

SKRIPSI

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH DALAM MEMILIH PRODUK TABUNGAN HAJI
DI BANK RIAU KEPRI SYARIAH**

Disusun dan Diajukan untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi



OLEH :
ROSA ERLINA
NPM. 180314024

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM KUANTAN SINGINGI
TELUK KUANTAN
TAHUN 2022**

**LEMBAR PERSETUJUAN
UJIAN SKRIPSI**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH
DALAM MEMILIH PRODUK TABUNGAN HAJI DI BANK RIAU KEPRI
SYARIAH**

Disusun dan diajukan oleh:

Rosa Erlina
NPM: 180314024

Telah diperiksa dan Disetujui oleh Komisi Pembimbing
untuk Diujikan di Hadapan Dewan Sidang Ujian Skripsi

Teluk Kuantan, 9 Agustus 2022

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II



H. Fitrianto, S.Ag., M.Sh
NIDN. 2117027602



Meri Yuliani, SE.Sv., ME.Sv
NIDN. 1004079103

Mengetahui,
Ketua Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ilmu Sosial
Universitas Islam Kuantan Singingi



Meri Yuliani, SE.Sv., ME.Sv
* KETUA
NIDN. 1004079103

**LEMBAR PENGESAHAN
SKRIPSI**

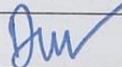
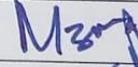
**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH
DALAM MEMILIH PRODUK TABUNGAN HAJI DI BANK RIAU KEPRI
SYARIAH**

Disusun dan diajukan Oleh:

**Rosa Erlina
NPM: 180314024**

Telah dipertahankan dalam sidang Ujian Skripsi
pada tanggal 06 September 2022
dan dinyatakan memenuhi syarat

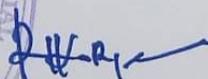
Menyetujui
Dewan Sidang Ujian Skripsi

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Dian Meliza, S.HI., MA	Ketua	1. 
2	H. Fitrianto, S.Ag., M.Sh	Pembimbing 1	2. 
3	Meri Yuliani, SE.Sy., ME.Sy	Sekretaris/ Pembimbing 2	3. 
4	Alek Saputra, S.Sy., ME	Anggota 3	4. 
5	Redian Mulyadita, SE.,M.Ak	Anggota 2	5. 

Mengetahui,

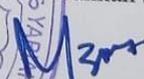


Dekan
Fakultas Ilmu Sosial


Rika Ramadhanti, S.IP., M.Si
NIDN. 1030058402



Ketua
Prodi Perbankan Syariah


Meri Yuliani, SE.Sy., ME.Sy
NIDN. 1004079103

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rosa Erlina
NPM : 180314024
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ilmu Sosial

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH
DALAM MEMILIH PRODUK TABUNGAN HAJI DI BANK RIAU KEPRI
SYARIAH**

Adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya didalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur plagiat, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Teluk Kuantan, 9 Agustus 2022
Yang Memberi Pernyataan



Rosa Erlina
NPM. 180314024

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr.wb

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmad , serta hidayahnya, sehingga pada kesempatan ini peneliti bisa menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Tabungan Haji Di Bank Riau Kepri Syariah.”.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar serjana S-1 pada program studi Perbankan syariah Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi. Dalam penulisan skripsi ini peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati peneliti mengharapkan masukan berupa kritikan dan saran yang dapat membangun dari semua pihak.

Peneliti menyadari bahwa tidak sedikit kendala yang telah dialami dalam penyusunan skripsi ini. Namun, berkat pertolongan Allah SWT dan dukungan, bimbingan serta bantuan keluarga, teman-teman dan pihak yang telah membantu baik secara moril dan spiritual sehingga 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 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)

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pihak-pihak yang membutuhkan.Wassalamualaikum wr.wb

Teluk Kuantan, Agustus 2022

Peneliti

ABSTRAK

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Tabungan Haji Di Bank Riau Kepri Syariah.

Rosa Erlina

H. Fitrianto, S.Ag.,M.Sh

Meri Yuliani, SE.Sy ME.,Sy

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

ABSTRACT

Factors Affecting Customer Interest in Choosing Hajj Savings Products at Riau Kepri Bank Sharia.

Rosa Erlina

H. Fitrianto, S.Ag., M.Sh

Meri Yuliani, SE.Sy ME.,Sy

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 $t_{count} 9.205 > t_{table} 1.684$ and significance $0.000 < 0.05$. Location variable has a significant effect on customer interest with $t_{count} 3.219 > t_{table} 1.684$ and Significance $0.003 < 0.05$. While the product knowledge variable has no significant effect on customer interest with $t_{count} -2.018 < t_{table} 1.684$ and Significance $0.050 > 0.05$. Based on the results of the F test analysis shows $F_{count} 277,518 > F_{table} 2.85$ 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.

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN	
HALAMAN PENGESAHAN	
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	
KATA PENGANTAR	i
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Permasalahan	8
1.2.1 Identifikasi Masalah	8
1.2.2 Batasan Masalah	8
1.2.3 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Penelitian	9
1.4 Manfaat Penelitian	
1.4.1 Manfaat Teoritis	9
1.4.2 Manfaat Praktis	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan Teori dan Konsep	26
2.2 Penelitian Relevan	26
2.3 definisi Operasional	28
2.4 Kerangka Pemikiran	29
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Rancangan Penelitian	36
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian	37
3.3 Populasi dan Sampel	
3.3.1 Populasi	38
3.3.2 Sampel	39
3.4 Jenis dan Sumber Data	
3.4.1 Jenis Data	40

3.4.2 Sumber Data	41
3.5 Teknik Pengumpulan Data	42
3.6 Teknik Analisis Data.....	44
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Deskripsi Objek Penelitian	45
4.2 Penyajian dan Analisis Data	47
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan.....	62
5.2 Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Tabungan BMT Permata Indonesia	5
Tabel 2.1 Definisi Operasional	34
Tabel 4.1 Manfaat Santunan Simpanan Siswa Cemerlang	54
Tabel 4.2 Jumlah Nasabah Simpanan Siswa Cemerlang	58

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran	35
Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT Permata Indonesia	42

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Daftar Wawancara

Lampiran 2 : Surat Pernyataan Telah Melakukan Riset

Lampiran 3 : Kartu Bimbingan Skripsi

Lampiran 4 : Formulir Pembukaan Rekening Simpanan Siswa Cemerlang

Lampiran 5 : Foto-foto

Lampiran 6 : Biodata

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG MASALAH

Agama Islam merupakan landasan atau pedoman bagi umat Islam dalam melaksanakan aktivitas sehari-hari dimana didalamnya terdapat perintah dan larangan Allah SWT agar umat Islam senantiasa bertaqwa kepada Allah SWT. Sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah: 21 sebagai berikut :

يَا أَيُّهَا النَّاسُ اعْبُدُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ وَالَّذِينَ مِنْ قَبْلِكُمْ لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ

Artinya :

“Wahai manusia, sembahlah tuhanmu yang telah menciptakan kamu dan orang-orang yang sebelummu, agar kamu bertaqwa”. (QS. Al-Baqarah : 21).

Salah satu perintah Allah kepada umat Islam agar senantiasa bertaqwa adalah dengan menunaikan ibadah haji ke Baitullah. Pada hakikatnya haji merupakan kegiatan yang suci dimana pelaksanaannya diwajibkan oleh Allah SWT kepada seluruh umat Islam yang mampu, dan semua kegiatan yang dilakukan bernilai ibadah. Haji juga berarti menyengaja ke Baitullah (Mekkah) untuk melaksanakan ibadah haji kepada Allah SWT dengan syarat dan rukun tertentu serta pada waktu yang telah ditentukan. (S. Sa’adah, 2006 : 194).

Haji sebagai ibadah pemuncak, juga melambangkan ketaatan kepada Allah SWT, berserah diri sepenuhnya kepada Allah baik secara fisik, material maupun spiritual. Adapun perintah Allah untuk melaksanakan haji terdapat dalam QS. Ali-Imran: 97 sebagai berikut:

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا ۗ وَاللَّهُ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مِنْ
اسْتِطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا ۗ وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ

Artinya :

“disana terdapat tanda-tanda yang jelas, (di antaranya) maqam 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).

Perintah haji juga terdapat dalam hadis sebagai berikut :

بُنِيَ الْإِسْلَامُ عَلَى خَمْسٍ : شَهَادَةِ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَ أَنَّ مُحَمَّدًا رَسُولُ اللَّهِ ، وَ إِقَامِ
الصَّلَاةِ ، وَ إِيتَاءِ الزَّكَاةِ ، وَ حَجِّ الْبَيْتِ ، وَ صَوْمِ رَمَضَانَ . رواه البخاري و مسلم

Artinya :

"Islam dibangun di atas lima perkara: persaksian bahwa tiada tuhan yang berhak disembah kecuali Allah dan Muhammad adalah utusan Allah, mendirikan shalat, menunaikan zakat, pergi haji, dan puasa di bulan Ramadhan". (HR. Al-Bukhari dan Muslim).

Bagi setiap umat Islam ibadah haji memiliki makna yang sangat penting. Ibadah haji tidak hanya sebagai rukun Islam yang wajib dilaksanakan bagi umat Islam yang mampu, namun lebih dari itu. Ibadah haji juga memiliki makna sosiologis dan historis yang sangat berarti sehingga dapat dikatakan bahwa perkembangan Islam di Indonesia tidak bisa terlepas dari ibadah haji. Setiap tahunnya jumlah jamaah haji yang mendaftar semakin meningkat. Hal ini menandakan bahwa kemampuan ekonomi di Indonesia semakin membaik.

Agar umat Islam dapat melaksanakan ibadah haji ke Baitullah maka terlebih dahulu umat Islam harus melakukan pembayaran biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH) sesuai dengan ketentuan pasal 5 UU Penyelenggaraan haji. Kemudian bagi setiap umat Islam yang berkeinginan untuk menunaikan ibadah haji tanpa adanya setoran awal BPIH, maka dapat menimbulkan kekacauan, kegaduhan dan ketidakpastian hukum karena penyelenggaraan ibadah haji memerlukan perencanaan, pengelolaan dan transparansi, serta akuntabilitas, dan profesionalitas dalam pengelolaan tata keuangannya.

Bagi umat Islam di Kabupaten Kuantan Singingi yang berkeinginan untuk melakukan pembayaran BPIH dapat dilakukan di bank syariah. sebagaimana tercantum pada peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Haji Regular Pasal 1 ayat 18 yang berbunyi Bank Penerima Setoran Biaya Perjalanan Ibadah Haji yang selanjutnya yang disingkat dengan BPS Bipih adalah Bank Umum Syariah dan/atau Unit Usaha Syariah yang ditunjuk oleh BPKH.

Salah satu bank syariah yang ada di Kabupaten Kuantan Singingi adalah Bank Riau Kepri Syariah. Bank Riau Kepri Syariah adalah perusahaan yang bergerak dibidang perbankan. Sebagai perusahaan yang mampu berkembang dan terkemuka didaerah, memiliki manajemen yang professional dan mendorong pertumbuhan perekonomian daerah sehingga dapat memberdayakan perekonomian rakyat.

Bank syariah berdiri dan tumbuh dari keinginan umat Islam yang menginginkan adanya suatu lembaga dengan sistem penyimpanan dan penyaluran uang atau dana yang tanpa adanya unsur riba atau bunga, maka dari itu bank syariah ini di anjurkan untuk umat Islam. Bank syariah mulai dikembangkan sejak diberlakukannya Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan yang mengatur bank syariah secara cukup jelas dan kuat dari segi kelembagaan dan operasionalnya. (Muhammad, 2005 :78).

Bank Riau Kepri Syariah memberikan layanan dan akses untuk masyarakat agar mudah melakukan transaksi perbankan. Bank Riau Kepri Syariah memiliki produk-produk syariah salah satunya yaitu produk iB Dhuha, merupakan produk tabungan haji yang dirancang khusus untuk membantu masyarakat merencanakan ibadah Haji Reguler melalui Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT). Haji regular merupakan program resmi yang dikelola langsung oleh pemerintah Republik Indonesia (RI) melalui Kementerian Agama Republik Indonesia (RI).

Adapun syarat yang harus dibawa ketika hendak membuka tabungan haji reguler yaitu :

1. KTP
2. Uang Tunai sebesar Rp. 25.000.000

Kemudian setelah melakukan pembukaan rekening dan melakukan pembayaran BPIH maka nasabah (orang yang mendaftar haji) akan mendapatkan nomor validasi, selanjutnya nomor validasi tersebut dibawa ke kantor Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi untuk mendapatkan

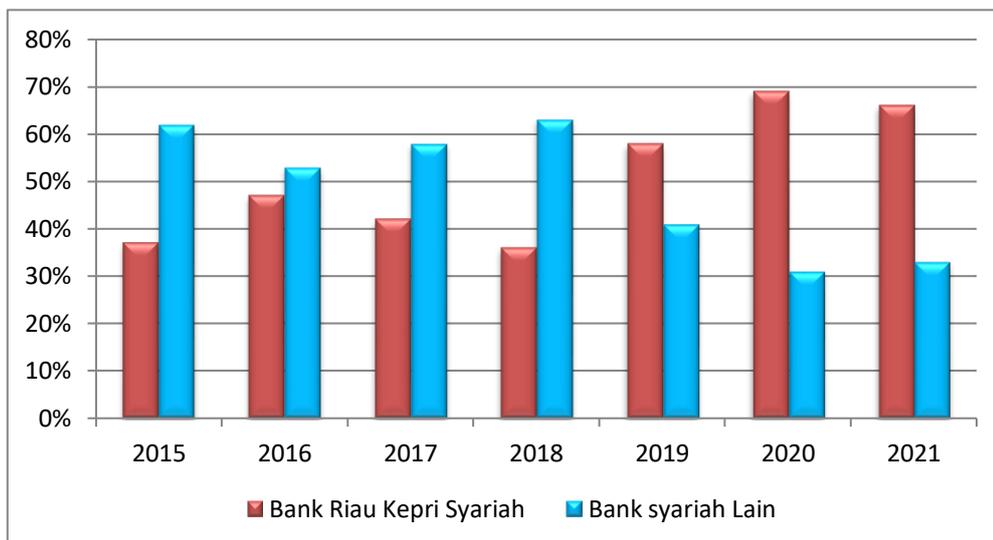
nomor porsi jamaah haji. Kantor kementerian agama bagian Penyelenggaraan Haji dan Umroh sebagaimana dimaksud dalam KMA No. 13 tahun 2012 mempunyai tugas melaksanakan pelayanan dan bimbingan dibidang Penyelenggara Haji dan Umrah.

Kemudian pada tahun 2018 Bank Riau Kepri Syariah membuka cabang di Kementrian Agama Kabupaten Kuantan Singingi dan sudah berjalan aktif kurang lebih tiga tahun. Selama menjalankan mitra kerja antara Kementrian Agama dengan Bank Riau Kepri Syariah mengalami peningkatan di beberapa sektor, di antaranya adalah meningkatnya jumlah jamaah yang mendaftar haji di Kementrian Agama Kabupaten Kuantan Singingi, dan terjadi peningkatan jumlah nasabah yang menabung untuk mendaftar haji di Bank Riau Kepri Syariah dibandingkan dengan bank syariah lainnya.

Fenomena yang terjadi dalam perkembangan produk-produk lembaga perbankan syariah dapat di lihat dari banyak atau sedikitnya masyarakat yang menggunakan produk tersebut. Dimana saat ini produk iB Dhuha atau disebut dengan produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah terjadi peningkatan jumlah nasabah mendaftar haji di bandingkan dengan bank syariah lainnya. Terjadinya peningkatan jumlah nasabah akan mempengaruhi perkembangan suatu perbankan dan semakin banyak masyarakat yang memilih produk maka akan meningkatkan keuntungan bagi perbankan tersebut. maka dengan memahami faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk merupakan syarat pendukung untuk terjadinya peningkatan di suatu perbankan.

Berikut ini merupakan data pendaftaran haji 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 Syariah Cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi”.

1.2 PERMASALAHAN

1.2.1 Identifikasi masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang yang telah penulis paparkan diatas, dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut :

Terjadi peningkatan jumlah minat nasabah dalam melakukan pembayaran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) pada produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah di bandingkan dengan Bank Syariah lainnya yaitu semenjak Bank Riau Kepri Syariah buka cabang di kantor Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.

1.2.2 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini pada faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk tabungan haji di Bank

Riau Kepri Syariah cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi yaitu faktor promosi, lokasi dan pengetahuan produk.

1.2.3 Rumusan masalah

Berdasarkan batasan masalah yang telah di paparkan diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

- a. Bagaimana prosedur pembukaan produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi ?
- b. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat menjadi nasabah produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi ?

1.3 TUJUAN PENELITIAN

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dirumuskan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

- a. Prosedur pembukaan produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.
- b. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat menjadi nasabah produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.

1.4 MANFAAT PENELITIAN

- a. Manfaat Teoritis
- b. Secara teoritis penelitian ini sebagai bahan mengetahui persoalan tentang minat masyarakat Kabupaten Kuantan Singingi terhadap produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah.

