

ABSTRAK
**PENGARUH *PERSONAL SELLING* TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH
DALAM BERINVESTASI PADA PRODUK DEPOSITO BANK
PEMBANGUNAN DAERAH JAWA BARAT DAN BANTEN KANTOR
CABANG TASIKMALAYA**

Oleh:

**Terra Putri Setiawan
NPM 223404078**

Pembimbing I : Noneng Masitoh, Ir. MM.

Pembimbing II : Dedeh Sri Sudaryanti, S.E., M.Si.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *Personal Selling* terhadap keputusan nasabah dalam berinvestasi pada produk deposito di Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten (Bank BJB) Kantor Cabang Tasikmalaya. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dan kemunculan berbagai alternatif investasi digital, *Personal Selling* menjadi salah satu strategi pemasaran yang penting untuk membangun hubungan langsung dan kepercayaan nasabah. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan survei kepada nasabah deposito di Bank BJB KC Tasikmalaya. Hasil analisis menunjukkan bahwa *Personal Selling* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih deposito sebagai instrumen investasi. Temuan ini mengindikasikan bahwa interaksi langsung antara tenaga pemasar dan nasabah mampu meningkatkan pemahaman serta keyakinan terhadap produk deposito, sehingga strategi *Personal Selling* dapat menjadi salah satu kunci dalam mempertahankan dan menarik investor di tengah kompetisi pasar keuangan yang dinamis.

Kata kunci: *Personal Selling*, keputusan nasabah, deposito, pemasaran bank