

PENGARUH PROMOSI DAN TINGKAT SUKU BUNGA TERHADAP LAYANAN DEPOSITO, STUDI KASUS DI PT BANK RABOBANK INTERNATIONAL INDONESIA CABANG MEDAN

Takiyuddin¹⁾ dan Abdurrozzaq Hasibuan²⁾

¹⁾Dosen STIE Nusa Bangsa Medan

²⁾Dosen Fakultas Teknik Prodi. Teknik Industri UISU Medan

ABSTRAK

Layanan Deposito Rabobank International Indonesia adalah produk simpanan di PT Bank Rabobank International Indonesia, penyetoran dan penarikana dapat dilakukan pada waktu tertentu Promosi merupakan alat bauran pemasaran, meliputi semua kegiatan yang dilakukan PT Bank Rabobank International Indonesia untuk mempromosikan produk kepada nasabah meliputi iklan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung sebagai biaya promosi setiap triwulan. Tingkat suku bunga adalah tingkat prosentase besarnya bunga deposito yang diberikan kepada nasabah, berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa promosi dan besarnya tingkat suku bunga berpengaruh *positif* terhadap perolehan layanan deposito.

Kata Kunci : Promosi, Tingkat Suku Bunga, Layanan Deposito

PENDAHULUAN

Dalam dunia modern sekarang ini peranan perbankan sangat signifikan dalam memajukan perekonomian suatu negara. Hampir semua sektor yang berhubungan dengan keuangan selalu membutuhkan jasa perbank, Perbank merupakan : urat nadi dunia perekonomian, berperan sebagai *intermediary* antara masyarakat yang membutuhkan dana dengan masyarakat yang memiliki kelebihan dana.

Perbankan berupaya untuk meningkatkan, teknologi, perencanaan, riset pasar, program pemasaran bank dengan tujuan untuk meningkatkan pemasaran produk bank. disisi lain nasabah mengalami pergeseran akan kebutuhan

produk bank, keinginan akan adanya peningkatan kualitas sistem layanan dan kebutuhan akan keanekaragaman produk bank. Masyarakat tidak hanya memandang sebuah bank sebagai sarana untuk menyimpan uang yang aman, namun mereka mengharapkan hasil investasi yang lebih tinggi, sehingga menciptakan suasana persaingan antar bank dalam penggalangan dana masyarakat semakin ketat dan sisi lain pemerintah membatasi bank dalam memberikan tingkat suku bunga simpanan tidak melebihi batas tertinggi bunga yang ditetapkan Lembaga Penjamin Simpanan.

Salah satu produk simpanan masyarakat yang ditawarkan PT Bank Rabobank International Indonesia adalah Layanan Deposito, Produk ini merupakan salah satu jenis dana pihak ketiga dengan ,tingkat suku bunga lebih tinggi dibanding dengan suku bunga jenis simpanan lainnya, seperti simpanan giro dan tabungan.

Salah satu faktor penarik pemilik dana untuk menyimpan dana yang dimilikinya adalah tingkat suku bunga yang dibayarkan dunia perbankan, disamping tingkat keamanan juga menjadi pertimbangan sendiri, perbankan memperkenalkan produknya ke masyarakat melalui promosi yang berkelanjutan, diharapkan terjadi peningkatan dana yang dihimpun.

Rumusan Masalah

1. Apakah Promosi berpengaruh terhadap perolehan Layanan Deposito PT. Bank Rabobank International Indonesia Cabang Medan.
2. Apakah tingkat suku bunga berpengaruh terhadap perolehan Layanan Deposito PT. Bank

Rabobank International Indonesia
Cabang Medan.

Pengertian Bank

Undang-Undang Perbankan No 10 tahun 1998 Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Produk bank

UU Perbankan No. 10 tahun 1998, produk dan jasa perbankan sebagai berikut :

Produk Dana (*Funding*), adalah produk yang pada umumnya merupakan perolehan dana dari masyarakat, jenis-jenis *funding* yang dikenal di Indonesia adalah :

- a. Giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindahbukuan.
- b. Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak ditarik dengan cek, bilyet giro dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.
- c. Deposito Berjangka (*time deposit*) adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank.

