



Juhanperak
e-ISSN : 2722-984X
p-ISSN : 2745-7761

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH DALAM MEMILIH PRODUK TABUNGAN HAJI DI BANK RIAU KEPRI SYARIAH CABANG KEMENTERIAN AGAMA KABUPATEN KUANTAN SINGINGI

Rosa Erlina

Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Islam Kuantan Singingi
Jl. Gatot Subroto KM 7 Jake Teluk Kuantan Kabupaten Kuantan Singingi
Email: erlinarosa89@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi oleh meningkatnya jumlah nasabah yang memilih produk Tabungan Haji (iB Dhuha) di PT. Bank Riau Kepri Syariah Capem Teluk Kuantan di bandingkan dengan Bank Syariah lainnya. Hal itu terjadi semenjak PT. Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan bekerjasama dan membuka cabang di lingkungan Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi. Adapun prosedur pembukaan produk Tabungan Haji yaitu Nasabah datang ke Bank Riau Kepri Syariah dengan membawa persyaratan Identitas Diri lalu mengisi formulir pembukaan rekening tabungan haji, kemudian membawa setoran Tabungan Haji sebesar Rp. 25.000.000 untuk mendapatkan nomor validasi, Kemudian nasabah melakukan pendaftaran haji di Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi dengan membawa dokumen dari Bank dan persyaratan lainnya sesuai dengan ketentuan, kemudian nasabah didaftarkan melalui Sistem Komputerisasi Haji Terpadu untuk mendapatkan nomor urut porsi keberangkatan haji. Setelah didaftarkan, nasabah mengisi data sebagai calon jamaah haji. Selanjutnya simpan bukti pendaftaran haji tersebut untuk berangkat haji. Ketika tiba waktu pelunasan, lakukan penyetoran BPIH lunas di Bank Riau Kepri Syariah.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk tabungan haji di PT. Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan analisis regresi linear berganda. Teknik pengumpulan data menggunakan, observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi. Sampel berjumlah 43 nasabah. Teknik pengambilan sampel menggunakan Nonproblity sampling jenis Sampling insidental. Pengolahan data menggunakan SPSS versi 2.0.

Hasil penelitian ini menunjukkan variabel promosi mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat nasabah dengan nilai thitung $9,205 > t_{tabel} 1,684$ dan Signifikansi $0,000 < 0,05$. Variabel Lokasi mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat nasabah dengan nilai thitung $3,219 > t_{tabel} 1,684$ dan Signifikansi $0,003 < 0,05$. Sedangkan variabel pengetahuan produk tidak berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dengan nilai thitung $-2,018 < t_{tabel} 1,684$ dan Signifikansi $0,050 > 0,05$. Berdasarkan hasil analisis uji F menunjukkan Fhitung $277,518 > F_{tabel} 2,85$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$.



Juhanperak

e-ISSN : 2722-984X

p-ISSN : 2745-7761

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi menunjukkan 95,5% minat di pengaruhi oleh variabel independen (Promosi, lokasi, pengetahuan produk). Sedangkan 5% di pengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini

Kata Kunci : Faktor Promosi, Faktor Lokasi, Faktor Pengetahuan Produk, Minat Nasabah dalam memilih Produk Tabungan Haji.

ABSTRACK

This research is motivated by the increasing number of customers who choose the Hajj Savings (iB Dhuha) product at PT. Riau Kepri Bank Sharia Capem Teluk Kuantan is compared to other Islamic banks. This has happened since PT. Riau Kepri Bank Sharia Head of Teluk Kuantan collaborated and opened a branch within the Ministry of Religion of Kuantan Singingi Regency. The procedure for opening a Hajj Savings product is that the customer comes to Riau Kepri Bank Sharia by bringing the requirements for Personal Identity and then filling out the form for opening a Hajj savings account, then bringing a Hajj Savings deposit of Rp. 25,000,000 to get a validation number, Then the customer registers for Hajj at the Ministry of Religion of Kuantan Singingi Regency by bringing documents from the Bank and other requirements in accordance with the provisions, then the customer is registered through the Integrated Hajj Computerized System to get the serial number for the Hajj departure portion. After being registered, the customer fills in the data as a prospective pilgrim. Then save the proof of the Hajj registration to go for Hajj. When the time for repayment comes, make a full BPIH deposit at Riau Kepri Bank Sharia.

