



**Analisis Minat Nasabah Terhadap Tabungan Faedah iB
(Studi Kasus BRI Syariah KCP Mojosari - Mojokerto)**

Qurrotu Aini¹⁾, Mohamad Toha¹⁾, Sundari¹⁾

¹⁾Institut Pesantren K.H Abdul Chalim, Mojokerto

e-mail: ainiqu275@gmail.com, motoha013@gmail.com, sundarifre89@gmail.com

ABSTRAK

Riwayat Artikel

Tanggal diajukan:

12 November 2022

Tanggal diterima :

15 Desember 2022

Tanggal

dipublikasikan:

25 Januari 2023

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 studi kasus. Berdasarkan analisis data dalam penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa 1) Attention (Perhatian), bahwa nasabah mengetahui adanya produk tabungan Faedah iB dari inisiatifnya datang sendiri ke kantor dan nasabah mengetahui tabungan Faedah langsung dari pihak BRI Syariah. 2) Interest (Ketertarikan), alasan nasabah menggunakan tabungan Faedah 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 mendapat penjelasan yang jelas dari pihak BRI Syariah terkait detail produk tabungan Faedah iB. 3) Desire (Keinginan), minat nasabah terkait biaya tabungan Faedah dikatakan bergantung dari perspektif masing-masing dan kemampuannya. Nasabah memilih produk dengan biaya yang lebih ringan dan dapat digunakan sebagai alat menyimpan uang untuk kebutuhan internal nasabah. 4) Action (Menggunakan), bahwa alasan nasabah memiliki keinginan untuk menggunakan tabungan Faedah iB untuk memenuhi kebutuhan bisnis usahanya. 5) Kesadaran Gaya Hidup Halal, bahwa nasabah memiliki tujuan selain untuk memenuhi kebutuhan keuangan melainkan juga mengubah perspektif dalam memilih produk yang digunakan.

Kata kunci: Minat Nasabah; Tabungan Faedah iB; BRI Syariah

Abstract

This study aims to determine customer interest in Faedah iB savings at Bank BRI Syariah KCP Mojosari - Mojokerto. To answer the above questions, 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 are aware of the existence of the Faedah iB savings product from their own initiative to come to the office and customers know about the Faedah savings directly from BRI Syariah. 2) Interest, the reason customers use Faedah savings is because they adjust to the background of individual status and the good service from BRI Syariah during the procedure. Customers feel well served and receive a clear explanation from BRI Syariah regarding the details of the Faedah iB savings product. 3) Desire, the interest of the customer regarding the cost of saving Benefits is said to depend on each individual's perspective and ability. Customers choose products with lower costs and can be used as a means of saving money for the customer's internal needs. 4) Action (Using), that is the reason customers have the desire to use Faedah iB savings to meet their business business needs. 5) Awareness of Halal Lifestyle, that customers have a goal other than to fulfill their financial needs but also to change their perspective in choosing the products they use.

Keywords : customer interest; iB Benefit savings; BRI Syariah

**Corresponding
Author :**

Nama :

Qurrotu Aini

Institusi :

Institut Pesantren K.H

Abdul Chalim,

Mojokerto

Email :

ainiqu275@gmail.com

PENDAHULUAN

Menurut Undang-undang No. 21 Tahun 2008 Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Syariah. Dengan kata lain, Bank Syariah beroperasi sesuai dengan ketentuan Islam yaitu tidak menggunakan riba atau bunga dan mengedepankan nilai amanah. Perbankan di salah satu Mojokerto yakni Mojosari diketahui terdapat 14 bank yang terdiri dari BCA, BRI, BRI Syariah, Maybank, BTPN Purna Bakti, BPR Artaswasembada, Mandiri, FIF, BTN, BPRS Lantabur, Bank Jatim, dan Bank Danamon. Adapun Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang mempunyai peran sebagai perantara (*Financial Intermediary*), yaitu menghimpun Dana dari masyarakat yang mengalami kelebihan (*Surplus*) dan menyalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dana (*Deficit*).

