



Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah untuk Menabung pada Produk Tabungan Haji Ib Masalah di Bank BJB Syariah

Fathin Anjani Hilman^{1*}, Putri Diesy Fitriani¹, Duden Aiman Soleh¹

¹Jurusan Manajemen Haji dan Umrah, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, UIN Sunan Gunung Djati, Bandung

*Email : fanjanib@uinsgd.ac.id

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apasaja faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah untuk menabung tabungan haji iB Masalah di Bank BJB Syariah. Metode penelitian yang digunakan dalam menyelesaikan penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan analisis analisis uji regresi linier berganda, analisis koefisien determinasi dan uji hipotesis simultan dengan menggunakan uji F dengan sampel berjumlah 100 partisipan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil analisis regresi berganda terkait variabel pelayanan, promosi, lokasi dan pengetahuan memiliki hubungan yang positif. Kemudian, hasil uji koefisien determinasi dinyatakan bahwa pelayanan, promosi, lokasi dan pengetahuan memiliki pengaruh sebesar 74% dan hasil uji hipotesis simultan menggunakan uji F dinyatakan bahwa H₀ diterima yang mana bahwa variabel pelayanan, promosi, lokasi dan pengetahuan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menabung tabungan haji di bank BJB Syariah.

Kata Kunci : Tabungan Haji dan Umrah; Nasabah; BJB Syariah.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the factors influencing customer decisions to save Hajj iB Masalah savings at Bank BJB Syariah. The research method used in completing this research is a quantitative method with multiple linear regression analysis, analysis of the coefficient of determination, and simultaneous hypothesis testing using the F test with a sample of 100 participants. The results of multiple regression analysis related to service, promotion, location, and knowledge variables had a positive relationship. Then, the test results of the coefficient of determination stated that service, promotion, location, and knowledge had an effect of 74%. The results of simultaneous hypothesis testing using the F test stated that H₀ was accepted in that the service, promotion, location, and knowledge variables significantly affected the customer's

decision to save Hajj savings at BJB Syariah bank.

Keywords: *Hajj and Umra savings; client; bank; BJB Syariah*

PENDAHULUAN

Perbankan syariah saat ini mulai mempertajam taringnya dalam sektor jasa keuangan dengan berbagai produk-produk yang semakin bervariasi. Sebagai negara dengan mayoritas muslim terbesar di dunia tentunya Indonesia sejatinya harus bisa menjadi lebih unggul di sektor jasa keuangan syariah.

Bank Syariah di Indonesia dimulai sejak didirikannya Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1991 sebagai bank umum yang melaksanakan kegiatan jasa keuangannya berdasarkan prinsip syariah. Meskipun secara aturan legal formal saat itu belum ada yang menaungi terkait dengan operasionalisasi perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah. Lahirnya UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan menjadi cikal bakalnya operasionalisasi perbankan, walaupun dalam undang-undang tersebut tidak dituliskan secara eksplisit istilah perbankan yang menjalankan operasionalnya sesuai dengan prinsip syariah. Kemudian lahirlah UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan yang mana dalam aturan tersebut barulah ditulis secara eksplisit bahwa perbankan boleh melaksanakan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah. Oleh karena itu, sejak saat itulah Perbankan di Indonesia dapat menjalankan operasionalnya dengan system perbankan ganda (*Dual Banking System*).

Perbankan syariah kemudian semakin memiliki kekuatan legal hukum saat diterbitkannya UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, hal ini tentunya memberikan dampak yang sangat positif terhadap industri ini. Selain bisa terus memberikan pelayanan yang lebih maksimal terhadap nasabahnya, tentunya iklim investasi serta kepastian usaha yang dirasakan akan lebih meningkat.

Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia tentunya lebih memberikan keleluasaan pada pihak perbankan dalam mengeluarkan produk baik *funding* maupun *financing*. Salah satu produk *funding* yang juga ikut memberikan kontribusi nyata bagi umat muslim di Indonesia yaitu Tabungan Haji. Tabungan Haji merupakan produk tabungan yang khusus diperuntukan bagi nasabah dalam merencanakan Ibadah Haji (Priyanti, 2021).