- c. Manfaat Praktis

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagi penulis, sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (SE) Perbankan Syariah Fakultas Ilmu Sosial.
- b. Bagi mahasiswa/i yang sedang menekuni kuliah di jurusan perbankan syariah agar dapat menjadi referensi pada penelitian selanjutnya.
- c. Bagi masyarakat umum tentunya penelitian ini dapat menjadi informasi tambahan dan wawasan mengenai minat masyarakat Kabupaten Kuantan Singingi terhadap produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 MINAT

2.1.1 Pengertian Minat

Secara sederhana, minat (*interest*) berarti kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu. Minat adalah suatu keadaan ketika seseorang menaruh perhatian pada sesuatu, yang disertai dengan keinginan untuk mengetahui, memiliki, mempelajari, dan membuktikan. Minat terbantu setelah diperoleh informasi tentang objek atau kemauan, disertai dengan keterlibatan perasaan, terarah pada objek atau kegiatan tertentu, dan terbentuk oleh lingkungan. Tidak berbeda jauh, dan minat juga merupakan suatu proses yang tetap memperhatikan dan memfokuskan diri pada sesuatu yang diminatinya dengan perasaan senang dan puas. (Rahmat, 2018: 162).

Minat adalah rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan sesuatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minatnya. Minat berhubungan dengan gaya gerak yang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berurusan dengan orang, benda, kegiatan, pengalaman, yang dirangsang oleh kegiatan itu sendiri. (Djaali, 2011: 121).

Minat (*interest*) adalah situasi dimana seseorang sebelum melakukan sebuah tindakan. Minat muncul dari segi kejujuran dalam melakukan sebuah

aktifitas yang menyebabkan timbul adanya ketertarikan pada suatu hal. Minat merupakan sebuah keinginan yang lahir dari dalam diri yang menjadikan sumber motivasi dalam mendorong kita untuk melakukan sesuatu. Minat secara umum juga di artikan sebagai sebuah perhatian yang terdapat unsur-unsur perasaan didalamnya.(Lika Annisa dkk ,2021 : 128).

2.1.2 FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT

1. Promosi

Promosi adalah suatu komunikasi pemasaran, yakni aktivitas pemasaran dengan melakukan menyebarkan informasi, mempengaruhi atau meningkatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar mau menerima, membeli dan setia pada produk yang di tawarkan perusahaan. 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).

Indikator promosi dalam bauran 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 konsumen.

2. Lokasi

Lokasi bank merupakan suatu ketersediaan produk dan jasa yang diperoleh dan dipergunakan oleh nasabah dalam melakukan sebuah transaksi.(R Maharani, 2021 : 129). Lokasi bank yang sangat strategis membuat minat nasabah sangat tertarik yang berhubungan langsung dengan bank. Penentuan lokasi kantor bank, bank harus mempertimbangkan berbagai aspek agar nasabah dan lembaga perbankan tidak merasa dirugikan. Lokasi bank sangat disarankan harus sesuai dengan kepentingan kantor pusat, cabang pabrik, dan gudang.(Kasmir, 2012 : 239).

Penentuan lokasi bank juga mempertimbangkan tata letak (layout) kantor bank. Nasabah akan melihat lokasi bank yang paling pertama yaitu memasuki halaman bank dengan memarkir kendaraannya, lalu pada saat nasabah masuk kedalam lokasi mencapai kantor depan (front office) dimana nasabah mendapat kemudahan untuk melakukan transaksi yang bersangkutan dengan perbankan, kenyamanan dalam sebuah ruangan

dalam tatanan lokasi teller, customer service (CS), rak dan meja untuk mengisi aplikasi, ruang tunggu yang cukup baik dan pencahayaan yang cukup terang, music dan media televise tersedia di ruang tunggu, serta system antrian layanan.(Supriyadi dan Delvina, 2018 : 368).

Dalam hal ini ada tiga jenis interaksi yang mempengaruhi lokasi yaitu:

- a. Konsumen mendatangi pemberi jasa, Lokasi menjadi sangat penting dengan kata lain harus strategis.
- b. Pemberi jasa mendatangi konsumen, Lokasi tidak terlalu penting tetapi yang harus diperhatikan adalah penyampaian jasa tetap berkualitas.
- c. Pemberi jasa dan konsumen tidak bertemu langsung, Lokasi menjadi sangat tidak penting selama komunikasi antar kedua belah pihak dapat terlaksana.

Dalam mendirikan perusahaan, pemilihan lokasi sangat dipertimbangkan. Karena pemilihan lokasi merupakan faktor bersaing yang penting dalam usaha menarik konsumen atau pelanggan. Pertimbangan pertimbangan dalam menentukan lokasi meliputi faktor-faktor sebagai berikut:

- a. Akses.

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

b. Visibilitas.

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

c. Lalu Lintas (Traffic).

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

d. Tempat Parkir Yang Luas Dan Aman.

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

e. Lingkungan.

Daerah sekitar yang mendukung jasa yang ditawarkan oleh suatu perusahaan.

3. 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, pengetahuan produk dibagi menjadi tiga kategori yaitu:

- a. Produk sebagai perangkat karakteristik
- b. Produk sebagai perangkat manfaat
- c. Produk sebagai pemuas nilai.

Produk bank syariah menggunakan prinsip-prinsip Islam, yaitu prinsip bagi hasil, terhindar dari unsur riba, ketidakpastian (gharar), perjudian (maysir). Produk yang berkualitas dan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam maka nasabah tidak akan merasa dirugikan dan ikut meningkatkan citra bank syariah tersebut. Pemilihan produk yang dilakukan oleh nasabah agar terhindar dari resiko yang akan dihadapi maka perbankan harus menjelaskan setiap produk dan jasa yang jelas dan transparan. (R Maharani dkk, 2021 :129).

2.2 NASABAH

2.2.1 Pengertian Nasabah

Nasabah adalah pelanggan (*costumer*) yaitu individu atau perusahaan yang mendapatkan manfaat atau produk dan jasa dari sebuah perusahaan perbankan, meliputi kegiatan pembelian, penyewaan serta layanan jasa. Sedangkan nasabah menurut pasal 1 ayat (17) UU No.10 tahun 1998 adalah “Pihak yang menggunakan jasa bank.” Nasabah mempunyai peran penting dalam industri perbankan, dimana dana yang disimpan nasabah di bank merupakan dana yang terpenting dalam operasional bank untuk menjalankan usahanya. (Mislah,Hayati dan Sutisna, 2015 : 65)

2.3 Bank Syariah

2.3.1 Pengertian Bank Syariah

Menurut ketentuan yang tercantum didalam peraturan Bank Indonesia nomor 2/8/PBI/2000, pasal I, bank syariah adalah “bank umum sebagaimana yang dimaksud dalam undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan dan telah diubah dengan undang-undang nomor 10 tahun 1998 yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, termasuk unit usaha syariah dan kantor cabang bank asing yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah”. (Akhmad Mujahidin, 2016 : 03)

Perbankan Syariah atau perbankan Islam adalah suatu system perbankan yang dikembangkan berdasarkan syariat (hukum) Islam. Usaha pembentukan system ini didasari oleh larangan dalam agama Islam untuk memungut maupun meminjam dengan bunga atau disebut dengan riba serta larangan investasi untuk usaha-usaha yang dikategorikan haram, (misal usaha yang berkaitan dengan produksi makanan/minuman haram, usaha media yang tidak Islami dan lain-lain), dimana hal ini tidak dapat dijamin oleh sistem perbankan konvensional.

Pada Undang Undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah disebutkan bahwa bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Menurut jenisnya bank syariah terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

Bank Umum Syariah (BUS) adalah bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Sedangkan Unit Usaha Syariah yang disebut UUS adalah unit kerja dari kantor pusat Bank Umum Konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan diluar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan atau unit syariah.

Pada umumnya yang dimaksud dengan bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang sebagai dagangan utamanya.

Kegiatan dan usaha bank akan selalu berkaitan dengan komoditas antara lain :

- a. Pemindahan uang
- b. Menerima dan membayarkan kembali uang dalam rekening Koran
- c. Mendiskonto surat wesel, surat order maupun surat-surat berharga lainnya.
- d. Membeli dan menjual surat-surat berharga,

- e. Membeli dan menjual cek wesel, surat wesel, kertas dagang.
- f. Memberi kredit,
- g. Memberi jaminan kredit

2.3.2 Keistimewaan Bank Syariah

- a. Adanya kesamaan ikatan emosional yang kuat antara pemegang saham, pengelola bank dan nasabah. Kuatnya ikatan emosional keagamaan ini akan menimbulkan akibat-akibat kebersamaan dalam menghadapi risiko usaha dan membagi keuntungan secara jujur dan adil, semua pihak yang terlibat dalam Bank Islam akan memiliki tanggung jawab usaha yang sama sesuai dengan ajaran agamanya, sehingga semua pihak akan menerima perolehannya dengan ikhlas.
- b. Diterapkannya sistem bagi hasil sebagai pengganti bunga akan menimbulkan akibat-akibat yang positif. Akibat-akibat itu adalah:
 - 1) *Cost Push Inflation*, yaitu akibat penerapan sistem bunga pada Bank Konvensional dapat dihilangkan, sehingga Bank Islam diharapkan mampu menjadi pendukung kebijakan moneter yang handal.
 - 2) Memungkinkan persaingan antar Bank Islam berjalan secara wajar, karena keberhasilan Bank Islam ditentukan oleh fungsi edukatif bank di dalam membina nasabah dengan kejujuran, keuletan dan profesionalisme. Akibatnya Bank Islam akan lebih mandiri dari pengaruh gejolak moneter baik maupun luar negeri.
 - 3) Di dalam Bank Islam, tersedia fasilitas kredit kebaikan (*Al Qardhul Hasan*) yang diberikan secara cuma-cuma. Nasabah hanya

berkewajiban menanggung biaya materai, biaya notaries dan biaya studi kelayakan.

c. Keistimewaan yang paling menonjol dari Bank Islam adalah yang melekat pada konsep (build in concept) dengan berorientasi pada kebersamaan dalam hal :

- 1) Mendorong kegiatan investasi dan menghambat simpanan yang tidak produktif melalui sistem operasi profit and loss sharing sebagai pengganti bunga, baik yang diterapkan kepada nasabah al mudharabah dan al musyarakah maupun yang diterapkan kepada banknya sendiri.
- 2) Memerangi kemiskinan dengan membina golongan ekonomi lemah dan tertindas melalui bantuan hibah yang diarahkan oleh bank secara produktif.
- 3) Mengembangkan produksi, menggalakkan perdagangan dan memperluas kesempatan kerja melalui kredit pemilikan barang atau peralatan modal dengan pembayaran cicilan (al bai'u bithaman ajil) yang disalurkan kepada pengusaha produsen, pengusaha pedagang perantara, dan konsumen dari barang yang dihasilkan pengusaha produsen.
- 4) Meratakan pendapatan melalui sistem bagi hasil dan kerugian (profit and Loss Sharing) baik yang diberlakukan kepada banknya sendiri selaku mudharib atau pemegang amanah maupun kepada peminjam dalam operasi mudharib dan musyarakah.

- d. Keistimewaan lain Bank Islam adalah dengan menerapkan sistem bagi hasil berarti tidak membebani biaya di luar kemampuan nasabah dan akan terjamin adanya keterbukaan.
- e. Adanya kenyataan bahwa dalam kehidupan ekonomi masyarakat modern cenderung menimbulkan pengeksploitasian kelompok kuat (kuat ekonomi plus politik) terhadap kelompok lemah.

2.3.3 Prinsip-prinsip Bank Syariah

Prinsip dasar perbankan syariah berdasarkan pada Alqur'an dan sunnah. Setelah dikaji lebih dalam falsafah dasar beroperasinya bank syariah yang menjiwai seluruh hubungan transaksinya berprinsip pada tiga hal yaitu efisiensi, keadilan, dan kebesamaan. *Efisiensi* mengacu pada prinsip saling membantu secara sinergis untuk memperoleh keuntungan atau margin sebesar mungkin. *Keadilan* mengacu pada hubungan yang tidak dicurangi, ikhlas, dengan persetujuan yang matang atas proporsi masukan dan keluarannya. *Kebesamaan* mengacu pada prinsip saling menawarkan bantuan dan nasihat untuk saling meningkatkan produktivitas. (Edy, Wibowo dkk, 2005 : 33)

Dalam mewujudkan arah kebijakan suatu perbankan yang sehat, kuat dan efisien, sejauh ini telah didukung oleh enam pilar dalam Arsitektur Perbankan Indonesia (API) yaitu, struktur perbankan yang sehat, sistem pengaturan yang efektif, sistem pengawasan yang independen dan efektif, industri perbankan yang kuat, infrastruktur pendukung yang mencukupi, dan perlindungan konsumen.

2.3.4 Fungsi dan Peran Bank Syariah

Fungsi dan peran bank syariah yang diantaranya tercantum dalam pembukaan standar akuntansi yang dikeluarkan oleh AAOIFI (Accounting and Auditing Organization For Islamic Financial Institution), sebagai berikut:

- a. Manajer investasi, bank syariah dapat mengelola investasi dana nasabah.
- b. Investor, bank syariah dapat menginvestasikan dana yang dimilikinya maupun dana nasabah yang dipercayakan kepadanya.
- c. Penyedia jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran, bank syariah dapat melakukan kegiatan-kegiatan jasa-jasa layanan perbankan sebagaimana lazimnya.
- d. Pelaksanaan kegiatan sosial, sebagai ciri yang melekat pada entitas keuangan syariah, bank Islam juga memiliki kewajiban untuk mengeluarkan dan mengelola (menghimpun, mengadministrasikan, mendistribusikan) zakat serta dana-dana sosial lainnya.

2.3.5 Tujuan Bank Syariah

Bank syariah mempunyai beberapa tujuan di antaranya sebagai berikut :

- a. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk ber-muamalat secara Islam, khususnya muamalat yang berhubungan dengan perbankan, agar terhindar dari praktek-praktek riba atau jenis-jenis usaha atau perdagangan lain yang mengandung unsur gharar (tipuan), di mana jenis-jenis usaha tersebut selain dilarang dalam Islam, juga telah menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi rakyat.

- b. Untuk menciptakan suatu keadilan di bidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.
- c. Untuk meningkatkan kualitas hidup umat dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama kelompok miskin, yang diarahkan kepada kegiatan usaha yang produktif, menuju terciptanya kemandirian usaha.
- d. Untuk menanggulangi masalah kemiskinan, yang pada umumnya merupakan program utama dari Negara-negara yang sedang berkembang.
- e. Untuk menjaga stabilitas ekonomi dan moneter.
- f. Untuk menyelamatkan ketergantungan umat Islam terhadap bank non-syariah. (Heri, Sudarsono, 2003 : 40).

2.3.6 Produk-Produk Bank Syariah

Secara umum, produk bank syariah dapat dibagi menjadi tiga kategori, yaitu produk penghimpunan dana, produk penyaluran dana, dan produk jasa. (Muhammad, 2005 : 177).

a. Produk penghimpun dana

Penghimpunan dana di bank syariah dapat berbentuk giro, tabungan, dan deposito. Dalam penerapannya, produk tersebut dilaksanakan melalui akad wadi'ah dan mudharabah.

1) Prinsip Wadi'ah

Wadi'ah adalah titipan murni dari satu pihak kepada pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kepada si penitip kapan saja si penitip menghendaki. Prinsip wadi'ah dalam produk bank syariah dapat dikembangkan menjadi dua jenis, yaitu:

- a) Wadi'ah yad-amanah, Prinsipnya, harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh pihak yang dititipi (bank). Contohnya seperti produk sejenis save deposit box.
- b) Wadi'ah yad-dhamanah, Pihak yang dititipi (bank) boleh menggunakan dan memanfaatkan harta titipan. Akad tersebut biasa diaplikasikan dalam produk rekening giro dan tabungan.

2) Prinsip mudharabah

Dalam akad mudharabah, nasabah yang menyimpan uangnya di bank bertindak sebagai shahibul mall (pemilik dana) dan bank sebagai mudarib (pengelola). Nasabah pun berhak menerima bagi hasil dari akad tersebut. Akad ini pun diaplikasikan dalam dua bentuk, yaitu mudharabah mutlaqah dimana nasabah membebaskan bank untuk memutar dana tersebut dalam bentuk usaha apapun, dan mudharabah muqayyadah yang berarti bahwa nasabah membatasi bank untuk menginvestasikan dana ke dalam usaha tertentu saja. Prinsip mudharabah dalam produk bank syariah dapat dikembangkan untuk jenis produk giro, tabungan, maupun deposito.

b. Produk Penyalur Dana

Penyaluran dana berarti bahwa bank menyediakan dana segar yang dapat digunakan oleh nasabah dalam bentuk pembiayaan ataupun produk penyaluran dana lainnya, yang mana di bank syariah dapat dikembangkan dengan tiga model, yaitu:

- 1) Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli. Prinsip jual beli ini dikembangkan menjadi bentuk-bentuk pembiayaan sebagai berikut:
 - a) Pembiayaan Murabahah, yaitu merupakan akad jual beli antara bank dengan nasabah, bank membeli barang dan menjual kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.
 - b) Salam atau saham, adalah akad jual beli barang pesanan (muslam fiih) antara pembeli (muslam) dengan penjual (muslam ilaih). Spesifikasi (jenis, ukuran, jumlah, mutu) dan harga barang disepakati di awal akad dan pembayaran dilakukan di muka secara penuh.
- 2) Istisna, adalah akad jual beli antara pemesan dengan penerimaan pesanan. Pembayaran dilakukan sesuai dengan kesepakatan (bisa dimuka, cicilan, dan di akhir). Apabila bank bertindak sebagai penerimaan pesanan kemudian menunjuk pihak lain untuk membuat barang disebut istisna paralel. Istisna diterapkan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.

