

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jenis Simpanan Perbankan Di Indonesia	3
Tabel 1.2 Pencapaian Target DPK Individual bjb Cabang Garut	7
Tabel 2.1 <i>Customer Relationship Management Programs</i>	32
Tabel 2.2 Perbedaan <i>One To One Marketing</i> dengan <i>Traditional Marketing</i>	34
Tabel 2.3 Penelitian Terdahulu	51
Tabel 3.1 Produk Bank BJB Consumer Banking	64
Tabel 3.2 Produk Bank BJB Micro & Small Business	66
Tabel 3.3 Produk Bank BJB Commercial Banking	68
Tabel 3.4 Produk Bank BJB Treasury	70
Tabel 3.5 Produk Bank BJB International Banking	71
Tabel 3.6 Produk Bank BJB Layanan	72
Tabel 3.7 Operasionalisasi variabel	78
Tabel 3.8 Pedoman untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi	89
Tabel 3.9 Skala Pengukuran Variabel	91
Tabel 4.1 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas (X_1) Bauran Pemasaran Jasa bank BJB Cabang Garut	106
Tabel 4.2 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas (X_2) Manajemen Kerelasiaan Konsumen bank BJB Cabang Garut	107
Tabel 4.3 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas (Y) Loyalitas Nasabah bank BJB Cabang Garut	108
Tabel 4.4 Uji Reliabilitas Variabel (X_1) Bauran Pemasaran Jasa bank BJB Cabang Garut	109
Tabel 4.5 Uji Reliabilitas Variabel (X_2) Manajemen Kerelasiaan Pelanggan bank BJB Cabang Garut	109
Tabel 4.6 Uji Reliabilitas Variabel (Y) Loyalitas Nasabah bank BJB Cabang Garut	110
Tabel 4.7 Skala Likert	111
Tabel 4.8 Interpretasi Skor	112
Tabel 4.9 Rekapitulasi Tanggapan Pelanggan Bauran Pemasaran	

Jasa Produk bank BJB Cabang Garut	112
Tabel 4.10 Rekapitulasi Tanggapan Pelanggan Bauran Pemasaran Jasa Promosi bank BJB Cabang Garut	115
Tabel 4.11 Rekapitulasi Tanggapan Pelanggan Bauran Pemasaran Jasa Proses bank BJB Cabang Garut	117
Tabel 4.12 Rekapitulasi Tanggapan Pelanggan Bauran Pemasaran Jasa Orang bank BJB Cabang Garut	119
Tabel 4.13 Rekapitulasi Tanggapan Pelanggan Bauran Pemasaran Jasa Bukti Fisik bank BJB Cabang Garut	120
Tabel 4.14 Rekapitulasi Tanggapan Pelanggan Manajemen Kerelasiaan Konsumen Continuity Marketing (pemasaran berkesinambungan) bank BJB Cabang Garut	123
Tabel 4.15 Rekapitulasi Tanggapan Pelanggan Manajemen Kerelasiaan Konsumen One to One Marketing (pemasaran individu) bank BJB Cabang Garut	125
Tabel 4.16 Rekapitulasi Tanggapan Pelanggan Manajemen Kerelasiaan Konsumen Partnering Programing (program kemitraan) bank BJB Cabang Garut	127
Tabel 4.17 Rekapitulasi Tanggapan Pelanggan Loyalitas Nasabah bank BJB Cabang Garut	130
Tabel 4.18 Hasil Perhitungan Uji Simultan	135
Tabel 4.19 Uji Hipotesis Pengaruh Bauran pemasaran jasa dan Manajemen Kerelasiaan Konsumen terhadap Loyalitas Nasabah bank BJB cabang Garut	136
Tabel 4.20 Hasil Perhitungan Uji Parsial	137
Tabel 4.21 Coefficients	138