

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis dengan judul **“PENGARUH SALES PROMOTION DAN WORD OF MOUTH TERHADAP MINAT MENABUNG NASABAH PADA PRODUK SIMPEL IB (STUDI PADA BSI KC AHMAD YANI CILEGON)”** sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi dan diajukan pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Ini sepenuhnya asli merupakan hasil karya tulis ilmiah saya pribadi.

Adapun tulisan maupun pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini telah saya sebutkan kutipannya secara jelas dan sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku di bidang penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh skripsi ini merupakan hasil perbuatan plagiarisme atau mencontek karya tulis orang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi berupa pencabutan gelar kesarjanaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 01 Agustus 2022

Aini Rahmayanti
NIM. 181420171

ABSTRAK

Aini Rahmayanti, NIM: 181420171, Judul Skripsi: **Pengaruh *Sales Promotion* dan *Word of Mouth* terhadap Minat Menabung Nasabah pada Produk Simpel IB (Studi pada BSI KC Ahmad Yani Cilegon).**

Kurangnya minat menabung pada anak-anak di sekolah sering ditemukan pada saat ini dikarenakan sekolah tatap muka diberhentikan sejak adanya covid-19. Dengan memasarkan produk perbankan syariah yaitu produk tabungan simpanan pelajar islamic banking (Simpel IB) dengan pemasaran *sales promotion* dan *word of mouth* yang salah satunya dikelola oleh BSI KC Ahmad Yani Cilegon agar dapat menumbuhkan minat orang tua terutama anak-anak sekolah untuk menabung menggunakan produk tersebut.

Perumusan masalah yang ada pada penelitian ini ialah sebagai berikut: 1). Apakah *Sales Promotion* berpengaruh terhadap Minat Menabung Nasabah pada Produk Simpel IB ? 2). Apakah *Word Of Mouth* berpengaruh terhadap Minat Menabung Nasabah pada Produk Simpel IB ? 3). Apakah *Sales Promotion* dan *Word Of Mouth* berpengaruh secara simultan terhadap Minat Menabung Nasabah pada Produk Simpel IB ?

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis ada atau tidaknya pengaruh *sales promotion* dan *word of mouth* terhadap minat menabung nasabah pada produk simpel ib yang berada di BSI KC Ahmad Yani Cilegon.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan jenis metodologi penelitian riset lapangan atau disebut juga *Field Research*, dengan metode analisis regresi linier berganda. Data yang digunakan pada penelitian ini merupakan data primer yang diolah dengan menggunakan SPSS versi 25. Penelitian ini dilakukan di Bank Syariah Indonesia KC Ahmad Yani Cilegon.

Hasil penelitian secara parsial menunjukkan bahwa *Sales Promotion* (X_1) nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,256 > 1,294$ atau $0,000 < 0,1$), sehingga *sales promotion* berpengaruh terhadap minat menabung nasabah pada produk simpel ib, *Word of Mouth* (X_2) nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,994 > 1,294$ atau $0,004 < 0,1$), sehingga *word of mouth* berpengaruh terhadap minat menabung nasabah pada produk simpel ib. Secara simultan diperoleh nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($17.891 > 2,383$), dan nilai sig $<$ taraf sig ($0,000 < 0,1$) artinya *Sales Promotion* dan *Word of Mouth* bersama-sama mempengaruhi variabel terikat yaitu Minat Menabung Nasabah pada Produk Simpel IB (studi pada BSI KC Ahmad Yani Cilegon). Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 32,9%. Sedangkan sisanya sebesar 67,1% dipengaruhi oleh faktor lain selain dalam penelitian ini.

Kata Kunci: *Sales Promotion*, *Word of Mouth*, Minat Menabung Nasabah, Produk Simpel IB.



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
“SULTAN MAULANA HASANUDDIN” BANTEN

No : Nota Dinas
Lampiran : 1 (Satu) Eksemplar
Hal : **Pengajuan Munaqasyah**
a.n Aini Rahmayanti
NIM. 181420171

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam
UIN “SMH” Banten
di –
Serang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diperkenalkan dengan hormat, bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi Saudara Aini Rahmayanti, NIM. 181420171, yang berjudul: **“Pengaruh Sales Promotion dan Word of Mouth terhadap Minat Menabung Nasabah pada Produk Simpel IB (Studi pada BSI KC Ahmad Yani Cilegon)”**, diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi Ujian Munaqasyah pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Maka kami ajukan skripsi ini dengan harapan dapat segera dimunaqasyahkan.