This study aims to determine the factors that influence customer interest in choosing Hajj savings products at PT. Riau Kepri Bank Sharia Head of Sharia Teluk Kuantan. This research is a quantitative research using multiple linear regression analysis. Data collection techniques using, observation, interviews, questionnaires, and documentation. The sample is 43 customers. The sampling technique used was non-probability sampling, the type of incidental sampling. Data processing using SPSS version 2.0.

The results of this study indicate that the promotion variable has a significant effect on customer interest with tcount 9.205 > ttable 1.684 and significance 0.000 < 0.05. Location variable has a significant effect on customer interest with tcount 3.219 > ttable 1.684 and Significance 0.003 < 0.05. While the product knowledge variable has no significant effect on customer interest with tcount -2.018 < ttable 1.684 and Significance 0.050 > 0.05. Based on the results of the F test analysis shows Fcount 277,518 > Ftable 2.85 and a significance value of 0.000 < 0.05. Based on the test results, the coefficient of determination shows that 95.5% interest is influenced by independent variables (promotion, location, product knowledge). While 5% is influenced by other variables not included in this study



Keywords: Promotion Factors, Location Factors, Product Knowledge Factors, Customer Interest in Choosing Hajj Savings Products.

1. PENDAHULUAN

Salah satu perintah Allah SWT kepada umat Islam agar senantiasa bertaqwa kepada Allah SWT adalah menunaikan ibadah haji ke Baitullah. Perintah Allah tersebut tercantum dalam QS. Ali-Imran: 97 sebagai berikut:

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ

Artinya :

“Disana terdapat tanda-tanda yang jelas, (di antaranya) makam Ibrahim; barang siapa memasukinya (Baitullah) amanlah dia; dan (diantara) kewajiban manusia terhadap Allah, adalah melaksanakan ibadah haji ke Baitullah. Yaitu bagi orang-orang yang mampu mengadakan perjalanan kesana. Barang siapa mengingkari (kewajiban) haji, maka ketahuilah bahwa Allah maha kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari seluruh alam.” (QS. Ali-Imran: 97).

Berdasarkan ayat di atas haji merupakan kegiatan yang suci dimana pelaksanaannya diwajibkan oleh Allah SWT kepada seluruh umat Islam yang mampu, dan semua kegiatan yang dilakukan bernilai ibadah. Adapun syarat yang harus dibawa oleh nasabah ketika hendak membuka tabungan haji yaitu :

1. KTP
2. Uang Tunai sebesar Rp. 25.000.000,-

Adapun alur pendaftaran haji reguler diawali dengan membuka rekening di bank syariah sekaligus membayar biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH). Setelah itu nasabah akan mendapatkan nomor validasi. Nomor validasi tersebut dibawa ke kantor Kementerian Agama untuk mendapatkan nomor porsi jamaah haji.

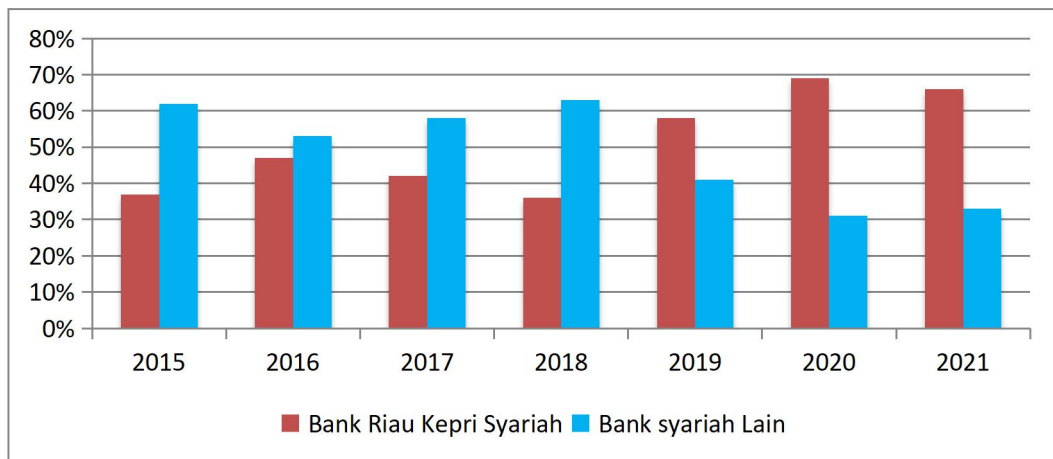
Bagi umat Islam di Kabupaten Kuantan Singingi yang berkeinginan untuk menunaikan ibadah haji reguler, dapat mendaftarkan diri di salah satu bank syariah yang ada di Kabupaten Kuantan Singingi karena bank syariah memiliki produk-produk syariah salah satunya yaitu produk tabungan haji. Produk tabungan haji merupakan produk yang dirancang khusus untuk membantu masyarakat dalam merencanakan ibadah haji reguler melalui Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.