Produk tersebut, tentunya sangat memudahkan umat Muslim untuk merencanakan perjalanan Ibadah Haji. Selain daripada itu, tentunya Perbankan Syariah memberikan penjaminan dana haji yang disimpan oleh nasabah karena diawasi langsung oleh OJK serta didaftarkan kepada Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) untuk meminimalisir sesuatu yang tidak diinginkan.

Sejalan dengan hal itu, tentunya pelaksanaan Ibadah haji pun menjadi

dambaan bagi seluruh muslim di dunia. Hal ini menjadi salah satu kewajiban bagi muslim yang merupakan rukun Islam kelima bagi muslim yang mampu. Hal ini seperti apa yang tercantum dalam QS. Ali-Imran: 97 yang artinya: “Di sana terdapat tanda-tanda yang jelas, (di antaranya) maqam Ibrahim. Barangsiapa memasukinya (Baitullah) amanlah dia. Dan (di antara) kewajiban manusia terhadap Allah adalah melaksanakan ibadah haji ke Baitullah, yaitu bagi orang-orang yang mampu mengadakan perjalanan ke sana. Barangsiapa mengingkari (kewajiban) haji, maka ketahuilah bahwa Allah Mahakaya (tidak memerlukan sesuatu) dari seluruh alam”.

Mampu di sini tidak hanya mampu fisik dan mentalnya saja, namun juga mampu secara finansial, di sisi lain kesempatan untuk masyarakat muslim di Indonesia untuk menjalankan ibadah haji di sini terbatas karena harus menunggu antrian dikarenakan keterbatasan kuota jemaah haji yang salah satunya disebabkan pandemic Covid-19 yang bahkan harus menunggu sampai 55 tahun (Arifin, 2022). Oleh sebab itu, mayoritas masyarakat muslim harus menyisihkan dananya sedini mungkin untuk melakukan ibadah haji mengingat biaya yang tinggi dan juga antriannya yang panjang.

Dari sekian banyak bank syariah di Indonesia, salah satu bank syariah yang menawarkan produk tabungan haji ialah Bank Jabar Banten (BJB) Syariah dengan produk Tabungan Haji iB Masalahah. Tabungan Haji iB Masalahah merupakan produk tabungan khusus untuk persiapan biaya ibadah haji, yang dikelola secara profesional dan aman, sesuai syariah. Tabungan ini juga dilengkapi dengan Layanan OnLine Siskohat (Sistem Koordinasi Haji Terpadu), yang memungkinkan nasabah mendapatkan kepastian keberangkatan dari Kementerian Agama setelah saldo Tabungan Haji nasabah telah memenuhi nominal persyaratan (BJB Syariah, nd).

Dengan demikian, peneliti tertarik untuk mengetahui lebih dalam mengenai apasaja faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah untuk menabung tabungan haji iB Masalahah di Bank BJB Syariah. Adapun pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dengan sampel 100 orang dengan metode *snowball sampling*. Adapun analisis yang digunakan adalah analisis uji regresi linier berganda, analisis koefisien determinasi dan uji hipotesis simultan dengan menggunakan uji F.

LANDASAN TEORITIS

Bank adalah lembaga keuangan yang menjadi tempat bagi masyarakat baik individu maupun badan usaha untuk menyimpan dana (Aravik & Hamzani, 2021). Adapun berdasarkan UU, Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat

dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (Undang-Undang RI No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan, 1998).