- 3) Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa. Pada dasarnya prinsip ijarah sama dengan prinsip jual beli, namun perbedaannya terletak pada obyek transaksinya, bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, maka pada ijarah obyek transaksinya jasa.
- 4) Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk usaha kerja sama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa, dengan prinsip bagi hasil. Produk bagi hasil untuk produk pembiayaan di bank Syariah di operasionalkan dengan pola-pola sebagai berikut:
 - a) Musyarakah, adalah kerja sama antara dua pihak dalam satu bidang usaha.
 - b) Mudharabah, kerja sama dengan mana pemilik dana memberikan dana 100% kepada pengelola dana yang memiliki keahlian.

c. Produk Jasa

Bank Syariah juga memiliki hak untuk melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan imbalan jasa sebagai keuntungannya. Jasa tersebut diantaranya sebagai berikut:

- 1) Sharf atau jual beli valuta asing. Bank dapat mengambil keuntungan dari jasa jual beli valuta asing tersebut, namun penyerahannya harus dilakukan seketika pada waktu yang sama.
- 2) Ijarah (sewa), jenis kegiatan ijarah antara lain penyewaan kotak simpanan (safe deposit box) dan jasa tata laksana administrasi dokumen (custodian). Bank mendapat imbalan sewa dari jasa tersebut.

Produk-produk tersebut yang dapat dilakukan oleh bank, kesemuanya telah dipayungi oleh pasal 19 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, dimana jika tanpa adanya payung hukum tersebut, bank Syariah tidak dapat secara sembarangan mengeluarkan produk perbankan.

2.3.7 Tabungan Haji

A. Pengertian Tabungan

Produk-produk bank, semuanya telah dipayungi oleh pasal 19 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, dimana jika tanpa adanya payung hukum tersebut, bank Syariah tidak dapat secara sembarangan mengeluarkan produk perbankan. (Kasmir, 2010 : 78-79)

Secara umum tabungan adalah sebagian pendapatan yang tidak dihabiskan atau tidak digunakan. Tabungan juga bisa diartikan sebagai sebuah cara yang dilakukan untuk berhemat demi mendapatkan simpanan uang yang bisa digunakan sewaktu-waktu saat dibutuhkan.

B. Bentuk-bentuk tabungan dalam dunia perbankan

- a. Tabungan Giro atau tabungan kas adalah jenis tabungan berupa uang yang disimpan dilembaga perbankan milik pemerintah Indonesia atau swasta.
- b. Tabungan Deposito adalah rekening tabungan, giro, atau jenis lainnya dari rekening bank disebuah lembaga perbankan dimana uang yang disimpan bisa ditarik kembali.

- c. Investasi adalah salah satu cara untuk mendapatkan uang pada bentuk asset dengan harapan bisa mendapatkan keuntungan di kemudian hari, seperti tambahan modal, deviden atau bunga.
- d. Rekening tabungan online adalah salah satu bentuk rekening yang bisa disimpan, dipindahkan atau ditarik dengan cara memanfaatkan jaringan internet.

C. Pengertian Haji

Haji menurut bahasa berarti menyengaja. Sedangkan menurut istilah syara' ialah menyengaja ke Baitullah (mekkah) untuk melaksanakan ibadah kepada Allah SWT. Dengan syarat dan rukun tertentu serta pada waktu yang telah ditentukan. (S.Sa'adah, 2006 : 194).

1. Syarat Wajib Haji

Syarat-syarat wajib haji, yaitu :

- a. Beragama Islam. Orang yang tidak beragama Islam tidak sah melakukan haji.
- b. Berakal sehat. Tidak wajib bagi orang yang sakit jiwa, gila dan lain sebagainya.
- c. Baligh, maka haji anak kecil yang belum baligh belum terhitung telah melakukan haji.
- d. Merdeka. Dalam arti sempit, ialah budak atau orang yang diperbudak dan tidak memiliki kekuasaan terhadap dirinya sendiri. Sedang dalam arti luas ialah penduduk yang dalam penjajahan, apabila perjalanannya banyak mengalami kendala dan kesulitan.

- e. Kuasa (mampu). Mampu dari segi pembiayaan buat perjalanan dirinya ke Mekkah dan kewajiban nafkah yang menjadi tanggung jawabnya selama ditinggal haji, terdapat kendaraan yang mengangkut dan keadaannya aman atau tidak dalam kondisi perang, badannya sehat, tidak sakit. Sedangkan bagi wanita ada muhrimnya baik suami atau family yang menemaninya.

2. Rukun Haji

Rukun haji ialah hal-hal yang harus dikerjakan dalam ibadah haji. Ia tidak bisa diganti dengan membayar dam (menyembelih kambing). Maka bila ada rukun haji yang tidak dikerjakan maka hajinya tidak sah. Adapun rukun haji tersebut yaitu :

a. Niat haji

Yaitu aku niat mengerjakan haji dengan berihram, karena Allah ta'ala.

b. Ihram

Yaitu memakai pakaian ihram berwarna putih tanpa dijahit. Bagi laki-laki tidak boleh menutup kepala, sedangkan bagi wanita tidak boleh menutup muka dan tangan.

c. Wukuf di Arafah

Yaitu hadis dan berhenti di padang arafah pada tanggal 9 Dzul Hijjah. Waktunya mulai tergelincirnya matahari (waktu zhuhur) sampai terbit fajar pada tanggal 10 Dzul Hijjah.

d. Thawaf

Yaitu mengelilingi ka'bah sebanyak 7 (tujuh) kali.

e. Sa'i

Yaitu berlari-kecil antara safa dan marwa sebanyak 7 (tujuh) kali.

f. Tahallul

Yaitu mencukur atau menggunting rambut kepala, sekurang-kurangnya tiga helai rambut.

g. Tertip

Yaitu mengerjakan rukun-rukun haji secara berurutan. (S.Sa'adah, 2006 : 195).

3. Wajib Haji

Wajib Haji adalah sesuatu yang perlu dikerjakan, tetapi sahnya haji tidak tergantung atasnya dan boleh diganti dengan membayar dam (menyembelih kambing) yang termasuk wajib haji adalah sebagai berikut :

a. Ihram dari Miqat (masa tertentu dan tempat yang tertentu pula).

Bagi tiap-tiap kelompok sudah ada ketentuan masing-masing.

b. Mabit (bermalam) di Muzdalifah, pada tanggal 9 Zulhijah atau malam hari raya haji, setelah hadir di padang arafah.

c. Melontar Jumrah Aqabah, pada tanggal 10 Zulhijah yaitu dengan cara melontarkan tujuh butir kerikil berturut-turut dengan mengangkat tangan pada setiap melempar kerikil sambil berucap,

“Allahu Akbar, Allahummaj ‘alhu hajjan mabruran wa zanban magfura(n)”. Setiap kerikil harus mengenai ke dalam jumrah jurang besar tempat jumrah.

- d. Mabit di Mina, pada hari Tasyrik (tanggal 11, 12 dan 13 Zulhijah).
- e. Melontar Jumrah Ula, Wustha dan Aqabah, pada hari Tasyrik (tanggal 11, 12 dan 13 Zulhijah) masing-masing dengan 7 buah batu.
- f. Tawaf Wada’, yaitu tawaf untuk pamitan, sewaktu akan meninggalkan kota Mekah.
- g. Menjauhi segala hal yang diharamkan. (S.Sa’adah, 2006 : 105-106)

D. Dasar Hukum Haji dan Umrah

Hukum haji adalah wajib, berdasarkan beberapa firman Allah yang menuntut untuk melaksanakan ibadah haji sebagai berikut :

1) QS. Ali Imran : 97

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) maqam 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 mahakaya (tidak memerlukan sesuatu) dari seluruh alam.”

2) QS. Al-Baqarah : 196

وَأَتِمُّوا الْحَجَّ وَالْعُمْرَةَ لِلَّهِ ...

Artinya : *Dan sempurnakanlah ibadah haji dan 'umrah karena Allah*

E. Pengertian Tabungan Haji

Tabungan menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah simpanan berdasarkan akad wadi'ah atau investasi dana berdasarkan akad mudhārabah, atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan atau alat lain yang dipersamakan dengan itu. (Kasmir, 2010 : 78-79)

Tabungan haji merupakan suatu bentuk pelayanan dari perbankan yang bertujuan untuk mempermudah masyarakat dalam merencanakan tabungan untuk berangkat haji. Bank syariah sebagai lembaga keuangan yang berbasis syariah berupaya untuk menghimpun dana masyarakat yang mau berangkat haji memberikan beberapa bentuk pelayanan yang sesuai dengan syariah baik dalam segi akad maupun dalam operasionalnya.

F. Manfaat Tabungan Haji

Manfaat yang diperoleh para calon jamaah haji ketika memilih produk tabungan haji di suatu bank yaitu sebagai berikut:

- a. Bebas Biaya Administrasi pihak perbankan memberikan kemudahan dalam membuka tabungan dengan melakukan pembebasan biaya

administrasi. Hal ini dilakukan untuk menarik simpati nasabah dan meringankan beban nasabah dengan biaya administrasi tersebut.

- b. Calon haji diberikan asuransi kecelakaan dan kematian. Dengan pemberian asuransi oleh pihak perbankan bertujuan untuk membuat masyarakat merasa aman dan nyaman selama melakukan ibadah haji nantinya.
- c. Dapat melakukan setoran di seluruh cabang bank tersebut.
- d. Setoran ringan masyarakat dapat melakukan setoran sesuai dengan kemampuan yang mereka miliki.
- e. Online dengan SISKOHAT. Setiap masyarakat yang telah cukup dananya untuk berangkat haji, maka langsung terdaftar dalam database Departemen Agama di masing-masing wilayah.
- f. Memperoleh bagi hasil yang menarik. Sebagian besar masyarakat menabung dana haji di perbankan syariah. Hal ini sangat menguntungkan nasabah atau calon jamaah haji karena bank syariah menerapkan sistem bagi hasil di mana dengan sistem bagi hasil ini akan menjauhkan nasabah dari unsur riba yang tidak diridhai oleh Allah SWT.

Ada beberapa manfaat atau keuntungan yang diperoleh penabung pada tabungan haji di bank syariah adalah sebagai berikut:

- a. Dari sisi finansial dapat memperoleh keuntungan bagi hasil dari dana haji yang diinvestasikan oleh bank syariah, bagi hasil tersebut menjadi tambahan dari total dana yang dimiliki di bank syariah. Di sisi lain,

uang yang dikelola, tidak merasa khawatir hilangnya uang yang ditabung.

- b. Keuntungan spiritual, keuntungan ini tidak didapat jika menabung tabungan haji di bank konvensional. Secara spiritual dapat merasakan adanya kenikmatan melakukan transaksi sesuai dengan syariat Islam, karena sistem yang digunakan oleh bank syariah mengacu pada prinsip-prinsip dasar yang ada dalam ajaran Islam tanpa riba.

Dari beberapa penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa ada banyak manfaat tabungan haji yang diterima oleh nasabah diantaranya membantu mempersiapkan BPIH, memudahkan pendaftaran haji karena sudah terhubung secara online dengan Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) Kementerian Agama dan nasabah juga akan mendapatkan fasilitas dan layanan yang menarik dari bank seperti bebas biaya administrasi, dan mendapatkan bagi hasil dari tabungan haji dengan sistem bagi hasil.

G. Persyaratan Tabungan Haji Di Bank Riau Kepri Syariah

- a. Menyerahkan fotocopy KTP/SIM/Paspor/Identitas diri
- b. Setoran awal minimal Rp. 50.000,

H. Prosedur Pendaftaran Haji Di Bank Riau Kepri Syariah

- a. 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.

I. 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.

2.4 Penelitian Relevan

1. Penelitian yang dilakukan oleh Haviv Prabowo dengan judul “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Haji (Studi Kasus PT.Bank Muamalat Indonesia. Tbk Cabang Padangsidempuan)*”. Jurusan Perbankan syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) PADANG SIDIMPUAN.

Hasil penelitian ini merupakan secara parsial bahwa variabel faktor produk mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat nasabah tabungan haji pada PT Bank Muamlat Indonesia. Tbk Cabang Padangsidempuan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3.613 > 1,660$) dan nilai $Sig. < 0,1$ ($0,000 < 0,1$), promosi mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat nasabah tabungan haji pada PT Bank Muamalat Indonesia. Tb Cabang Padangsidempuan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4.335 > 1,660$) dan nilai $Sig. < 0,1$ ($0,000 < 0,1$), pelayanan mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat nasabah tabungan haji pada PT Bank Muamalat Indonesia. Tbk Cabang Padangsidempuan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,418 > 1,660$) dan nilai $Sig. < 0,1$ ($0,000 < 0,1$). Berdasarkan secara simultan faktor produk, promosi dan pelyanan mempunyai pengaruh yang signigfikan terhadap minat nasabah tabungan haji pada PT Bank Muamalat Indonesia. Tbk Cabang Padangsidempuan dengan $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($84,719 > 1,91$) dan nilai $Sig. < 0,1$ ($0,000 < 0,1$). Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi menunjukkan bahwa 73,8% variabel faktor produk, promosi dan

pelayanan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah tabungan haji pada PT Bank Muamalat Indonesia. Tbk Cabang Padangsidimpuan, sedangkan 26,2% sisanya dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian peneliti adalah sama-sama mengkaji tentang bagaimana Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Haji, dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan perbedaan ini dengan penelitian peneliti yaitu terletak pada lokasi dan hasil penelitian. Lokasi pada penelitian ini adalah di PT.Bank Muamalat Indonesia. Tbk Cabang Padangsidimpuan, dan hasil penelitian semua variabel faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah berpengaruh secara signifikan. Sedangkan lokasi peneliti di PT. Bank Riau Kepri Syariah Teluk Kuantan, dan hasil penelitian tidak semua variabel faktor-faktor yang mempengaruhi minat berpengaruh, yaitu variabel faktor promosi dan lokasi berpengaruh secara signifikan sedangkan variabel faktor pengetahuan produk tidak berpengaruh secara signifikan. (<http://etd.iainpadangsidimpuan.ac.d/4208/>. Diakses pada 13 maret 2022)

2. Penelitian yang dilakukan oleh Mita Saskia Siska dengan judul "*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Tabungan Haji Pada PT Bank Rakyat Indonesia (PERSERO) Tbk. Kanca Jeneponto*". Program Studi Managemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nobel Indonesia Makassar. Hasil penelitian ini adalah variabel Pelayanan (X_1)

dan pendapatan (X_2) berpengaruh positif dan signifikan secara parsial maupun simultan terhadap minat nasabah pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kanca Jeneponto. Variabel yang paling berpengaruh adalah pendapatan terhadap minat nasabah pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kanca Jeneponto.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian peneliti adalah sama-sama mengkaji tentang bagaimana Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Haji, dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan perbedaan ini dengan penelitian peneliti yaitu terletak pada lokasi dan hasil penelitian. Lokasi pada penelitian ini adalah di PT Bank Rakyat Indonesia (PERSERO) Tbk. Kanca Jeneponto, dan hasil penelitian semua variabel faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah berpengaruh secara signifikan. Sedangkan lokasi peneliti di PT. Bank Riau Kepri Syariah Teluk Kuantan, dan hasil penelitian tidak semua variabel faktor-faktor yang mempengaruhi minat berpengaruh, yaitu variabel faktor promosi dan lokasi berpengaruh secara signifikan sedangkan variabel faktor pengetahuan produk tidak berpengaruh secara signifikan. (<http://repository.stienobelindonesia.ac.id/handle/123456789/379> diakses pada 13 maret 2022)

3. Penelitian yang dilakukan oleh Fatmawati yang berjudul “*Minat Masyarakat Padangloang Alau Kabupaten Sidrap Dalam Menggunakan Produk Tabungan Haji Bank Rakyat Indonesia*” Program studi Perbankan

Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare tahun 2018.