Berdasarkan penjelasan diatas bagi umat masyarakat di Kabupaten Kuantan Singingi boleh memilih bank syariah manapun untuk mendaftar haji reguler. Namun setelah penulis menganalisa data SISKOHAT di Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi tentang pendaftaran haji reguler dari tahun 2015 sampai tahun 2021 didapatkan bahwa pada Bank Riau Kepri Syariah di tahun 2019 sampai tahun 2021 semakin meningkat jumlah nasabah yang mendaftar haji



reguler jika dibandingkan dengan bank syariah lainnya. Adapun data pendaftaran haji reguler di Bank Riau Kepri Syariah dan Bank Syariah lainnya dapat di lihat pada grafik di bawah:

Table 1.1 Pendaftaran Haji Tahun 2015-2021



Sumber Data : Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) Kantor Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.

Table 1.2 Jumlah Pendaftaran Haji Tahun 2015-2021

Tahun Pendaftaran	Bank Riau Kepri Syariah	Bank Syariah Lain	Total pendaftaran	Persentase	
				BRKS	BSL
2015	164 Jamaah	279 Jamaah	443 Jamaah	37 %	62 %
2016	196 Jamaah	230 Jamaah	426 Jamaah	46 %	53 %
2017	285 Jamaah	406 Jamaah	691 Jamaah	41 %	58 %
2018	253 Jamaah	434 Jamaah	687 Jamaah	36 %	63 %
2019	336 Jamaah	237 Jamaah	573 Jamaah	58 %	41%
2020	316 Jamaah	140 Jamaah	456 Jamaah	69 %	31 %
2021	216 Jamaah	108 Jamaah	324 Jamaah	66 %	33 %

Berdasarkan tabel di atas maka dapat disimpulkan bahwa dari tahun 2019 sampai 2021 terjadi peningkatan penggunaan produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah di bandingkan bank syariah lainnya. Padahal syarat untuk melakukan setoran awal pembayaran BPIH untuk pendaftaran haji bisa dilakukan di Bank Syariah mana saja namun kebanyakan masyarakat lebih memilih melakukan setoran awal pembayaran BPIH di Bank Riau Kepri Syariah melalui produk tabungan haji. Fenomena ini menarik penulis untuk diteliti, yaitu dengan judul **“FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH DALAM MEMILIH PRODUK TABUNGAN HAJI DI BANK RIAU KEPRI**



Juhanperak
e-ISSN : 2722-984X
p-ISSN : 2745-7761

SYARIAH CABANG KEMENTERIAN AGAMA KABUPATEN KUANTAN SINGINGI”.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Minat Nasabah

Minat merupakan suatu proses yang tetap memperhatikan dan memfokuskan diri pada sesuatu yang diminatinya dengan perasaan senang dan puas. (Rahmat, 2018: 162). Minat terbentuk setelah diperoleh informasi tentang objek yang diperhatikan, disertai dengan keterlibatan perasaan, terarah pada objek atau kegiatan tertentu, dan terbentuk oleh lingkungan.

Sedangkan nasabah adalah pelanggan (*costumer*) yaitu individu atau seseorang yang mendapatkan manfaat produk dan jasa dari sebuah perusahaan perbankan yang meliputi kegiatan pembelian, penyewaan serta layanan jasa.

Dari pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa minat nasabah adalah perhatian disertai perasaan senang sehingga mendorong seseorang untuk melakukan kegiatan tertentu setelah memperoleh informasi dan manfaat dari produk dan jasa dari sebuah perusahaan perbankan.

2.1.2 Produk Tabungan Haji

Produk tabungan haji adalah produk yang dirancang khusus untuk membantu nasabah dalam merencanakan ibadah Haji Reguler melalui Sistem Komputer Haji Terpadu (SISKOHAT) berdasarkan akad wadi'ah atau akad mudhārabah.

2.1.3 Dasar Melaksanakan Haji

Hukum melaksanakan haji adalah wajib bagi yang mampu, hal ini tercantum dalam **QS. Ali Imran : 97** sebagai berikut:

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنْ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ

Artinya :

“Disana terdapat tanda-tanda yang jelas, (di antaranya) makam Ibrahim; barangsiapa memasukinya (Baitullah) amanlah dia, dan (diantara) kewajiban manusia terhadap Allah, adalah melaksanakan ibadah haji ke Baitullah. yaitu bagi orang-orang yang mampu mengadakan perjalanan kesana. Barang siapa mengingkari (kewajiban) haji, maka ketahuilah bahwa Allah maha kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari seluruh alam.”