Di Mojosari perbankan yang sedang mengalami perkembangan dan kemajuan adalah Bank BRI Syariah. Bank BRI Syariah memiliki keunggulan tanpa bunga dan nasabah akan mendapatkan *nisbah* atau bagi hasil yang dihitung dari bagi hasil bank (*revenue*). Bank BRI Syariah menerapkan akad *wadi'ah* (titipan) dan *mudharabah* (kerjasama). BRI Syariah Mojosari merupakan perbankan syariah satu-satunya yang berdiri sebagai Kantor Cabang Pembantu (KCP) di Mojosari Kabupaten Mojokerto, setelah Bank Syariah lain pindah ke luar kota. BRI Syariah KCP Mojosari berharap kehadirannya dapat menjadi jawaban atas kebutuhan pelaku ekonomi untuk mengelola keuangan berdasarkan sistem keuangan yang sehat dan bebas riba.

Jenis produk yang sering ditawarkan ke masyarakat dilapangan, yaitu produk pendanaan dan pembiayaan. Produk pendanaan contohnya tabungan, sedangkan produk pembiayaan contohnya pinjaman. Ada beberapa produk penghimpunan dana pihak ketiga di bank BRI Syariah KCP Mojosari yang di pasarkan kepada nasabah. Produk yang cukup diminati diantaranya adalah tabungan Faedah iB. Tabungan Faedah iB yaitu simpanan dengan prinsip titipan yang diperuntukkan untuk nasabah yang menginginkan kemudahan serta kenyamanan dalam transaksi keuangan; Transfer sesama BRI Syariah dan antar Bank, Pembayaran Telkomsel, tsel, XL, Smart-Fren, PLN, Post paid, SPP, Telkomvision, TV, Internet, Telkom Speedy, donasi qurban, infaq, zakat, wakaf, PAM, PDAM, Paket data, dan Voucher pulsa serta tarik tunai.

BRI Syariah menerapkan bonus yang diterima nasabah jika tabungan mencapai minimal Rp 1.000.000 yaitu sebesar 1%, mendapat bonus dikarenakan akad yang digunakan pada tabungan Faedah menggunakan akad *Wadiah*. Sehingga tabungan Faedah iB menjadi produk unggulan BRI Syariah sebagai penghimpun dana dari nasabah. Menurut Pimpinan bank sendiri, apabila nasabah tabungan banyak, dipercaya dapat menambah keuntungan perusahaan. Keunggulan tabungan Faedah iB adalah gratis biaya administrasi bulanan, gratis biaya kartu ATM bulanan, biaya tarik tunai ringan di seluruh jaringan ATM BRI, biaya transfer ringan di seluruh jaringan ATM BRI, ATM Bersama dan Prima, Biaya di bawah saldo minimum tidak ada, biaya penutupan rekening tidak

ada, biaya penarikan sebelum jatuh tempo tidak ada, dapat melakukan penarikan setiap saat.

Salah satu cara bank BRI Syariah untuk menarik minat calon nasabah untuk mendaftarkan diri menjadi nasabah tabungan Faedah iB BRI Syariah KCP Mojosari adalah dengan melakukan pemasaran. Minat adalah perpaduan antara keinginan dan kemauan yang dapat berkembang, minat merupakan salah satu faktor yang cukup penting dalam mempengaruhi preferensi nasabah dalam menabung. Pemasaran dilakukan untuk menarik minat calon nasabah untuk menggunakan produk BRI Syariah. Setiap bank harus memiliki strategi pemasaran yang tepat untuk memasarkan produk-produknya. Dalam hal ini, apabila bank menginginkan produknya mudah untuk dijual dan ekspansif atau dalam kata lain banyak diminati oleh nasabah maupun calon nasabahnya, maka persyaratan dan produknya harus dipermudah. Sebuah solusi untuk mempermudah hal tersebut adalah dengan memasarkan produk tersebut kepada masyarakat dengan berbagai strategi pemasaran yang berkualitas.

Standar yang diinginkan untuk memenuhi sebuah penghimpunan dana berkualitas perlu diketahui oleh pihak bank dan nasabah. Sebuah solusi untuk mempermudah hal tersebut adalah dengan memasarkan produk tersebut kepada masyarakat dengan berbagai strategi pemasaran yang berkualitas. Pemasaran dari produk bank memiliki berbagai macam strategi, yaitu: produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*), orang (*people*), bukti fisik (*physical evidence*), proses (*process*). Pemasaran yang efektif dengan mengedepankan tersampainya informasi produk untuk mencapai tujuan yang maksimal yaitu untuk menarik minat nasabah menabung di tabungan Faedah iB.