Demikian, atas perhatian Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Serang, 01 Agustus 2022

Pembimbing I

Dr. Wazin, M.Si.
NIP. 196302251990031005

Pembimbing II

Mochamad Indrajit Roy, M.M
NIP. 198011292015031001

PERSETUJUAN

**PENGARUH SALES PROMOTION DAN WORD OF MOUTH TERHADAP
MINAT MENABUNG NASABAH PADA PRODUK SIMPEL IB (STUDI
PADA BSI KC AHMAD YANI CILEGON)**


Oleh:

Aini Rahmayanti

NIM. 181420171


Menyetujui,

Pembimbing I



Dr. Wazin, M.SI.
NIP. 196302251990031005


Pembimbing II



Mochamad Indrajit Roy, M.M.
NIP. 198011292015031001


Mengetahui,

**Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**



Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.SI
NIP. 196402121991032003

**Ketua Jurusan
Perbankan Syariah**



Henny Saraswati, M.M.
NIP. 198511172019032013

PENGESAHAN

Skripsi a.n. AINI RAHMAYANTI, NIM: 181420171 yang berjudul “Pengaruh *Sales Promotion* dan *Word of Mouth* terhadap Minat Menabung Nasabah pada Produk Simpel IB (Studi Pada BSI KC Ahmad Yani Cilegon)” telah diujikan dalam Sidang Munaqasyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, pada tanggal 13 Oktober 2022 Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana program Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah Universitas Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Serang, 13 Oktober 2022

Sidang Munaqasyah

Ketua Merangkap Anggota



Dr. Wazin, M.Si.

NIP. 196302251990031005

Sekretaris Merangkap Anggota



Nurmaita Hamsyiah, M.Si.

NIDN. 2005057904

Penguji I



Aan Ansori, M.M.

NIP. 197310152007011027

Anggota:

Penguji II



Soliyah Wulandari, M.Sc.

NIP. 198501022015032004

Pembimbing I



Dr. Wazin, M.Si.

NIP. 196302251990031005

Pembimbing II



Mochamad Indrajit Roy, M.M.

NIP. 19801129201531003

PERSEMBAHAN

*Sebagai Wujud Dari Ungkapan Rasa Cinta, Kasih Sayang Serta
Bakti yang Tulus.*

Saya Persembahkan Karya Kecil Ini Untuk :

*My Beloved Parents, Bapak Muhammad Maksum dan Ibu Haryani
Yang Telah Membesarkan Puteri Kecilnya Dengan Penuh Kasih
Sayang dan Menanamkan Sifat-Sifat Baik, Serta Selalu Memberikan
Support Yang Besar Dan Do'a Yang Selalu Dipanjatkan Untuk
Mengiringi Setiap Langkah Anak Perempuan Pertamanya Yang
Tercinta.*

*Kepada Adik Saya Mohammad Fazrul Rizqi, Serta Seluruh Keluarga
Besar Saya Yang Selalu Memberikan Dukungan, Kasih Sayang
Serta Kebahagiaan Dalam Hidup Saya.*

MOTTO

أَمْسِكْ عَلَيْكَ بَعْضَ مَالِكَ فَهُوَ خَيْرٌ لَكَ

"Simpanlah sebagian hartamu karena itu lebih baik bagimu".

(H.R al-Bukhari)

"If You Never Try, You Will Never Know"

RIWAYAT HIDUP

Penulis yang bernama Aini Rahmayanti, lahir di Pandeglang pada hari Minggu, 19 Maret 2000, anak perempuan pertama dari dua bersaudara yang lahir dari orang tua yang bernama Bapak M. Maksun dan Ibu Haryani.

Pendidikan yang telah ditempuh penulis, TK/TPA Nurul Iman Bitung Jaya, Tangerang lulus pada tahun 2006, SD Negeri 13 Kota Serang lulus pada tahun 2012, SMP Negeri 4 Kota Serang lulus pada tahun 2015, dan SMA Negeri 3 Kota Serang lulus pada tahun 2018. Kemudian, penulis melanjutkan studi di Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Perbankan Syariah sejak tahun 2018-2022.

Selama menjadi mahasiswa di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, penulis aktif mengikuti organisasi internal maupun eksternal kampus yang bertujuan untuk menambah relasi pertemanan dan mengasah skill pada diri penulis. Penulis aktif mengikuti organisasi Himpunan Mahasiswa Islam (HMI) sejak 2018-2021, Himpunan Jurusan Perbankan Syariah (HMJ-PBS) sebagai anggota Departemen PAO pada tahun 2020, Dewan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (DEMA-FEBI) sebagai Bendahara Umum 1 pada tahun 2021. Penulis juga pernah menjadi delegasi FORNASMEBI ke-III (Forum Nasional Mahasiswa Ekonomi dan Bisnis Islam) yang diadakan di UIN Raden Mas Said Surakarta pada tahun 2021, serta Penulis juga pernah mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh pihak jurusan, seperti Bimbingan Karir (BIMKAR) 2021, Pelatihan Pajak 2021, dan Pelatihan Sertifikasi Manajemen Risiko tingkat 1 pada tahun 2022.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul: ***“Pengaruh Sales Promotion dan Word of Mouth terhadap Minat Menabung Nasabah pada Produk Simpel IB (Studi pada BSI KC Ahmad Yani Cilegon)”*** yang disusun sebagai salah satu persyaratan guna memperoleh gelar sarjana stata satu pada program studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Maulana Hasanudin (SMH) Banten. Tanpa pertolongan dari-Nya, penulis tidak akan mampu menyelesaikan tugas akhir skripsi ini dengan baik. shalawat serta salam penulis panjatkan dan semoga terlimpah curahkan kepada baginda tercinta kita yaitu Nabi Muhammad SAW yang semoga kita semua mendapat syafa'atnya di yaumul akhir nanti.