Produk Kredit (*Lending*), misalnya Kredit Modal Kerja, Kredit Investasi, dan Kredit Konsumtif.

Pelayanan Jasa (*Service*) misalnya : 1) *Transfer* , 2). Inkaso, 3). Kliring, 4). Bank Garansi, 5). *Letter Of Credit* atau L./C, 6). *Safe Deposit Box* (SDB dan 7) Kartu Plastik terdiri dari Kartu Kredit, *Charge Card*, Kartu Debet (*Debet Card*) dan *Cash Card*.

Promosi Produk Bank

Sentot (2009:134) Promosi adalah kegiatan memberitahukan dan mengkomunikasikan kepada masyarakat tentang keberadaan produk, ke-manfaatan, keunggulan, atribut-atribut

yang dimiliki, harga, dan cara memperolehnya, berikut ini jenis promosi :

- a. **Periklanan (*Advertising*)** adalah promosi yang paling sering digunakan oleh bank dalam rangka mengkomunikasikan produk dan jasa bank, iklan memuat manfaat produk, harga, dan dimana bisa didapatkan. Tujuan iklan adalah member informasi, menimbulkan proses AIDA (*attention, interest, desire, action*) dan mempengaruhi pembeli untuk memutuskan membeli produk bank. Iklan yang dilakukan dalam bentuk tayangan, gambar atau kata-kata yang tertuang dalam spanduk, brosur, billboard, koran, majalah, televisi, atau radio.
- b. **Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)** adalah kegiatan promosi yang dilakukan dengan jalan menjual secara langsung kepada masyarakat, untuk meningkatkan penjualan melalui potongan harga, pemberian bunga khusus (*special rate*) atau hadiah pada waktu tertentu, pemberian insentif.
- c. **Publisitas (*Publicity*)** adalah kegiatan bank dalam rangka mengenalkan ke masyarakat melalui media yang dikenal non komersial, untuk meningkatkan citra bank di depan para calon nasabah atau nasabahnya melalui kegiatan sponsorship, amal dan bakti sosial.
- d. **Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)** adalah kegiatan yang dilakukan secara pribadi kepada pelanggan, terjadi sentuhan langsung antara tenaga pemasaran dengan pelanggan akhir sehingga memungkinkan terjadinya kontak langsung, melalui pribadi karyawan bank dalam melayani serta ikut mempengaruhi nasabah.

Pengertian Bunga Bank

Kasmir (2008 :114) bunga bank adalah balas jasa yang diberikan bank kepada nasabah yang membeli produknya. Bunga bagi bank merupakan sebuah harga yang harus dibayar kepada nasabah dan atau harga yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank (nasabah yang memperoleh pinjaman).

Sentot (2009:117) faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan tingkat suku bunga antara lain:

- 1) Kebijakan pemerintah, dapat menentukan batas maksimal atau minimal suku bunga, baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman.
- 2) Persaingan, jika untuk tingkat suku bunga rata-rata 5% per tahun, maka jika hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan dinaikkan di atas bunga rata-rata pesaing.
- 3) Kebutuhan Dana, bila bank membutuhkan dana dalam jumlah besar untuk menutupi kekurangan likuiditas maka bank berani membayar dana dengan bunga tinggi dan atau hadiah besar dan menarik, demikian sebaliknya bila bank kebanjiran likuiditas, maka bank akan mengurangi penarikan dana dari masyarakat, melalui penurunan bunga tabungan, deposito dan giro yang ditawarkan.
- 4) Target laba yang diinginkan, jika laba yang diinginkan besar maka, bunga pinjaman ikut besar dan demikian pula sebaliknya.
- 5) Jangka waktu, semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunga yang dibebankan, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko dimasa mendatang.
- 6) Kualitas jaminan, semakin likuid jaminan yang diberikan, maka semakin rendah bunga kredit yang dibebankan dan sebaliknya.
- 7) Reputasi Perusahaan, yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan, karena perusahaan yang bonafit kemungkinan resiko kredit masalah dimasa mendatang relatif kecil dan demikian sebaliknya.