Hasil penelitian ini adalah Dari hasil perhitungan uji F, bahwa variabel motivasi (x_1), variabel belajar (x_2), variabel sikap (x_3), persepsi (x_4) dan tingkat keuntungan (x_5) berpengaruh secara simultan terhadap masyarakat padangloang alau dalam menggunakan produk tabungan haji BRI. Hal ini membuktikan bahwa motivasi, belajar, sikap, persepsi, tingkat keuntungan yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah produk tabungan haji dapat menarik minat masyarakat. Hal ini dapat dilihat dari nilai sig sebesar $0,000 < 0,05$.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian peneliti adalah sama-sama mengkaji tentang bagaimana Minat Nasabah Memilih Tabungan Haji di Bank, dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan perbedaan ini dengan penelitian peneliti yaitu terletak pada lokasi dan hasil penelitian. Lokasi pada penelitian ini adalah di Bank Rakyat Indonesia Padangloang Alau Kabupaten Sidrap, dan hasil penelitian semua variabel faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah berpengaruh secara signifikan. Sedangkan lokasi peneliti di PT. Bank Riau Kepri Syariah Teluk Kuantan, dan hasil penelitian tidak semua variabel faktor-faktor yang mempengaruhi minat berpengaruh, yaitu variabel faktor promosi dan lokasi berpengaruh secara signifikan sedangkan variabel faktor pengetahuan produk tidak berpengaruh secara

signifikan. (<http://repository.iainpare.ac.id/1028/> di akses pada 8 januari 2022)

4. Penelitian yang dilakukan oleh Widya Aisyah yang berjudul “*Minat Masyarakat Nagari Sungayang Menabung Di Bank Syariah*” Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar tahun 2018

Hasil Penelitian dan analisa yang peneliti lakukan bahwa Minat masyarakat yang terjadi karena faktor psikologis mencapai 59,43% hal ini berarti minat masyarakat pada indikator psikologis termasuk dalam kategori cukup banyak. Minat masyarakat yang terjadi pada faktor Ekonomi mencapai 53, 86% hal ini berarti minat masyarakat pada indikator ekonomi termasuk dalam kategori cukup banyak. Minat masyarakat yang terjadi pada faktor sosial mencapai 65,90% hal ini berarti minat masyarakat pada indikator sosial termasuk dalam kategori banyak hal ini berarti minat masyarakat Nagari Sungayang berminat menabung di Bank Syariah. Dari ketiga faktor tersebut faktor sosial sangat berpengaruh terhadap minat masyarakat Nagari Sungayang menabung di Bank Syariah di bandingkan faktor Psikologis dan faktor ekonomi.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian peneliti adalah sama-sama mengkaji tentang bagaimana Minat Nasabah Memilih Tabungan Haji di Bank syariah, dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan perbedaan ini dengan penelitian peneliti yaitu terletak pada

lokasi dan hasil penelitian. Lokasi pada penelitian ini adalah di Bank Rakyat Indonesia Padangloang Alau Kabupaten Sidrap, dan hasil penelitian semua variabel faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah berpengaruh secara signifikan. Sedangkan lokasi peneliti di PT. Bank Riau Kepri Syariah Teluk Kuantan, dan hasil penelitian tidak semua variabel faktor-faktor yang mempengaruhi minat berpengaruh, yaitu variabel faktor promosi dan lokasi berpengaruh secara signifikan sedangkan variabel faktor pengetahuan produk tidak berpengaruh secara signifikan. (<https://repo.iainbatusangkar.ac.id/xmlui/handle/123456789/9975>)

5. Penelitian yang dilakukan oleh Lika Annisa dkk dengan judul “*Analisis Faktor-Faktor Pendorong Minat Nasabah Dalam Memilih Tabungan Haji Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Aceh*” Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) LANGSA.

Berdasarkan hasil kuesioner yang disebar kepada responden, dengan menggunakan teknik probability sampling yaitu jenis simple random sampling dan dianalisis menggunakan model regresi linear berganda, didapatkan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa kualitas pelayanan, sosial, promosi, dan pengetahuan berpengaruh secara simultan dan parsial terhadap minat nasabah dalam menggunakan tabungan haji di Bank Syariah Mandiri Aceh.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian peneliti adalah sama-sama mengkaji tentang bagaimana Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi

Minat Nasabah Memilih Tabungan Haji, dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan perbedaan ini dengan penelitian peneliti yaitu terletak pada lokasi dan hasil penelitian. Lokasi pada penelitian ini adalah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Aceh, dan hasil penelitian semua variabel faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah berpengaruh secara signifikan. Sedangkan lokasi peneliti di PT. Bank Riau Kepri Syariah Teluk Kuantan, dan hasil penelitian tidak semua variabel faktor-faktor yang mempengaruhi minat berpengaruh, yaitu variabel faktor promosi dan lokasi berpengaruh secara signifikan sedangkan variabel faktor pengetahuan produk tidak berpengaruh secara signifikan. (https://rama.unsyiah.ac.id/index.php?p=show_detail&id=262 di akses pada 12 maret 2022)

6. Penelitian yang dilakukan oleh R Maharani dkk yang berjudul “*Faktor-faktor yang mempengaruhi minat menabung di bank syariah (studi kasus pada BSI EX BSM)*” Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Syariah Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta

Perolehan hasil analisis yang disertai data pengujian yang telah dilakukan maka kesimpulan yang didapat adalah religiusitas dan pengetahuan produk menunjukkan hasil adanya pengaruh dan signifikan terhadap minat menabung. Kualitas pelayanan, lokasi dan biaya administrasi memberikan hasil bahwa tidak terdapat pengaruh dan tidak signifikan terhadap minat menabung. Maka minat nasaabah menabung di bank syariah karena adanya pemahaman pengetahuan produk pada bank

tersebut serta penggunaan dalam melakukan transaksi yang cukup mudah dan nasabah minat menabung atas ketaatan agama yang di anutnya karena menabung di bank syariah akan terhindar dari riba.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian peneliti adalah sama-sama mengkaji tentang bagaimana Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung Di Bank Syariah, dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan perbedaan ini dengan penelitian peneliti yaitu terletak pada lokasi penelitian. Lokasi pada penelitian ini adalah di BSI EX BSM, Sedangkan lokasi peneliti di PT. Bank Riau Kepri Syariah Teluk Kuantan (<https://ojs.unida.ac.id/JSEI/article/view/4483> diakses pada 13 maret 2022).

2.5 Kerangka Pikir

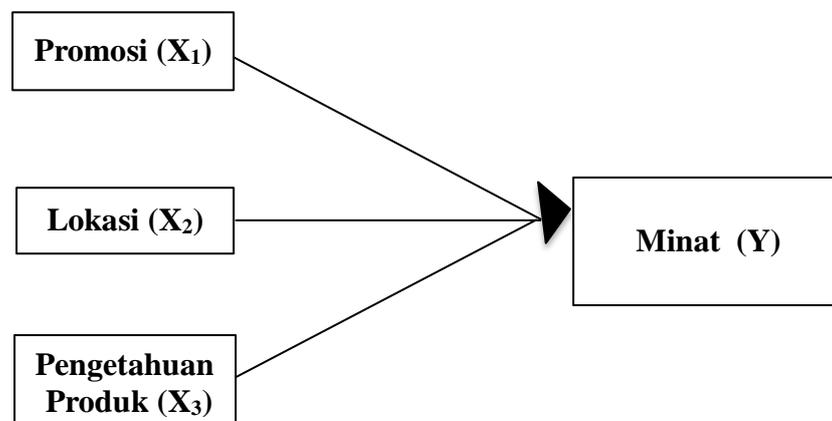
Uma sekaran dalam bukunya *Business research* (1992) mengemukakan bahwa, kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.(Sugiono, 2021 :108)

Dalam kerangka fikir penelitian perlu dijelaskan secara teoritis antara variabel bebas dan variable terikat. Berdasarkan pada uraian sebelumnya aka kerangka fikir peneliti dalam penelitian adalah Produk Tabungan Haji Di Bank Riau Kepri Syariah Cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi (sebagai variable terikat Y) adapun Tabungan haji merupakan suatu bentuk pelayanan dari perbankan yang bertujuan untuk mempermudah

masyarakat dalam merencanakan tabungan untuk berangkat haji. Bank syariah sebagai lembaga keuangan yang berbasis syariah berupaya untuk menghimpun dana masyarakat yang mau berangkat haji memberikan beberapa bentuk pelayanan yang sesuai dengan syariah baik dalam segi akad maupun dalam operasionalnya.

Dan yang dipengaruhi oleh faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah (sebagai variable bebas). Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah, adapun faktor-faktor yang mempengaruhi minat terdapat 4 item yaitu, Promosi (X_1), Lokasi (X_2) dan Pengetahuan Produk (X_3).

Kerangka fikir penelitian sebagai berikut :



2.6 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.(Sugiyono, 2017 : 63).

1. Variabel Promosi terhadap produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah Cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.
 - a. H_0 : Variabel Promosi tidak berpengaruh terhadap produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah Cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.
 - b. H_1 : Variabel Promosi berpengaruh terhadap produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah Cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.
2. Variabel Lokasi terhadap produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah Cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.
 - a. H_0 : Variabel Lokasi tidak berpengaruh terhadap produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah Cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.
 - b. H_2 : Variabel Lokasi berpengaruh terhadap produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah Cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.
3. Variabel Pengetahuan Produk terhadap produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah Cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.
 - a. H_0 : Variabel Pengetahuan Produk tidak berpengaruh terhadap produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah Cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.

- b. **H₃** : Variabel Pengetahuan Produk berpengaruh terhadap produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah Cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.

BAB III

Metode Penelitian

3.1 Rancangan Penelitian

Fokus penelitian yang digunakan peneliti dalam penelitian ini merupakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Dalam penelitian ini Metode penelitian kuantitatif dapat di artikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, yang digunakan untuk meneliti pada populasi dan sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. (Sugiono, 2017 :8).

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank Riau Kepri Syariah yang berdampingan dengan Kantor Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi. Waktu pelaksanaan penelitian ini terhitung mulai dari 2 bulan setelah proposal diselesaikan.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. (Sugiono, 2017 : 80).

Populasi pada penelitian ini adalah masyarakat Kabupaten Kuantan Singingi yang sudah membayar setoran biaya Tabungan Haji Di Bank Riau

Kepri Syariah cabang Kantor Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi yaitu dari tahun 2015 sampai 2021 berjumlah 1.766 orang. Sumber Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi tahun 2021.

3.3.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga, dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang di ambil dari populasi itu. (Sugiono, 2017 : 81).

Teknik sampel yang digunakan yaitu Nonprobability sampling yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. (Sugiono, 2017 : 84).

Jenis Nonprobability sampling yang digunakan yakni Sampling *insidental* yakni teknik penentuan sampling berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan atau insidental bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data. (Sugiono, 2017 : 85).

Salah satu metode yang digunakan untuk menentukan jumlah sampel adalah menggunakan rumus Slovin sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{(1 + N(e)^2)}$$

Keterangan :

n : Jumlah sampel

N : Jumlah populasi

e : batas toleransi kesalahan (5%, 10%, 15%)

Jumlah sampel yang diambil dengan menggunakan rumus Slovin,
(Etta, Mamang Sangadji dan Sopiah , 2010 : 189) Maka:

$$n = \frac{N}{1 + N.e^2}$$

$$n = \frac{1.766}{1 + 1.766 (15\%)^2}$$

$$n = \frac{1.766}{1 + 1.766 (0,0225)}$$

$$n = \frac{1.766}{1 + 39,735}$$

$$n = \frac{1.766}{40,735}$$

$$n = 43$$

Dengan jumlah sampel 43 responden (n) didapatkan dari jumlah populasi 1.766 (N) di X (kali) dengan batas toleransi kesalahan (e) yang mana batas toleransi kesalahan diambil sebesar 15% lalu didapatkan hasil keseluruhan sampel 43 responden.

3.4 Definisi Operasional

Defenisi operasional merupakan defenisi yang digunakan untuk mengembangkan secara abstrak suatu konsep terhadap realita pada kenyataan sehingga mudah konsep itu di pahami.

Table 3.1 Definisi Operasional

No	Variabel	Definisi Variabel	Indikator
Dependen variabel			
1	Minat	Minat muncul dari segi kejujuran dalam melakukan sebuah aktifitas yang menyebabkan timbul adanya ketertarikan pada suatu hal. Minat merupakan sebuah keinginan yang lahir dari dalam diri yang menjadikan sumber motivasi dalam mendorong kita untuk melakukan sesuatu. Lika Annisa dkk ,2021 : 128).	1. Perhatian 2. Ketertarikan 3. Keinginan 4. Keyakinan
Independen Variabel			
1	Promosi	Promosi adalah kegiatan pemasaran untuk memberikan informasi terhadap suatu hal kepada para	1. Iklan (<i>advertising</i>) 2. Promosi

		<p>calon pembeli agar mereka terpengaruh atau memperoleh suatu respon dari calon pembeli tersebut.(Lika Annisa dkk, 2021 : 130).</p>	<p>penjualan (<i>sales promotion</i>)</p> <p>3. Publisitas (<i>publicity</i>)</p> <p>4. Penjualan personal (<i>personal selling</i>)</p>
2	Lokasi	<p>Lokasi bank merupakan suatu ketersediaan produk dan jasa yang diperoleh dan dipergunakan oleh nasabah dalam melakukan sebuah transaksi.(R Maharani, 2021 : 129).</p> <p>Lokasi bank yang sangat strategis membuat minat nasabah sangat tertarik yang berhubungan langsung dengan bank. Penentuan lokasi kantor bank, bank harus mempertimbangkan berbagai aspek agar nasabah dan lembaga perbankan tidak merasa dirugikan. Lokasi bank sangat disarankan</p>	<p>1. Akses</p> <p>2. Visibilitas</p> <p>3. Lalu lintas</p> <p>4. Tempat parkir</p> <p>5. Lingkungan</p>

		harus sesuai dengan kepentingan kantor pusat, cabang pabrik, dan gudang.(Kasmir, 2012 : 239).	
3	Pengetahuan Produk	Berbagai macam dan bentuk gabungan mengenai informasi terhadap suatu produk yang bisa kita peroleh disebut pengetahuan produk.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atribut produk 2. Manfaat produk 3. Nilai produk

3.5 Jenis dan sumber data

a. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Sumber datanya berasal dari *field research* (penelitian lapangan). Metode penelitian kuantitatif dapat di artikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, yang digunakan untuk meneliti pada populasi dan sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. (Sugiono, 2017 :8). Sedangkan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan deskriptif. Tujuannya adalah untuk memperoleh gambaran tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah cabang Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.

b. Sumber Data

1) Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari narasumber dilokasi penelitian. Atau data yang dibuat oleh peneliti untuk maksud khusus menyelesaikan permasalahan yang sedang ditanganinya. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan. (Beni Ahmad Saebani, 2008 : 93). Data primer yang ada dalam penelitian ini merupakan hasil penyebaran kuesioner pada sampel yang telah ditentukan (nasabah bank Riau kepri syariah cabang kementerian agama kabupaten kuantan singingi. Berupa data mentah dengan skala likert untuk mengetahui respon dari responden yang ada mengenai kenyamanan dan penggunaan terhadap nasabah dalam memilih suatu bank.

Table 3.2 Skala Likert

Jawaban	Nilai
Sangat Setuju (SS)	5
Setuju (S)	4
Kurang Setuju (KS)	3
Tidak Setuju (TS)	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	1

2) Data Sekunder

Data Sekunder yaitu sumber data penelitian yang diperoleh melalui media perantara atau secara tidak langsung yang berupa buku, catatan,

bukti yang telah ada, atau arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum. Dengan kata lain, peneliti membutuhkan pengumpulan data dengan cara berkunjung ke perpustakaan, pusat arsip atau membaca banyak buku yang berhubungan dengan penelitian yang dibahas.

3.6 Teknik pengumpulan data

a. Observasi

Observasi yaitu menggunakan 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.

b. Wawancara (Interview)

Yaitu sebagai 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)

c. Angket (kuesioner)

Yaitu 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.

d. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan suatu kejadian yang sudah lalu (Sugiyono, 2017 : 329). Pada penelitian ini peneliti akan menggunakan teknik dokumentasi berupa objek penelitian, baik berupa prosedur, peraturan-peraturan, dan gambar.

3.7 Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan data kuantitatif dimana data dapat berupa angka, untuk pengolahan data peneliti menggunakan software SPSS 2.1. Peneliti memperoleh data berasal dari kuesioner yang diisi dari pihak yang bersangkutan. Sedangkan untuk pengolahan data yang berbentuk angka dan perhitungan dengan menggunakan metode statistik. Untuk mempermudah proses menganalisis data yang diperoleh peneliti, pengelolaan data dibagi berdasar kelompok dan kategori tertentu yaitu :

1. Uji Instrumen

a. Uji validitas

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui valid atau tidaknya suatu kuesioner. Suatu instrument dikatakan valid, jika instrument ini bisa digunakan guna mengukur yang seharusnya di ukur (Sugiyono, 2009). Uji validitas dihitung dengan membandingkan nilai r hitung (Correlation item-total correlation) dengan nilai r tabel. Jika r hitung $>$ r tabel dan nilai positif maka pernyataan tersebut dinyatakan valid.

suatu kuesioner dikatakan sah dan valid jika pertanyaan pada kuesioner tersebut mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner itu. Pengukuran validitas dilakukan dengan menguji taraf signifikan, yang dikatakan valid apabila variabel tersebut memberikan nilai signifikan $< 5\%$.