2.1.4 Persyaratan Tabungan Haji di Bank Riau Kepri Syariah

- Fotocopy KTP/SIM/Paspor/Identitas diri
- Setoran awal minimal Rp. 50.000,

2.1.5 Prosedur Pendaftaran Haji di Bank Riau Kepri Syariah

- Datang ke Bank Riau Kepri Syariah



- b. Mengisi formulir pembukaan rekening tabungan haji
- c. Setoran selanjutnya disesuaikan dengan kemampuan nasabah
- d. Setelah saldo Tabungan Haji di Bank Riau Kepri Syariah sudah mencapai Rp. 25.000.000 dan sudah mendapatkan nomor validasi,
- e. Kemudian nasabah melakukan pendaftaran haji Di Kementerian Agama Kabupaten/Kota dengan membawa dokumen dari bank dan persyaratan lainnya sesuai dengan ketentuan, kemudian nasabah didaftarkan melalui Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) untuk mendapatkan nomor urut porsi kebersangkutan haji.
- f. Simpan bukti pendaftaran haji tersebut untuk berangkat haji.
- g. Ketika tiba waktu pelunasan, lakukan penyetoran BPIH lunas di Bank Riau Kepri Syariah.

2.1.6 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Tabungan Haji Di Bank Riau Kepri Syariah Cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi

a. Promosi

Promosi adalah kegiatan pemasaran untuk memberikan informasi terhadap suatu hal kepada para calon pembeli agar mereka terpengaruh atau memperoleh suatu respon dari calon pembeli tersebut. (Lika Annisa dkk, 2021 : 130).

Adapun Indikator promosi terdapat elemen-elemen yang digunakan sebagai berikut :

1. Iklan (advertising) adalah kegiatan promosi yang dilaksanakan dalam bentuk gambar, tayangan ataupun yang disebarkan secara bentuk brosur, majalah, Koran, televise, radio, dan media sosial.
2. Promosi penjualan (sales promotion) adalah promosi yang dilakukan dalam menaikkan jumlah penjualan dalam bentuk kegiatan memberikan potongan harga, memberikan hadiah bagi produk tertentu, dalam waktu tertentu dan tempat tertentu.
3. Publisitas (publicity) yaitu promosi yang bertujuan untuk memajukan nama perusahaan dengan memberikan berita positif perusahaan dalam kegiatan aman dan sosial serta dalam kegiatan sponsorship.
4. Penjualan personal (personal selling) yaitu kegiatan promosi yang dilakukan dalam bentuk penjualan langsung terhadap nasabah.

b. Lokasi

Dalam mendirikan perusahaan, pemilihan lokasi sangat dipertimbangkan. Karena pemilihan lokasi merupakan faktor bersaing yang penting dalam usaha menarik nasabah.

Pertimbangan pertimbangan dalam menentukan lokasi meliputi faktor-faktor sebagai berikut:

1. Akses.

Tempat perusahaan didirikan mudah terjangkau oleh transportasi baik itu transportasi umum maupun transportasi pribadi.

2. Visibilitas.



Keadaan atau tempat didirikannya kantor/perusahaan dari jarak jauh dapat terlihat jelas.

3. Lalu Lintas (*Traffic*).

Banyaknya orang yang lalu lalang bisa memberi peluang terjadinya *impulse buying*, kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa menjadi hambatan.

4. Tempat Parkir yang Luas dan Aman.

Memiliki tempat parkir yang luas dalam mempermudah dan kenyamanan masyarakat yang datang.

5. Lingkungan.

Daerah sekitar yang mendukung jasa yang ditawarkan oleh suatu perusahaan.

c. Pengetahuan Produk

Berbagai macam dan bentuk gabungan mengenai informasi terhadap suatu produk yang bisa kita peroleh disebut pengetahuan produk. Keputusan nasabah dalam membeli atau menggunakan produk perbankan tersebut dilihat dari tingkatan pengetahuan produk tersebut. (R Maharani, 2021 : 129).

