



LAMPIRAN

Lampiran : Kuesioner

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN DAN MANAJEMEN
SDM TERHADAP KINERJA PEMBIAYAAN GADAI EMAS
PADA BSI (BSI KCP SILONDAE 1)**

A. Identitas Responden

Mohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/I untuk mengisi dan memberikan tanda cek list () pada pertanyaan berikut :

Nama :

Usia :

Jabatan :

Job Description :

Lama Bekerja :

B. Petunjuk Pengisian

Berilah tanda centang () di bawah pada salah satu alternative jawaban yang paling tepat dengan kriteria jawaban:

SS : Sangat Setuju : 5

S : Setuju : 4

CS : Cukup Setuju : 3

TS : Tidak Setuju : 2

STS : Sangat Tidak Setuju : 1

C. Kuesioner

1. Variabel Pengaruh Strategi Pemasaran (XI)

Indicator : Product (produk), Price (harga) , Place (tempat), Promotion (promosi).

A. Product (produk)

| No | Pernyataan | STS | TS | CS | S | SS |
|----|--|-----|----|----|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Saya merasa bahwa produk gadai emas yang ditawarkan oleh BSI memiliki manfaat yang sesuai dengan kebutuhan saya. | | | | | |
| 2 | Kualitas layanan dan fitur yang ditawarkan dalam produk gadai emas di BSI lebih baik dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya. | | | | | |

B. Price (harga)

| No | Pernyataan | STS | TS | CS | S | SS |
|----|---|-----|----|----|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Biaya administrasi dan pemeliharaan dalam layanan gadai emas di BSI tergolong wajar dan sesuai dengan manfaat yang saya terima. | | | | | |
| 2 | Strategi harga gadai emas mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan di BSI. | | | | | |

C. Place (tempat)

| No | Pernyataan | STS | TS | CS | S | SS |
|----|--|-----|----|----|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Lokasi kantor BSI mudah diakses dan strategis bagi saya untuk melakukan transaksi gadai emas. | | | | | |
| 2 | Saya merasa bahwa layanan gadai emas di BSI dapat diakses dengan mudah melalui berbagai saluran, seperti kantor cabang dan platform digital. | | | | | |

D. Promotion (promosi)

| No | Pernyataan | STS | TS | CS | S | SS |
|----|--|-----|----|----|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Saya sering melihat informasi atau promosi mengenai layanan gadai emas BSI melalui media sosial, iklan, atau brosur. | | | | | |
| 2 | Promosi yang dilakukan oleh BSI membantu saya memahami manfaat dan prosedur layanan gadai emas dengan lebih jelas | | | | | |

2. Variabel Kinerja SDM Pemasaran (X2)

Indicator : Jumlah Pekerjaan, Kualitas Pekerjaan, Ketepatan Waktu, Kehadiran, Kemampuan Kerja Sama.

A. Jumlah Pekerjaan

| No | Pernyataan | STS | TS | CS | S | SS |
|----|--|-----|----|----|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Saya merasa jumlah pekerjaan yang diberikan kepada saya sesuai dengan kemampuan dan waktu yang tersedia. | | | | | |
| 2 | Beban kerja saya saat ini tidak menghambat produktivitas dan kualitas hasil pekerjaan saya | | | | | |

B. Kualitas Pekerjaan

| No | Pernyataan | STS | TS | CS | S | SS |
|----|--|-----|----|----|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Saya selalu berusaha menyelesaikan pekerjaan dengan standar kualitas yang tinggi. | | | | | |
| 2 | Hasil pekerjaan saya memenuhi ekspektasi dan standar yang ditetapkan oleh perusahaan | | | | | |

C. Ketepatan Waktu

| No | Pernyataan | STS | TS | CS | S | SS |
|----|--|-----|----|----|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Saya selalu menyelesaikan tugas dan pekerjaan sesuai dengan tenggat waktu yang telah ditetapkan. | | | | | |
| 2 | Saya jarang mengalami keterlambatan dalam menyelesaikan pekerjaan yang diberikan kepada saya. | | | | | |

D. Kehadiran

| No | Pernyataan | STS | TS | CS | S | SS |
|----|--|-----|----|----|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Saya selalu hadir tepat waktu sesuai dengan jadwal kerja yang telah ditetapkan | | | | | |
| 2 | Saya jarang absen atau meninggalkan pekerjaan tanpa alasan yang jelas | | | | | |

E. Kemampuan Kerja Sama

| No | Pernyataan | STS | TS | CS | S | SS |
|----|---|-----|----|----|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Saya dapat bekerja sama dengan rekan kerja untuk menyelesaikan tugas secara efektif. | | | | | |
| 2 | Saya selalu berusaha berkomunikasi dan berkoordinasi dengan baik dalam tim untuk mencapai tujuan bersama. | | | | | |

3. Variabel kinerja pembiayaan (Y)

Indocator : Penjualan, Profitabilitas, Kepuasan Pelanggan, Loyalitas Pelanggan, Brand Awareness, Brand equity.