Sedangkan Bank Syariah merupakan lembaga keuangan yang operasionalnya dijalankan sesuai dengan ketentuan syariah yang tidak bertentangan dengan Al-Qur'an dan Hadits (Sudarsono, 2007). Definisi lain menyatakan bahwa Bank Syariah adalah Bank yang aktivitasnya baik penghimpunan (*funding*) maupun pembiayaan (*financing*) dananya dengan imbalan tanpa bunga yaitu dengan prinsip jual beli ataupun bagi hasil (Santoso & Triandaru, 2006). Adapun menurut Undang-undang, Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, 2008)

Adapun kegiatan usaha yang dilakukan Bank Syariah berdasarkan undang-undang adalah kegiatan penghimpunan serta pembiayaan dan juga layanan jasa (Akbar, 2019). Penghimpunan Dana (*funding*) merupakan kegiatan bank dalam mendapatkan dana baik yang berasal dari internal bank, maupun dari pihak luar dalam hal ini nasabah dalam bentuk mobilisasi dana pihak ketiga. Selain itu pembiayaan (*financing*) merupakan kegiatan bank dalam memberikan serta menyalurkan dana masyarakat yang telah terkumpul kepada pihak yang membutuhkan yang sesuai dengan aturan yang berlaku (Wangsawidjaja, 2012).

Secara umum, produk penghimpunan dana (*funding*) pada perbankan terdiri dari tabungan, deposito dan giro (Muhammad, 2014). Adapun, tabungan itu sendiri merupakan simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, 2008)

Salah satu produk tabungan yang ada di Bank Syariah adalah Tabungan Haji. Tabungan haji itu sendiri merupakan bentuk layanan dari perbankan yang bertujuan untuk memudahkan masyarakat dalam merencanakan ibadah haji. Adapun Bank syariah sebagai Lembaga keuangan berupaya untuk menghimpun dana dari masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji dan memberikan beberapa pelayanan jasa keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah baik dalam aspek operasional maupun akadnya. (Akbar, 2019)

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan, dinyatakan bahwa mekanisme tabungan yang dibenarkan

menurut syariah adalah tabungan yang menggunakan akad *mudharabah* atau *wadi'ah* (Fatwa DSN MUI No. 02/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Tabungan, 2000). Namun, mayoritas perbankan dalam menyediakan produk tabungan haji menggunakan akad *Mudharabah*. *Mudharabah* adalah perjanjian atau kerjasama usaha antara pihak pertama sebagai penyedia dana (*shahibul mal*) dalam hal ini adalah nasabah dan pihak kedua sebagai pengelola dana (*mudharib*) dalam hal ini adalah pihak bank dengan ninsbah bagi hasil yang ditetapkan pada saat akad (Januari, 2015). Oleh karena itu, para nasabah yang menggunakan produk tabungan haji selain dapat menyimpan dana untuk keberangkatan ibadah haji di Bank, nasabah pun akan mendapatkan bagi hasil dari dana tersebut.

Mudharabah terbagi menjadi dua: Pertama, *Mudharabah Muthlaqah* yang merupakan salah satu jenis *mudharabah* yang memberikan kuasa sepenuhnya kepada pengelola modal (*mudharib*) dalam hal ini adalah pihak bank secara penuh untuk melakukan usahanya tanpa Batasan apapun yang berkaitan dengan usaha tersebut, sehingga pihak bank bebas menggunakannya untuk menjalankan segala bentuk operasional usahanya selama tidak bertentangan dengan ketentuan syariah. Kedua: *Mudharabah Muqayyadah* merupakan jenis *mudharabah* yang mana *shahibul mal* memberikan Batasan kepada pengelola dana dalam pengelolaan dana berupa jenis usaha, tempat, pemasok ataupun dari konsumennya (Karim & A, 2017). Namun dalam hal ini tentunya produk tabungan haji yang dilakukan di bank syariah menggunakan jenis tabungan dengan akad *mudharabah muthlaqah* karena pihak bank tentunya memiliki kebebasan dalam pengelolaan dana nasabah pada produk tabungan haji.

Tabungan haji sebetulnya tidak begitu berbeda dengan tabungan rencana lainnya, tabungan haji ini merupakan jenis tabungan yang diperuntukan bagi masyarakat yang mempersiapkan dana agar mencukupi untuk membaya perjalanan ke Tanah Suci. Banyak masyarakat yang merasa terbantu karena dengan menyicil uang sesuai dengan kemampuan dan terasa lebih ringan dengan biaya keberangkatan yang semakin hari semakin tinggi biayanya.