Tabel 1. Data Nasabah Tabungan Faedah iB BRI Syariah KCP Mojosari
2016-2020 per Juni

No	Tahun	Nasabah Tabungan Faedah iB	Pembiayaan
1.	2016	3.427	274
2.	2017	4.642	257
3.	2018	5.808	373
4.	2019	6.875	473
5.	2020	7.406	516

Sumber: Data telah diolah peneliti dari wawancara pra-observasi.

Sebagaimana dapat ditunjukkan oleh tabel diatas bahwa jumlah nasabah tabungan Faedah iB di BRI Syariah KCP Mojosari selalu meningkat setiap tahunnya. Di jelaskan oleh *Corporate Secretary* BRI Syariah KCP Mojosari, bahwa jumlah nasabah naik hampir 32,95% dibandingkan dengan tahun sebelumnya 2019 yang rata-rata hanya sebesar 20%. Ditahun 2017 jumlah nasabah naik 22, 9% dan 2018 - 27,5%. Dengan ini menunjukkan bahwa minat nasabah untuk menabung di tabungan Faedah iB meningkat, tersampainya informasi produk tabungan Faedah iB yang banyak keunggulan produk dan kemudahan sistem administrasinya dirasa oleh nasabah menguntungkan untuk menabung di Bank BRI Syariah KCP Mojosari.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk meneliti dan mengetahui lebih jelas tentang bagaimana minat nasabah terhadap tabungan Faedah iB di Bank BRI Syariah KCP Mojosari – Mojokerto serta tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui minat nasabah terhadap tabungan Faedah iB di Bank BRI Syariah KCP Mojosari – Mojokerto. Adapun manfaat dari penelitian ini diharapkan memberikan kegunaan antara lain sebagai bahan masukan untuk menambah dan memperluas pengetahuan, khususnya berkaitan dengan Ilmu Perbankan Syariah, Ilmu Ekonomi Islam Lembaga Keuangan Mikro Syariah, dan lembaga-lembaga yang bersangkutan.

LANDASAN TEORI

Perbankan Syariah

Kata bank berasal dari bahasa Italia, yaitu *banca* yang artinya tempat penukaran uang. Menurut undang-undang No. 21 Tahun 2008, perbankan syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan terdiri dari Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Sedangkan menurut Ismail perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

Berikut adalah prinsip-prinsip syariah yang digunakan perbankan syariah ketika mengambil kesepakatan atau perjanjian dalam kegiatan bisnisnya:

Menghindari Riba

Merupakan tambahan yang diambil atas adanya keuntungan piutang dari dua pihak atau lebih pada awal perjanjian. Riba secara bahasa arab adalah *ziyadah* yaitu tambahan yang diminta.

Menggunakan Sistem Bagi Hasil

Bagi hasil merupakan pembagian hasil usaha yang dilakukan pihak nasabah dan bank syariah diawal perjanjian dengan menggunakan niashab.

Sistem yang Digunakan Adalah Akad: *Al Wadiah*; adalah salah satu akad yang digunakan oleh bank syariah untuk menghimpun dana dari pihak ketiga, *Al Mudharabah*; akad perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan kerjasama usaha, *Al Ijarah*; akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri, dan *Al Murabahah*; akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu.

Minat

Minat sama artinya dengan perhatian, yang dianggap sama atau beda. Minat dapat diartikan sebagai keinginan yang timbul dari perhatian seseorang terhadap barang. Minat juga dikatakan dorongan ingin melakukan kegiatan tertentu atas dasar rasa suka. Minat

merupakan salah satu aspek psikologis yang mempunyai pengaruh cukup besar terhadap perilaku dan minat sebagai sumber motivasi seseorang melakukan sesuatu. Adapun yang menjadi indikator minat adalah sebagai berikut:

Attention, merupakan perhatian calon konsumen terhadap produk yang ditawarkan oleh perusahaan,