Adapun kriteria penilaian uji validitas menurut Bawono (2006: 69) dengan taraf signifikan (α) = 0,05, jika r hitung $> r$ tabel, maka kuesioner sebagai alat pengukur dikatakan valid atau ada korelasi yang nyata antara kedua variabel tersebut. Perhitungan uji validitas ini akan menjadi sederhana jika menggunakan alat bantu computer dengan program SPSS.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan terhadap item pertanyaan yang dinyatakan valid. Uji ini dilakukan untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk menurut (Ghozali, 2001) dalam Sujarweni (2015: 157). Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Suatu variabel dikatakan reliabel jika memiliki Cronbach Alpha $> 0,06$.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas yaitu untuk menguji tingkat signifikansi pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat dengan melalui uji

parsial (*uji t*) dengan menghasilkan distribusi normal atau tidak yang terdapat dalam penelitian. Penelitian ini menggunakan *Uji Kolmogorov-Smirnov*.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model yang ada didalam regresi ditemukan adanya gejala/hubungan antar variabel bebas.

c. Uji Heteroskedastisitas.

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui model regresi antar variabel yang tidak serupa.

3. Uji Hipotesis

a. Uji t (secara Parsial)

Uji hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji parsial (*uji t*) untuk mengetahui masing-masing pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Jika hasil uji T_{hitung} lebih besar daripada T_{tabel} atau ($T_{hitung} > T_{tabel}$) maka dapat dipastikan terdapat pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Sebaliknya jika hasil uji T_{hitung} lebih kecil daripada T_{tabel} atau ($T_{hitung} < T_{tabel}$) maka tidak ada pengaruh antara variabel bebas dan terikat. Adapun tingkat kesalahan variabel 5% dan tingkat keyakinan 95%. Sekiranya taraf kesalahan suatu variabel < 5% atau 0,05 maka variabel tersebut dinyatakan signifikan.

b. Uji f (secara Simultan)

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Ketentuan dalam uji F adalah : jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ dan jika nilai Sig. $< 0,05$ maka hipotesis diterima. Artinya variabel bebas secara simultan berpengaruh terhadap variabel terikat.

c. Koefisien Determinasi (Uji- R^2)

Uji koefisien determinasi (Uji- R^2) ini dilakukan untuk mengetahui seberapa besar perubahan atau variasi variabel independen. Nilai R Square (R^2) memperlihatkan koefisien determinasi yang mengukur besar presentase perubahan variabel terikat yang diakibatkan oleh variabel bebas secara bersama-sama.

4. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda digunakan untuk membuktikan hipotesis mengenai adanya pengaruh variabel religiusitas (X_1), promosi (X_2), lokasi (X_3), pengetahuan produk (X_4) secara persial maupun simultan terhadap minat tabungan haji (Y). Secara umum persamaan regresi dapat dirumuskan sebagai berikut:

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

Keterangan :

Y = Minat Tabungan Haji

X_1 = Religiusitas

X_2 = Promosi

X_3 = Lokasi

X_4 = Pengetahuan Produk

α = Konstanta

$b_{1,2,3,4}$ = Koefisien Regresi

e = Variabel Error

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

4.1. Deskripsi Objek Penelitian

4.1.1. Sejarah Singkat Pt. Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan

Pendirian Bank Riau Kepri Syariah dimulai dengan pembentukan Tim Pengembangan Unit Usaha Syariah Bank Riau dengan Surat Keputusan Direksi PT. Bank Riau No. 39/KEPDIR/2003. Seiring dibentuknya tim ini maka Unit Usaha Syariah (UUS) sebagai koordinator pendirian Bank Riau Syariah melakukan beberapa langkah akselerasi pendirian Bank Riau Syariah bekerjasama dengan sebuah konsultan perbankan syariah. Pendampingan oleh konsultan ini dilakukan dalam hal rekrutmen Sumber Daya Insani baik Internal maupun External, marketing research, training, simulasi serta penyusunan Standar Operasional & Prosedur.

Pengajuan izin prinsip pendirian Bank Riau Syariah ke Bank Indonesia diajukan pada tanggal 29 Januari 2004, dan Persetujuan Prinsip dari Bank Indonesia diperoleh pada tanggal 27 Februari 2004 melalui surat BI No. 6/7/DpbS/Pbr KBI Pekanbaru. Sebelum izin prinsip ini diajukan Bank Riau Syariah juga melakukan berbagai hal untuk memuluskan langkah dalam pendirian Bank Riau Syariah termasuk rehabilitasi gedung untuk Kantor Cabang Syariah dan UUS, persiapan aplikasi IT Syariah, dan lain-lain. Pengurusan izin operasional dikirim ke Bank Indonesia tanggal

21 Mei 2004. Izin Operasional diterima pada bulan Juni 2004 yang memungkinkan untuk mulai beroperasinya Bank Riau Syariah.

Pada tanggal 1 & 22 Juli 2004 dilaksanakan Soft & Grand Opening Riau Syariah yang dihadiri Deputy Gubernur Bank Indonesia Maulana Ibrahim dan Gubernur Riau H.M.Rusli Zainal serta ketua DPRD Provinsi Riau dr.Chaidir MM. Beroperasinya Bank Riau Syariah merupakan sebuah prestasi karena Bank Riau Syariah adalah Bank Daerah Syariah pertama diluar Pulau Jawa. Beberapa aspek yang melatarbelakangi berdirinya Bank Riau Syariah. Pertama, aspek regulasi, dengan dikeluarkannya UU No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan yang telah memberikan peluang bagi bank umum konvensional umum ikut serta menangani transaksi perbankan syariah. Kedua, aspek marketing, dimana bank syariah memiliki potensi pasar yang cukup besar di Riau dan Kepri mengingat mayoritas penduduk di kedua provinsi tersebut beragama Islam. Ketiga, aspek syariah, masih banyak kalangan umat Islam yang enggan bertransaksi dan menggunakan jasa bank konvensional. Keempat, aspek empiris, dari beberapa pengalaman terbukti bahwa perbankan syariah memiliki berbagai keunggulan dalam mengatasi dampak krisis ekonomi. Kelima, aspek diferensiasi produk, kehadiran Bank Riau Kepri Syariah untuk memenuhi kebutuhan segmen masyarakat dan memberikan alternatif pilihan kepada masyarakat baik yang sudah menjadi nasabah Bank Riau maupun yang belum.

4.1.2. Visi Dan Misi PT. Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan

Visi Bank Riau Kepri Syariah

“Menjadi mitra syariah jasa layanan perbankan yang terkemuka di daerah, sehat dan kompetitif sesuai dengan ketentuan syariah”.

Misi Bank Riau Kepri

“Secara teguh memenuhi prinsip kehati-hatian, mampu mendukung sektor riil dan konsisten dalam menjalankan prinsip syariah secara optimal”.

4.2. Produk-Produk PT. Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan

4.2.1 Penghimpunan Dana

a. Tabungan iB Simpanan Amanah Riau Mudharabah (Sinar Mudharabah)

Tabungan iB Sinar Mudharabah merupakan investasi berdasarkan prinsip mudharabah muthlaqoh. Dengan prinsip ini, dana tabungan anda dimanfaatkan secara produktif dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat, perusahaan dan perorangan secara operasional dan keuntungan dari pembiayaan ini dibagi antara nasabah dan bank sesuai porsi (nisbah) yang disepakati dimuka.

b. Tabungan iB Simpanan Amanah Riau Wadiah (Sinar Wadiah)

Tabungan Sinar Wadiah merupakan simpanan dana pihak ketiga dalam rupiah pada bank, dipergunakan sebagai tabungan untuk nasabah, dengan berdasarkan prinsip *wadiah Yad adh-Dhamanah*. Dengan prinsip ini, dana tabungan anda dimanfaatkan secara produktif dalam bentuk

pembiayaan kepada masyarakat, perusahaan dan perorangan secara operasional dan keuntungan dari pembiayaan ini dibagi antara nasabah dan bank sesuai porsi (*nisbah*) yang disepakati dimuka.

c. Giro iB

Giro iB adalah sarana penyimpanan dana dengan prinsip wadiah (titipan) yang penarikannya menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah bayar lainnya, atau dengan pemindahbukuan. Dengan Giro iB maka nasabah dapat melakukan penarikannya, penyetorannya, transfer dana dan pembayaran tunai sewaktu-waktu. Dengan rekening Giro ini membantu anda melakukan pembayaran maupun penyetoran atas transaksi keuangan secara praktis.

d. Deposito iB

Deposito iB Bank Riau Kepri adalah simpanan dana berjangka dengan menggunakan akad mudharabah muthlaqah, yang penarikannya hanya dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpanan dengan Bank. Produk ini hadir agar simpanan anda di Bank diinvestasikan dalam jangka waktu tertentu dan insyaAllah mendapat bagi hasil atas hasil usaha Bank. Melalui deposito iB Bank Riau Kepri insya Allah anda akan memperoleh barokah dan mendapatkan bagi hasil yang akan dilimpahkan secara langsung ke rekening anda setiap bulan.

e. Tabungan iB Dhuha

Tabungan iB Dhuha merupakan produk tabungan haji yang dirancang khusus untuk membantu Nasabah merencanakan Ibadah Haji

Reguler (melalui SISKOHAT), Haji Plus dan Umrah. Kini tabungan iB Dhuha hadir dalam 2 (dua) *skim* syariah, yaitu :

1. Tabungan Haji yang menggunakan akad wadi'ah (titipan)

Diperuntukkan bagi nasabah yang bermaksud melaksanakan Ibadah Haji reguler tanpa menentukan waktu keberangkatan dan jumlah setoran sesuai kemampuan nasabah.

2. Tabungan Haji yang menggunakan akad Mudharabah sehingga nasabah mendapatkan bagi hasil. Produk ini diperuntukkan bagi nasabah yang bermaksud melaksanakan Ibadah Haji Plus dan Umrah dengan menentukan sendiri waktu keberangkatan dan jumlah angsuran (tetap).

Tujuan Tabungan iB Dhuha adalah :

- ❖ Membantu nasabah untuk merencanakan ibadah Haji Reguler (selama masih tersedia), Haji Plus dan Umrah.
- ❖ Membantu keuntungan bagi nasabah dengan memberikan bagi hasil selain merencanakan Ibadah Haji.

Keunggulan Tabungan iB Dhuha adalah :

- ❖ Fleksibel
 - Bebas menentukan jumlah setoran tabungan, minimal Rp. 20.000,- (Dhuha Bebas).
 - Bebas menentukan jangka waktu menabung minimal 1 tahun dan maksimal 5 tahun (Dhuha Terencana).

- ❖ Ringan
 - Bebas biaya administrasi pembukaan rekening.
 - Bebas biaya administrasi bulanan.
- ❖ Menguntungkan
 - Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif (Dhuha Terencana).
 - Bimbingan manasik Haji yang diselenggarakan Bank Riau Kepri Syariah (Khusus Haji Reguler).
 - Mendapatkan souvenir pada saat keberangkatan (khusus Haji Reguler).
- ❖ Membanggakan
 - Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif.
 - Mendapatkan kesempatan memenangkan hadiah Umrah bila saldo rata-rata bulanan sudah mencapai Rp. 5.000.000,- dan kelipatannya.
 - Bimbingan manasik haji yang diselenggarakan Bank Riau Syariah (khusus haji Reguler).
 - Mendapatkan souvenir pada saat keberangkatan (khusus haji reguler)

Persyaratan Tabungan iB Dhuha adalah :

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

Dari berbagai produk pada PT.Bank Riau Kepri Syariah Capem Teluk Kuantan, yang menjadi fokus penelitian ini yaitu Produk Tabungan Haji. Adapun prosedur pembukaan Tabungan Haji dan Pendaftaran haji adalah sebagai berikut :

Prosedur Pembukaan Tabungan Haji dan Pendaftaran Haji

Contoh kasus calon nasabah atas nama Ibu Niswati

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.

4.3. Penyajian Data Penelitian

4.3.1 Jenis Kelamin

Berdasarkan tabel 4.1, yakni deskripsi identitas responden berdasarkan jenis kelamin menunjukkan bahwa responden yang berjenis

kelamin laki-laki sebanyak 21 responden dengan persentase 49% dan yang berjenis kelamin perempuan sebanyak 22 responden dengan presentase 51%. Maka dapat disimpulkan bahwa nasabah produk Tabungan Haji Bank Riau Kepri Syariah didominasi oleh Perempuan yaitu sebanyak 22 responden dengan persentase 51%

Table 4.1. Jenis Kelamin Responden Penelitian

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase (%)
Laki – Laki	21	49%
Perempuan	22	51%
Jumlah	43	100%

Sumber : Data Olahan Kuisisioner, 2022

4.3.2 Umur

Berdasarkan tabel 4.2, menunjukkan bahwa dari 43 responden yang dijadikan sampel dalam penelitian ini, responden yang berumur 10-30 tahun sebanyak 5 responden dengan persentase 12%, dan 31-50 tahun sebanyak 25 responden dengan persentase 58%, dan umur >50 tahun sebanyak 13 responden dengan persentase 30%. Hal ini dapat disimpulkan bahwa sebagian besar nasabah produk Tabungan Haji Bank Riau Kepri Syariah berumur antara 31 - 50 tahun berjumlah 25 responden dengan persentase 58%.

Table 4.2. Umur Responden Penelitian

Usia	Jumlah Responden	Persentase (%)
10 - 30 Tahun	5	12%
31-50 Tahun	25	58%
>51Tahun	13	30%
Jumlah	43	100%

Sumber : Data Olahan Kuisisioner, 2022

4.3.3 Pendidikan

Berdasarkan tabel 4.3 menunjukkan bahwa responden yang memiliki pendidikan terakhir, yaitu SD sebanyak 7 responden dengan persentase 16%, SLTP / SLTA sebanyak 16 responden dengan persentase 37%, D3 sebanyak 2 responden dengan persentase 5% dan S1 / S2 sebanyak 18 responden dengan persentase sebanyak 42%. Maka dapat disimpulkan pendidikan terakhir nasabah produk Tabungan Haji Bank Riau Kepri Syariah di dominasi adalah pendidikan terakhir S1 / S2 yaitu sebanyak 18 responden dengan persentase 42%.

Table 4.3. Pendidikan Terakhir Responden

Pendidikan Terakhir	Jumlah Responden	Persentase (%)
SD	7	16%
SLTP / SLTA	16	37%
D3	2	5%
S1 / S2	18	42%
Jumlah	43	100%

Sumber : Data Olahan Kuisisioner, 2022

4.3.4 Pekerjaan

Berdasarkan tabel 4.4 menunjukkan bahwa pekerjaan responden IRT sebanyak 10 responden dengan persentase 23%, Pelajar/Mahasiswa sebanyak 3 responden dengan 7%, PNS sebanyak 15 responden dengan persentase 35%, Swasta sebanyak 4 responden dengan persentase 9%, dan pekerjaan Lainnya sebanyak 11 responden dengan persentase 26%. Maka dapat disimpulkan pekerjaan nasabah produk Tabungan Haji Bank Riau Kepri Syariah di dominasi adalah pekerjaan PNS yaitu sebanyak 15 responden dengan persentase 35%.

Table 4.4. Pekerjaan Responden Penelitian

Pekerjaan	Jumlah Responden	Persentase (%)
IRT	10	23%
Pelajar/Mahasiswa	3	7%
PNS	15	35%
Swasta	4	9%
Lain-Lain	11	26%
Jumlah	43	100

Sumber : Data Olahan Kuisisioner, 2022

4.4. Analisis Data Penelitian

4.4.1 Deskriptif Variabel Penelitian

4.4.1.1 Variabel Promosi (X_1)

Table 4.5 Hasil Responden Variabel Promosi X_{1_1}

X_{1_1} PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan melakukan promosi melalui periklanan yang menarik.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ragu-Ragu	5	11.6	11.6	11.6
Setuju	28	65.1	65.1	76.7
Sangat Setuju	10	23.3	23.3	100.0
Total	43	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui pada butir pernyataan $X_{1.1}$ yaitu PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan melakukan promosi melalui periklanan yang menarik, terdapat responden yang menjawab opsi ragu-ragu sebanyak 5 responden dengan persentase 11,6%, setuju sebanyak 28 responden dengan persentase 65,1% dan responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 10 responden dengan persentase 23,3%. Maka dapat disimpulkan bahwa opsi jawaban responden didominasi oleh opsi setuju dengan jumlah responden 28 dengan persentase 65,1%.

Table 4.6 Hasil Responden Variabel Promosi X_{1_2}

X_{1_2} PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan memberikan hadiah kepada nasabah.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ragu-Ragu	5	11.6	11.6	11.6
Setuju	27	62.8	62.8	74.4
Sangat Setuju	11	25.6	25.6	100.0
Total	43	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui pada butir pernyataan X_{1.2} yaitu PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan memberikan hadiah kepada nasabah, terdapat responden yang menjawab opsi ragu-ragu sebanyak 5 responden dengan persentase 11,6%, setuju sebanyak 27 responden dengan persentase 62,8 dan responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 11 responden dengan persentase 22,6%. Maka dapat disimpulkan bahwa opsi jawaban responden didominasi oleh opsi setuju dengan jumlah responden 27 dengan persentase 65,1%.

