







































nisbah bagi hasil sebesar 60% kepada nasabah dan 40% kepada pihak bank.

#### **D. Minat Nasabah Non Muslim Terhadap Produk Pembiayaan *Musyārahah* di Bank Syariah Bukopin Cabang Darmo Surabaya**

Minat pada seseorang akan suatu obyek atau hal tertentu tidak akan muncul dengan sendirinya secara tiba-tiba dalam diri individu. Minat dapat timbul pada diri seseorang melalui proses. Proses tersebut bisa berasal dari diri individu maupun dari luar. Tidak terkecuali minat nasabah non muslim terhadap produk pembiayaan *musyārahah* di Bank Syariah Bukopin cabang darmo surabaya.

Nasabah non muslim di Bank Syariah Bukopin dalam menentukan minatnya terhadap produk pembiayaan *musyārahah* berbeda-beda antara nasabah satu dengan nasabah yang lainnya. Pada dasarnya mereka memiliki perbedaan motif tertentu antara satu sama lainnya, sehingga mempengaruhi minat mereka kepada produk pembiayaan *musyārahah* di Bank Syariah Bukopin Cabang Darmo Surabaya.

Karena motif dan minat yang berbeda-beda tersebut. Maka dari itu, peneliti melakukan wawancara kepada nasabah untuk mendapatkan data mengenai minat nasabah terhadap produk pembiayaan *musyārahah* di Bank Syariah Bukopin.

Dari hasil wawancara dengan beberapa nasabah non muslim yang profesinya wirausaha didapatkan hasil bahwa pembiayaan *musyārahah*







2012 ia mulai bermitra dengan Bank Syariah Bukopin Cabang Darmo Surabaya. Selama ia menjalin kerjasama dengan Bank Syariah Bukopin usahanya semakin meningkat. Hal itu dibuktikan dengan pendapatan yang ia peroleh pada tahun 2012 sebesar 750 juta. Kemudian pada tahun 2013 meningkat menjadi 1 Miliar rupiah.

Ratih merupakan nasabah lain yang merasakan keberuntungan bekerjasama dengan Bank Syariah Bukopin. Sebelum ia mendirikan usaha butiknya, ia meminta saran kepada teman-teman kuliahnya dahulu. Teman-temannya memberi saran untuk menjalin kerjasama dengan bank syariah. Hal itu dilihat dari pembiayaan yang dilakukan tanpa menganut bunga, sehingga ketika nasabah merugi nasabah bisa mencicil jumlah pembiayaannya saja, tanpa ada bunga yang ditanggung sebagaimana bank konvensional. Setelah ia melihat beberapa persyaratan di bank syariah. Ia memilih Bank Syariah Bukopin sebagai rekan bisnisnya. Bank Syariah Bukopin Cabang Darmo merupakan pilihannya sebagai cabang dari Bank Syariah Bukopin. Ia merasakan pelayanan yang dilakukan pihak bank merupakan pelayanan yang terbaik yang ia rasakan. Proses pembiayaan yang tidak memakan waktu lama itu merupakan suatu keunggulan yang sangat ia senangi. Akhirnya dengan kesepakatan yang ia tandatangani dengan pihak Bank Syariah Bukopin usahanya sudah mulai berkembang.

Ketika calon nasabah benar-benar tidak mengetahui sama sekali mengenai produk pembiayaan musyarakah selain kehalalan, maka sudah tugas CS untuk menjelaskannya secara detil, sehingga calon nasabah bisa

