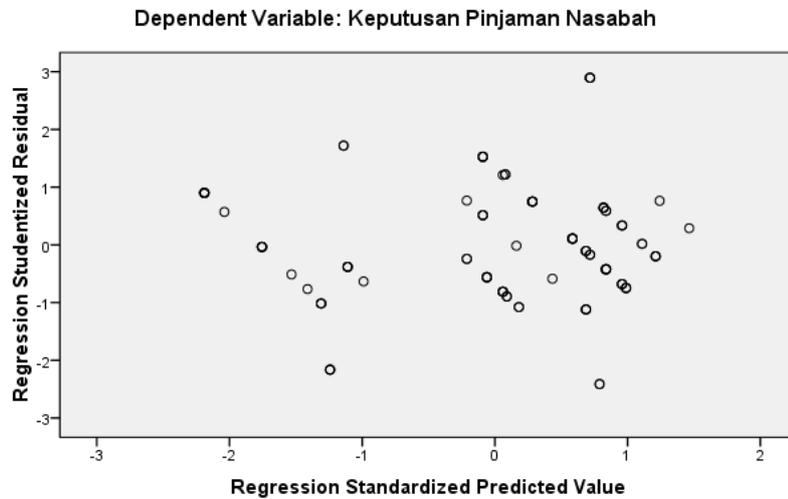
Dari gambar hasil dari olahan *SPSS* dapatlah dikatakan bahwa data hasil kuisisioner setelah diolah menggunakan *SPSS* menghasilkan data yang memenuhi syarat berdistribusi normal, karena titik - titiknya pada gambar tersebut mengikuti garis diagonal dan miring kekanan, Sujianto (2017 ; 88).

Uji Bebas Asumsi Klasik

1. Uji Heteroskedasitas

Uji Heteroskedastisitas ini bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi berganda terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain.

Scatterplot



Berdasarkan hasil olahan *SPSS* pada gambar maka dapat dijelaskan sebagai berikut bahwa gambar *Scatterplot* data hasil kuisisioner menunjukkan terbebas dari heteroskedastisitas, dikarenakan :

- a) Penyebaran titik - titik data tidak berpola tertentu, misalnya mirip gambar lonceng.
- b) Titik - titik data menyebar diatas dan dibawah atau disekitar angka nol.
- c) Titik - titik data tidak mengumpul hanya diatas atau dibawah saja pada sumbu horisontal angka nol, Ghozali (2016 : 139).

2. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas dipergunakan untuk mengetahui apakah adanya hubungan kausal antara dua variable bebas atau lebih.

Uji Multikolinearitas dan Variabel Dominan

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Strategi Pengolahan Produk	.251	3.981
Harga	.172	5.831
Promosi	.215	4.660

a. Dependen Variable : Keputusan Pinjaman Nasabah

Sumber : *Output SPSS 2019*

Dari tabel hasil olahan *SPSS* dapat diketahui bahwa nilai *Variance Inflation Factor (VIF)* adalah sebagai berikut :

- a) Variabel Strategi Pengolahan Produk sebesar 3.981
- b) Variabel Harga sebesar 5,831
- c) Variabel Promosi sebesar 4,660

semuanya mempunyai nilai *Variance Inflation Factor (VIF)* yang kurang dari 10 sehingga dapat dikatakan bahwa data hasil kuisioner terbebas dari multikolinearitas. Menurut Santoso (2014 : 139), pada umumnya jika *VIF (Variance Inflation Factor)* lebih besar dari 10 dan kurang dari 0,1, maka variabel tersebut tidak terbebas dari multikolinieritas.

