

PENGARUH PROMOSI TERHADAP MINAT BERTRANSAKSI NASABAH PADA PRODUK CICIL EMAS DI PT. BANK SYARIAH INDONESIA (BSI) KCP. DURI HANGTUAH 1

Nama Mahasiswa : Mhd Lukmanur Hakim
NIM : 5103211576
Dosen Pembimbing : Supriati, S.ST, M.Si

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis tanggapan responden mengenai promosi pada produk cicil emas, untuk menganalisis tanggapan ressponden mengenai minat bertransaksi pada produk cicil emas, dan untuk menganalisis pengaruh promosi terhadap minat bertransaksi nasabah pada produk cicil emas di PT. Bank Syariah Indonesia KCP. Duri Hangtuh 1. Penelitian ini menggunakan jenis data kuantitatif. Jenis penelitian ini adalah penelitian asosiatif. Dengan menggunakan sumber data primer (kuesioner). Teknik pengambilan sampel menggunakan *Nonprobability Sampling* dengan jumlah responden 100 orang. Pengumpulan data menggunakan kuesioner dengan menyebarkan secara *online* kepada nasabah Bank BSI KCP. Duri Hangtuh 1 yang menjadi responden dan di analisis menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, uji korelasi sederhana, uji regresi linear sederhana dan uji T. Hasil penelitian ini menunjukkan adanya tanggapan responden yaitu bahwa terdapat promosi pada produk cicil emas, terdapat minat bertransaksi pada produk cicil emas, dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat bertransaksi/beli nasabah pada produk cicil emas pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP. Duri Hangtuh 1.

Kata Kunci: Bank BSI, Cicil Emas, Minat Bertransaksi, Nasabah, Promosi

***THE INFLUENCE OF PROMOTION ON CUSTOMER
TRANSACTION INTEREST IN GOLD INSTALLMENT
PRODUCTS AT PT. BANK SYARIAH INDONESIA (BSI) KCP.
DURI HANGTUAH 1***

Studen Name : Mhd Lukmanur Hakim
Student ID Number : 5103211576
Supervisor : Supriati, S.ST, M.Si

Abstract

The aim of this research is to analyze respondents' responses regarding promotions on gold installment products, to analyze respondents' responses regarding their interest in transacting with gold installment products, and to analyze the influence of promotions on customers' interest in transacting with gold installment products at PT. Bank Syariah Indonesia KCP. Duri Hangtuh 1. This research uses quantitative data types. This type of research is associative research. Using primary data sources (questionnaires). The sampling technique employs Nonprobability Sampling with a total of 100 respondents. Data collection is done using a questionnaire distributed online to customers of Bank BSI KCP. Duri Hangtuh 1, who are the respondents, and is analyzed using validity tests, reliability tests, classical assumption tests, simple correlation tests, simple linear regression tests, and T-tests. The results of this study indicate that there is a response from respondents that there are promotions on gold installment products, There is interest in transacting with the gold installment product, and promotions have a positive and significant effect on customers' interest in transacting/purchasing the gold installment product at PT. Bank Syariah Indonesia KCP. Duri Hangtuh 1.

Keywords: Bank BSI, Gold Installment, Transaction Interest, Customers, Promotion