Table 4.7 Hasil Responden Variabel Promosi X_{1_3}

X_{1_3} PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan mensponsori kegiatan masyarakat, pameran, event, dan kegiatan lain.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ragu-Ragu	6	14.0	14.0	14.0
Setuju	23	53.5	53.5	67.4
Sangat Setuju	14	32.6	32.6	100.0
Total	43	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui pada butir pernyataan X_{1.3} yaitu PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan memberikan mensponsori kegiatan masyarakat, pameran, event, dan kegiatan, terdapat responden yang menjawab opsi ragu-ragu sebanyak 6

responden dengan persentase 14%, setuju sebanyak 23 responden dengan persentase 53,5% dan responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 14 responden dengan persentase 32,6%. Maka dapat disimpulkan bahwa opsi jawaban responden didominasi oleh opsi setuju dengan jumlah responden 23 dengan persentase 53,5%.

Table 4.8 Hasil Responden Variabel Promosi X_{1_4}

X_{1_4} PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan melakukan promosi kepada nasabahnya secara langsung.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Tidak Setuju	1	2.3	2.3	2.3
Ragu-Ragu	4	9.3	9.3	11.6
Valid Setuju	26	60.5	60.5	72.1
Sangat Setuju	12	27.9	27.9	100.0
Total	43	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui pada butir pernyataan X_{1.4} yaitu PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan melakukan promosi kepada nasabahnya secara langsung, terdapat responden yang menjawab opsi tidak setuju 1 responden dengan presentase 2.3%, ragu-ragu sebanyak 4 responden dengan persentase 9,3%, setuju sebanyak 26 responden dengan persentase 60,5% dan responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 12 responden dengan persentase 27,9%. Maka dapat disimpulkan bahwa opsi jawaban responden didominasi oleh opsi setuju dengan jumlah responden 26 dengan persentase 60,5%.

4.4.1.2 Variabel Lokasi (X2)

Table 4.9 Hasil Responden Variabel Lokasi X_{2_1}

X_{2_1} PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan berada di lokasi yang mudah dijangkau oleh sarana transportasi umum maupun transportasi pribadi.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ragu-Ragu	5	11.6	11.6	11.6
Setuju	28	65.1	65.1	76.7
Sangat Setuju	10	23.3	23.3	100.0
Total	43	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui pada butir pernyataan X_{2.1} yaitu PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan berada di lokasi yang mudah dijangkau oleh sarana transportasi umum maupun transportasi pribadi, terdapat responden yang menjawab opsi ragu-ragu sebanyak 5 responden dengan persentase 11,6%, setuju sebanyak 28 responden dengan persentase 65,1% dan responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 10 responden dengan persentase 23,3%. Maka dapat disimpulkan bahwa opsi jawaban responden didominasi oleh opsi setuju dengan jumlah responden 28 dengan persentase 65,1%.

Table 4.10 Hasil Responden Variabel Lokasi X_{2_2}

X_{2_2} PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan berada dilokasi yang strategis.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ragu-Ragu	5	11.6	11.6	11.6
Setuju	27	62.8	62.8	74.4
Sangat Setuju	11	25.6	25.6	100.0
Total	43	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui pada butir pernyataan X_{2.2} yaitu PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan berada di lokasi yang strategis, terdapat responden yang menjawab opsi ragu-ragu sebanyak 5 responden dengan persentase 11,6%, setuju sebanyak 27 responden dengan persentase 62,8% dan responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 11 responden dengan persentase 25,6%. Maka dapat disimpulkan bahwa opsi jawaban responden didominasi oleh opsi setuju dengan jumlah responden 27 dengan persentase 62,8%.

Table 4.11 Hasil Responden Variabel Lokasi X_{2_3}

X_{2_3} PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan memiliki tempat parkir yang luas dan aman.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Tidak Setuju	5	11.6	11.6	11.6
Ragu-Ragu	12	27.9	27.9	39.5
Setuju	26	60.5	60.5	100.0
Total	43	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui pada butir pernyataan X_{2.3} yaitu PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan memiliki tempat parkir yang luas dan aman, terdapat responden yang menjawab opsi tidak setuju sebanyak 5 responden dengan presentase 11.6%, ragu-ragu sebanyak 12 responden dengan persentase 27,9%, dan setuju sebanyak 26 responden dengan persentase 60,5%. Maka dapat disimpulkan bahwa opsi jawaban responden didominasi oleh opsi setuju dengan jumlah responden 26 dengan persentase 60,5.

Table 4.12 Hasil Responden Variabel Lokasi X_{2_4}

X_{2_4} PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan memiliki ruang tunggu yang nyaman untuk para nasabah.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ragu-Ragu	4	9.3	9.3	9.3
Valid Setuju	27	62.8	62.8	72.1
Valid Sangat Setuju	12	27.9	27.9	100.0
Total	43	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui pada butir pernyataan X_{2.4} yaitu PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan memiliki ruang tunggu yang nyaman untuk para nasabah, terdapat responden yang menjawab opsi ragu-ragu sebanyak 4 responden dengan persentase 9,3%, setuju sebanyak 27 responden dengan persentase 62,8% dan responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 12 responden dengan persentase 27,9%. Maka dapat disimpulkan bahwa opsi jawaban responden didominasi oleh opsi setuju dengan jumlah responden 27 dengan persentase 27,9%.

4.4.1.3 Variabel Pengetahuan Produk (X₃)

Table 4.13 Hasil Responden Variabel Produk X_{3_1}

X_{3_1} Saya memilih menggunakan produk atau jasa PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan karena operasional atau aktifitasnya sesuai dengan syariah atau hukum Islam.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ragu-Ragu	5	11.6	11.6	11.6
Valid Setuju	28	65.1	65.1	76.7
Valid Sangat Setuju	10	23.3	23.3	100.0
Total	43	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui pada butir pernyataan X_{3.1} yaitu saya memilih menggunakan produk atau jasa PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan karena operasional atau aktifitasnya sesuai dengan syariah atau hukum Islam, terdapat responden yang menjawab opsi ragu-ragu sebanyak 5 responden dengan persentase 11,6%, setuju sebanyak 28 responden dengan persentase 65,1% dan responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 10 responden dengan persentase 23,3%. Maka dapat disimpulkan bahwa opsi jawaban responden didominasi oleh opsi setuju dengan jumlah responden 28 dengan persentase 65,1%.

Table 4.14 Hasil Responden Variabel Produk X_{3_2}

X_{3_2} Saya memilih Produk Tabungan Haji di PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan karena keuntungan yang diterima nasabah dari bank menganut sistem bagi hasil.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ragu-Ragu	9	20.9	20.9	20.9
Setuju	23	53.5	53.5	74.4
Sangat Setuju	11	25.6	25.6	100.0
Total	43	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui pada butir pernyataan X_{3.2} yaitu saya memilih menggunakan produk atau jasa PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan karena keuntungan yang diterima nasabah dari bank menganut sistem bagi hasil, terdapat responden yang menjawab opsi ragu-ragu sebanyak 9 responden dengan persentase 20,9%, setuju sebanyak 23 responden dengan persentase 53,5% dan responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 11 responden dengan persentase

25,6%. Maka dapat disimpulkan bahwa opsi jawaban responden didominasi oleh opsi setuju dengan jumlah responden 23 dengan persentase 53,5%.

Table 4.15 Hasil Responden Variabel Produk X_{3_3}

X_{3_3} Saya yakin produk yang dikeluarkan oleh pihak PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan selalu memberikan yang terbaik untuk para nasabah.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Tidak Setuju	5	11.6	11.6	11.6
Ragu-Ragu	12	27.9	27.9	39.5
Setuju	26	60.5	60.5	100.0
Total	43	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui pada butir pernyataan X_{3.3} yaitu saya yakin produk yang dikeluarkan oleh pihak PT.Bank Riau Kepri Capem Syariah Teluk Kuantan selalu memberikan yang terbaik untuk para nasabah, terdapat responden yang menjawab opsi tidak setuju sebanyak 5 responden dengan persentase 11,6%, opsi ragu-ragu sebanyak 12 responden dengan persentase 27,9%, setuju sebanyak 26 responden dengan persentase 60,5%. Maka dapat disimpulkan bahwa opsi jawaban responden didominasi oleh opsi setuju dengan jumlah responden 26 dengan persentase 60,5%.

4.4.1.4 Variabel Minat (Y)

Table 4.16 Hasil Responden Variabel Minat Y₁

Y₁ Saya memiliki perhatian yang lebih terhadap produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah karena menerapkan prinsip syariah.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ragu-Ragu	5	11.6	11.6	11.6
Setuju	28	65.1	65.1	76.7
Sangat Setuju	10	23.3	23.3	100.0
Total	43	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui pada butir pernyataan Y₁ yaitu saya memiliki perhatian yang lebih terhadap produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah karena menerapkan prinsip syariah, terdapat responden yang menjawab opsi ragu-ragu sebanyak 5 responden dengan persentase 11,6%, setuju sebanyak 28 responden dengan persentase 65,1%, dan responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 10 responden dengan persentase 23,3%. Maka dapat disimpulkan bahwa opsi jawaban responden didominasi oleh opsi setuju dengan jumlah responden 28 dengan persentase 23,3%.

Table 4.17 Hasil Responden Variabel Minat Y₂

Y₂ Saya tertarik menabung haji di Bank Riau Kepri Syariah karena kemudahan akses informasinya.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ragu-Ragu	5	11.6	11.6	11.6
Setuju	27	62.8	62.8	74.4
Sangat Setuju	11	25.6	25.6	100.0
Total	43	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui pada butir pernyataan Y₂ yaitu saya tertarik menabung haji di Bank Riau Kepri Syariah karena kemudahan akses informasinya, terdapat responden yang menjawab opsi ragu-ragu sebanyak 5 responden dengan persentase 11,6%, setuju sebanyak 27 responden dengan persentase 62,8%, dan responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 11 responden dengan persentase 25,6%. Maka dapat disimpulkan bahwa opsi jawaban responden didominasi oleh opsi setuju dengan jumlah responden 27 dengan persentase 62,8%.

Table 4.18 Hasil Responden Variabel Minat Y₃

Y₃ Saya memiliki keinginan yang besar untuk menabung di Bank Riau Kepri syariah.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ragu-Ragu	4	9.3	9.3	9.3
Setuju	25	58.1	58.1	67.4
Sangat Setuju	14	32.6	32.6	100.0
Total	43	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui pada butir pernyataan Y₃ yaitu saya memiliki keinginan yang besar untuk menabung di Bank Riau Kepri syariah, terdapat responden yang menjawab opsi ragu-ragu sebanyak 4 responden dengan persentase 9,3%, setuju sebanyak 25 responden dengan persentase 58,1%, dan responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 14 responden dengan persentase 32,6%. Maka dapat disimpulkan bahwa opsi jawaban responden didominasi oleh opsi setuju dengan jumlah responden 25 dengan persentase 58,1%.

Table 4.19 Hasil Responden Variabel Minat Y₄**Y₄ Saya memiliki keyakinan terhadap tabungan haji di Bank Riau Kepri syariah.**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ragu-Ragu	6	14.0	14.0	14.0
Setuju	23	53.5	53.5	67.4
Sangat Setuju	14	32.6	32.6	100.0
Total	43	100.0	100.0	

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui pada butir pernyataan Y₄ yaitu saya memiliki keyakinan terhadap tabungan haji di Bank Riau Kepri syariah, terdapat responden yang menjawab opsi ragu-ragu sebanyak 6 responden dengan persentase 14,0%, setuju sebanyak 23 responden dengan persentase 53,5%, dan responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 14 responden dengan persentase 32,6%. Maka dapat disimpulkan bahwa opsi jawaban responden didominasi oleh opsi setuju dengan jumlah responden 23 dengan persentase 53,5%.

4.4.2 Uji Validitas dan Reabilitas**4.4.2.1 Uji Validitas**

Pengujian validitas dilakukan dengan menghitung korelasi antara skor item instrumen dengan skor total, dengan taraf signifikansi (α) = 5% dan derajat kebebasan ($dk = n-2$), yaitu $dk = 43-2 = 41$. Berdasarkan hal tersebut, maka di peroleh r_{tabel} sebesar 0,308. Penentuan pengambilan keputusannya, jika $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka dinyatakan valid. Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka dinyatakan tidak valid.

Table 4.20 Uji Validitas

Variabel	Item pernyataan	r Hitung	r Tabel	Keterangan
Promosi X1	1	0,982	0,308	Valid
	2	0,954	0,308	Valid
	3	0,700	0,308	Valid
	4	0,829	0,308	Valid
Lokasi X2	1	0,982	0,308	Valid
	2	0,954	0,308	Valid
	3	0,428	0,308	Valid
	4	0,924	0,308	Valid
Pengetahuan Produk X3	1	0,982	0,308	Valid
	2	0,878	0,308	Valid
	3	0,428	0,308	Valid
Minat Y	1	0,982	0,308	Valid
	2	0,954	0,308	Valid
	3	0,855	0,308	Valid
	4	0,700	0,308	Valid

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bawa seluruh butir pertanyaan tentang promosi, lokasi, pengetahuan produk dan minat mempunyai nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ 0,308. Sehingga seluruh butir pertanyaan dinyatakan valid.

4.4.2.2 Uji Reabilitas

Pengujian reabilitas instrumen dilakukan dengan menggunakan nilai *Cronbach's Alpha*. Uji signifikansi dilakukan pada taraf signifikansi 5%. Suatu variabel dikatakan reliabel jika memiliki Cronbach Alpha $> 0,06$. Hasil uji reabilitas dapat dilihat pada tabel berikut:

Table 4.21 Uji Reabilitas**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.966	15

Berdasarkan tabel diatas dapat ketahui bahwa nilai *Cronbach's Alpha* 0,966 > 0,60 sehingga dapat nyatakan bahwa butir pertanyaan tersebut reliabel.

4.4.2.3 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Uji normalitas dilakukan dengan nilai *unstandardized residual* dari model regresi dengan menggunakan uji *one-sample kolmogorov-smirnov test*. Hasil uji normalitas dapat dilihat dari tabel berikut:

Table 4.22 Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		43
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	.46784792
Most Extreme Differences	Absolute	.196
	Positive	.176
	Negative	-.196
Kolmogorov-Smirnov Z		1.283
Asymp. Sig. (2-tailed)		.074

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel diatas dapat diketahui pengujian *one-sample kolmogorov-smirnov test* mengasilkan *asymptotic significance* 0,074 > 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa model regresi telah memenuhi asumsi kenormalan.

4.4.2.4 Uji Multikolinearitas

Pengujian ini bertujuan untuk melihat apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Jika terjadi korelasi yang kuat, maka dapat dikatakan telah terjadi masalah multikolinearitas dalam model regresi.

Dasar pengambilan keputusan berdasarkan nilai *tolerance*:

Tolerance > 0,10 = tidak terjadi multikolinearitas dalam model regresi

Tolerance < 0,10 = terjadi multikolinearitas dalam model regresi

Dasar pengambilan keputusan berdasarkan nilai VIF:

VIF < 10,00 = tidak terjadi multikolinearitas dalam model regresi

VIF > 10,00 = terjadi multikolinearitas dalam model regresi.

Hasil pengujian multikolinearitas dapat dilihat pada tabel berikut:

Table 4.23 Uji Multikolinearitas

Model		Coefficients ^a	
		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Promosi	.195	5.131
	Lokasi	.035	28.359
	Pengetahuan_Produk	.051	19.781

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai tolerance variabel promosi $0,195 > 0,10$ dan nilai VIF $5,131 < 10,00$ sehingga dapat disimpulkan bahwa antar variabel independen tidak terjadi multikolinearitas. Nilai tolerance variabel lokasi $0,035 < 0,10$ dan nilai VIF $28,359 > 10,00$ sehingga dapat disimpulkan bahwa antar variabel independen terjadi multikolinearitas. Nilai tolerance variabel pengetahuan produk $0,051 < 0,10$ dan nilai VIF $19,781 > 10,00$ sehingga dapat disimpulkan bahwa antar variabel independen terjadi multikolinearitas. Sedangkan nilai *Varianve Inflation*

Factor (VIF) variabel promosi $5,131 < 10$ maka dapat disimpulkan bahwa antar variabel independen terjadi multikolinearitas.

Berdasarkan keputusan diatas maka dapat disimpulkan bahwa variabel promosi tidak terjadi multikolinearitas. Sedangkan pada variabel lokasi dan pengetahuan produk terjadi multikolinearitas.

4.4.2.5 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi kesalahan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yan lain.