Cakupan-cakupan yang masuk kedalam pengetahuan produk yaitu atribut atau ciri produk, terminologi produk, kepercayaan kategori produk, merk produk. Adapun pengetahuan produk dibagi menjadi tiga kategori yaitu:

1. Produk sebagai perangkat karakteristik
2. Produk sebagai perangkat manfaat
3. Produk sebagai pemuas nilai.

2.1.7 Tujuan dan Manfaat Produk Tabungan Haji di Bank Riau Kepri Syariah

- a. Membantu nasabah untuk merencanakan ibadah Haji Regular (selama masih tersedia) dan Haji Plus.
- b. Membantu keuntungan bagi nasabah dengan memberikan bagi hasil selain merencanakan ibadah haji.
- c. Menghimpun dana masyarakat muslim yang berniat untuk menunaikan ibadah haji secara terencana dan teratur sesuai dengan kemampuan dan jangka waktu yang sudah ditetapkan.
- d. Mendidik masyarakat untuk disiplin dalam menyisihkan dananya untuk keperluan biaya ibadah haji.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif kualitatif.

3.2 Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank Riau Kepri Syariah yang berdampingan dengan Kantor Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi. Waktu



Juhanperak

e-ISSN : 2722-984X

p-ISSN : 2745-7761

pelaksanaan penelitian ini terhitung mulai dari 2 bulan setelah proposal diselesaikan.

3.3 Jenis Dan Sumber Data

3.3.1 Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari narasumber dilokasi penelitian. Data primer yang ada dalam penelitian ini merupakan hasil penyebaran kuesioner pada sampel yang telah ditentukan yaitu nasabah Bank Riau Kepri Syariah cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.

3.3.2 Data Skunder

Data skunder adalah sumber data yang tidak memberikan data kepada pengumpul data. Data sekunder ini merupakan data yang sifatnya mendukung keperluan data primer seperti buku-buku, literature, jurnal dan bacaan yang berkaitan dan menunjang penelitian. (Sugiyono, 2017 : 137). Adapun Data skunder pada penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

3.4.1 Observasi

Observasi merupakan pengamatan secara langsung terhadap objek penelitian. (Nana Sudjana, 2008 : 108) Disini penulis melakukan pengamatan langsung terhadap objek penelitian yang akan diteliti yang berkaitan dengan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Memilih Produk Tabungan Haji di Bank Riau Kepri Syariah.

3.4.2 Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi penelitian untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil. (Sugiyono, 2021 : 229)

3.4.3 Kuesioner/Angket

Kuesioner/Angket merupakan tehnik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. (Sugiyono, 2021 : 234) Metode ini digunakan dengan cara menyediakan angket untuk dijawab oleh para pedagang toko busana muslim di Teluk Kuantan Kecamatan Kuantan Tengah.

3.4.4 Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. (Sugiyono, 2021 : 234) Metode ini digunakan dengan cara bertanya kepada masyarakat yang sudah membuka Tabungan Haji di Bank Riau Kepri Syariah Teluk Kuantan.

3.5 Teknik Analisa Data

Analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda yang digunakan untuk membuktikan hipotesis mengenai ada atau tidaknya pengaruh variabel religiusitas (X1), promosi (X2), lokasi (X3), pengetahuan produk (X4) secara persial maupun simultan terhadap minat tabungan haji (Y). Secara umum persamaan regresi linear berganda dirumuskan sebagai berikut:



$$Y = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e$$

Keterangan :

Y = Minat Tabungan Haji
X₁ = Religiusitas
X₂ = Promosi
X₃ = Lokasi
X₄ = Pengetahuan Produk
 α = Konstanta
b_{1,2,3,4} = Koefisien Regresi
e = Variabel Error

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Pengaruh Promosi terhadap Minat

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh nilai $t_{hitung} 9,205 > t_{tabel} 1,684$ dan Signifikansi $0.000 < 0,05$. Maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Dari ketentuan tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel promosi terhadap variabel minat.

Penelitian ini mendukung penelitian dari Ahmad Irfani, dkk, 2020 : 156 yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan Haji di Bank Syariah Mandiri Aceh Selatan”. Penelitian ini menunjukkan bahwa pelayanan, promosi, religiusitas dan lokasi berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih tabungan haji pada Bank Aceh dan Bank Syariah Mandiri di Kabupaten Aceh Selatan.

4.2 Pengaruh lokasi terhadap Minat

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa $t_{hitung} 3.219 > t_{tabel} 1,684$ dan Signifikansi $0.003 < 0,05$. Maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Dari ketentuan tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel lokasi terhadap variabel minat.

