

## ABSTRAK

**Mohammad Rifan Efendi**, 2023, *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Personal Selling Terhadap Minat Menabung Pada Produk Tabungan Multiguna di PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan*, Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Pembimbing: **Dr. R. Agoes Kamaroellah, M.Si.**

**Kata Kunci:** *Kualitas Pelayanan, Personal Selling, Minat Menabung*

Perkembangan dunia lembaga keuangan saat ini semakin kompleks, begitupun PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan. Berbagai macam jenis produk dan sistem usaha ditawarkan oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, salah satunya adalah Tabungan Multiguna. Berbagai cara dilakukan dalam meningkatkan kemajuan, diantaranya dengan meningkatkan kualitas pelayanan serta pemasaran. Pemasaran yang dimaksud adalah *personal selling*. Berdasarkan hal tersebut, maka tujuan penelitian dilakukan untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan dan *personal selling* terhadap minat menabung nasabah pada produk tabungan Multiguna.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode deskriptif. Populasi dalam penelitian ini seluruh nasabah Tabungan Multiguna di PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan sebanyak 7636 Nasabah. Teknik pengambilan sampel penelitian adalah *non probability sampling* dengan metode *Accidental sampling*. Penentuan ukuran sampel menggunakan rumus slovin dan diperoleh hasil sampel 99 responden. Teknik analisa data menggunakan analisis regresi linear berganda dengan SPSS 24.

Berdasarkan hasil uji T (uji parsial)  $t_{hitung}$  untuk variabel kualitas pelayanan ( $X_1$ ) sebesar 4,740 taraf sig. 0,000007, hal ini menunjukkan bahwa  $t_{hitung}$  (4,740) >  $t_{tabel}$  (1,984) dan nilai sig. (0,000007) < 0,05, yang berarti terdapat pengaruh positif dan signifikan kualitas pelayanan ( $X_1$ ) terhadap minat menabung (Y). Untuk hasil uji T (uji parsial)  $t_{hitung}$  untuk variabel *personal selling* ( $X_2$ ) sebesar 4,814 taraf sig. 0,000005, hal ini menunjukkan bahwa  $t_{hitung}$  (4,814) >  $t_{tabel}$  (1,984) dan nilai sig. (0,000005) < 0,05, yang berarti terdapat pengaruh positif dan signifikan *personal selling* ( $X_2$ ) terhadap minat menabung (Y). Sedangkan hasil uji F (simultan) menunjukkan bahwa diperoleh nilai  $F_{hitung}$  sebesar 32,005 dengan taraf signifikansi sebesar 0,000 dan nilai  $F_{tabel}$  sebesar 3,088. Hal ini menunjukkan bahwa nilai  $F_{hitung}$  (32,005) lebih besar dari  $F_{tabel}$  (3,088) dan taraf sig. (0,000) < 0,05. Maka dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan dan *personal selling* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung pada produk tabungan multiguna di PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.