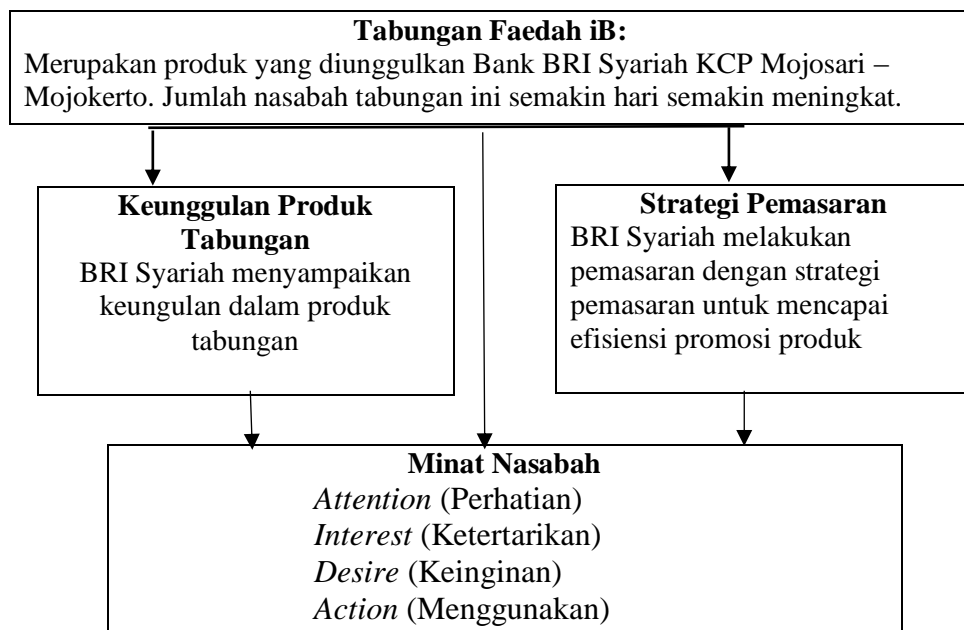
Interest, ketertarikan calon konsumen terhadap produk yang ditawarkan oleh perusahaan,

Desire, keinginan calon konsumen terhadap produk yang ditawarkan oleh perusahaan,

Action, yaitu calon konsumen melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah bagian yang berisi alur pemikiran terkait dengan judul penelitian berdasarkan kajian pustaka. Dasar pemikiran penulis dalam memecahkan masalah harus disusun, kemudian dilakukan analisa. Dalam penelitian ini, berlandaskan pada fokus minat nasabah yang berkaitan dengan pemilihan produk Tabungan Faedah iB. Agar lebih mudah memahami terkait kerangka pemikiran penulis meng gambarkannya dalam skema sebagai berikut:



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran
Sumber: Telah diolah peneliti (2020).

METODE PENELITIAN

Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Dalam pendekatan ini mengolah data dengan uraian-uraian yang dipilah untuk motif tertentu akan digunakan untuk mendeskripsikan masalah atau fenomena dilapangan. Adapun yang dimaksud dengan penelitian studi kasus yaitu suatu penelitian untuk menggambarkan suatu variabel yang berkenaan dengan masalah yang akan diteliti dengan reliabilitas dilapangan. Dalam pendekatan ini mengolah data dengan uraian-uraian yang dipilah untuk motif tertentu akan digunakan untuk mendeskripsikan masalah atau fenomena dilapangan.

Tempat dan Waktu Penelitian

Penulis memutuskan untuk menentukan tempat penelitian yang terdapat pada nasabah Bank BRI Syariah KCP Mojosari, Jl. Brawijaya, Seduri, Kecamatan Mojosari, Kabupaten Mojokerto, Jawa Timur. Penelitian ini dilakukan pada Agustus - September 2020.

Data dan Sumber Data Penelitian

Sumber data penelitian diperoleh dari studi kasus adalah data yang diperoleh dari data yang ada dilapangan, sumber informasi dilapangan dan setiap transkrip yang ada dilapangan. Adapun sumber data dalam penelitian ini terdiri dari:

Sumber data primer; sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam penelitian ini penulis mendapatkan data primer dari pihak Bank BRI Syariah KCP Mojosari-Mojokerto dan nasabah.

Sumber data sekunder; sumber data yang berkaitan dengan permasalahan yang penulis bahas, seperti data dari buku-buku, dokumen-dokumen dan lainnya yang bersifat menunjang dalam penelitian ini. Pada penggunaan data sekunder ini penulis dapat menggunakan sebagian atau seluruh data sesuai dengan yang dibutuhkan.