Penelitian ini juga mendukung penelitian dari Ahmad Irfani, dkk, 2020 : 156 yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan Haji di Bank Syariah Mandiri Aceh Selatan”. Penelitian ini menunjukkan bahwa pelayanan, promosi, religiusitas dan lokasi berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih tabungan haji pada Bank Aceh dan Bank Syariah Mandiri di Kabupaten Aceh Selatan.

4.3 Pengaruh pengetahuan produk terhadap Minat

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa $t_{hitung} -2.018 < t_{tabel} 1,684$ dan Signifikansi $0.050 > 0,05$. Maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Dari ketentuan tersebut dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh variabel pengetahuan produk terhadap variabel minat nasabah.

Penelitian ini mendukung penelitian dari Darmadiansyah, dkk, 2019, hlm. 46 yang berjudul Pengaruh Karakteristik Nasabah, Pengetahuan Nasabah, Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menggunakan Jasa Perbankan Syariah (Studi Pada Bank Kalsel Syariah Banjarmasin). Penelitian ini menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara pengetahuan nasabah terhadap keputusan menggunakan jasa Bank Syariah.



Adapun hasil penelitian di atas dapat disimpulkan sebagai berikut :

4.3.1 Variabel Faktor Promosi

Variabel faktor promosi mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat nasabah produk Tabungan Haji pada PT. Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan dengan hasil penelitian diperoleh nilai $t_{hitung} 9,205 > t_{tabel} 1,684$ dan Signifikansi $0.000 < 0,05$. Maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Dari ketentuan tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel promosi terhadap variabel minat.

4.3.2 Variabel Faktor Lokasi

Variabel faktor Lokasi mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat nasabah produk Tabungan Haji pada PT. Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan dengan hasil penelitian diperoleh nilai bahwa $t_{hitung} 3.219 > t_{tabel} 1,684$ dan Signifikansi $0.003 < 0,05$. Maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Dari ketentuan tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel lokasi terhadap variabel minat.

4.3.3 Variabel Faktor Pengetahuan

Variabel faktor pengetahuan produk mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat nasabah produk Tabungan Haji pada PT. Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan dengan hasil penelitian diperoleh nilai bahwa $t_{hitung} -2.018 < t_{tabel} 1,684$ dan Signifikansi $0.050 > 0,05$. Maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Dari ketentuan tersebut dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh variabel pengetahuan produk terhadap variabel minat nasabah.

4.3.4 Hasil Analisis Uji F

Berdasarkan hasil analisis uji F menunjukkan hasil perhitungan tersebut, maka $F_{hitung} 277.518 > F_{tabel} 2,85$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Dan untuk membuktikan terdapat pengaruh yang positif dan signifikan adalah nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa hipotesis diterima. Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel bebas (Promosi, lokasi, pengetahuan produk) berpengaruh terhadap variabel terikat (minat).

4.3.5 Hasil Uji Koefisien Determinasi

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi menunjukkan bahwa 95,5% minat di pengaruhi oleh variabel independen (Promosi, lokasi, pengetahuan produk). Sedangkan 5% di pengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

Maka dari kesimpulan di atas bahwa hasil dari variabel faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk tabungan haji di Bank Riau Kepri syariah Capem Teluk Kuantan yang paling dominan adalah variabel faktor promosi, dan variabel yang kurang berpengaruh yaitu faktor lokasi dan variabel yang tidak berpengaruh adalah faktor pengetahuan produk.

5. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pengujian antara promosi, lokasi, pengetahuan produk terhadap minat nasabah dalam memilih produk