Keputusan dapat diartikan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif (Kotler & Armstrong, 2008). Seorang nasabah yang hendak melakukan pilihan maka ia harus memiliki [ilihan alternatif, sehingga dalam mengambil keputusan produk yang akan dipilihya menjadi pilihan terbaik. Adapun proses pengabilan keputusan diawali dengan munculnya kesadaran pada diri nasabah tentang kebutuhan layanan perbankan diikuti dengan pencarian informasi evaluasi alternatif, melakukan keputusan pembelian dan tahapan akhirnya adalah evaluasi setelah membeli (Suryani, 2017)

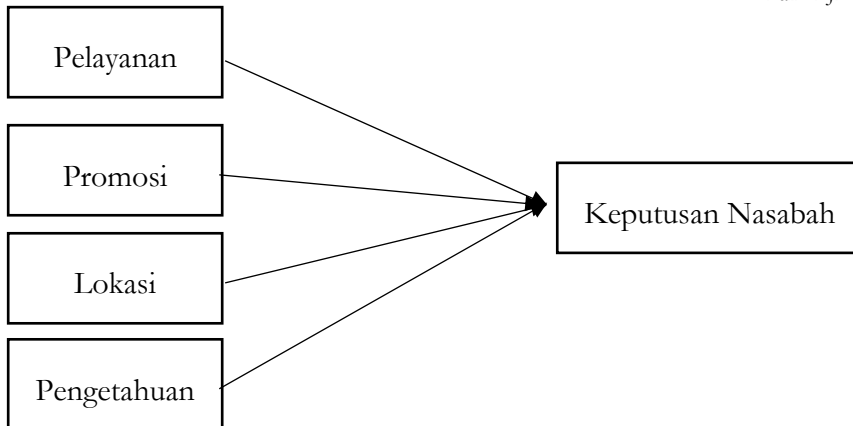
Keputusan nasabah tentunya paling dipengaruhi oleh layanan yang diberikan dari perbankan itu sendiri. (Suryani, 2017). Dimana pelayanan

merupakan kegiatan yang diberikan kepada suatu pihak dari pihak lainnya yang tak berwujud dan tak melibatkan kepemilikan apapun. Kualitas dan pelayanan nasabah yang superior secara konsisten akan memungkinkan perusahaan membangun sejumlah kekuatan penting seperti rintangan yang masuk pesaing, loyalitas nasabah, produk yang terbedakan, biaya pemasaran yang lebih rendah, dan harga yang lebih tinggi (Munandar & Sari, 2019).

Faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan nasabah adalah promosi, promosi pada hakekatnya adalah suatu komunikasi pemasaran, yakni aktivitas pemasaran dengan melakukan penyebaran informasi, mempengaruhi dan atau meningkatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar mau menerima, membeli dan setia pada produk yang ditawarkan 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 (Maghfirah & Nurdin, 2019).

Faktor Lokasi juga tidak kalah pentingnya dalam mempengaruhi keputusan nasabah. Hubungan lokasi terhadap keputusan pembelian lokasi memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian di mana lokasi yang tepat, sebuah gerai akan lebih sukses dibandingkan gerai lainnya yang berlokasi kurang strategis, meskipun keduanya menjual produk yang sama (Ma'ruf, 2005).