Teknik Pengumpulan Data

Penggunaan tehnik dan alat pengumpulan data yang tepat memungkinkan mendapat data yang objektif.

Observasi; Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan tehnik *Partisipant observation* yaitu peneliti mengamati secara langsung sebagai pengamat dan mendapatkan pengalian data dari observasi langsung pada objek penelitian.

Wawancara; Untuk informan dalam wawancara ini peneliti memilih beberapa orang sebagai berikut:

Pimpinan Cabang Pembantu Bank BRI Syariah KCP Mojosari – Mojokerto, selaku manajemen seluruh aktivitas bank yang mempunyai informasi lebih luas mengenai semua produk BRI Syariah.

Branch Office Supervisor (BOS) Bank BRI Syariah KCP Mojosari - Mojokerto, selaku yang bertanggung jawab atas kebutuhan nasabah

tabungan, guna meng-kroscek ulang informasi yang didapatkan dari Pimpinan.

Nasabah Tabungan Faedah iB, selaku yang memberi jawaban atas data yang dicari dilapangan.

Dokumentasi; dalam dokumentasi ini, penulis dapat memperoleh data secara langsung yang diambil dari Bank BRI Syariah KCP Mojosari-Mojokerto. Data yang diambil adalah berupa laporan-laporan yang diberikan yang berhubungan dengan minat dan produk Tabungan Faedah iB. Untuk mendapatkan dokumen yang dibutuhkan, penulis menggunakan kamera untuk menyimpan berkas yang diberikan.

Teknik Analisis Data

Proses analisis dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, hasil wawancara, dokumentasi, dan data-data yang diperoleh dari studi kepustakaan. Kemudian mengadakan reduksi data yaitu data-data yang diperoleh di lapangan dirangkum dengan memilih hal-hal pokok serta disusun lebih sistematis sehingga menjadi data-data yang benar-benar terkait dengan pokok bahasan. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini secara kualitatif dengan komponen.

Keabsahan Data

Menurut Mathinson yang dikutip Sugiyono mengemukakan bahwa nilai dari teknik pengumpulan data dengan triangulasi adalah untuk mengetahui data yang diperoleh kontradiksi atau tidak konsisten. Dengan demikian dalam penelitian ini menggunakan tiga teknik triangulasi yaitu; triangulasi sumber, triangulasi teknik, triangulasi waktu, *pertama*; triangulasi sumber dimana penulis mencari berbagai sumber dan masih berhubungan satu sama lain, *kedua*; triangulasi teknik dilakukan dalam menggunakan macam-macam teknik dengan sumber yang sama, *ketiga*; triangulasi waktu dilakukan dengan memeriksa konsistensi kedalaman, kebenaran dan akurasi data.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Saat ini BRI Syariah KCP Mojosari – Mojokerto sedang menjadi satu-satunya Bank Syariah di Kecamatan Mojosari. Akan tetapi tetap baginya untuk menghadapi persaingan dengan bank-bank konvensional lainnya. BRI Syariah sebisa mungkin mengupayakan agar produk-produknya dapat terjual dipasaran. Sebelum memutuskan menggunakan, nasabah akan mencari informasi seputar produk yang akan digunakan. Informasi tersebut dapat diketahui dari penyampaian pihak BRI Syariah kepada nasabah yang kemudian menjadi ketertarikan nasabah yang didorong oleh keputusannya menggunakan produk. Dibalik keputusan nasabah, terdapat tujuan-tujuan yang hendak dicapai dari penggunaan produk. Oleh sebab itu perusahaan harus semakin aktif dalam meningkatkan minat nasabah agar berpartisipasi menggunakan produk yang dimiliki BRI Syariah.

