

**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN PROMOSI PENJUALAN
TERHADAP MINAT MENABUNG NASABAH TAPLUS
(Studi Pada Bank BNI KCP Setiabudhi Bandung)**

**Oleh:
Firlana Whydia Putra**

**Pembimbing:
Fitria Lilyana, SE., MSi**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kualitas pelayanan dan promosi penjualan yang mempengaruhi secara bersamaan atau sebagian terhadap minat menabung nasabah taplus. Penelitian ini dilakukan di Bank BNI Kantor Cabang Pembantu Setiabudhi Bandung.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif dan verifikatif sedangkan sampel dalam penelitian ini adalah nasabah taplus yang terdaftar pada Bank BNI KCP Setiabudhi Bandung. Teknik penentuan sampel menggunakan *simple random sampling*, memberikan peluang yang sama bagi seluruh populasi untuk menjadi sampel, dengan jumlah responden adalah 95 responden. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda.

Hasil penelitian menunjukkan secara parsial, kualitas pelayanan berpengaruh terhadap minat menabung nasabah taplus dan promosi penjualan berpengaruh terhadap minat menabung nasabah taplus. Secara simultan terdapat pengaruh dari kualitas pelayanan dan promosi penjualan terhadap minat menabung nasabah taplus.

Kata kunci: kualitas pelayanan, promosi penjualan, minat menabung nasabah taplus.