

**PENGARUH STRATEGI PROMOSI DAN FAKTOR PSIKOLOGIS TERHADAP
KEPUTUSAN PENGGUNAAN
(Suatu Studi Pada Produk Pengguna Jasa Penghimpunan Dana
dari Pihak ke Tiga di Bank BJB Tasikmalaya)**

DRAF SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen
Pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Galuh

Oleh,

FAUZIYYAH SHABRINA NISSA ALAMSYAH
NIM. 3402150417



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS GALUH**

2022

ABSTRAK

Fauziyyah Shabrina Nissa Alamsyah, NIM. 3402150417. Pengaruh *Strategi Promosi* Dan Faktor Psikologis Terhadap Keputusan Penggunaan (Suatu Studi Pada Produk Pengguna Jasa Penghimpunan Dana Dari Pihak Ke Tiga Di Bank BJB Tasikmalaya. Dr. Nana Darna, S.E., M.M selaku pembimbing I dan Faizal Hariz Eko Prabowo, S.E., M.M. selaku pembimbing II.

Seiring perkembangan dunia perbankan, banyak produk dan jasa perbankan yang ditawarkan kepada masyarakat. Selain itu perbankan pun terus menumbuhkan rasa kepercayaan konsumen. Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini meliputi: Bagaimana pengaruh strategi promosi terhadap keputusan penggunaan pada produk Bank BJB Tasikmalaya; Bagaimana pengaruh faktor psikologis terhadap keputusan penggunaan pada produk Bank BJB Tasikmalaya; Bagaimana pengaruh strategi promosi dan faktor psikologis dan sikap konsumen terhadap keputusan penggunaan produk Bank BJB Tasikmalaya. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis ; pengaruh strategi promosi terhadap keputusan penggunaan pada produk Bank BJB Tasikmalaya; pengaruh faktor psikologis terhadap keputusan penggunaan pada produk Bank BJB Tasikmalaya; Bagaimana pengaruh strategi promosi dan faktor psikologis dan sikap konsumen terhadap keputusan penggunaan produk Bank BJB Tasikmalaya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey dengan pendekatan kuantitatif. Dengan jumlah populasi sebanyak 1.980 dan sampelnya sebanyak 95 orang nasabah. Sedangkan penggunaan analisis data yang digunakan adalah analisis koefisien korelasi, determinasi, regresi sederhana dan uji t dan uji F. Hasil dari penelitian dan pengolahan data menunjukkan bahwa Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara strategi promosi terhadap Keputusan Penggunaan Pada Produk Pengguna Jasa Penghimpunan Dana dari Pihak ke tiga di Bank Bjb Tasikmalaya.; Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Faktor psikologis terhadap Keputusan Penggunaan pada Produk Pengguna Jasa Penghimpunan Dana dari Pihak ke tiga di Bank Bjb Tasikmalaya; Strategi promosi dan Faktor psikologis memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Penggunaan pada Produk Pengguna Jasa Penghimpunan Dana dari Pihak ke tiga di Bank Bjb Tasikmalaya. Diharapkan Pengguna Jasa Penghimpunan Dana Dari Pihak Ke Tiga Di Bank BJB Tasikmalaya meningkatkan Strategi promosi dan Faktor psikologis sehingga akan lebih meningkatkan Keputusan Penggunaan.

***Kata Kunci:* Strategi promosi , Faktor psikologis dan Keputusan Penggunaan**