Attention (Perhatian)

Hasil wawancara bersama nasabah BRI Syariah bahwa mereka sudah cukup lama menjadi nasabah dari mulai berdirinya kantor cabang pembantu BRI Syariah di Mojosari. Peneliti menanyakan tahun awal mereka menggunakan tabungan Faedah iB dan produk apa saja yang mereka ketahui. Adapaun keterangan dari nasabah D3 (Deddy), D4 (Hadi), dan D5 (Djuari) sejak tahun 2017 mereka menjadi nasabah. Pada penelitian yang dilakukan, hanya meneliti satu produk saja yaitu tabungan Faedah iB. Peneliti juga menanyakan pengetahuan darimana mereka tahu tentang produk tabungan Faedah ini. Nasabah mengatakan bahwa mereka mengetahui produk tabungan Faedah karena datang sendiri ke kantor BRI Syariah dan menanyakan langsung kepada pihak bank terkait produk tersebut.

Berdasarkan kejadian diatas, sama halnya seperti teori yang dikemukakan oleh Nugroho bahwa minat yang timbul dari dalam diri seseorang disebut sebagai minat intrinsik. Yang mengartikan jika mereka telah mengetahui di BRI Syariah KCP Mojosari - Mojokerto terdapat produk tabungan yang sesuai dengan keinginan mereka, dan kemudian berinisiatif untuk datang sendiri ke kantor. Karena lebih dekat secara kultural dengan agama yang dianut oleh nasabah yaitu agama Islam. Bank Syariah selalu berupaya memberikan citra sebagai bank yang cocok bagi masyarakat Islam, dengan memberikan keunggulan program dan produk yang selaras dengan ajaran-ajaran agama Islam. Dalam promosi semacam ini yang bisa mendapat perhatian lebih Bank Syariah daripada bank konvensional di lingkungan masyarakat yang dominan beragama Islam. Perhatian nasabah yang secara khusus sudah memilih tabungan Faedah iB dikarenakan memiliki minat terhadap produk tabungan di Bank BRI Syariah KCP Mojosari.

Interest (Ketertarikan)

Latar belakang nasabah berbeda-beda, mereka berhak memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan. Karakteristik nasabah juga dapat menentukan ketertarikannya terhadap produk yang digunakan. Dari hasil wawancara peneliti bersama nasabah, ditemukan munculnya minat terhadap tabungan Faedah adalah karena adanya kemauan dari nasabah itu sendiri. Dari hasil wawancara keduanya, diketahui bahwa D3 menyelaraskan dengan *basic* pesantren yang berhubungan dengan agama, sedangkan bagi D4 menyesuaikan dengan jenis usahanya yang mengarah ke agamaan.

Berdasarkan peristiwa yang dijelaskan diatas, bahwa ketertarikan nasabah D3 menggunakan tabungan Faedah seperti pernyataan BRI Syariah dalam menentukan target adalah dengan mencari nasabah yang sama-sama berlatar belakang Syariah. Upaya ini berhasil dilakukan oleh BRI Syariah dan saat ini bekerjasama dengan beberapa lembaga berbasis Syariah di Kecamatan Mojosari dan sekitarnya. Namun pada kenyataannya, nasabah tabungan Faedah tidak berasal dari instansi saja, melainkan juga dari masyarakat perorangan, seperti yang terjadi pada nasabah D4. Sejalan dengan pendapat Yudrik untuk meningkatkann minat memang sebaiknya dilakukan dengan membangun kedekatan atau relasi baik secara individu atau

kelompok. Dengan artian bahwa membangun hubungan dengan orang lain dapat memperluas informasi seputar produk dan menjadi jalan untuk mengajak orang lain ikut menabung di Bank BRI Syariah.

Desire (Keinginan)

Selain kualitas produk, nasabah juga mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan untuk menggunakan produk. Akan tetapi setiap produk memiliki kategori biaya yang berbeda-beda. Biaya yang ditentukan pada tabungan Faedah pun dapat dikatakan lebih murah bahkan lebih mahal jika dibandingkan dengan produk tabungan yang lain. D3 menyatakan bahwa meskipun setoran awal di tabungan Faedah lebih mahal dari rekening sebelumnya, tetapi tabungan Faedah memberikan fasilitas lebih bagi penabung. Sehingga D3 berkeinginan untuk membuka rekening tabungan Faedah sebab menurut pendapatnya ada harga ada kelebihannya. Berbeda dengan nasabah D4 yang pemahamannya mengenai biaya hanya pada rekening konven dan BRI Syariah saja. D4 beranggapan bahwa biaya rekening tabungan Faedah lebih murah, oleh karena itu beliau berkeinginan untuk menggunakan.

