

**ANALISIS MINAT NASABAH TERHADAP TABUNGAN FAEDAH IB
(STUDI KASUS BANK BRI SYARIAH KCP MOJOSARI - MOJOKERTO)**

SKRIPSI

Oleh:

Qurrotu Aini

20161700220028



**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT PESANTREN KH. ABDUL CHALIM
MOJOKERTO**

2021

ANALISIS MINAT NASABAH TERHADAP TABUNGAN FEDAH IB
(STUDI KASUS BANK BRI SYARIAH KCP MOJOSARI – MOJOKERTO)

Skripsi

Diajukan kepada:

Fakultas Syariah Institut Pesantren KH. Abdul Chalim

Untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan



PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT PESANTREN KH. ABDUL CHALIM
MOJOKERTO
2021

ABSTRAK

Aini, Qurrotu, 2021. Analisis Minat Nasabah Terhadap Tabungan Faedah iB (Studi Kasus Bank BRI Syariah KCP Mojosari-Mojokerto). Skripsi Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Institut Pesantren KH. Abdul Chalim, Pembimbing I. Muhamad Toha, M.E Pembimbing II. Sundari, M.Pd.,

Pemasaran dilakukan untuk menarik minat nasabah untuk menggunakan produk BRI Syariah. Dalam hal ini bank menginginkan produknya mudah untuk dijual dan ekspansif banyak diminati oleh nasabah maupun calon nasabah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui minat nasabah terhadap tabungan Faedah iB di Bank BRI Syariah KCP Mojosari - Mojokerto. Untuk menjawab pertanyaan diatas maka penelitian ini dirancang dengan pendekatan deskriptif kualitatif dengan menggunakan pendekatan teori *Attention-Interest-Desire-Action* (Perhatian), bahwa nasabah tertarik dengan adanya produk tabungan Faedah iB karena inisiatifnya datang sendiri dan nasabah mengetahui tabungan Faedah iB langsung dari pihak BRI Syariah. 2) *Interest* (Ketertarikan), alasan nasabah menggunakan tabungan Faedah iB karena menyesuaikan dengan latar belakang status individu dan adanya pelayanan yang baik dari pihak BRI Syariah pada saat prosedur berlangsung. Nasabah merasa dilayani dengan baik dan mendapatkan penjelasan yang jelas dari pihak BRI Syariah terkait detail produk tabungan Faedah iB. 3) *Desire* (Keinginan), minat nasabah terkait biaya tabungan Faedah iB dikaitkan bergantung dari perspektif masing-masing dan kemampuannya. Nasabah memilih produk dengan biaya yang lebih ringan dan dapat digunakan sebagai alat menyimpan uang untuk keperluan internal nasabah. 4) *Action* (Menggunakan), bahwa alasan nasabah memilih keinginan untuk menggunakan tabungan Faedah iB untuk memenuhi kebutuhan bisnis usahanya. 5) Kesadaran Gaya Hidup Halal, bahwa nasabah memilih produk selain untuk memenuhi kebutuhan tabungan melainkan juga mengubah gaya hidup dalam memilih produk yang di

Kata Kunci: Minat Nasabah, Tabungan Faedah iB, Bank BRI Syariah.

ABSTRACT

Qurrotu Aini, 2021. Analysis of Interest of Customer Saving Deposit in iB Faedah (A Case Study on BRI Syariah in Mojokerto-Mojokerto). Thesis of Department of Islamic Economics, Islamic Faculty, KH. Abdul Chalim Institute, Supervisor I. Muhammad Toha, M.E Supervisor II. Sundari, M.Pd.,

Marketing is carried out to attract customer to use BRI Syariah products. In this case bank want their products to be easy to sell and expansive in demand by customers and prospective customers. This study aims to determine customer interest in iB Faedah saving deposit at BRI Syariah in Mojokerto – Mojokerto Bank. To answer the questions above, this research was designed with a qualitative descriptive approach using a case study approach. Based on the analysis of the data in this study, it can be concluded that 1) Attention, that customers know about iB Faedah saving deposit through their own initiative to come to the office. 2) Interest, customers know about iB Faedah saving deposit directly from BRI Syariah. 3) Desire, customers use Faedah saving deposit because it adjusts to the background of individual status and the existence of service from BRI Syariah during the procedure. Customers feel well served and receive a clear explanation from BRI Syariah regarding the details of the iB Faedah savings product. 4) Action (Using), that is the reason the customer has the desire to use the Faedah iB savings account to meet the business needs of his business. Awareness of clean lifestyles and customers have a purpose other than to meet financial needs but also to choose perspectives in choosing the products used.

Keywords: Interest of Customer, iB Faedah Savings Deposit, BRI Syariah.