Dasar pengambilan keputusan:

Nilai signifikansi $> 0,05$ = tidak terjadi heteroskedastisitas

Nilai signifikansi $< 0,05$ = terjadi heteroskedastisitas

Hasil pengujian heteroskedastisitas dapat dilihat pada tabel berikut:

Table 4.24 Uji Heteroskedastisitas

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.268	.395		.679	.501
Promosi	-.128	.049	-.815	-2.602	.013
Lokasi	.462	.130	2.608	3.541	.001
Pengetahuan_Produk	-.446	.142	-1.935	-3.145	.003

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel diatas dapat diketahui bahwa:

Nilai signifikansi variabel promosi $0,013 > 0,05$ sehingga dapat dinyatakan bahwa pada model regresi tidak terjadi heteroskedastisitas. Nilai signifikansi variabel lokasi $0,001 < 0,05$ sehingga dapat dinyatakan bahwa pada model regresi terjadi heteroskedastisitas. Sedangkan nilai signifikansi variabel pengetahuan

produk $0,003 < 0,05$ sehingga dapat dinyatakan bahwa pada model regresi terjadi heteroskedastisitas.

4.4.2.6 Uji Regresi Linear Berganda

Uji regresi linear berganda bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh variabel bebas promosi (X1), lokasi (X2), pengetahuan produk (X3) terhadap variabel terikat minat (Y).

Hasil pengujian regresi linear berganda dapat dilihat pada Uji regresi linear berganda berikut:

Table 4.25 Uji Regresi Linear Berganda

Model		Coefficients ^a			T	Sig.
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.263	.596		.442	.661
	Promosi	.685	.074	.706	9.206	.000
	Lokasi	.633	.197	.581	3.219	.003
	Pengetahuan_Produk	-.432	.214	-.304	-2.018	.050

Berdasarkan tabel diatas diperoleh nilai koefisien konstanta sebesar 0,263, koefisien promosi 0,685, koefisien lokasi 0,633, dan koefisien pengetahuan produk -0,432. Maka persamaan regresi dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = 0,263 + 0,685X_1 + 0,633X_2 - 0,432X_3$$

4.4.2.7 Uji Parsial (Uji-T)

Uji t digunakan untuk melihat ada tidaknya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara parsial. Untuk membuktikan ada tidaknya pengaruh maka akan dilakukan langkah-langkah berikut:

1. Penentuan hipotesis

Ho : Promosi, lokasi, pengetahuan produk secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat.

Ha : Promosi, lokasi, pengetahuan produk secara parsial tidak berpengaruh positif terhadap minat.

2. Penentuan tingkat signifikansi

Tingkat signifikansi pada penelitian ini adalah sebesar 5% dengan tingkat kepercayaan 95%.

3. Dasar pengambilan keputusan uji t

Dasar pengambilan keputusan uji t adalah $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau nilai Signifikansi $< 0,05$ maka dapat disimpulkan terdapat pengaruh variabel bebas (Promosi, lokasi, pengetahuan produk) terhadap variabel terikat (minat). Taraf signifikansi sebesar 0,05 sedangkan derajat kebebasan ($df = n - k = 43 - 4 = 39$). Maka dengan ketentuan tersebut diperoleh t_{tabel} sebesar 1,684.

Table 4.26 Hasil Uji T

Coefficients ^a						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	.263	.596		.442	.661
	Promosi	.685	.074	.706	9.206	.000
	Lokasi	.633	.197	.581	3.219	.003
	Pengetahuan_Produk	-.432	.214	-.304	-2.018	.050

4. Penarikan kesimpulan

a. Promosi (X_1)

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa $t_{hitung} 9,205 > t_{tabel} 1,684$ dan Signifikansi $0.000 < 0,05$. Maka Ho diterima dan Ha ditolak. Dari

ketentuan tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan variabel bebas (promosi) terhadap variabel terikat (minat) secara parsial.

b. Lokasi (X_2)

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa $t_{hitung} 3.219 > t_{tabel} 1,684$ dan Signifikansi $.003 < 0,05$. Maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Dari ketentuan tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan variabel bebas (lokaasi) terhadap variabel terikat (minat) secara parsial.

c. Pengetahuan Produk (X_3)

Dari tabel diatas dapat diketahui 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 bebas (pengetahuan produk) terhadap variabel terikat (minat) secara parsial.

Berdasarkan uji t diatas, hipotesis yang terbukti berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat (minat) adalah variabel promosi dan lokasi. Sedangkan hipotesis variabel pengetahuan produk ditolak atau tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat (minat). Variabel yang yang dominan mempengaruhi variabel terikat (minat) adalah variabel promosi.

4.4.2.8 Uji Simultan (Uji -F)

Uji F digunakan untuk melihat ada tidaknya pengaruh variabel bebas (Promosi, lokasi, pengetahuan produk) terhadap variabel terikat (minat) secara bersama-sama. Hasil uji F dapat dilihat pada tabel berikut:

Table 4.27 Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	196.249	3	65.416	277.518	.000 ^b
	Residual	9.193	39	.236		
	Total	205.442	42			

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa nilai F_{hitung} sebesar 277.518. Taraf signifikansi (α) = 5% atau 0,05. Diketahui bahwa F_{tabel} dengan $df1 = k-1 = 4-1 = 3$ dan $df2 = n-k = 43-4 = 39$. Maka $F_{tabel} (df1) (df2) = 2,85$. Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, maka $F_{hitung} 277.518 > F_{tabel} 2,85$. 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).

4.4.2.9 Uji Koefisien Determinasi (Uji- R^2)

Koefisien determinasi (R^2) dari regresi linear berganda menunjukkan seberapa besar pengaruh variabel independen (Promosi, lokasi, pengetahuan produk) terhadap variabel dependen (minat). Hasil uji koefisien determinasi (R^2) sebagai berikut:

Table 4.28 Hasil Uji R²**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.977 ^a	.955	.952	.486

Berdasarkan data di atas diperoleh koefisien determinasi (R²) sebesar 0,955 atau (95,5%). Hal ini 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.

4.5. Pembahasan Hasil Penelitian

4.5.1 Pengaruh Promosi terhadap Minat

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

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, setengah dari jumlah responden yang menjawab angket promosi berada di kategori setuju. Hal ini menunjukkan bahwa promosi yang dilakukan oleh Bank Riau Kepri Syariah capem Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi sering melakukan promosi seperti periklanan, memberikan hadiah, pameran, dan promosi secara langsung sehingga dapat meningkatkan minat nasabah dalam memilih produk tabungan haji (iB Dhuha).

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.

4.5.2 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.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, setengah dari jumlah responden yang menjawab angket lokasi berada di kategori setuju. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi Bank Riau Kepri Syariah capem Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi sudah sesuai kriteria seperti lokasi mudah di jangkau oleh transportasi. Lokasi strategis, tempat parkir luas dan aman dan memiliki ruang tunggu yang nyaman.

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.

4.5.3 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.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, menunjukkan bahwa pengetahuan produk tidak berpengaruh terhadap minat nasabah dalam memilih produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah capem Kementerian Agama Kabupaten Kuantan Singingi.

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 :

1. 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.

2. 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.
3. 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. 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).

5. 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.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pengujian antara promosi, lokasi, pengetahuan produk terhadap minat nasabah dalam memilih produk tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah, serta didukung dengan teori-teori yang melandasi pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

5.1.1 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.

- 5.1.2** 1. 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.
2. 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.
3. 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.

Hasil 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.

5.2 Saran

5.2.1 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.

5.2.2 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.

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.

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.

LAMPIRAN

1. VALIDITAS

		Correlations					
		x1_1	x1_2	x1_3	x1_4	x2_1	x2_2
x1_1	Pearson Correlation	1	.967**	.678**	.800**	1.000**	.967**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x1_2	Pearson Correlation	.967**	1	.650**	.772**	.967**	1.000**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x1_3	Pearson Correlation	.678**	.650**	1	.684**	.678**	.650**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x1_4	Pearson Correlation	.800**	.772**	.684**	1	.800**	.772**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x2_1	Pearson Correlation	1.000**	.967**	.678**	.800**	1	.967**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	43	43	43	43	43	43
x2_2	Pearson Correlation	.967**	1.000**	.650**	.772**	.967**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	43	43	43	43	43	43
x2_3	Pearson Correlation	.321*	.229	.005	.154	.321*	.229
	Sig. (2-tailed)	.036	.139	.976	.324	.036	.139
	N	43	43	43	43	43	43
x2_4	Pearson Correlation	.904**	.869**	.763**	.893**	.904**	.869**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x3_1	Pearson Correlation	1.000**	.967**	.678**	.800**	1.000**	.967**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x3_2	Pearson Correlation	.872**	.905**	.658**	.805**	.872**	.905**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x3_3	Pearson Correlation	.321*	.229	.005	.154	.321*	.229
	Sig. (2-tailed)	.036	.139	.976	.324	.036	.139
	N	43	43	43	43	43	43
x4_1	Pearson Correlation	1.000**	.967**	.678**	.800**	1.000**	.967**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43	43	43

		Correlations					
		x2_3	x2_4	x3_1	x3_2	x3_3	x4_1
x1_1	Pearson Correlation	.321	.904**	1.000**	.872**	.321**	1.000**
	Sig. (2-tailed)	.036	.000	.000	.000	.036	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x1_2	Pearson Correlation	.229**	.869	.967**	.905**	.229**	.967**
	Sig. (2-tailed)	.139	.000	.000	.000	.139	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x1_3	Pearson Correlation	.005**	.763**	.678	.658**	.005**	.678**
	Sig. (2-tailed)	.976	.000	.000	.000	.976	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x1_4	Pearson Correlation	.154**	.893**	.800**	.805	.154**	.800**

	Sig. (2-tailed)	.324	.000	.000	.000	.324	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x2_1	Pearson Correlation	.321**	.904**	1.000**	.872**	.321	1.000**
	Sig. (2-tailed)	.036	.000	.000	.000	.036	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x2_2	Pearson Correlation	.229**	.869**	.967**	.905**	.229**	.967
	Sig. (2-tailed)	.139	.000	.000	.000	.139	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x2_3	Pearson Correlation	1*	.236	.321	.149	1.000*	.321
	Sig. (2-tailed)		.128	.036	.341	.000	.036
	N	43	43	43	43	43	43
x2_4	Pearson Correlation	.236**	1**	.904**	.802**	.236**	.904**
	Sig. (2-tailed)	.128		.000	.000	.128	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x3_1	Pearson Correlation	.321**	.904**	1**	.872**	.321**	1.000**
	Sig. (2-tailed)	.036	.000		.000	.036	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x3_2	Pearson Correlation	.149**	.802**	.872**	1**	.149**	.872**
	Sig. (2-tailed)	.341	.000	.000		.341	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x3_3	Pearson Correlation	1.000*	.236	.321	.149	1*	.321
	Sig. (2-tailed)	.000	.128	.036	.341		.036
	N	43	43	43	43	43	43
x4_1	Pearson Correlation	.321**	.904**	1.000**	.872**	.321**	1**
	Sig. (2-tailed)	.036	.000	.000	.000	.036	
	N	43	43	43	43	43	43

Correlations

		x4_2	x4_3	x4_4	TOTAL
x1_1	Pearson Correlation	.967	.854**	.678**	.982**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43
x1_2	Pearson Correlation	1.000**	.818	.650**	.954**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43
x1_3	Pearson Correlation	.650**	.537**	1.000	.700**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43
x1_4	Pearson Correlation	.772**	.612**	.684**	.829
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43
x2_1	Pearson Correlation	.967**	.854**	.678**	.982**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43
x2_2	Pearson Correlation	1.000**	.818**	.650**	.954**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43
x2_3	Pearson Correlation	.229*	.339	.005	.428
	Sig. (2-tailed)	.139	.026	.976	.004
	N	43	43	43	43
x2_4	Pearson Correlation	.869**	.805**	.763**	.924**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43
x3_1	Pearson Correlation	.967**	.854**	.678**	.982**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43
x3_2	Pearson Correlation	.905**	.653**	.658**	.878**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43

x3_3	Pearson Correlation	.229*	.339	.005	.428
	Sig. (2-tailed)	.139	.026	.976	.004
	N	43	43	43	43
x4_1	Pearson Correlation	.967**	.854**	.678**	.982**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43

Correlations

		x1_1	x1_2	x1_3	x1_4	x2_1	x2_2
x4_2	Pearson Correlation	.967	1.000**	.650**	.772**	.967**	1.000**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x4_3	Pearson Correlation	.854**	.818	.537**	.612**	.854**	.818**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x4_4	Pearson Correlation	.678**	.650**	1.000	.684**	.678**	.650**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43	43	43
TOTAL	Pearson Correlation	.982**	.954**	.700**	.829	.982**	.954**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	43	43	43	43	43	43

Correlations

		x2_3	x2_4	x3_1	x3_2	x3_3	x4_1
x4_2	Pearson Correlation	.229	.869**	.967**	.905**	.229**	.967**
	Sig. (2-tailed)	.139	.000	.000	.000	.139	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x4_3	Pearson Correlation	.339**	.805	.854**	.653**	.339**	.854**
	Sig. (2-tailed)	.026	.000	.000	.000	.026	.000
	N	43	43	43	43	43	43
x4_4	Pearson Correlation	.005**	.763**	.678	.658**	.005**	.678**
	Sig. (2-tailed)	.976	.000	.000	.000	.976	.000
	N	43	43	43	43	43	43
TOTAL	Pearson Correlation	.428**	.924**	.982**	.878	.428**	.982**
	Sig. (2-tailed)	.004	.000	.000	.000	.004	.000
	N	43	43	43	43	43	43

Correlations

		x4_2	x4_3	x4_4	TOTAL
x4_2	Pearson Correlation	1	.818**	.650**	.954**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	43	43	43	43
x4_3	Pearson Correlation	.818**	1	.537**	.855**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	43	43	43	43
x4_4	Pearson Correlation	.650**	.537**	1	.700**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	43	43	43	43
TOTAL	Pearson Correlation	.954**	.855**	.700**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	43	43	43	43

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

LAMPIRAN

**KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING**

Nomor PORS :
0400198214

SURAT PENDAFTARAN PERGI HAJI (SPPH)

Nomor Validasi	: 11921122203022573610
Nomor KTP	: 1409066701970001
Nama Lengkap	: FITRI AYU HERFAINI
Nama Ayah Kandung	: SUHERMAN
Tempat dan Tanggal Lahir	: BENAL, 27 JANUARI 1997
Umur	: 24 TAHUN
Jenis Kelamin	: WANITA
Kewarganegaraan	: INDONESIA
Alamat	: JL. PERINTIS KEMERDEKAAN
Desa/Kelurahan	: SIMPANG TIGA
Kacamatan	: KUANTAN TENGAH
Kabupaten	: KAB. KUANTAN SINGING
Propinsi	: R I A U
Kode Pos	: 29562
No Telp	:
No Handphone	: 085248303133
Pendidikan	: S1
Pekerjaan	: IBU RUMAH TANGGA
Pang. Haji	: BELUM
Golongan Darah	: A
Status Jaminan	: BIASA
Status Perkawinan	: MENIKAH
Kode Diagnosa	:

Ciri - Ciri
 1. Rambut LURUS
 2. Alis TIPIS
 3. Hidung BIASA
 4. Muka OVAL
 5. Tinggi 150 CM
 6. Berat 52 KG

Tanggal Set. : 22 DESEMBER 2021
 Bank : **BANK RIAU**
 No. Rekening : 08252288740

**KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING**
 Penyelenggara Haji & Umrah
 H. BAKHTIAR, S. AG, MH
 NIP. 197312202005011003

KABUPATEN KUANTAN SINGING, 22
 DESEMBER 2021
 Calon Jemaah Haji
 FITRI AYU HERFAINI

Catatan :
 Lembar 1 : Untuk Kantor BPH
 Lembar 2 : Untuk Kantor Kementerian Agama Kabupaten / Kota
 Lembar 3 : Untuk Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi
 Lembar 4 : Untuk Direktorat Jenderal Penyelenggara Haji dan Umrah
 Lembar 5 : Untuk Kantor Penyelenggara Haji dan Umrah

KARTU TANDA PENDUK

**KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING**

Nomor PORS :
0400198214

SURAT PENDAFTARAN PERGI HAJI (SPPH)

Nomor Validasi	: 11921122203022573610
Nomor KTP	: 1409023006800028
Nama Lengkap	: IBNUR RUSYDI
Nama Ayah Kandung	: H. UMAR DJALIS
Tempat dan Tanggal Lahir	: TELUK KUANTAN, 30 JUNI 1988
Umur	: 33 TAHUN
Jenis Kelamin	: LAKI-LAKI
Kewarganegaraan	: INDONESIA
Alamat	: JL. PROKLAMASI LK III SIN
Desa/Kelurahan	: SUNGAI JERING
Kacamatan	: KUANTAN TENGAH
Kabupaten	: KAB. KUANTAN SINGING
Propinsi	: R I A U
Kode Pos	: 29562
No Telp	:
No Handphone	: 085271397106
Pendidikan	: S1
Pekerjaan	: PNS
Pang. Haji	: BELUM
Golongan Darah	: A
Status Jaminan	: BIASA
Status Perkawinan	: MENIKAH
Kode Diagnosa	:

Ciri - Ciri
 1. Rambut LURUS
 2. Alis BIASA
 3. Hidung MANCUNG
 4. Muka OVAL
 5. Tinggi 169 CM
 6. Berat 70 KG