Informasi yang didapatkan dari D3 bahwa sebenarnya tidak ada keinginan untuk menggunakan tabungan Faedah karena beranggapan jika biaya rekening sebelumnya lebih murah, akan tetapi karena kebutuhan yang mendesak akhirnya memutuskan untuk membuka rekening baru di bank Syariah terdekat lebih cepat. D4 juga menyatakan biaya di Bank Syariah lebih murah dibandingkan bank konven yang memberlakukan potongan bulanan pada rekening tabungan. Sebelumnya, D4 sudah sempat menanyakan kepada pihak bank alasan biaya untuk potongan bulanan, dan diketahui bahwa jumlah potongan tergantung pada jumlah saldo mengendap. Dan semenjak menggunakan tabungan Faedah, D4 dapat menyimpan uang tanpa potongan biaya bulanan.

Action (Menggunakan)

Diketahui nasabah menggunakan tabungan Faedah karena produk tersebut dapat dimanfaatkan untuk keperluan bisnis. Mengingat bahwa tabungan ini dapat dibuka untuk kelompok, salah satu nasabah D3 memanfaatkan keuntungan dari penggunaan produk tersebut. Kemudian, sama dengan D4 yang juga menggunakan tabungan Faedah untuk keperluannya, yaitu sebagai alternatif tukar uang Dollar agar lebih mudah. Penggunaan tabungan Faedah juga dilengkapi dengan adanya fasilitas BRIS Online untuk memudahkan nasabah melakukan transaksi-transaksi keuangan ringan. Adanya fasilitas ini dapat digunakan sebagai penyelamat nasabah yang jarak rumahnya jauh dari kantor sehingga tidak terlalu khawatir apabila akan mengontrol keuangannya.

Peneliti juga mewawancarai pihak BRI Syariah mengenai lokasi bank. Menurutny bahwa lokasi saat ini sudah strategis karena berdekatan dengan berbagai industri disekelilingnya. Begitu dengan pendapat nasabah yang tidak mempermasalahkan perihal jarak, karena bagi mereka BRI Syariah di Mojosari sudah termasuk paling dekat dan mudah ditemui karena terletak di lokasi yang pada

umumnya semua orang tahu. Seperti teori yang dikemukakan oleh Pandji Anoraga bahwa penentuan lokasi merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting.

Kesadaran Gaya Hidup Halal

Berdasarkan hasil informasi yang ditemukan peneliti bahwa minat nasabah menggunakan tabungan Faedah dikarenakan adanya 4 indikator yaitu perhatian, ketertarikan, keinginan dan menggunakan, ditemukan indikator lain yaitu karena adanya kesadaran dari nasabah untuk hidup dengan menggunakan produk halal. Menurut alasan D3 dengan bertransaksi sesuai Syariah akan mendapat keberkahan dan pahala dari Allah SWT. Beliau mengerti jika menjauhi apa yang dilarang oleh Allah maka akan menemukan kebaikan. Sedangkan menurut D4, pemahamannya perihal riba tersebut dan pendapatnya yang mengatakan jika riba itu dilarang juga merupakan kesadaran bahwa dengan menghindari riba, keuangan akan aman. D5 juga mulai mengenal dan menggunakan produk-produk halal. Hal ini membuktikan bahwa tabungan Faedah iB tidak hanya dinikmati untuk kaum Islam saja, melainkan juga diperbolehkan untuk semua kalangan agama.

Berdasarkan hasil dari indikator yang dijelaskan diatas mengenai kesadaran gaya hidup halal seperti pendapat yang diungkapkan oleh Pimpinan Cabang Pembantu BRI Syariah KCP Mojosari bahwa dengan menjadi satu-satunya Bank Syariah di Mojosari, membawa dampak positif bagi nasabah yang tadinya berasal dari luar Mojosari turut menggunakan tanpa harus melalui promosi.