Regresi Linier Berganda

Regresi Berganda dan Uji Parsial

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.387	.405		-.955	.342
	Strategi Pengolahan Produk	.313	.103	.262	3.054	.003
	Harga	.251	.119	.218	2.104	.038
	Promosi	.525	.104	.471	5.073	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pinjaman Nasabah

Sumber : *Output SPSS 2019*

$$Y = -0,387 + 0,313 X_1 + 0,251 X_2 + 0,525 X_3$$

dari persamaan tersebut diatas dapat diketahui :

- Koefisien konstanta (a) sebesar -0,387 memberi arti jika Strategi Pengolahan Produk (X_1), Harga (X_2) dan Promosi (X_3) semuanya mempunyai nilai 0 satuan maka Keputusan pinjaman nasabah (Y) sebesar -0,387 satuan (turun sebesar 0,387).
- Koefisien regresi (b_1) sebesar 0,313 menunjukkan hubungan yang positif, jika Strategi Pengolahan Produk (X_1) dinaikkan 1 satuan maka Keputusan pinjaman nasabah (Y) akan naik sebesar 0,313 satuan dengan asumsi nilai variabel Harga (X_2) dan Promosi (X_3) adalah tetap. Begitu juga sebaliknya jika Strategi Pengolahan Produk (X_1) diturunkan 1 satuan maka Keputusan pinjaman nasabah (Y) akan turun sebesar 0,313 satuan dengan asumsi nilai variabel Harga (X_2) dan Promosi (X_3) adalah tetap.
- Koefisien regresi (b_2) sebesar 0,251 menunjukkan hubungan yang positif jika Harga (X_2) dinaikkan 1 satuan maka Keputusan pinjaman nasabah (Y) akan naik sebesar 0,251 satuan dengan asumsi nilai variabel Strategi Pengolahan Produk (X_1) dan Promosi (X_3) adalah tetap. Begitu juga sebaliknya jika Harga (X_2) diturunkan 1 satuan maka keputusan pinjaman nasabah (Y) akan turun sebesar 0,251 satuan dengan asumsi nilai variabel Strategi Pengolahan Produk (X_1) dan Promosi (X_3) adalah tetap.
- Koefisien regresi (b_3) sebesar 0,525 menunjukkan hubungan yang positif jika Promosi (X_3) dinaikkan 1 satuan maka Keputusan pinjaman nasabah (Y)

akan naik sebesar 0,525 satuan dengan asumsi nilai variabel Strategi Pengolahan Produk (X_1) dan Harga (X_2) adalah tetap. Begitu juga sebaliknya jika Harga (X_2) diturunkan 1 satuan maka Keputusan pinjaman nasabah (Y) akan turun sebesar 0,525 satuan dengan asumsi nilai variabel Strategi Pengolahan Produk (X_1) dan Promosi (X_3) adalah tetap.

Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.904 ^a	.817	.812	.997	1.897

a. Predictors: (Constant), Promosi, Strategi Pengolahan Produk , Harga

b. Dependent Variable: Keputusan Pinjaman Nasabah

Berdasarkan tabel diketahui bahwa koefisien determinasi (*R Square*) sebesar 0,817 atau 81,7 %. Angka 81,7 % tersebut menunjukkan kontribusi (sumbangsih) variabel bebas yaitu Strategi Pengolahan Produk (X_1), Harga (X_2) dan Promosi (X_3) terhadap variabel Keputusan pinjaman nasabah (Y) sebesar 81,7 % pada para nasabah pinjaman komersil (sektor usaha menengah ke atas bunga 1,2 %) bank BRI unit Plandaan Jombang. Sedangkan sisanya 18 % merupakan kontribusi pengaruh variabel - variabel lain yang tidak ikut dalam penelitian ini misalnya kualitas dan kuantitas produk, kepuasan, tingkat pelayanan, dan lain-lain.

Variabel Dominan

Variabel dominan adalah untuk mengetahui variabel bebas mana yang dominan mempengaruhi variabel terikat. Nilai variabel Strategi Pengolahan Produk (X_1) yaitu 0,313 sedangkan variabel harga (X_2) yaitu 0,251 dan variabel promosi (X_3) yaitu 0,525. Sehingga variabel bebas yang mempunyai pengaruh dominan dalam persamaan regresi linier berganda terhadap variabel keputusan pinjaman nasabah pada para nasabah pinjaman komersil (sektor usaha menengah ke atas bunga 1,2 %) bank BRI unit Plandaan Jombang adalah variabel promosi, karena nilainya lebih besar dari nilai variabel strategi pengolahan produk dan harga.