A. Penjualan

| No | Pernyataan | STS | TS | CS | S | SS |
|----|--|-----|----|----|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Saya mampu mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. | | | | | |
| 2 | Strategi penjualan yang diterapkan perusahaan membantu meningkatkan jumlah produk atau layanan yang terjual. | | | | | |

B. Profitabilitas

| No | Pernyataan | STS | TS | CS | S | SS |
|----|--|-----|----|----|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Strategi yang diterapkan perusahaan mampu meningkatkan profitabilitas secara berkelanjutan. | | | | | |
| 2 | Saya merasa bahwa peningkatan penjualan berkontribusi langsung terhadap profitabilitas perusahaan. | | | | | |

C. Kepuasan Pelanggan

| No | Pernyataan | STS | TS | CS | S | SS |
|----|--|-----|----|----|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Saya merasa puas dengan kualitas layanan yang diberikan oleh perusahaan | | | | | |
| 2 | Produk atau layanan yang saya terima sesuai dengan harapan dan kebutuhan saya. | | | | | |

D. Loyalitas Pelanggan

| No | Pernyataan | STS | TS | CS | S | SS |
|----|--|-----|----|----|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Saya cenderung terus menggunakan produk atau layanan dari perusahaan ini dibandingkan dengan kompetitor. | | | | | |
| 2 | Saya bersedia merekomendasikan produk atau layanan perusahaan ini kepada orang lain. | | | | | |

E. Brand Awareness

| No | Pernyataan | STS | TS | CS | S | SS |
|----|---|-----|----|----|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Saya mengenal dan mudah mengingat merek perusahaan ini dibandingkan dengan merek lain. | | | | | |
| 2 | Saya dapat mengenali produk atau layanan perusahaan ini hanya dari logo, warna, atau slogannya. | | | | | |

F. Brand Equity

| No | Pernyataan | STS | TS | CS | S | SS |
|----|---|-----|----|----|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Saya percaya bahwa merek ini memiliki nilai lebih dibandingkan dengan merek lain di industri yang sama. | | | | | |
| 2 | Saya bersedia membayar lebih untuk produk atau layanan dari merek ini karena reputasi dan kualitasnya. | | | | | |

Lampiran : Tabulasi Data Hasil Responden

| PENGARUH STRATEGI PEMASARAN (X1) | | | | | | | | TOTAL |
|----------------------------------|------|-------|------|-------|------|-----------|------|-------|
| Product | | Price | | Place | | Promotion | | |
| X1.1 | X1.2 | X1.3 | X1.4 | X1.5 | X1.6 | X1.7 | X1.8 | |
| 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 37 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 36 |
| 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 37 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 37 |
| 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 34 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 31 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 36 |
| 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 38 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 39 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 37 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 39 |
| 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 38 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 38 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 31 |
| 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 37 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 37 |
| 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 38 |

| MANAJEMEN SDM (X2) | | | | | | | | | | TOT AL |
|---------------------|----------|-----------------------|----------|--------------------|----------|-----------|----------|-----------------------------|-----------|-----------|
| Jumlah Pekerjaan | | Kualitas Pekerjaan | | Ketepatan Waktu | | Kehadiran | | Kemampu an Kerja Sama | | |
| X2. 1 | X2. 2 | X2. 3 | X2. 4 | X2. 5 | X2. 6 | X2. 7 | X2. 8 | X2. 9 | X2. 10 | |
| 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 45 |
| 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 45 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 40 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 45 |
| 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 43 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 50 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 44 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 46 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 48 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 37 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 40 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 38 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 47 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 50 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 48 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 49 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 43 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 49 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 48 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 50 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 48 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 40 |
| 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 39 |
| 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 45 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 46 |
| 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 46 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 46 |
| 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 45 |
| 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 45 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 49 |