Juhanperak

e-ISSN : 2722-984X

p-ISSN :2745-7761

tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah, serta didukung dengan teori-teori yang melandasi pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- 5.1** Nasabah datang ke Bank Riau Kepri Syariah dengan membawa persyaratan yang sudah ditentukan, yaitu KTP/Identitas diri lalu mengisi formulir pembukaan rekening tabungan haji, kemudian membawa Setoran sesuai dengan kemampuan nasabah Setelah saldo Tabungan Haji di Bank Riau Kepri Syariah sudah mencapai Rp. 25.000.000 dan sudah mendapatkan nomor validasi, Kemudian nasabah melakukan pendaftaran haji Di Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi dengan membawa dokumen dari bank dan persyaratan lainnya sesuai dengan ketentuan, kemudian nasabah didaftarkan melalui Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) untuk mendapatkan nomor urut porsi keberangkatan haji. Setelah didaftarkan melalui siskohat nasabah akan disuruh untuk mengisi data sebagai calon jamaah haji, jika sudah selesai tanda tangan maka nasabah sudah menjadi calon jamaah haji. Selanjutnya simpan bukti pendaftaran haji tersebut untuk berangkat haji. Ketika tiba waktu pelunasan, lakukan penyetoran BPIH lunas di Bank Riau Kepri Syariah.
- 5.2** Variabel faktor promosi mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat nasabah produk Tabungan Haji pada PT. Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan dengan hasil penelitian diperoleh nilai $t_{hitung} 9,205 > t_{tabel} 1,684$ dan Signifikansi $0.000 < 0,05$. Maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Dari ketentuan tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel promosi terhadap variabel minat.
- 5.3** Variabel faktor Lokasi mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat nasabah produk Tabungan Haji pada PT. Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan dengan hasil penelitian diperoleh nilai bahwa $t_{hitung} 3.219 > t_{tabel} 1,684$ dan Signifikansi $0.003 < 0,05$. Maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Dari ketentuan tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel lokaasi sterhadap variabel minat.
- 5.4** Variabel faktor pengetahuan produk mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat nasabah produk Tabungan Haji pada PT. Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan dengan hasil penelitian diperoleh nilai bahwa $t_{hitung} -2.018 < t_{tabel} 1,684$ dan Signifikansi $0.050 > 0,05$. Maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Dari ketentuan tersebut dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh variabel pengetahuan produk terhadap variabel minat nasabah.
- 5.5 Saran**
 - 5.5.1** Variabel promosi dan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam memilih produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah, maka sebaiknya pihak Bank Riau Kepri Syariah tetap mempertahankan variabel tersebut sebagai pertimbangan bagi nasabah dalam memilih produk tabungan haji sehingga minat nasabah akan



semakin meningkat dalam memilih produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah.

- 5.5.2** Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan menambahkan variabel selain variabel pada penelitian ini, karena masih ada variabel lain yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah. Semakin banyak pengetahuan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah maka akan semakin meningkat pula minat nasabah dalam memilih produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah.

UCAPAN TERIMAKASIH

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, serta Hidayahnya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan jurnal skripsi ini dengan judul **“FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH DALAM MEMILIH PRODUK TABUNGAN HAJI DI BANK RIAU KEPRI SYARIAH CABANG KEMENTERIAN AGAMA KABUPATEN KUANTAN SINGINGI”**.

Jurnal ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana S-1 pada Program Studi Perbankan syariah Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi. Peneliti menyadari bahwa tidak sedikit kendala yang telah dialami dalam penyusunan skripsi skripsi ini. Namun, berkat pertolongan Allah SWT dan dukungan, bimbingan serta bantuan keluarga, teman-teman dan pihak pihak yang telah membantu baik secara moril dan spiritual sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi skripsi ini. Disamping itu peneliti juga mengucapkan terimakasih antara lain kepada :

1. Bapak **Dr. H. Nopriadi S.K.M., M.Kes.** Selaku Rektor Universitas Islam Kuantan Singingi.
2. Ibu **Rika Ramadhanti, S.IP., M.Si** Selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi.
3. Ibu **Meri Yuliani, SE.Sy., ME.Sy** Selaku ketua Prodi Perbankan Syariah Universitas Islam Kuantan Singingi, sekaligus selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan arahan dan bimbingan kepada peneliti serta memberikan dukungan semangat untuk peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak **H.Fitrianto, S.Ag.,M.Sh** selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan arahan dan bimbingan kepada peneliti serta memberikan dukungan semangat untuk peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Perbankan syariah dan staf Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi yang telah banyak membantu memberikan bekal ilmu yang tak ternilai harganya kepada peneliti selama belajar di Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi.
6. Bapak dan Ibu para nasabah tabungan haji Bank Riau Kepri Syariah Capem Cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi yang



Juhanperak

e-ISSN : 2722-984X

p-ISSN : 2745-7761

telah memberikan informasi kepada peneliti yang tidak bisa disebutkan namanya satu persatu.