Kemudian, faktor lainnya adalah pengetahuan. Pengetahuan merupakan berbagai macam hal yang diperoleh oleh seseorang melalui panca indera (Notoatmodjo, 2010). Pengetahuan diartikan sebagai informasi yang diketahui yang berkaitan dengan suatu hal. Pengetahuan konsumen dibagi dalam tiga macam, yaitu: Pengetahuan Produk, Pengetahuan Pembelian, Pengetahuan Pemakaian. Pengetahuan mengenai produk dan jasa perbankan memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat menabung pada perbankan Syariah (Mulyaningtyas et al., 2020). Berdasarkan hasil pemaparan dari tinjauan teoritis dalam penelitian ini maka dapat dibuatkan kerangka konseptual yang tergambar dalam gambar di bawah ini:



Gambar 1. Kerangka Konseptual

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Tabungan Haji iB Masalah di Bank BJB Syariah

Tabungan Haji iB Masalah Merupakan produk tabungan khusus untuk persiapan biaya ibadah haji, yang dikelola secara profesional dan aman, sesuai syariah. Dilengkapi dengan layanan online Siskohat (Sistem Koordinasi Haji Terpadu), memungkinkan nasabah mendapatkan kepastian keberangkatan dari Kementerian Agama Republik Indonesia setelah saldo Tabungan Haji telah memenuhi nominal persyaratan. Adapun keunggulan dari tabungan haji iB Masalah yakni bebas biaya administrasi bulanan, layanan online siskohat, mendapatkan bagi hasil dari dana saldo, dan juga bebas dari biaya setoran awal, oleh karena itu dengan keunggulan dari produk tersebut, tentunya lebih banyak menarik perhatian masyarakat untuk membukamenabung tabungan haji di Bank BJB Syariah. (Hasil Wawancara dengan Ibu Maya FO BJB Syariah).

Mekanisme yang dilakukan dalam proses pembukaan tabungan haji iB Masalah di Bank BJB Syariah terdapat beberapa prosedur di antaranya :

1. Nasabah dapat membuka rekening tabungan haji secara *online* bagi nasabah *eksisting* melalui aplikasi *mobile masalah* atau bisa juga datang langsung ke kantor maupun gerai yang dibuka Bank BJB Syariah. Bagi calon nasabah yang telah berumur 17 tahun ke atas atau yang sudah menikah dapat membuka rekening tabungan haji menggunakan nama pribadi, sedangkan bagi yang belum 17 tahun bisa dengan atas nama wali dengan qq nama anak.
2. Mengumpulkan syarat-syarat pendaftaran dan menyerahkan kepada pihak bank seperti Kartu Tanda Penduduk (KTP), NPWP bagi yang sudah wajib pajak bagi yang belum dapat mengisi surat pernyataan

terlampir dan mengisi formulir dengan lengkap dan benar dan ditandatangani disertai materai.

3. Apabila saldo rekening tabungan haji telah mencapai Rp. 25.000.000,- maka pihak Bank akan mendaftarkannya ke sistem komputerisasi haji terpadu (SISKOHAT) dan nasabah akan mendapatkan bukti setoran awal biaya perjalanan ibadah haji (BPIH) dari pihak bank dan kemudian melengkapi data yang diperlukan kepada kantor Kementerian Agama sesuai domisili untuk mendapatkan porsi haji.

Produk tabungan haji iB Masalah ini tentunya memberikan banyak kemudahan bagi para nasabahnya, dalam proses menabungnya, nasabah bisa menggunakan layanan *autodebet* yang secara otomatis akan ditarik langsung oleh pihak bank dengan nominal dan waktu yang telah disepakati perbulannya, sehingga nasabah tidak perlu melakukan penyetoran secara manual melalui transfer atau datang ke bank. Namun hal tersebut juga tetap dikembalikan kepada nasabah untuk memilih metode setorannya. (Hasil wawancara Ibu Maya FO Bjb Syariah)

Karakteristik Responden

Karakteristik responden yang jumlahnya 100 orang diklasifikasikan berdasarkan jenis kelamin responden pria sebanyak 40 dan perempuan sebesar 60 orang. Dari segi usia yang menjadi responden mayoritas berusia sekitar 25-35 tahun. Sebagian besar responden berstatus sebagai Karyawan Swasta 60%, Wiraswasta 30% dan PN 10%. Dan berdasarkan pendapatan Rp. 3.000.000 – Rp. 6.000.000 sebanyak 55%.