Pengertian Deposito Bank

Undang-undang No 7 tahun 1992, Deposito sebagai simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian antara penyimpan dengan bank yang bersangkutan.

Jenis- Jenis Deposito

Sigit (2006) mengemukakan adapun jenis-jenis deposito yang ada di Indonesia dewasa, diantaranya :

- 1) Deposito Berjangka, yang diterbitkan menurut jangka waktu tertentu. mulai dari 1, 3, 6, 12 sampai dengan 24

bulan. diterbitkan atas nama perorangan atau lembaga.

- 2) Sertifikat Deposito, yang diterbitkan dengan jangka waktu 1, 3, 6, 12 dan 24 bulan, diterbitkan atas unjuk dan dapat diperjualbelikan.
- 3) *Deposit On Call*, yang berjangka waktu minimal 7 hari dan paling lama kurang dari 1 bulan, diterbitkan atas nama dan dalam jumlah relatif besar.

Pengertian Layanan Deposito Rabobank

Layanan Deposito Rabobank International Indonesia adalah produk simpanan di PT Bank Rabobank International Indonesia yang penyetoran dan penarikannya dilakukan pada waktu tertentu, dengan jangka waktu 3, 6, 9 dan 12 bulan.

Definisi Operasional Variabel

Variabel dependen (Y)

- 1) Layanan Deposito Rabobank (Y), adalah produk simpanan di PT Bank Rabobank International Indonesia yang penyetoran dan penarikan dilakukan pada waktu tertentu variabel ini dinyatakan dalam nilai nominal rupiah.

Variabel Independen terdiri dari :

- 2) Promosi (X_1), alat bauran pemasaran, meliputi kegiatan yang dilakukan PT Bank Rabobank International Indonesia untuk mempromosikan produk kepada nasabah terdiri dari iklan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung variabel ini dinyatakan dalam nilai nominal rupiah sebagai biaya promosi setiap triwulan.
- 3) Tingkat suku bunga (X_2), adalah tingkat prosentase besarnya bunga deposito yang diberikan yaitu rata-rata tertimbang tingkat bunga deposito berjangka pada berbagai waktu jatuh tempo setiap kurun waktu per triwulan, variabel ini dinyatakan dalam prosentase.

Populasi

Populasi dalam penelitian adalah Jumlah deposito triwulan empat 2010 s/d triwulan empat 2013.

Teknik Analisis Data

Untuk mengelola data, peneliti menggunakan teknik analisis sebagai berikut :

Analisis Kuantitatif

Menggunakan metode analisis regresi berganda, digunakan untuk melihat bagaimana variabel dependen dapat diprediksikan melalui variabel independent, penggunaan analisis regresi berganda untuk memutuskan apakah naik dan turunnya variabel dependent dipengaruhi oleh naik atau turunnya variabel independent.

Analisis regresi linear berganda dengan rumus

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Dimana :

Y = Jumlah Layanan Deposito

a = Konstanta (Harga Y bila X₁ dan X₂ = 0)

b = Angka arah atau koefisien regresi yang menunjukkan angka perolehan variable dependent yang didasarkan pada variable independent.