3. Hasil Uji Reliability**a. Reliability X1****Scale: ALL VARIABLES**

| Case Processing Summary | | | |
|---|-----------------------|----|-------|
| | | N | % |
| Cases | Valid | 35 | 100.0 |
| | Excluded ^a | 0 | .0 |
| | Total | 35 | 100.0 |
| a. Listwise deletion based on all variables in the procedure. | | | |

| Reliability Statistics | |
|-------------------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .836 | 8 |

b. Reliability X2**Scale: ALL VARIABLES**

| Case Processing Summary | | | |
|---|-----------------------|----|-------|
| | | N | % |
| Cases | Valid | 35 | 100.0 |
| | Excluded ^a | 0 | .0 |
| | Total | 35 | 100.0 |
| a. Listwise deletion based on all variables in the procedure. | | | |

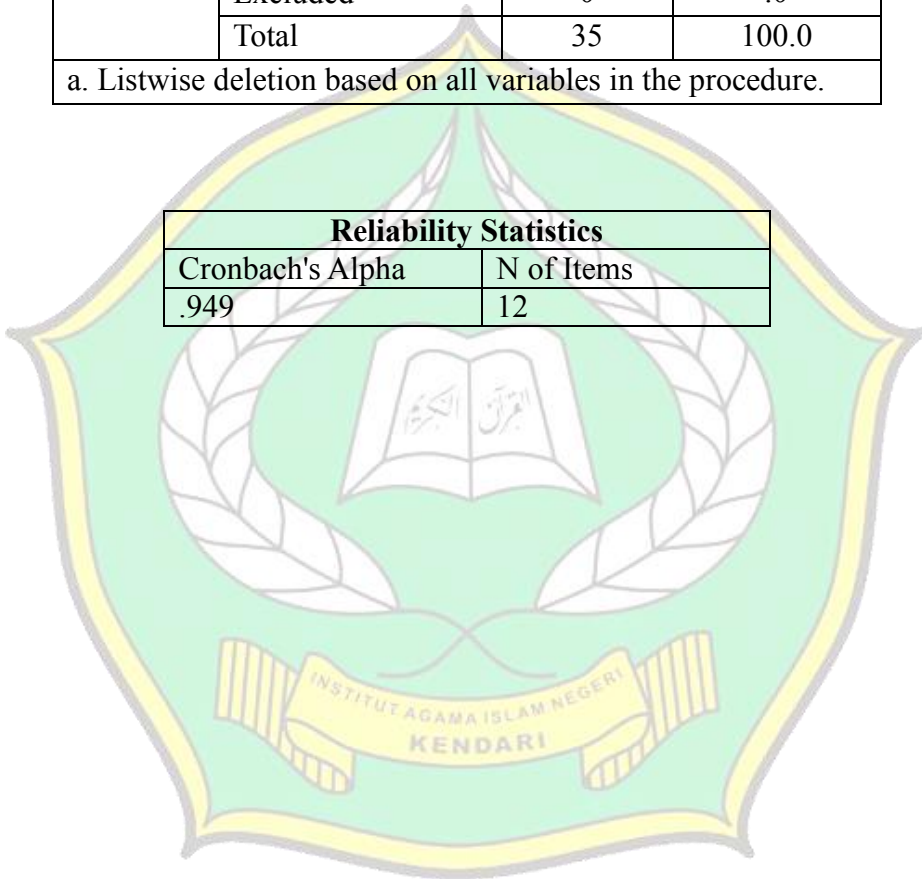
| Reliability Statistics | |
|-------------------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .867 | 10 |

c. Reliability Y

Scale: ALL VARIABLES

| Case Processing Summary | | | |
|---|-----------------------|----|-------|
| | | N | % |
| Cases | Valid | 35 | 100.0 |
| | Excluded ^a | 0 | .0 |
| | Total | 35 | 100.0 |
| a. Listwise deletion based on all variables in the procedure. | | | |

| Reliability Statistics | |
|-------------------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .949 | 12 |



4. Hasil Uji Asumsi Klasik

a. Hasil Uji Normalitas

NPar Tests

[DataSet0]

| One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test | | | | |
|------------------------------------|----------------|--------------------|---------------|--------------------|
| | | Strategi Pemasaran | Manajemen SDM | Kinerja Pembiayaan |
| N | | 35 | 35 | 35 |
| Normal Parameters ^{a,b} | Mean | 36.43 | 44.83 | 53.63 |
| | Std. Deviation | 2.852 | 3.634 | 5.242 |
| Most Extreme Differences | Absolute | .126 | .205 | .145 |
| | Positive | .111 | .137 | .129 |
| | Negative | -.126 | -.205 | -.145 |
| Kolmogorov-Smirnov Z | | .745 | 1.210 | .858 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .635 | .107 | .453 |
| a. Test distribution is Normal. | | | | |
| b. Calculated from data. | | | | |

