

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul “**Minat Nasabah Non Muslim Terhadap Fasilitas Pembiayaan *Musyārahah* di Bank Syariah Bukopin Cabang Darmo Surabaya**” ini merupakan hasil penelitian kualitatif yang bertujuan menjawab pertanyaan tentang faktor- faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah non muslim bergabung di Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya Darmo dalam pembiayaan *musyārahah* dan strategi bank syariah bukopin menarik nasabah non muslim.

Data penelitian terhimpun dari wawancara secara langsung dengan *account officer, financing administration* yang menangani proses pembiayaan modal kerja dan nasabah, yang didukung dengan data dokumentatif serta literatur pendukung yang relevan terhadap permasalahan yang penulis angkat. Selanjutnya, penelitian ini dianalisis menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan Strategi-strategi pemasaran yang dilakukan Bank Syariah Bukopin Cabang Darmo Surabaya diantaranya : 1) Pemasaran melalui media, 2) pemasaran melalui cara mempengaruhi (*impact*) serta memberikan kesan mendalam kepada setiap orang yang hadir pada saat event diselenggarakan, 3) Strategi *sponsorship*, 4) Road show dan door to door, 5) Periklanan dalam bentuk Bildboard, Umbul-umbul, Spanduk, Flyer, Baliho, Poster, Media cetak, 6) Personal Selling, 7) Direct Marketing

Faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim terhadap produk pembiayaan *musyārahah* di Bank Syariah Bukopin Cabang Darmo Surabaya antara lain yaitu: a) sistem yang lebih adil dan menentramkan bagi nasabah non muslim. b) Terbukti tidak rentan oleh krisis. c) emiliki payung hukum perundang-undangan. d) Proses pembiayaan *musyārahah* sangat mudah dan dapat dipahami oleh nasabah non muslim, dan e) Lokasi Bank Syariah Bukopin Cabang Darmo Surabaya yang strategis, sangat mudah terjangkau oleh nasabah non muslim dalam aktivitas sehari-hari.