X₁ = Promosi

X₂ = Tingkat Suku Bunga

e = Error term

Perhitungan Koefisien Korelasi Parsial

Perhitungan koefisien parsial, memberikan nilai kuatnya hubungan dua atau lebih variabel X dengan variabel Y, yang salah satu bagian dianggap konstan dihitung dengan aplikasi SPSS 12.0 for windows dengan rumus sebagai berikut:

$$r_{X_2(X_1Y)} = \frac{r_{X_1Y} - r_{X_2Y} \cdot r_{X_1X_2}}{\sqrt{(1-r^2_{X_2Y}) (1-r^2_{X_1X_2})}}$$

Hubungan antara Tingkat suku bunga (X₂) dengan perolehan variabel Layanan Deposito Rabobank (Y) adalah sebagai berikut :

$$r_{X_1(X_2Y)} = \frac{r_{X_2Y} - r_{X_1Y} \cdot r_{X_1X_2}}{\sqrt{(1-r^2_{X_1Y}) (1-r^2_{X_1X_2})}}$$

Perhitungan koefisien korelasi secara bersama-sama

Untuk mengetahui arah dan mengukur kuatnya hubungan antara

promosi dan tingkat suku bunga terhadap Perolehan Layanan Deposito Rabobank secara bersama-sama digunakan rumus koefisien korelasi ganda sebagai berikut :

$$R_{y.X_1X_2} = \frac{\sqrt{r^2_{yX_1} + r^2_{yX_2} - r_{yX_1} \cdot r_{yX_2} \cdot r_{X_1X_2}}}{1 - r^2_{X_1X_2}}$$

Dimana :

R_{y.X₁X₂} = Korelasi antara variabel X₁ dan X₂ secara bersama-sama dengan variabel Y

r_{yX₁} = Korelasi antara X₁ dengan Y

r_{yX₂} = Korelasi antara X₁ dengan Y

r_{X₁X₂} = Korelasi antara X₁ dengan X₂

Dalam perhitungan koefisien korelasi, maka didasarkan pada ketentuan sebagai berikut :

- a) Apabila r = 1 atau mendekati 1, maka korelasi antara 2 variabel dikatakan positif sangat kuat dan bisa dikatakan searah atau artinya kenaikan atau penurunan nilai X akan terjadi bersama kenaikan atau penurunan nilai Y
- b) Apabila r = 0 atau mendekati 0, maka hubungan antara 2 variabel sangat lemah atau tidak ada hubungan sama sekali.
- c) Apabila r = -1 atau mendekati -1, maka hubungan antara 2 variabel dikatakan negative sangat kuat dan tidak searah artinya kenaikan atau penurunan X terjadi bersama sama dengan penurunan atau kenaikan Y. Untuk pengujian hipotesis gunakan uji t untuk signifikansi secara parsial.

Uji t

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap dependen. Hipotesis nol (H₀) yang hendak di uji adalah apakah suatu parameter (bi) sama dengan nol, atau :H₀ : bi = 0 Artinya apakah suatu variabel independen bukan merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel dependen. Hipotesis alternatifnya (H_A) parameter suatu variabel tidak sama dengan nol, atau :

HA : $b_i \neq 0$ Artinya variable tersebut merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel dependen.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis Regresi Berganda

Hasil perhitungan regresi linear berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error			
(Constant)	6974574238,322	110124045198,559		,063	,951
1 Promosi	16646,058	4516,283	,661	3,686	,004
Bunga	51277416378,462	17808295389,351	,516	2,879	,016

a. Dependent Variable: Deposito

Sehingga diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = 6974574238,32 + 16646,05X_1 + 51277416378,46X_2$$

Dimana :

- $a = 6974574238,32$ angka tersebut menunjukkan perolehan dana Layanan Deposito sebesar Rp 6.974.574.238 bila faktor Biaya Promosi dan Tingkat Suku Bunga diabaikan.
- $b_1 = 16646,05$ artinya jika Biaya Promosi mengalami peningkatan sebesar Rp 1, maka perolehan dana Layanan Deposito akan bertambah sebesar Rp 16.646.
- $b_2 = 51277416378,46$ artinya jika Tingkat suku bunga mengalami peningkatan sebesar 1%, maka perolehan dana Layanan Deposito akan bertambah sebesar Rp 51.277.416.378.

Hasil analisis regresi berganda dari tabel di atas menunjukkan bahwa Biaya Promosi memiliki hubungan positif dengan perolehan dana Layanan Deposito yang ditunjukkan dengan koefisien variabel Biaya Promosi yang bertanda positif. Demikian pula dengan Tingkat suku Bunga yang memiliki

hubungan positif dengan perolehan dana Layanan Deposito.