Hasil Uji Regresi Berganda

Adapun hasil uji regresi berganda dapat dijelaskan pada tabel 1 di bawah ini

Tabel 1. Hasil Uji Regresi Berganda

Model	Standardized Coefficients Beta	T	Sig	F	Sig.
Pelayanan	0.244	2,721	0,017	10,003	.000
Promosi	0.211	2,667	0,009		
Lokasi	0.170	2,405	0.016		
Pengetahuan	0.280	3,015	0.002		
R = 0,851					
R Square = 0,742					

$$\text{Adj R Square} = 0,722$$

Berdasarkan tabel 6 di atas dijelaskan hasil uji regresi linier berganda dalam persamaan sebagai berikut :

$$Y = 0,244 P1 + 0,211 Pr + 0,170 Li + 0,280 Pn + e$$

Persamaan di atas dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

1. Koefisien regresi pada variable pelayanan senilai 0,244 yang artinya setiap adanya perubahan terhadap pelayanan sebesar 1 satuan, maka secara relative akan meningkatkan keputusan nasabah menggunakan tabungan haji iB Masalah di Bank BJB Syariah sebesar 24,4%. Dengan demikian jika pelayanan terhadap nasabah meningkat, maka minta nasabah untuk menabung juga akan meningkat
2. Koefisien regresi pada variable promosi senilai 0,211 yang memiliki arti bahwa stiap adanya perubahan terhadap promosi sebesar 1 satuan, maka secara relative bahwa keputusan nasabah untuk menabung akan meningkat sebesar 21,1%, begitupun sebaliknya.
3. Koefisien regresi pada variable lokasi senilai 0,170 yang berarti bahwa setiap ada kenaikan dari aspek lokasi sebesar 1 satuan maka keputusan menabung tabungan haji akan meningkat sebesar 12,1%
4. Koefisien variable pengetahuan sebesar 0,280 yang berarti bahwa setiap ada kenaikan dari pengetahuan sebesar 1 satuan, maka keputusan nabah untuk menabung juga akan meningkat sebesar 28% begitupun sebaliknya.

Dikarenakan hasil dari koefisien regresi berganda bernilai positif, maka dari itu variable yang digunakan tentunya memiliki hubungan yang positif. Ketika variable tersebut meningkat, maka keputusan menabung nasabah pun akan ikut meningkat. Begitupun sebaliknya, jika variable tersebut menurun, maka keputusan menabung tabungan haji pun akan ikut menurun.

Analisis Koefisien Determinasi

Analisis koefisien determinasi (R^2) adalah analisis mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah 0 dan 1. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati 1 berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen (Ghozali, 2018)

Adapun hasil dari koefisien detrmniasi berdasarkan tabel 1 di atas maka hasilnya adalah sebesar 0,742 atau 74,2%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel keputusan nasabah dapat dijelaskan oleh variabel pelayanan, promosi, lokasi dan

pengetahuan. Sedangkan sisanya sebesar 0,258 atau 25,8% dapat dijelaskan oleh variabel lain diluar penelitian ini.

Hasil Uji Simultan (Uji F)

Berdasarkan hasil uji simultan yang dieproleh dari hasil F hitung senilai 10,0005 sedangkan F tabelnya sebesar 2,468, yang artinya adalah $F_{hitung} > F_{tabel}$. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa H_a diterima dan H_0 ditolak, sehingga pelayanan, promosi, lokasi dan pengetahuan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan menabung nasabah pada tabungan haji iB Maslahah di Bank Bjb Syariah.