Tanggal Set. : 28 DESEMBER 2021
 Bank : **BANK RIAU**
 No. Rekening : 08252288742

**KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING**
 Penyelenggara Haji & Umrah
 H. BAKHTIAR, S. AG, MH
 NIP. 197312202005011003

KABUPATEN KUANTAN SINGING, 28
 DESEMBER 2021
 Calon Jemaah Haji
 IBNUR RUSYDI

Catatan :
 Lembar 1 : Untuk Kantor BPH
 Lembar 2 : Untuk BPS BPH
 Lembar 3 : Untuk Kantor Kementerian Agama Kabupaten / Kota
 Lembar 4 : Untuk Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi
 Lembar 5 : Untuk Direktorat Jenderal Penyelenggara Haji dan Umrah

**KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING**

Nomor PORSI :
0400199623

SURAT PENDAFTARAN PERGI HAJI (SPPH)

Nomor Validasi	: 11922021800498004211
Nomor KTP	: 1409080712920003
Nama Lengkap	: DITA KARTIKA SARI
Nama Ayah Kandung	: SUMARLI
Tempat dan Tanggal Lahir	: TELUK KUANTAN, 24 APRIL 1993
Umur	: 29 TAHUN
Jenis Kelamin	: WANITA
Kewarganegaraan	: INDONESIA
Alamat	: JL. BANGAU DUSUN TOPAN
Desa/Kelurahan	: KOTO TALUK
Kecamatan	: KUANTAN TENGAH
Kabupaten	: KAB. KUANTAN SINGING
Propinsi	: RIAU
Kode Pos	: 29562
No Telp	: 085265290400
No Handphone	: S2
Pendidikan	: LAIN - LAIN
Pekerjaan	: BELUM
Pergi Haji	: A
Golongan Darah	: BIASA
Status Perkawinan	: MENIKAH
Kode Diagnosis	:

Ciri - Ciri
1. Rambut LILAK
2. Alis SEDANG
3. Hidung BIASA
4. Mukanya 13 CM
5. Tinggi 155 CM
6. Berat 45 KG

**KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING**
Penyelenggara Haji & Umrah
DRS. H. SARPELI, M.AG
NIP. 196612311997031016

Tanggal Set. : 18 FEBRUARI 2022
Bank : **BANK RIAU**
No. Rekening : 08252288764

KABUPATEN KUANTAN SINGING 18
FEBRUARI 2022
Calon Jemaah Haji
DITA KARTIKA SARI

Catatan :
Lembar 1 : Untuk Jemaah Haji
Lembar 2 : Untuk BPS BPIH
Lembar 3 : Untuk Kantor Kementerian Agama Kabupaten / Kota
Lembar 4 : Untuk Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi
Lembar 5 : Untuk Direktorat Jendral Penyelenggara Haji dan Umrah

Lembar 3

**KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING**

Nomor PORSI :
0400199629

SURAT PENDAFTARAN PERGI HAJI (SPPH)

Nomor Validasi	: 11922021800497034311
Nomor KTP	: 1409080712920003
Nama Lengkap	: HASBULLAH
Nama Ayah Kandung	: RUSLI
Tempat dan Tanggal Lahir	: BENAI, 7 DESEMBER 1992
Umur	: 30 TAHUN
Jenis Kelamin	: LAKI-LAKI
Kewarganegaraan	: INDONESIA
Alamat	: JL. BANGAU DUSUN TOPAN
Desa/Kelurahan	: KOTO TALUK
Kecamatan	: KUANTAN TENGAH
Kabupaten	: KAB. KUANTAN SINGING
Propinsi	: RIAU
Kode Pos	: 29562
No Telp	: 085222282891
No Handphone	: S1
Pendidikan	: PNS
Pekerjaan	: BELUM
Pergi Haji	: B
Golongan Darah	: BIASA
Status Perkawinan	: MENIKAH
Kode Diagnosis	:

Ciri - Ciri
1. Rambut LILAK
2. Alis SEDANG
3. Hidung BIASA
4. Mukanya 13 CM
5. Tinggi 170 CM
6. Berat 65 KG

**KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING**
Penyelenggara Haji & Umrah
DRS. H. SARPELI, M.AG
NIP. 196612311997031016

Tanggal Set. : 18 FEBRUARI 2022
Bank : **BANK RIAU**
No. Rekening : 08252288783

KABUPATEN KUANTAN SINGING 18
FEBRUARI 2022
Calon Jemaah Haji
HASBULLAH

Catatan :
Lembar 1 : Untuk Jemaah Haji
Lembar 2 : Untuk BPS BPIH
Lembar 3 : Untuk Kantor Kementerian Agama Kabupaten / Kota
Lembar 4 : Untuk Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi
Lembar 5 : Untuk Direktorat Jendral Penyelenggara Haji dan Umrah

**KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING**

Nomor PORSI :
 040019612

SURAT PENDAFTARAN PERGI HAJI (SPPH)

Nomor Validasi	: 11921122803078312709
Nomor KTP	: 1409024704899301
Nama Lengkap	: PUTRY KARTIKA SARI
Nama Ayah Kandung	: AGUS BUDIYONO
Tempat dan Tanggal Lahir	: RENGAT, 7 APRIL 1989
Umur	: 32 TAHUN
Jenis Kelamin	: WANITA
Kewarganegaraan	: INDONESIA
Alamat	: JL. PROKLAMASI LK.III SIN
Desa/Kelurahan	: SUNGAI JERING
Kecamatan	: KUANTAN TENGAH
Kabupaten	: KAB. KUANTAN SINGING
Propinsi	: R I A U
Kode Pos	: 29562
No Telp	: 082389058120
No Handphone	: D1/D2/D3/SM
Pendidikan	: IBU RUMAH TANGGA
Pekerjaan	: BELUM
Pergi Haji	: AB
Golongan Ayah	: BIASA
Status Jemaah	: BIASA
Status Perkawinan	: MENIKAH
Kode Diagnosis	:

Ciri - Ciri

1. Rambut IKAL
2. Alis BIASA
3. Hidung BIASA
4. Muka LONJONG
5. Tinggi 155 CM
6. Berat 73 KG

Tanggal Set. : 26 DESEMBER 2021

Bank : **BANK RIAU**

No. Rekening : 08252288741

KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING

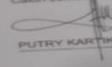
Penyelenggara Haji & Umrah



H. BAKHTIAR, S. AG, MH
NIP. 197112302005011003

KABUPATEN KUANTAN SINGING, 26
DESEMBER 2021

Calon Jemaah Haji



PUTRY KARTIKA SARI

Catatan :
 Lembar 1 : Untuk Jemaah Haji
 Lembar 2 : Untuk BPS BPIH
 Lembar 3 : Untuk Kantor Kementerian Agama Kabupaten / Kota
 Lembar 4 : Untuk Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi
 Lembar 5 : Untuk Direktorat Jendral Penyelenggara Haji dan Umrah

Lembar 5

**KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING**

Nomor PORSI :
 040019612

SURAT PENDAFTARAN PERGI HAJI (SPPH)

Nomor Validasi	: 11922021800484311609
Nomor KTP	: 1409025607840002
Nama Lengkap	: JULIANA SISLA NINGSIH
Nama Ayah Kandung	: DARWIN
Tempat dan Tanggal Lahir	: BASERAH, 16 JULI 1984
Umur	: 38 TAHUN
Jenis Kelamin	: WANITA
Kewarganegaraan	: INDONESIA
Alamat	: JL. PELAJAR NO. 105
Desa/Kelurahan	: PASAR BARU BASERAH
Kecamatan	: KUANTAN HILIR
Kabupaten	: KAB. KUANTAN SINGING
Propinsi	: R I A U
Kode Pos	: 29561
No Telp	:
No Handphone	: 08126827278
Pendidikan	: D1/D2/D3/SM
Pekerjaan	: PNS
Pergi Haji	: BELUM
Golongan Ayah	: B
Status Jemaah	: BIASA
Status Perkawinan	: MENIKAH
Kode Diagnosis	:

Ciri - Ciri

1. Rambut LURUS
2. Alis BIASA
3. Hidung BIASA
4. Muka OVAL
5. Tinggi 155 CM
6. Berat 67 KG

Tanggal Set. : 18 FEBRUARI 2022

Bank : **BANK RIAU**

No. Rekening : 08252288772

KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING

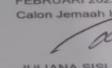
Penyelenggara Haji & Umrah



DRS. SARPELI, M. AG
NIP. 195612311997031016

KABUPATEN KUANTAN SINGING, 18
FEBRUARI 2022

Calon Jemaah Haji



JULIANA SISLA NINGSIH

Catatan :
 Lembar 1 : Untuk Jemaah Haji
 Lembar 2 : Untuk BPS BPIH

**KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING**

Nomor PORSI :
0400199592

SURAT PENDAFTARAN PERGI HAJI (SPPH)

Nomor Validasi	: 11922021700475175911
Nomor KTP	: 1409062404810001
Nama Lengkap	: ADRYAN RIZA SALIM
Nama Ayah Kandung	: HENDRI SALIM
Tempat dan Tanggal Lahir	: BENAI, 24 APRIL 1981
Umur	: 41 TAHUN
Jenis Kelamin	: LAKI-LAKI
Kewarganegaraan	: INDONESIA
Alamat	: DUSUN LIBUAI, JALUR PATAH
Desa/Kelurahan	: JALUR PATAH
Kecamatan	: SENTAJO RAYA
Kabupaten	: KAB. KUANTAN SINGING
Propinsi	: R I A U
Kode Pos	: 29562
No Telp	:
No Handphone	: 08127649177
Pendidikan	: S1
Pekerjaan	: PNS
Pergi Haji	: BELUM
Golongan Darah	: A
Status Jamaah	: BIASA
Status Perkawinan	: MENIKAH
Kode Diagnosis	:



Ciri - Ciri
 1. Rambut LURUS
 2. Alis TIPIS
 3. Hidung MANCUNG
 4. Muka OVAL
 5. Tinggi 165 CM
 6. Berat 65 KG

KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING

Penyelenggara Haji & Umrah


 DRS. H. SARPELI, M.AG
 NIP. 196612311997031016

KABUPATEN KUANTAN SINGING 17
FEBRUARI 2022

Calon Jemaah Haji


 ADRYAN RIZA SALIM

Catatan :
 Lembar 1 : Untuk Jamaah Haji
 Lembar 2 : Untuk BPS BPIH
 Lembar 3 : Untuk Kantor Kementerian Agama Kabupaten / Kota
 Lembar 4 : Untuk Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi
 Lembar 5 : Untuk Direktorat Jendral Penyelenggara Haji dan Umrah

Lembar 3

DINAS KESEHATAN KABUPATEN KUANTAN SINGING

**KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING**

Nomor PORSI :
0400199591

SURAT PENDAFTARAN PERGI HAJI (SPPH)

Nomor Validasi	: 11922021700474025911
Nomor KTP	: 1409066006843004
Nama Lengkap	: MONARIZA
Nama Ayah Kandung	: SARMINI
Tempat dan Tanggal Lahir	: TERATAK AIR HITAM, 20 JUNI 1984
Umur	: 38 TAHUN
Jenis Kelamin	: WANITA
Kewarganegaraan	: INDONESIA
Alamat	: DUSUN LIBUAI, JALUR PATAH
Desa/Kelurahan	: JALUR PATAH
Kecamatan	: SENTAJO RAYA
Kabupaten	: KAB. KUANTAN SINGING
Propinsi	: R I A U
Kode Pos	: 29562
No Telp	:
No Handphone	: 082174378405
Pendidikan	: S1
Pekerjaan	: PNS
Pergi Haji	: BELUM
Golongan Darah	: B
Status Jamaah	: BIASA
Status Perkawinan	: MENIKAH
Kode Diagnosis	:



Ciri - Ciri
 1. Rambut LURUS
 2. Alis TIPIS
 3. Hidung BIASA
 4. Muka OVAL
 5. Tinggi 157 CM
 6. Berat 60 KG

KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING

Penyelenggara Haji & Umrah


 DRS. H. SARPELI, M.AG
 NIP. 196612311997031016

KABUPATEN KUANTAN SINGING 17
FEBRUARI 2022

Calon Jemaah Haji


 MONARIZA

Catatan :
 Lembar 1 : Untuk Jamaah Haji
 Lembar 2 : Untuk BPS BPIH
 Lembar 3 : Untuk Kantor Kementerian Agama Kabupaten / Kota
 Lembar 4 : Untuk Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi
 Lembar 5 : Untuk Direktorat Jendral Penyelenggara Haji dan Umrah

Lembar 3

**KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING**

Nomor PORSI :
0400199452

SURAT PENDAFTARAN PERGI HAJI (SPPH)

Nomor Validasi	: 1192202110038171410
Nomor KTP	: 140414670485000
Nama Lengkap	: MERRY MEIHUARI
Nama Ayah Kandung	: BUYUNG SUTAN UMARIS
Tempat dan Tanggal Lahir	: ENOK, 27 APRIL 1985
Umur	: 37 TAHUN
Jenis Kelamin	: WANITA
Kewarganegaraan	: INDONESIA
Alamat	: DUSUN MACANG MANIS
Desa/Kelurahan	: TANJUNG SIMANDOLAK
Kecamatan	: BENAI
Kabupaten	: KAB. KUANTAN SINGING
Propinsi	: R I A U
Kode Pos	: 29566
No Telp	:
No Handphone	: 081261174894
Pendidikan	: S1
Pekerjaan	: SWASTA
Pergi Haji	: BELUM
Golongan Darah	: A
Status Jamaah	: BIASA
Status Perkawinan	: MENIKAH
Kode Diagnosis	:



Ciri - Ciri
 1. Rambut LURUS
 2. Alis TIPSIS
 3. Hidung BIASA
 4. Muka OVAL
 5. Tinggi 150 CM
 6. Berat 60 KG

Tanggal Set. : 11 FEBRUARI 2022
 Bank : **BANK RIAU**
 No. Rekening : 08252288573

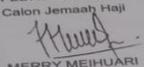
KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING

Penyelenggara Haji & Umrah



DRS H. SARPELI, M.AG
NIP. 196112311997031016

KABUPATEN KUANTAN SINGING 11
FEBRUARI 2022
Calon Jemaah Haji



MERRY MEIHUARI

Catatan :
 Lembar 1 : Untuk Jamaah Haji
 Lembar 2 : Untuk BPS BPH
 Lembar 3 : Untuk Kantor Kementerian Agama Kabupaten / Kota
 Lembar 4 : Untuk Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi

**KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING**

Nomor PORSI :
0400199578

SURAT PENDAFTARAN PERGI HAJI (SPPH)

Nomor Validasi	: 45122021616069263614
Nomor KTP	: 1409034502730001
Nama Lengkap	: GIRAH
Nama Ayah Kandung	: ATMOWIYADI
Tempat dan Tanggal Lahir	: KULON PROGO, 5 FEBRUARI 1973
Umur	: 49 TAHUN
Jenis Kelamin	: WANITA
Kewarganegaraan	: INDONESIA
Alamat	: JL MAWAR NO 179
Desa/Kelurahan	: SUNGAI KERANJI
Kecamatan	: SINGINGI
Kabupaten	: KAB. KUANTAN SINGING
Propinsi	: R I A U
Kode Pos	: 29563
No Telp	:
No Handphone	: 081371164639
Pendidikan	: SD
Pekerjaan	: IBU RUMAH TANGGA
Pergi Haji	: BELUM
Golongan Darah	: O
Status Jamaah	: BIASA
Status Perkawinan	: MENIKAH
Kode Diagnosis	:



Ciri - Ciri
 1. Rambut IKAL
 2. Alis TIPSIS
 3. Hidung MANCUNG
 4. Muka LONJONG
 5. Tinggi 159 CM
 6. Berat 59 KG

Tanggal Set. : 16 FEBRUARI 2022
 Bank : **BANK SYARIAH IND.**
 No. Rekening : 7189570907

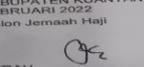
KANTOR KEMENTERIAN AGAMA
KABUPATEN KUANTAN SINGING

Penyelenggara Haji & Umrah



DRS H. SARPELI, M.AG
NIP. 196112311997031016

KABUPATEN KUANTAN SINGING 16
FEBRUARI 2022
Calon Jemaah Haji



GIRAH

Catatan :
 Lembar 1 : Untuk Jamaah Haji
 Lembar 2 : Untuk BPS BPH
 Lembar 3 : Untuk Kantor Kementerian Agama Kabupaten / Kota
 Lembar 4 : Untuk Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi





RIWAYAT HIDUP PENULIS

Data Pribadi

Nama : Rosa Erlina
Alamat : Kp.Baru Sentajo
No.Hp : 0822-6889-8602
Email : erlinarosa89@gmail.com
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/Tgl Lahir : Kp.Baru Sentajo, 09 Agustus 2000
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia



Riwayat pendidikan

1. SD NEGERI 001 KP.BARU SENTAJO
2. SMP NEGERI 1 BENAI
3. SMK NEGERI 1 BENAI
4. S1 PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

Hormat Saya

Rosa Erlina
Npm. 18031424