Uji Hipotesis

1. Uji Simultan (Uji F)

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	439.925	3	146.642	147.383	.000 ^a
	Residual	98.502	99	.995		
	Total	538.427	102			

a. Predictors: (Constant), Promosi, Strategi Pengolahan Produk , Harga

b. Dependent Variable: Keputusan Pinjaman Nasabah

Sumber : *Output SPSS 2019*

Dari tabel diatas terlihat nilai *Sig* sebesar 0,000 (kurang dari 5 %), maka keputusannya adalah tolak H_0 dan terima H_1 artinya Strategi Pengolahan Produk, harga, dan promosi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman nasabah.

2. Uji Parsial (Uji t)

Dalam Uji Parsial (Uji t) ini bertujuan untuk menguji apakah variabel bebas (X) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat (Y).

Dalam penelitian ini menggunakan tingkat kepercayaan α sebesar 5%
Hipotesis yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah :

a) $H_0 : b_i = 0$ (Strategi Pengolahan Produk secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman nasabah).

$H_1 : b_i \neq 0$ (Strategi Pengolahan Produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman nasabah).

Berdasarkan tabel dapat dilihat bahwa Strategi Pengolahan Produk mempunyai nilai *Sig* sebesar $0,003 < 5\%$ sehingga keputusannya tolak H_0 dan terima H_1 artinya Strategi Pengolahan Produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman nasabah.

b) $H_0 : b_i = 0$ (Harga secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman nasabah).

H1 : $b_i \neq 0$ (Harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman nasabah).

Berdasarkan tabel dapat dilihat bahwa harga mempunyai nilai *Sig* sebesar $0,038 <$ dari 5 % sehingga keputusannya tolak H0 dan terima H1 artinya harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman nasabah.

c) H0 : $b_i = 0$ (Promosi secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman nasabah).

H1 : $b_i \neq 0$ (Promosi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman nasabah).

Dari tabel dapat dilihat bahwa nilai promosi mempunyai *Sig* sebesar $0,000 <$ dari 5% sehingga keputusannya tolak H0 dan terima H1 artinya promosi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman nasabah.

PENUTUP

Kesimpulan

Dari penullisan penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi Pengolahan Produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman nasabah pada para nasabah pinjaman komersil (sektor usaha menengah ke atas bunga 1,2 %) bank BRI unit Plandaan Jombang.
2. Harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman nasabah pada para nasabah pinjaman komersil (sektor usaha menengah ke atas bunga 1,2 %) bank BRI unit Plandaan Jombang
3. Promosi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman nasabah pada para nasabah pinjaman komersil (sektor usaha menengah ke atas bunga 1,2 %) bank BRI unit Plandaan Jombang
4. Strategi Pengolahan Produk, harga dan promosi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pinjaman nasabah pada para nasabah pinjaman komersil (sektor usaha menengah ke atas bunga 1,2 %) bank BRI unit Plandaan Jombang. Promosi berpengaruh paling dominan terhadap keputusan pinjaman nasabah pada para nasabah pinjaman komersil (sektor usaha menengah ke atas bunga 1,2 %) bank BRI unit Plandaan Jombang.