Tak lupa, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan dalam penulisan skripsi ini. Penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan, dorongan, dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati serta ketulusan hati penulis mengucapkan terima kasih terkhusus kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Wawan Wahyudin, M.Pd., Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
2. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.Si., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten beserta segenap jajarannya.
3. Ibu Henny Saraswati, M.M., Ketua Program Studi Perbankan Syariah UIN SMH Banten, yang telah memberikan arahan dan persetujuan terhadap penulisan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Dr. Wazin, M.Si., Dosen Pembimbing I, yang telah membantu mengarahkan, mendidik, dan memberikan saran-saran yang terbaik kepada penulis hingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Bapak Mochamad Indrajit Roy, M.M., Dosen Pembimbing II, yang telah membantu mengarahkan, mendidik, dan memotivasi penulis hingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
6. Bapak Aan Ansori, M.M, Dosen Penguji I, yang telah bersedia menguji dan memeriksa hasil akhir skripsi dengan baik.
7. Ibu Soliyah Wulandari, M.Sc, Dosen Penguji II, yang telah bersedia memeriksa dan menguji hasil akhir skripsi dengan baik.
8. Bapak Hasanudin Bahja, Back Office Assistant BSI KC Ahmad Yani Cilegon yang telah membantu penulis dalam penelitian lapangan di BSI KC Ahmad Yani Cilegon.
9. Segenap Dosen UIN SMH Banten, terutama yang membimbing dan mengajar serta mendidik penulis selama menempuh

perkuliahan pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SMH Banten.

10. Kepada Staf Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, serta staf Akademik dan Karyawan UIN SMH Banten, yang telah membantu penulis untuk mendapatkan referensi berupa kepustakaan dan memberikan fasilitasnya.
11. Kedua orang tua, Bapak Muhammad Maksum dan Ibu Haryani. Terima kasih selalu menjadi garda terdepan yang memberikan kasih sayang, pengorbanan, semangat yang disertai do'a yang terus diberikan kepada penulis. Dukungan adik dan seluruh keluarga besar yang memberikan semangat serta motivasi kepada penulis.
12. Seluruh teman-teman terbaik DEMA FEBI 2021, HMJ Perbankan Syariah 2020, HMI Komsat Fasei, dan terkhusus teman-teman Jurusan Perbankan Syariah 2018 (E) yang selalu memberikan semangat, saling menguatkan, dan memberikan kenangan indah selama perkuliahan. Kelak semua akan menjadi kenangan yang manis untuk dikenang, dan kesuksesan akan menghampiri kita semua.
13. Teman-teman yang selalu membantuku dalam keadaan apapun, Tupai Squad (terkhusus lillah, ira, aul, caca, ifat, dan syifa) dan Lampung Squad terimakasih atas segala halnya, semoga jalinan silaturahmi akan terus terjaga.
14. *My Self*, terima kasih banyak telah berjuang menghabiskan waktu, tenaga, pikiran, dan materi untuk mencapai pencapaian saat ini. Terima kasih telah banyak bersabar, selalu menjadi kuat

disetiap halangan dan rintangan yang ada. Terima kasih untuk segala halnya yang terjadi di kehidupan ini, *your the best in your life*, tetap bersikap seperti padi yang semakin berisi semakin merunduk, dan tetaplah menjadi wanita yang kuat, hebat, pandai, dan beretika baik, because *if you never try, you'll never know And the last*, hanya kepada Allah SWT penulis memohon agar seluruh kebaikan dari semua pihak yang membantu selesainya skripsi ini, semoga diberikan balesan berlipat ganda. Penulis menyadari bahwa di dalam skripsi ini masih terdapat kekurangan baik dari segi penulisan maupun isi, oleh sebab itu kritik dan saran yang membangun senantiasa penulis harapkan. Penulis berharap semoga apa yang ditulis dalam skripsi ini dapat memberikan ilmu pengetahuan dan manfaat baik bagi penulis maupun pembaca. Amin.