PENUTUP

Berdasarkan pemaparan di atas maka dapat disimpulkan bahwa hasil analisis regresi berganda dinyatakan bahwa variabel pelayanan, promosi, lokasi dan pengetahuan memiliki hubungan yang positif, oleh karena itu jika keempat variabel naik satu satuan, maka keputusan nasabah pun ikut meningkat, begitupun sebaliknya. Selanjutnya berdasarkan hasil uji koefisien determinasi dinyatakan bahwa pelayanan, promosi, lokasi dan pengetahuan memiliki pengaruh sebesar 74%. Dan hasil uji hipotesis simultan menggunakan uji F dinyatakan bahwa H_0 diterima yang mana bahwa variabel pelayanan, promosi, lokasi dan pengetahuan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menabung tabungan haji di bank BJB Syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, N. (2019). Tinjauan Terhadap Strategi Pemasaran Pada Tabungan Haji Dalam Akad Mudharabah (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri KCP Sudirman, Bogor). *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 3(1), 76–95. <https://doi.org/10.29313/amwaluna.v3i1.4260>
- Aravik, H., & Hamzani, A. (2021). *Etika Perbankan Syariah: Teori dan Implementasi*. UII PRes.
- Arifin, N. (2022). Kemenag Sebut Antrian Kuota Haji MAsa Pandemi 55 Tahun Ini Penyebabnya. *Haji.Kemenag.Go.Id*.
- BJB Syariah. (nd). Tabungan Haji IB Maslahah. Diakses melalui: <https://www.bjbsyariah.co.id/tabungan-haji-ib-maslahah> pada 18 Desember 2022.
- Fatwa DSN MUI No. 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan, (2000).
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

- Janwari, Y. (2015). *Fikih Lembaga Keuangan Syariah*. Rosda.
- Karim, A., & A. (2017). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Fajar Interpratama Mandiri.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Erlangga.
- Ma'ruf, H. (2005). *Pemasaran Retail*. Gramedia Pustaka Utama.
- Maghfirah, L., & Nurdin, R. (2019). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menggunakan Produk Rahn pada Pegadaian Syariah (Studi Kasus pada Kantor Pusat Pegadaian Syariah Kota Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam*, 1(1), 109–126.
<http://www.jim.unsyiah.ac.id/EKI/article/view/13022>
- Muhammad. (2014). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Raja Grafindo Press.
- Mulyaningtyas, I. F., Soesatyo, Y., & Sakti, N. C. (2020). Pengaruh Pengetahuan Tentang Bank Syariah Dan Literasi Keuangan Terhadap Minat Menabung Siswa Pada Bank Syariah Di Kelas Xi Ips Man 2 Kota Malang. *Jurnal Ekonomi Pendidikan Dan Kewirausahaan*, 8(1), 53–66.
<https://doi.org/10.26740/jepk.v8n1.p53-66>
- Munandar, A., & Sari, N. (2019). Pengaruh Religiusitas, Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Nasabah Tabungan Pada Pt. Bank Aceh Syariah Kantor Cabang Pembantu Darussalam. *Al - Muamalat: Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah*, 4(2), 101–120.
<https://doi.org/10.32505/muamalat.v4i1.1377>
- Priyanti, Y. (2021). Analisis Mekanisme Penghimpunan Dana Tabungan Haji Dengan Akad Wadi' ah Pada BSI KCP Palembang Merdeka. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah*, 1(2), h.276.
- Santoso, T. B., & Triandaru, S. (2006). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Salemba Empat.
- Sudarsono, H. (2007). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Edisi II). Ekonisia.
- Suryani, T. (2017). *Manajemen Pemasaran Strategik Bank di Era Global: Menciptakan Nilai Unggul untuk Kepuasan Nasabah*. Prenamedia Group.
- Undang-Undang RI No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Pub. L. No. UU No 10 Tahun 1998, Lembaran Negara Republik Indonesia 182 (1998).
<http://www.bphn.go.id/data/documents/98uu010.pdf>
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, Pub. L. No. 21, 100 Physical Review A 1612 (2008).
<http://library1.nida.ac.th/termpaper6/sd/2554/19755.pdf%0Ahttp://sch>

FA Hilman, PD Fitriani, DA Saleh

olar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:Six+easy+pieces:
+essentials+of+physics,+explained+by+its+most+brilliant+teacher#0%0
Ahttp://arxiv.org/abs/1604.07450%0Ahttp://www.theory

Wangsawidjaja, A. (2012). *Pembiayaan Bank Syariah*. PT. Gramedia Pustaka
Utama.