

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Persepsi Nasabah tentang Pembiayaan *Murabbahah* dan Implikasinya terhadap Minat Beli (Studi Kasus pada Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto)” ini ditulis oleh Khofifah Nur Rochmah NIM 12401173380, Pembimbing: Dr. Zulfatun Ni'mah, SHI, M. Hum.

Produk pembiayaan *Murabbahah* pada Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto bertujuan untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada nasabah demi menumbuhkan minat beli dari masyarakat. Maka persepsi dan minat produk pembiayaan *Murabbahah* sangat penting diperhatikan demi kelestarian produk

Rumusan penelitian ini adalah (1) Bagaimana persepsi nasabah tentang pembiayaan *Murabbahah* pada BSI KCP Mojosari Mojokerto. (2) Bagaimana minat beli nasabah terhadap pembiayaan *Murabbahah* pada BSI KCP Mojosari Mojokerto. (3) Bagaimana persepsi nasabah tentang produk *Murabbahah* pada BSI KCP Mojosari Mojokerto ditinjau dari teori *Consumer Behavior* (Perilaku Konsumen). Tujuan penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui persepsi nasabah tentang pembiayaan *Murabbahah* pada BSI KCP Mojosari Mojokerto. (2) Untuk mengetahui minat beli nasabah terhadap pembiayaan *Murabbahah* pada BSI KCP Mojosari Mojokerto. (3) Untuk mengetahui persepsi nasabah tentang produk *Murabbahah* pada BSI KCP Mojosari Mojokerto ditinjau dari teori *Consumer Behavior* (Perilaku Konsumen).

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus (*case study*). Pengumpulan data melalui *interview* (wawancara), dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan tahap reduksi data, tahap penyajian data, dan verifikasi data. pengesahan keabsahan temuan menggunakan triangulasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Persepsi nasabah tentang pembiayaan *Murabbahah* pada Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto adalah produk yang memiliki beberapa daya tarik, yaitu : tidak adanya biaya administrasi, sistem akad yang jelas dan rinci, menganut sistem syariah karena tidak memberlakukan bunga, dan bagi hasilnya menguntungkan. 2) Minat beli nasabah terhadap pembiayaan *Murabbahah* pada Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto cukup tinggi dikarenakan faktor internal berupa persepsi dan minat beli yang terbangun dalam benak nasabah dan faktor eksternal berupa pelayanan dan sistem pembiayaan *Murabbahah* di Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto. 3) Persepsi nasabah tentang pembiayaan *Murabbahah* pada Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto sebagai produk yang memiliki banyak daya tarik berimplikasi pada munculnya minat beli nasabah terhadap produk pembiayaan *Murabbahah* sehingga mereka tanpa ragu-ragu memutuskan mengajukan permohonan pembiayaan *Murabbahah*.

**Kata kunci:** Persepsi nasabah, daya tarik, minat beli, pembiayaan *Murabbahah*, teori *Consumer Behavior*

## ABSTRACT

Thesis with title “**Customer Perceptions of the Attractiveness of *Murabbahah* Financing and Its Implications for Buying Interest (Case Study at Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto)**”  
Written by Khofifah Nur Rochmah NIM 12401173380. Advisor: Dr. Zulfatun Ni'mah, SHI, M. Hum.

The *Murabbahah* financing product at Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto aims to provide short-term financing to customers in order to foster buying interest from the public. So the perception and interest in *Murabbahah* financing products is very important to pay attention to for the sake of product sustainability

The formulation of this research is (1) How are customer perceptions about *Murabbahah* financing at BSI KCP Mojosari Mojokerto. (2) How is the customer's buying interest in *Murabbahah* financing at BSI KCP Mojosari Mojokerto. (3) How are customer perceptions of *Murabbahah* products at BSI KCP Mojosari Mojokerto in terms of Consumer Behavior theory. The purpose of this research is (1) To know customer perceptions about *Murabbahah* financing at BSI KCP Mojosari Mojokerto. (2) To know the customer's buying interest in *Murabbahah* financing at BSI KCP Mojosari Mojokerto. (3) To know customer perceptions of *Murabbahah* products at BSI KCP Mojosari Mojokerto in terms of Consumer Behavior theory.

This research used a qualitative approach with the type of case study research (*case study*). Collecting data through interviews (interviews), and documentation. The data analysis technique uses the data reduction stage, the data presentation stage, and data verification. validation of the validity of the findings using triangulation.

The results of the research show that: 1) Customer perception of *Murabbahah* financing at Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto is a product that has several attractions, namely: no administrative fees, clear and detailed contract system, adheres to the sharia system because it does not apply interest, and profit sharing profitable. 2) Customers' buying interest in *Murabbahah* financing at Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto is quite high due to internal factors in the form of perceptions and buying interest that are built up in the minds of customers and external factors in the form of services and *Murabbahah* financing system at Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto. 3) Customers' perceptions of *Murabbahah* financing at Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto as a product that has a lot of attractiveness has implications for the emergence of customer buying interest in *Murabbahah* financing products so that they without hesitation decide to apply for *Murabbahah* financing.

**Keywords:** Customer perception, attractiveness, buying interest, *Murabbahah* financing, *Consumer Behavior* theory