Serang, 01 Agustus 2022

Penulis,

Aini Rahmayanti
NIM. 181420171

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	i
ABSTRAK	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Batasan Masalah	6
D. Perumusan Masalah	7
E. Tujuan Penelitian	7
F. Manfaat Penelitian	8
G. Sistematika Penulisan	9
BAB II KAJIAN TEORITIS	11
A. Promosi Penjualan (Sales Promotion)	11
1. Definisi Promosi Penjualan (Sales Promotion)...	11

2. Jenis-jenis Promosi Penjualan (Sales Promotion)	13
3. Strategi Promosi Penjualan (Sales Promotion) ...	15
4. Indikator-indikator Promosi Penjualan (Sales Promotion)	19
B. <i>Word of Mouth</i>	21
1. Definisi <i>Word of Mouth</i>	21
2. Manfaat <i>Word of Mouth</i>	23
3. Jenis-jenis <i>Word of Mouth</i>	24
4. Indikator-indikator <i>Word of Mouth</i>	25
C. Minat Menabung Nasabah	27
1. Definisi Minat Nasabah	27
2. Tahap Proses Keputusan Pembelian	29
3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian.....	31
4. Indikator-indikator Keputusan Pembelian	33
D. Penelitian Terdahulu	34
E. Hubungan <i>Sales Promotion</i> dan Minat Menabung Nasabah.....	41
F. Hubungan <i>Word Of Mouth</i> dan Minat Menabung Nasabah.....	43
G. Hipotesis	44
H. Kerangka Pemikiran	46
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	50
A. Waktu dan Tempat.....	50
B. Populasi dan Sampel	50

1. Populasi.....	50
2. Sampel.....	51
C. Jenis Metode Penelitian	54
D. Teknik Pengumpulan Data.....	55
1. Angket (Kuesioner).....	56
2. Observasi.....	57
E. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	58
1. Definisi Operasional	58
2. Pengukuran Variabel.....	62
F. Teknik Analisis Data	63
1. Uji Kualitas Data.....	64
2. Uji Asumsi Klasik.....	66
3. Persamaan Regresi	72
4. Uji Hipotesis	74
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	77
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	77
1. Sejarah Bank Syariah Indonesia (BSI).....	77
2. Visi dan Misi BSI.....	79
3. Struktur Organisasi BSI	80
4. Produk Simpanan Pelajar Islamic Banking (Simpel iB).....	81
B. Karakteristik Responden.....	84
1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	84
2. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan Nasabah	85

3.	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia Anak Nasabah	86
4.	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Anak Nasabah	87
C.	Tanggapan Responden Terhadap Variabel Penelitian.....	89
1.	Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Sales Promotion</i>	92
2.	Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Word Of Mouth</i>	93
3.	Tanggapan Responden Terhadap Variabel Minat Menabung Nasabah	94
D.	Analisis Data dan Pembahasan	96
1.	Uji Kualitas Data.....	96
2.	Uji Asumsi Klasik	100
3.	Persamaan Regresi	107
4.	Uji Hipotesis	112
E.	Pembahasan.....	121
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	129
A.	Kesimpulan	129
B.	Saran	129
	DAFTAR PUSTAKA	132
	LAMPIRAN	137

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1	Operasional Variabel penelitian	59
Tabel 3. 2	Pengukuran Variabel	63
Tabel 4. 1	Fitur-fitur Tabungan Simpel iB	83
Tabel 4. 2	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin...	84
Tabel 4. 3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan Nasabah	85
Tabel 4. 4	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia Anak Nasabah	86
Tabel 4. 5	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Anak Nasabah.....	88
Tabel 4. 6	Tanggapan Responden Terhadap Variabel Penelitian...	89
Tabel 4. 7	Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Sales Promotion</i>	92
Tabel 4. 8	Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Word of Mouth</i>	93
Tabel 4. 9	Tanggapan Responden Terhadap Variabel Minat Menabung Nasabah	95
Tabel 4. 10	Uji Validitas Variabel <i>Sales Promotion, Word of Mouth</i> , dan Minat Menabung Nasabah.....	97
Tabel 4. 11	Uji Reliabilitas Variabel <i>Sales Promotion, Word of Mouth</i> , dan Minat Menabung Nasabah.....	99
Tabel 4. 12	Uji Normalitas.....	101
Tabel 4. 13	Uji Multikolinieritas	103
Tabel 4. 14	Uji Autokorelasi dengan Durbin-Watson	104

Tabel 4. 15 Uji Heterokedastisitas dengan Uji Glejser.....	106
Tabel 4. 16 Uji Regresi Linier Berganda.....	108
Tabel 4. 17 Uji Koefisien Determinasi	112
Tabel 4. 18 Uji-T	114
Tabel 4. 19 Uji-F	118

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran.....	49
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi BSI KC Ahmad Yani Cilegon	81
Gambar 4. 2 Grafik Terima Tolak	120