

**ANALISIS PENGARUH SIKAP, NORMA SUBYEKTIF DAN KONTROL
KEPERILAKUAN TERHADAP NIAT NASABAH UNTUK TETEP MENABUNG DI
TABUNGAN TAHAPAN BCA**

(CABANG PEMBANTU BCA PONDOK CANDRA-WARU)

APRILYA DWITYA

ABSTRAK

Ketatnya persaingan dalam dunia perbankan saat ini membuat bank-bank terus berlomba memberikan layanan terbaik kepada nasabah dalam mengembangkan produk dan kualitas layanan, BCA selalu mempertimbangkan kebutuhan nasabah yang selalu berubah lebih jauh lagi, BCA terus menyempurnakan setiap produk dan jasa BCA dengan menambah berbagai fitur baru untuk meningkatkan kenyamanan nasabah dalam menggunakannya.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka permasalahan yang dapat di rumuskan sebagai berikut apakah sikap nasabah, norma subyektif dan kontrol berperilaku yang di rasakan nasabahnya mempunyai pengaruh terhadap niat nasabah untuk tetap menabung di tabungan tahapan BCA? Arti rumusan masalah tersebut tujuan yang ingin di capai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh sikap nasabah, norma subyektif dan kontrol berperilaku yang di rasakan nasabahnya mempunyai pengaruh terhadap niat nasabah untuk tetap menabung di tabungan tahapan BCA.

Jenis data yang digunakan adalah data primer sedangkan sumber data berasal dari jawaban kuisioner yang disebar pada 100 nasabah yang mempunyai minat untuk tetap menabung di tabungan Tahapan BCA dan yang berusia 25 – 50 tahun dan kuisioner tersebut terdiri dari 22 pernyataan yang dibagi menjadi 4 bagian.

Berdasarkan hasil Analisis dan Uji Hipotesis dapat diketahui ada pengaruh sikap (X1), norma subyektif (X2), dan kontrol berperilaku yang dirasakan nasabah (X3) terhadap niat nasabah untuk tetap menabung pada tabungannya tahapan Tahapan BCA (Y) yaitu sebesar 47,5%,

Keyword : Sikap Nasabah, Norma Subyektif, Kontrol Keperilaku, dan Niat

**ANALISIS PENGARUH SIKAP, NORMA SUBYEKTIF DAN KONTROL
KEPERILAKUAN TERHADAP NIAT NASABAH UNTUK TETEP MENABUNG DI
TABUNGAN TAHAPAN BCA**

(CABANG PEMBANTU BCA PONDOK CANDRA- WARU)

APRILYA DWITYA

ABSTRAK

Tighten emulation him in the world of banking in this time make bank –bank continue to rice to give best service to client In developing service quality and product, BCA always consider requirement of client which always change. Farther, BCA continue to complete each; every service and product of BCA added shar new fitur for the of client freshment in the him of.

Pursuant to above background, hence problems of which can formulated as follows what is client attitude, norm of subyektif behavioral control and which felt [by] client have influence to client enthusiasm to keep saving [at] Step saving of BCA?, Of problem ormula {of} target which wish to be reached from this research is to know influence of client attitude, norm of subyektif behavioral control and which felt [by] client have influenceto client intention to keep saving [at] Step saving of BCA.

Data type the used is primary data while data source come from answer of kuisisioner disseminated [at] 100 client having enthusiasm to keep saving [in] Step saving of BCA and which was have, age [to] 25 – 50 year, and the kuisisioner consist of 22 divided statement become 4 shares.

Pursuant to result Analyse and Test Hypothesis can know there [is] influence o client attitude (X1), norm of subyektif (X2), and behaviora control which felt [by] client (X3) to client enthusiasm to keep saving [at] Step saving of BCA (Y). that is equal to 47,5%,

Keyword : Attitude Client, Norm of Subyektif, Behavioral Control, and Intention