KESIMPULAN

Minat dapat dikatakan sebagai kondisi yang terjadi apabila seseorang melihat ciri-ciri yang berhubungan dengan keinginan atau kebutuhan diri sendiri. Pada dasarnya minat timbul dari dalam diri, akan tetapi minat juga dapat terjadi karena adanya pengaruh dari luar. Dari hasil penelitian yang ditemukan peneliti, minat nasabah menggunakan tabungan Faedah iB adalah karena terdapat indikator-indikator yang mewakili perasaan dan keinginannya. Berdasarkan hasil temuan dan analisis data diatas, dapat disimpulkan bahwa:

1. *Attention* (Perhatian), bahwa nasabah mengetahui adanya produk tabungan Faedah iB dari inisiatifnya datang sendiri ke kantor dan nasabah mengetahui tabungan Faedah langsung dari pihak BRI Syariah.
2. *Interest* (Ketertarikan), alasan nasabah menggunakan tabungan Faedah 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 mendapat penjelasan yang jelas dari pihak BRI Syariah terkait detail produk tabungan Faedah iB.
3. *Desire* (Keinginan), minat nasabah terkait biaya tabungan Faedah dikatakan bergantung dari perspektif masing-masing dan kemampuannya. Nasabah memilih

produk dengan biaya yang lebih ringan dan dapat digunakan sebagai alat menyimpan uang untuk kebutuhan internal nasabah.

4. *Action* (Menggunakan), bahwa alasan nasabah memiliki keinginan untuk menggunakan tabungan Faedah iB untuk memenuhi kebutuhan bisnis usahanya disertai adanya fasilitas *m-banking* yang dapat membantu aktivitas keuangan, dan proses pembukaan rekening yang mudah serta dapat digunakan untuk membuka rekening lainnya. Nasabah juga mengatakan menggunakan produk yang mudah dijangkau dapat mempermudah proses penyelesaian urusan, sebab Bank Syariah satu-satunya yang paling dekat adalah Bank BRI Syariah KCP Mojokerto.
5. Kesadaran Gaya Hidup Halal, bahwa nasabah memiliki tujuan selain untuk memenuhi kebutuhan keuangan melainkan juga mengubah perspektif dalam memilih produk yang digunakan.

SARAN

Setelah melakukan terhadap analisis minat nasabah menggunakan Tabungan Faedah iB studi kasus nasabah Bank BRI Syariah KCP Mojokerto, dengan ini peneliti memberikan saran kepada Bank BRI Syariah KCP Mojokerto dan peneliti selanjutnya agar bisa dijadikan sebagai rujukan. Bagi Bank BRI Syariah KCP Mojokerto-Mojokerto, selalu melakukan inovasi terhadap produk yang dikeluarkan agar dapat menarik minat nasabah yang akan menjadi investor sehingga jumlah nasabah dapat meningkat. Kemudian juga meningkatkan edukasi dan pemahaman mengenai produk perbankan syariah kepada masyarakat luas. Bagi peneliti selanjutnya yang akan menganalisis minat nasabah menggunakan Tabungan Faedah iB diharapkan dapat lebih mengembangkan penelitiannya dalam mendeskripsikan minat secara baik dan efektif.

DAFTAR PUSTAKA

Data BPS Kecamatan Mojokerto, dalam <http://mojosari.go.id/>, (21 Agustus 2020).

Eko Ariyanto, "Strategi Pemasaran Produk Bank BRI Syariah", Artikel –dalam <http://Strategi-Pemasaran-Produk-Bank-BRI-Syariah.com//>, (12 Juni 2021).

Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana PRANEMEDIA GROUP, 2011.

J, Nugroho, *Perilaku Konsumen*, Jakarta: Kencana, 2015.

Hadari Nawawi dan Mimi Martini, *Penelitian Terapan - Cet. 2*, Yogyakarta:Gadjah Mada University Press, 2014.

Hilman Hadi Kusuma, *Metode Pembuatan Kertas atau Skripsi Ilmu Hukum*, Bandung: CV. Mandar Maju, 1999.

Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012.

M. Burhan Bungin, *Cet 5 Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Kencana, 2017.

Muhamad Haikal, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2014.
Observasi Awal, Manajer Operasional BRI Syariah KCP Mojosari, (4 Juni 2020).

Observasi Awal, Karyawan Bank BRI Syariah KCP Mojosari - Mojokerto, (Mojokerto, 25 Agustus 2020).

Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis, Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi*.

Jakarta: Rineka Cipta 2011.

Rahmat Lupiyo, A. Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa Edisi 2*, Jakarta: Salemba Empat, 2019.

Zeedy, *Himpunan Undang-Undang Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Zeedy Pustaka, 2010.