

## RINGKASAN

**Pengaruh Promosi dan Pelayanan Terhadap Minat Konsumen Menjadi Nasabah di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Medan Putri Hijau.**

PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Medan Putri Hijau, merupakan salah satu perusahaan dalam bidang perbankan yang kegiatannya menghimpun dana dengan menerima simpanan dan melakukan penyaluran berupa kredit kepada masyarakat. Maka sangat diperlukan pelayanan yang berkualitas dan kegiatan promosi yang mendukung dalam kegiatannya. Selain hal tersebut, dengan semakin banyaknya kompetitor dalam bidang usaha yang sama dengan berbagai kelebihan yang dimiliki, maka perusahaan dituntut untuk melakukan upaya promosi sebagai media untuk mengenalkan kepada publik akan kelebihan layanan dan keuntungan jika menjadi nasabah di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Medan Putri Hijau.

Rumusan permasalahan dalam penelitian ini yaitu "Seberapa Besar Pengaruh Promosi dan Pelayanan Terhadap Minat Konsumen Menjadi Nasabah di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Medan Putri Hijau".

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh promosi dan pelayanan serta korelasinya terhadap minat konsumen untuk menjadi nasabah di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Medan Putri Hijau dan untuk mengetahui bagaimana promosi dan pelayanan yang dilakukan di perusahaan didalam rangka meningkatkan minat konsumen untuk menjadi nasabah di Perusahaan. Sedangkan manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai wahana bagi penulis untuk mengembangkan pengetahuan secara praktis dengan metode dan prosedur ilmiah melalui langkah-langkah eksperimen lapangan.

Dari hasil perhitungan statistik, dengan analisis korelasi diperoleh nilai  $R_{xy}$  sebesar 0,856 dimana dengan  $n = 30$  maka  $R_{tabel}$  pada taraf kritik 5% = 0,361, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang sangat kuat antara pelayanan dan promosi dengan minat konsumen, untuk menjadi nasabah. Dari hasil Uji F terhadap signifikansi dari koefisien korelasi diperoleh nilai  $F_{hitung}$  sebesar 36,89. Dengan nilai pembanding  $F_{tabel}$  pada  $dk (n-k-1) = 28$  sebesar 3,44 pada taraf 5% maka dapat disimpulkan bahwa pelayanan dan promosi secara signifikan mempengaruhi minat konsumen untuk menjadi nasabah di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Medan Putri Hijau.

Secara umum upaya yang dilakukan oleh PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Medan Putri Hijau dalam menjangkau nasabah baru belum berjalan dengan baik, hal tersebut diketahui dari tingginya pengaruh yang diperlihatkan oleh kedua aspek atau variabel yang diteliti dalam penelitian ini, sehingga kedepannya PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Medan Putri Hijau harus lebih baik lagi dalam memberikan pelayanan kepada nasabah dan lebih giat dalam melakukan promosi kepada masyarakat.

**Kata Kunci:** Promosi, Pelayanan, Nasabah