7. Bapak dan Ibu Kantor Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi khususnya bagian Haji dan Umrah yang telah memberikan informasi kepada peneliti.
8. Teristimewa untuk kedua orang tua peneliti beserta keluarga besar peneliti, Ayahanda Muhammad Ali dan Ibunda Muhasnah, Eka Sumita (kakak) dan Dani Saputra (abang) Terimakasih banyak atas kasih sayang ketulusan selama ini, terutama do'a dan dukungannya yang tiada henti baik secara moril dan material demi kesuksesan peneliti dan segala yang telah diberikan dengan ikhlas untuk peneliti.
9. Sahabat tersayang Yuliana S.E, Fitri, Sisi Herdianti, S.Farm dan teman-teman Program Studi Perbankan Syariah Angkatan 2018.
10. Teristimewa Untuk Calon Suami Hazman S.Pd yang setia menemani dan ikut serta membantu peneliti dalam menyelesaikan tugas akhir perkuliahan untuk mendapat gelar Sarjana Ekonomi (SE).

DAFTAR PUSTAKA

Buku :

Al-Qur'an dan Terjemahan

Beni, Ahmad Saebani, 2008. *Metode penelitian*, Bandung : Pustaka Setia.

Djaali, 2011. *Psikologi pendidikan*. Jakarta : Bumi Aksara.

Kasmir, 2010. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.

Muhammad, 2005. *Bank Syariah*. Yogyakarta : Graha Ilmu.

Muhammad, 2005. *Pengantar Akuntansi Syariah Edisi 2*. Jakarta : Salemba Empat.

Mujahidin, Akhmad. 2016. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.

Nana Sudjana. 2008. *Dasar dasar Proses Belajar Mengajar*. Bandung: Sinar Baru.

Rahmat, 2018. *Psikologi pendidikan*. Jakarta : Bumi Aksara.

Sangadji, Etta Mamang dan Sopiah, 2010. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta : C.V Andi Offset

Sudarsono, Heri. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta : Ekonisia

Sugiyono, 2017. *Metode Penelitian* . Bandung : Alfabeta.

Sugiyono, 2021. *Metode Penelitian* . Bandung : Alfabeta.

S. Sa'adah, 2006. *Materi Ibadah Menjaga Akidah dan Khusuk Beribadah*. Surabaya : Amelia Surabaya.

Wibowo, Edy Dkk, 2005. *Mengapa Memilih Bank Syariah*. Bogor : Ghalia Indonesia.



Juhanperak
e-ISSN : 2722-984X
p-ISSN :2745-7761

Skripsi :

- Fatmawati, 2018. Minat Masyarakat Padangloang Alau Kabupaten Sidarap Dalam Menggunakan Produk Tabungan Haji Bank Rakyat Indonesia.
- Haviv, Prabowo. 2017. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Haji (studi kasus PT. Bank Muamalat Indonesia. Tbk Cabang Padang Sidempuan)
- Kasmidar, 2019. Minat Sarjana Pendidikan Bekerja Di Perusahaan Swasta.
- Mita, Saskia Siska.2020. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Tabungan Haji Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kanca Jeneponto
- Widya, Aisyah. 2018. Minat Masyarakat Nagari Sungayang Menabung Dibank Syariah.

Jurnal

- Ahmad Irfani, dkk. 2020. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan Haji (studi komperatif pada Bank Aceh dan Bank Syariah Mandiri di Kabupaten Aceh Selatan.
- Atwal Arifin dan Husnul Khotimah. 2014. Pengaruh Produk, Pelayanan, Promosi Dan Lokasi Terhadap Keputusan Masyarakat Memilih Bank Syariah Di Surakarta.
- Darmadiansyah dkk. 2019. Pengaruh Karakteristik Nasabah, Pengetahuan Nasabah, Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menggunakan Jasa Perbankan Syariah (Studi Pada Bank Kalsel Syariah Banjar Masin. Jurnal Bisnis Dan Pembangunan, Volume 8 Nomor 1.
- Lika Annisa dkk. 2021. Analisis Faktor Pendorong Minat Nasabah Dalam Memilih Tabungan Haji Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Aceh. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* Volume 7 Nomor 2.
- Mislah, Hayati Nasution dan Sutisna. 2015. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Internet Banking.
- Nurhikmah dan Ismaulina. 2020. Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Dalam Memilih Tabungan Emas Pada Pegadaian Syariah Takengon. Jurnal Penelitian Keuangan Dan Perbankan Syariah, Volume 2 Nomor 1, 1- 11.
- R Maharani dkk. 2021. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung Di Bank Syariah (studi kasus pada BSI EX BSM). *Jurnal Syarikah* Volume 7 Nomor 2, 127-136.
- Supriyadi, dan Delvina. 2018. Strategi Perbankan Syariah Dalam Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan Ib Masalah Di Bank Bjb Syariah Kcp. Cinanjur. *Jurnal Of Chemical Information And Modelling*, Volume 53 Nomor 9.