Dari hasil perhitungan regresi berganda tersebut diperoleh t hitung variabel Biaya Promosi adalah sebesar 3,686 dan nilai signifikansi sebesar 0,004 sedangkan untuk variabel Tingkat Suku Bunga diperoleh nilai t hitung sebesar 2,879 dan nilai signifikansi sebesar 0,016.

Berdasarkan nilai t hitung X_1 (Biaya Promosi) sebesar 3,686 dan nilai signifikan sebesar 0,004, menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih besar daripada t tabel (2,201) dan nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 maka secara individu X_1 (Biaya Promosi) berpengaruh signifikan terhadap variabel Y (Jumlah Perolehan Dana Deposito), demikian pula nilai t hitung X_2 (Tingkat Suku Bunga) sebesar 2,879 dan nilai signifikan sebesar 0,016 yang menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih besar pada t tabel (2,201) dan nilai signifikan lebih kecil dari 0,05, maka secara individu X_2 (Tingkat Suku Bunga) berpengaruh terhadap variabel Y (Jumlah Perolehan Dana Deposito).

ANNOVA^a

Model	Sum Of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	25487424812,746	2	12743712406,373	10,567	,003b
Residual	12059673678,024	10	1205967367,802		
Total	37547098490,769	12			

a. Dependent Variable : Layanan Deposito

b. Predictors : (Constant), Bunga, Promosi

Berdasarkan tabel Anova di atas, nilai signifikansi pengaruh secara bersama-sama antara variabel Biaya Promosi dan Tingkat Suku Bunga terhadap Layanan Deposito adalah sebesar dan Tingkat Suku Bunga Terhadap Layanan Deposito adalah sebesar 0,003. ketentuan penerimaan atau penolakan hipotesis dalam buku Tony Wijaya (2011) terjadi jika signifikansinya

lebih kecil atau sama dengan 0,05, dapat disimpulkan secara bersama-sama kedua variabel bebas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.

Perhitungan Koefisien Korelasi Parsial

Perhitungan koefisien parsial hubungan antara Biaya Promosi (X_1) dengan Perolehan Layanan Deposito (Y) adalah sebagai berikut :

Correlations

		Correlation	1.000	,759
	Promosi	Significance (2-tailed)	.	,004
		Df	0	10
Bunga		Correlation	,759	1.000
	Deposito	Significance (2-tailed)	,004	.
		Df	10	0

Korelasi parsial antara Biaya Promosi (X_1) dengan Perolehan Dana Deposito (Y) diperoleh angka 0,759.

Hubungan antara Tingkat Suku Bunga (X_2) dengan Perolehan Dana Layanan Deposito (Y) adalah sebagai berikut :

Correlations

		Correlation	1.000	,673
	Promosi	Significance (2-tailed)	.	,016
		Df	0	10
Bunga		Correlation	,673	1.000
	Deposito	Significance (2-tailed)	,016	.

Berdasarkan dua perhitungan diatas maka korelasi parsial untuk antara Tingkat Suku Bunga (X_2) dengan Perolehan Dana Deposito (Y) adalah 0,673.

Perhitungan koefisien korelasi parsial berikut ini :

Korelasi Parsial

Model		Correlations	
		Zero- Order	Partial
1	(Constant)		
	Promosi	.642	.759
	Bunga	.492	.673

Dari data hitung dan tabel di atas dan ketentuan kuat tidaknya pengaruh yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya, dapat dipaparkan sebagai berikut :

1. Nilai dari koefisien korelasi parsial antara Biaya Promosi dan Perolehan Dana Layanan Deposito adalah $r_1 = 0,759$ terdapat pengaruh yang kuat karena berada pada tingkat keeratan hubungan variabel diambang $\leq 0,70 - < 0,90$ dimana Biaya Promosi mempengaruhi Perolehan Dana Layanan Deposito sebesar 75,9% dengan asumsi variabel lain tetap.
2. Nilai dari korelasi parsial antara Tingkat Suku Bunga dan perolehan

dana deposito adalah $r_2 = 0,673$ artinya terdapat pengaruh yang sedang karena berada pada tingkat keeratan hubungan variabel diambang $\geq 0,40 - < 0,70$ dimana variabel Tingkat Suku Bunga mempengaruhi perolehan dana Deposito sebesar 67,3% dengan asumsi variabel lain tetap.

