

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Inovasi Produk Tabungan Masa Depan dan Tabungan Tarbiyah dalam Meningkatkan Minat Nasabah (Studi Kasus di Baitul Maal wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Cabang Pembantu Sukorejo Blitar” ditulis oleh Dhani Nofia Nurhandi, NIM. 1741143076, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, dibimbing oleh Dr. Qomarul Huda, M.Ag.

Penelitian ini di latar belakang oleh semakin beragamnya kebutuhan nasabah yang juga diiringi dengan ketatnya persaingan, mendorong BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Sukorejo Blitar untuk melakukan inovasi produk guna meningkatkan minat nasabah. Inovasi produk dijalankan dengan menciptakan produk baru yang bertujuan untuk menyesuaikan dengan selera konsumen dan dapat meningkatkan penjualan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa bertambah banyaknya barang yang ditawarkan pada konsumen dan ditunjang dengan keunikan dan kelebihan dari suatu produk, dapat meningkatkan minat nasabah dalam menggunakan produk dan jasa yang ada di BMT UGT Sidogiri. Dalam hal ini penelitian membahas terkait inovasi produk yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Sukorejo Blitar dalam meningkatkan minat nasabah.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah (1) Bagaimana inovasi produk Tabungan Masa Depan dalam meningkatkan minat nasabah di BMT UGT Sidogiri capem Sukorejo Blitar? (2) Bagaimana inovasi produk Tabungan *Tarbiyah* dalam meningkatkan minat nasabah di BMT UGT Sidogiri capem Sukorejo Blitar? Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah: (1) Untuk mendiskripsikan bagaimana inovasi produk Tabungan Masa Depan dalam meningkatkan minat nasabah di BMT UGT Sidogiri capem Sukorejo Blitar (2) Untuk mendiskripsikan bagaimana inovasi produk Tabungan *Tarbiyah* dalam meningkatkan minat nasabah di BMT UGT Sidogiri capem Sukorejo Blitar.

Jenis penelitian yang dipakai adalah kualitatif dengan menggunakan metode studi kasus, teknik analisisnya adalah analisis data kualitatif. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Inovasi produk yang diterapkan pada produk Tabungan Masa Depan dalam meningkatkan minat nasabah antara lain produk Tabungan Masa Depan termasuk produk yang kreatif, penemuan produk yang cenderung baru, pengembangan produk yang berkualitas, duplikasi produk yang tidak meniru produk pesaing, serta sinetetis produk yang unggul dari produk pesaing. (2) Inovasi produk yang diterapkan pada produk Tabungan *Tarbiyah* dalam meningkatkan minat nasabah antara lain produk Tabungan *Tarbiyah* termasuk produk yang kreatif, penemuan produk yang cenderung baru, pengembangan produk yang berkualitas, duplikasi produk yang tidak meniru produk pesaing, serta sinetetis produk yang unggul dari produk pesaing.

Kata Kunci: Inovasi Produk, Minat Nasabah

ABSTRACT

Thesis entitled “Product Innovation of Tabungan Masa Depan Saving Product And *Tarbiyah* Saving Product To Increase Customer Interest (Case Study At BMT UGT Sidogiri Branch Sukorejo Blitar)” written by Dhani Nofia Nurhandi, NIM 1741143076, Faculty of Economics and Islamic Business, Department of Islamic Banking, State Islamic Institute of Tulungagung, advisor by Dr. Qomarul Huda, M.Ag

The research in this thesis based on increasingly diverse customer needs which is also accompanied by intense competition, encouraging BMT UGT Sidogiri supporting branch of Sukorejo Blitar to carry out product innovations to increase customer interest. Product innovation is carried out by creating new products that aim to adjust to consumer tastes and can increase sales. Thus it can be said that increasing the number of items offered to consumers and supported by the uniqueness and advantages of a product, can increase the interest of customers in using the products and services available at BMT UGT Sidogiri. In this case the study discusses the product innovation carried out by BMT UGT Sidogiri supporting branch of Sukorejo Blitar in increasing customer interest.

The formulation of the problem in this research are (1) How is the product innovation of Tabungan Masa Depan savings product to increasing customer interest in BMT UGT Sidogiri branch Sukorejo Blitar? (2) How is the product innovation of *Tarbiyah* savings product to increasing customer interest in BMT UGT Sidogiri branch Sukorejo Blitar? The purpose of this research are: (1) To describe how the product innovation of the Tabungan Masa Depan savings product to increasing customer interest in BMT UGT Sidogiri branch Sukorejo Blitar (2) To describe how the product innovation of *Tarbiyah* savings product to increasing customer interest in BMT UGT Sidogiri branch Sukorejo Blitar.

The method used in this study is qualitative method based on case study, the analysis technique is qualitative data analysis. The method used in data collection is observation, interview, and documentation.

The results of this research are (1) Product innovations applied to the Tabungan Masa Depan savings product to increasing customer interest include Tabungan Masa Depan Savings products including creative products, new product inventions, quality product development, product duplication that does not replicate competing products, as well as superior product sinetetics from competing products. (2) Product innovations applied to *Tarbiyah* savings products in increasing customer interest include *Tarbiyah* savings products including creative products, new product inventions, quality product development, product duplication that does not imitate competing products, and superior product sinetetic competitor products.

Keywords: Product Innovation, Customer Interest