Saran

1. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan mengganti penelitian ini, terutama variabel - variabel lainnya yang relevan dan belum tercakup dalam penelitian ini misalnya motivasi kerja, gaya kepemimpinan dan pelatihan kerja sehingga diharapkan akan melahirkan hasil penelitian terbaru.
2. Diharapkan bank selalu memberikan pelayanan yang terbaik untuk nasabahnya agar semakin banyak orang yang mau menggunakan jasa bank tersebut. Pelayanan pada bank bisa ditunjukkan dari fasilitas yang diberikan baik secara langsung maupun tidak langsung, pelayanan saat nasabah berada di bank maupun pelayanan terhadap keluhan nasabah.
3. Bank BRI harus terus meningkatkan pelayanan nasabah untuk mendapatkan modal dengan melakukan pinjaman ke Bank. Salah satunya melalui program Kupedes BRI, salah satu produk simpanan kredit yang menawarkan suku bunga yang tidak terlalu besar, uang yang didapat dari pinjaman ini dapat digunakan untuk mendukung keperluan semua jenis usaha , mulai dari sektor usaha pertanian, perdagangan, perindustrian, maupun jasa lainnya.

Daftar Pustaka

Ahyari, A. 2014. Manajemen Produksi Perencanaan Sistem Produksi. Jakarta : Grasindo.

Anshori, Mohamad Yusak, 2015, Pengaruh Orientasi Pasar, Intellectual Capital, Dan Orientasi Pembelajaran Terhadap Inovasi Studi Kasus Pada Industri Hotel Di JawaTimur." International Research Journal Of Business Studies 3.3 .

Assauri, Sotjan. 2016. Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep, dan Strategi. Jakarta:PT Raja Grafindo Persada.

Buchori Alma, 2013. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta.

Basu Swastha. 2014. Manajemen Pemasaran-Analisis Perilaku Konsumen, Yogyakarta : BPF

Effendi Sofian.2012.Metode Penelitian Survei.Jakarta:LP3ES.

Gerardo Andrew Tumangkeng.2013.Kualitas Produk , Suku Bunga, Dan Kualitas Pelayanan Pengaruhnya Terhadap Kepuasan Pelanggan KPR Bank BTN Cabang Manado.Jurnal EMBA Vol.1 No.4

Halim. 2016. Akuntansi Keuangan Daerah. Jakarta : Salemba Empat.

Herman. 2011. Manajemen Perbankan. Jakarta: Bumi Aksara.

Kinney, Thomas C, dan Taylor, James R., 2015, Riset Pemasaran, (Terjemahan oleh Thamrin). Edisi Tiga, Jakarta: Erlangga.

Kotler, Philip and Gary Armstrong. 2016. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edii13. Jilid 1. Jakarta:Erlangga.

Kotler, Philip and Gary Armstrong. 2011. Manajemen Pemasaran, Jilid 1 dan 2 terjemahan Alexander Sindoro. Jakarta: Indeks Kelompok Gramedia.

Laksana Wijaya Muhibudin, Mukarom Zainal. 2015. Manajemen Publik Relation (Panduan Efektif Pengolahan Hubungan Masyarakat). Bandung : Pustaka Setia.

Machfoedz, M. 2014. Pengantar Pemasaran Modern. Akademi Manajemen Pemasaran YPKPN, Yogyakarta.

Margaretha dan Reza Arief Pambudhi 2015. Pengaruh Lierasi Keuangan Terhadap Mahasiswa S1 Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti.

McDaniel. (2014). Pemasaran. Buku -1. PT. Salemba Emban Raya, Jakarta. Lamb, Hair

Sudaryono. 2016. Manajemen Pemasaran. Yogyakarta: Penerbit Andi.

Sunyoto, Danang. 2016. *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Bandung: PT Refika. Aditama.

Tjiptono, Fandy, 2015. *Strategi Pemasaran*, Edisi 4, Penerbit Andi, Yogyakarta

Budisantoso, T dan Sigit. 2016. Bank dan Lembaga Keuangan Lain. Edisi 2. Jakarta: Salemba Empat.

Hasibuan, Melayu SP. 2015. Dasar-dasar Perbankan.Jakarta: PT. Bumi Aksara.

Kasmir. S.E., M.M. 2012. Dasar-Dasar Perbankan. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Kasmir. S.E., M.M. 2018. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.