

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi *customer* menjadi nasabah bank syariah. Perkembangan perbankan syariah saat ini telah maju dengan cepat, terlihat saat ini perbankan syariah mampu bersaing dengan perbankan konvensional. Mahasiswa merupakan sumber daya manusia yang sangat penting untuk memajukan perbankan syariah khususnya mahasiswa dengan program studi perbankan syariah. Dengan demikian perbankan syariah akan dapat berkembang apabila sumber daya yang berkualitas baik. Jika ditinjau dari teori Kotler dan Henry Assel mengenai perilaku konsumen, ada beberapa faktor yang memutuskan konsumen untuk membeli atau memakai suatu produk, barang dan jasa, yakni promosi, produk, harga (ekonomis) dan lokasi.

Adapun jenis penelitian yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah penelitian lapangan, data dalam penelitian ini menggunakan data primer dan dalam pengumpulan data, peneliti menggunakan metode *purposive sampling*. Sedangkan analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis kualitatif.

Hasil dalam penelitian ini bahwasannya minat *customer* untuk menjadi nasabah perbankan syariah disebabkan oleh beberapa faktor, faktor tersebut adalah faktor harga (ekonomis) dan produk.

*Kata Kunci : Bank Syariah, Promosi, Produk, Harga (Ekonomis).*