

## **ABSTRAK**

### **PENGARUH KEUNGGULAN PRODUK, KEPUASAN DAN KOMUNIKASI PEMASARAN PRODUK TABANAS TERHADAP LOYALITAS NASABAH MENABUNG DI PT. BANK MESTIKA DHARMA TBK, KCP TOMANG ELOK MEDAN**

Program Studi Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesia

PT. Bank Mestika Dharma, Tbk Kcp Tomang Elok Medan sangat mengharapkan mempertahankan nasabah dalam jangka panjang, bahkan jika mungkin untuk selamanya. Tujuan penelitian ini adalah menguji dan menganalisis pengaruh keunggulan produk, kepuasan dan komunikasi pemasaran produk tabanas terhadap loyalitas nasabah menabung di PT. Bank Mestika Dharma Tbk, Kcp Tomang Elok Medan. Pendekatan penelitian kuantitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Populasi yaitu 69 nasabah tabanas yang dijadikan sebagai sampel sebanyak 69 responden penelitian ini dan 30 orang dilakukan pengujian validitas maupun reliabilitas. Modelnya dengan regresi linear berganda. Hasilnya adalah Keunggulan produk berpengaruh terhadap loyalitas nasabah menabung di PT. Bank Mestika Dharma Tbk, Kcp Tomang Elok Medan. Kepuasan nasabah berpengaruh terhadap loyalitas nasabah menabung di PT. Bank Mestika Dharma Tbk, Kcp Tomang Elok Medan. Komunikasi pemasaran produk tabanas berpengaruh terhadap loyalitas nasabah menabung di PT. Bank Mestika Dharma Tbk, Kcp Tomang Elok Medan. Keunggulan produk, kepuasan dan komunikasi pemasaran produk tabanas berpengaruh terhadap loyalitas nasabah menabung di PT. Bank Mestika Dharma Tbk, Kcp Tomang Elok Medan.

**Kata Kunci :** Keunggulan Produk, Kepuasan Nasabah, Komunikasi Pemasaran Produk dan Loyalitas Nasabah.