b. Uji Multikolinearitas

| Variables Entered/Removed ^a | | | |
|---|--|-------------------|--------|
| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
| 1 | Manajemen SDM, Strategi Pemasaran ^b | . | Enter |
| a. Dependent Variable: Kinerja Pembiayaan | | | |
| b. All requested variables entered. | | | |

| Coefficients ^a | | | |
|---------------------------|--------------------|-------------------------|-------|
| Model | | Collinearity Statistics | |
| | | Tolerance | VIF |
| 1 | Strategi Pemasaran | .663 | 1.508 |
| | Manajemen SDM | .663 | 1.508 |

a. Dependent Variable: Kinerja Pembiayaan

c. Hasil Uji Heteroskedastisitas

| Coefficients ^a | | | | | | |
|---------------------------|--------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | -1.620 | 5.417 | | -.299 | .767 |
| | Strategi Pemasaran | .255 | .165 | .324 | 1.550 | .131 |
| | Manajemen SDM | -.107 | .129 | -.173 | -.828 | .414 |

a. Dependent Variable: ABS_RES

**d. Hasil Regresi Linear Berganda
Regression
[DataSet0]**

| Variables Entered/Removed ^a | | | |
|--|---|-------------------|--------|
| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
| 1 | Manajemen SDM, Strategi Pemasaran ^b | . | Enter |

a. Dependent Variable: Kinerja Pembiayaan

b. All requested variables entered.

| Model Summary ^b | | | | |
|----------------------------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
| 1 | .711 ^a | .506 | .475 | 3.797 |

a. Predictors: (Constant), Manajemen SDM, Strategi Pemasaran

b. Dependent Variable: Kinerja Pembiayaan

| ANOVA^a | | | | | | |
|--|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| Model | | Sum of Squares | Df | Mean Square | F | Sig. |
| 1 | Regression | 472.768 | 2 | 236.384 | 16.394 | .000 ^b |
| | Residual | 461.403 | 32 | 14.419 | | |
| | Total | 934.171 | 34 | | | |
| a. Dependent Variable: Kinerja Pembiayaan | | | | | | |
| b. Predictors: (Constant), Manajemen SDM, Strategi Pemasaran | | | | | | |

| Coefficients^a | | | | | | |
|---|--------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 4.666 | 9.224 | | 2.506 | .000 |
| | Strategi Pemasaran | .210 | .280 | .114 | 2.748 | .001 |
| | Manajemen SDM | .922 | .220 | .639 | 4.188 | .000 |
| a. Dependent Variable: Kinerja Pembiayaan | | | | | | |

Lampiran : Dokumentasi





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KENDARI
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Sultan Qaimuddin No. 17 Kelurahan Baruga, Kendari Sulawesi Tenggara
Telp/Fax. (0401) 3193710/ 3193710
email : iainkendari@yahoo.co.id website : http://iainkendari.ac.id

PENGESAHAN SEMINAR HASIL

Proposal skripsi dengan Judul "**Pengaruh Strategi Pemasaran dan Manajemen SDM Terhadap Kinerja Pembiayaan Gadaai Emas Pada BSI (BSI KCP A. Silondae 1)**" yang ditulis oleh **ELMA WULANDARI NIM. 2021050102106** Mahasiswa Program Studi **Perbankan Syariah** Fakultas **Ekonomi dan Bisnis Islam** IAIN Kendari, telah diuji dan dipresentasikan dalam **Seminar Hasil** yang diselenggarakan pada hari **Kamis** tanggal **06 Maret 2025** dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk **dilanjutkan pada tahap Ujian Skripsi**.

Dosen Penguji Seminar Hasil

| | | | |
|------------|---|---|---------|
| Ketua | : | Dr. Hj. Ummi Kalsum M.Ag | (.....) |
| Sekretaris | : | Lily Ulfia SE., ME | (.....) |
| Anggota1 | : | Evie Sukma SE.,M.Ak.,Ak | (.....) |
| Anggota2 | : | Miftahur Rahman Hakim, SEI., ME. | (.....) |

Kendari, 14 Maret 2025
Dekan

Dr. Muhammad Hadi, M.H.I.
NIP. 197508152009011011



PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI TENGGARA
BADAN RISET DAN INOVASI DAERAH

Alamat : Jl. Mayjend S. Parman No. 03 Kendari 93121
Website : <https://brida.sultra prov.go.id> Email: bridaprov.sultra@gmail.com