Perhitungan Koefisien Korelasi Ganda

Hubungan antara Biaya Promosi (X_1) dan tingkat Suku Bunga (X_2) terhadap Perolehan Dana Layanan Deposito (Y) sebagai berikut :

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.824 ^a	.679	.615	34727,04087

a. Predictors : (Constant), Bunga, Promosi

b. Dependent Variable : Deposito

Dari data di atas Nilai R sebesar 0.824 yang menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang kuat karena berada pada tingkat keeratan hubungan variabel diambang $\geq 0,70 - < 0,90$.

nilai $r_2 = 0,673$ menunjukkan dimana Tingkat Suku Bunga berpengaruh **positif** terhadap Perolehan Dana Pihak Ketiga Deposito sebesar 67,3%, sisanya 32,7% disebabkan oleh faktor lain.

KESIMPULAN DAN SARAN**Kesimpulan**

1. Terdapat pengaruh yang kuat antara Promosi terhadap Perolehan Layanan Deposito yang diperoleh nilai $r_1 = 0,759$ menunjukkan dimana Promosi berpengaruh **positif** terhadap perolehan Dana Pihak Ketiga Deposito sebesar 75,9%, sisanya 24,1% disebabkan oleh faktor lain.
2. Terdapat Pengaruh yang sedang antara Tingkat Suku Bunga terhadap Perolehan Deposito yang diperoleh

Saran

Disaran kepada PT Bank Rabobank International Indonesai untuk memberikan perhatian lebih terhadap tingkat suku bunga dan lebih meningkatkan kegiatan Promosi (periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, penjualan personal/langsung) karena baik tingkat suku bunga dan promosi berdampak signifikan terhadap perolehan Layanan Deposito.

DAFTAR PUSTAKA

- Philp, Kotler dan Kevin lane Keller. Manajemen Pemasaran. North-western University, Edisi ketiga belas, Jilid satu, Penerbit : Erlangga, Jakarta.
- Ahmad, Subagyo 2010, Marketing in Business, edisi pertama, cetakan pertama, Penerbit : Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Bank Indonesia, 2012. Studi Ekonomi Bantuan Likuiditas Bank Indonesia. Jakarta.
- Budi Santoso, purbayu dan ashari, 2005. Analisis Statistik dengan Microsoft Exel & SPSS, penerbit : Andi Offset, Yogyakarta.
- Sigit, Totok, 2006, Bank dan Lembaga Keuangan Lain, Salemba Empat, Jakarta.
- Hasibuan, Malayu S.P, 2007. Dasar-Dasar Perbankan. Cetakan keenam. Jakarta : Bumi Aksara.
- Imam Sentot, Wahjono, 2009, Manajemen Pemasaran Bank, edisi pertama, cetakan pertama, Penerbit : Graha Ilmu Yogyakarta.
- Kasmir, 2008. Pemasaran Bank. Cetakan keempat edisi revisi. Jakarta : Kencana.
- Kasmir, 2008. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Muhidin, Sambas Ali, 2007. Analisis Korelasi, Regresi, dan Jalur dalam Penelitian. Bandung : Pustaka setia.
- Philip, Kotler, 2008. Marketing Pemasaran terjemahan Hendra Teguh, edisi keduabelas, cetakan kedua, Penerbit : Prenhalindo, Jakarta.
- Sianat, Dahlan, 1993. Manajemen Dana Bank. Yogyakarta : BPFE.
- SOP PT Bank Rabobank International Indonesia tentang Deposito