

ABSTRAK

Novi Trisadi, 71180311011, Strategi Efektif Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. Bank Sumut Kantor Cabang Koordinator Jl. Imam Bonjol Medan, Dibimbing Oleh : H. Edi Sopian, SE., MSi sebagai Pembimbing I, dan M. Sahnann, SE., MM sebagai Pembimbing II, Skripsi 2022

Agar bisa terus bertahan dimasa sekarang ini pihak perbankan harus bisa memikirkan strategi yang efektif untuk menambah jumlah nasabahnya, Tujuan dari penelitian ini adalah Mengetahui strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah nasabah yang menggunakan produk tabungan pada PT. Bank Sumut Kantor Cabang Koordinator Imam Bonjol Medan dan Menggali kendala yang dihadapi PT. Bank Sumut Kantor Cabang Koordinator Imam Bonjol Medan, Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, lokasi dan waktu penelitian yang dilakukan penulis adalah di PT. Bank Sumut Kantor Cabang Koordinator Imam Bonjol Medan, populasi dalam penelitian ini adalah Karyawan di PT. Sumut Kantor Cabang Koordinator JL. Imam Bonjol Medan sebanyak 109 karyawan, sedangkan sampel berjumlah 30 orang dengan kriteria yang sudah ditetapkan, teknik analisis data yang diunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda

Adapun yang menjadi hasil penelitian ini adalah, Terdapat pengaruh antara Faktor Eksternal terhadap Jumlah nasabah Bank Sumut Cabang Imam Bonjol Medan karena nilai t hitung $>$ dari t tabel (dan taraf signifikansi yang lebih kecil 0.05, Terdapat pengaruh antara Faktor Internal terhadap Jumlah nasabah Bank Sumut Cabang Imam Bonjol Medan dilihat dari nilai t hitung $>$ dari t tabel dan taraf signifikansi yang lebih kecil 0.05 dalam Terdapat pengaruh antara Faktor Eksternal dan Faktor Internal terhadap Jumlah nasabah Bank Sumut Cabang Imam Bonjol Medan, dilihat dari nilai f hitung $>$ dari f dan taraf signifikan yang lebih kecil dari 0.05.

Kata Kunci : Strategi Efektif , Meningkatkan Jumlah Nasabah

ABSTRACT

Novi Trisadi, 71180311011, *Effective Strategy In Increasing the Number of Customers At PT. Bank Sumut Branch Office Coordinator JL. Imam Bonjol, Medan, be Guided By : H. Edi Sopian, SE., MSi as Thesis Supervisor I, and M. Sahnan, SE., MM as Thesis Supervisor II, Thesis 2022*

In order to be able to continue to survive in this day and age, the banking sector must be able to think of an effective strategy to increase the number of its customers. The purpose of this research is to know the marketing strategy to increase the number of customers who use savings products at PT. Bank Sumut Branch Office Coordinator Imam Bonjol Medan and Exploring the obstacles faced by PT. Bank Sumut Branch Office Coordinator Imam Bonjol Medan, The type of research used in this research is descriptive research with a quantitative approach, the location and time of the research conducted by the author is at PT. Bank Sumut Branch Office Coordinator Imam Bonjol Medan, the population in this study are employees at PT. North Sumatra Branch Office Coordinator JL. Imam Bonjol Medan as many as 109 employees, while the sample amounted to 30 people with predetermined criteria, the data analysis technique used in this study was multiple linear regression analysis.

As for the results of this study, there is an influence between external factors on the number of customers of Bank Sumut Branch Imam Bonjol Medan because the value of t count $>$ from t table (and a smaller significance level of 0.05, there is an influence between Internal Factors on the number of customers of Bank Sumut Branch Imam Bonjol Medan seen from the value of t arithmetic $>$ from t table and a smaller significance level of 0.05 in There is an influence between External Factors and Internal Factors on the Number of Customers of Bank Sumut Imam Bonjol Medan Branch, seen from the value of f count $>$ of f and the significant level is smaller than 0.05

Keywords : Effective Strategies , Increase the Number of Customers,