Kendari, 06 Januari 2025

Nomor : 070/ 46 / I /2025
Lampiran :
Perihal : Izin Penelitian

Yth. Direktur BSI KCP A. Silondae 1 Kendari
di –
Tempat

Berdasarkan Surat Dekan FEBI IAIN Kendari Nomor :
03/In.23/FE.1/PP.00/01/2025 tanggal, 6 Januari 2025 perihal tersebut, dengan ini
menerangkan bahwa Mahasiswa atas nama :

Nama : ELMA WULANDARI
NIM : 2021050102106
Prog. Studi : Perbankan Syariah
Pekerjaan : Mahasiswa
Lokasi Penelitian : BSI KCP A. Silondae Kendari

Bermaksud untuk melakukan Penelitian/Pengambilan Data pada wilayah sesuai Lokasi penelitiannya, dalam rangka penyusunan Skripsi, dengan judul, "*Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Manajemen Sdm Terhadap Kinerja Pembiayaan Gadai Emas Pada BSI (BSI KCP A Silondae 1)*".

Yang akan dilaksanakan dari tanggal : 06 Januari 2025 sampai selesai.

Sehubungan dengan hal tersebut, pada prinsipnya menyetujui pelaksanaan penelitian dimaksud dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Senantiasa menjaga keamanan dan ketertiban serta mentaati perundang-undangan yang berlaku.
2. Badan Riset dan Inovasi Daerah Provinsi Sulawesi Tenggara hanya menerbitkan izin penelitian sekali untuk setiap penelitian
3. Menyerahkan 1 (satu) rangkap copy hasil penelitian kepada Gubernur Sulawesi Tenggara
Cq. Kepala Badan Riset dan Inovasi Daerah Provinsi Sulawesi Tenggara.
4. Surat izin akan dibatalkan dan dinyatakan tidak berlaku apabila di salah gunakan.

Demikian surat Izin Penelitian ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.



Ditandatangani secara elektronik oleh:
Kepala Badan Riset dan Inovasi Daerah
Provinsi Sulawesi Tenggara

Dra. Hj. ISMA, M. Si
NIP 19660306 198603 2 016

Tembusan:

1. Gubernur Sulawesi Tenggara (sebagai laporan) di Kendari;
2. Dekan FEBI IAIN Kendari di Kendari;
3. Ketua Prodi Perbankan Syariah FEBI IAIN Kendari di Kendari;
4. Yang Bersangkutan.-;

skripsi elma (1).docx

ORIGINALITY REPORT

| | | | |
|--------------------------------|--------------------------------|----------------------------|------------------------------|
| 30% SIMILARITY INDEX | 30% INTERNET SOURCES | 10% PUBLICATIONS | 14% STUDENT PAPERS |
|--------------------------------|--------------------------------|----------------------------|------------------------------|

PRIMARY SOURCES

| | | |
|-----------|---|-----------|
| 1 | repository.ar-raniry.ac.id Internet Source | 7% |
| 2 | repository.iainpalopo.ac.id Internet Source | 4% |
| 3 | eprints.unpak.ac.id Internet Source | 4% |
| 4 | Submitted to Forum Perpustakaan Perguruan Tinggi Indonesia Jawa Timur Student Paper | 2% |
| 5 | repository.penerbitwidina.com Internet Source | 2% |
| 6 | eprints.ukmc.ac.id Internet Source | 1% |
| 7 | repository.uin-suska.ac.id Internet Source | 1% |
| 8 | repository.radenintan.ac.id Internet Source | 1% |
| 9 | repo.iainbatusangkar.ac.id Internet Source | 1% |
| 10 | anzdoc.com Internet Source | 1% |
| 11 | Submitted to Southville International School and Colleges Student Paper | 1% |

BIODATA**1. Identitas Diri**

- a. Nama : ELMA WULANDARI
- b. NIM : 2021050102106
- c. Tempat Tanggal Lahir : Pamandati, 23 Juni 2003
- d. Agama : Islam
- e. Jenis Kelamin : Perempuan
- f. Anak ke : (1) Satu
- g. Alamat Asal : Ds. Pamandati, Kec. Lainea, Kab.
Konawe Selatan
- h. No. Telepon : 085341009218
- i. E-mail : elmawulandari521@gmail.com

2. Data Keluarga

- a. Nama Orang Tua
 - Ayah : GENDUT SULARSO
 - Ibu : LUMIATIN
- b. Saudara : Saskia Wulandari dan Nasma Zahira

3. Riwayat Pendidikan

- a. TK : KUNCUP MELATI
- b. SD/MI : SDN 2 LAINEA
- c. SMP/MTS : SMPN 11 KONSEL
- d. SMA/MAN : SMKN 5 KONSEL

