

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
MASYARAKAT KECAMATAN CURUP UTARA DALAM MEMILIH
PRODUK TABUNGAN HAJI
DI BANK RAKYAT INDONESIA CABANG CURUP**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S.1)
Dalam Ilmu Perbankan Syari'ah**



Oleh :

REPA VERONICA

NIM . 14631079

**JURUSAN PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
2018**



Hal : Pengajuan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Rektor IAIN Curup

Di

Curup

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah diadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat skripsi saudara **Repa Veronica** yang berjudul **Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Kecamatan Curup Utara Dalam Memilih Produk Tabungan Haji Di Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup** sudah dapat diajukan dalam sidang Munaqasyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

El Khairati, S.H.I., M.A
NIP. 197805172011012009

Pembimbing II

Sri Wihidayati, M.H.I



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jalan Dr. AK Gani No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax 21010 Kode Pos 39119
Website/facebook: fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email fakultassyariah&ekonomiislam@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor : 359 /In.34/FS/PP.00.9/05/2019

Nama : **Repa Veronica**
NIM : **14631079**
Fakultas : **Syari'ah dan Ekonomi Islam**
Prodi : **Perbankan Syariah**
Judul : **Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat
Kecamatan Curup Utara Dalam Memilih Produk Tabungan Haji
di Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup**

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup,
pada:

Hari/Tanggal : **Selasa, 27 November 2018**
Pukul : **09.30 – 11.00 WIB**
Tempat : **Ruang 2 Gedung Munaqosah Syariah IAIN Curup**

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana
Ekonomi (S.E) dalam bidang Ilmu Syariah.

TIM PENGUJI

Ketua,

El-Khairati, S.H., MA
NIP. 19780517 201101 2 009

Sekretaris,

Sri Wihidayati, M.H.I

Penguji I,

Prof. Dr. H. Budi Kisworo, M. Ag
NIP. 19550111 197603 1 002

Penguji II,

Lendrawati, S. Ag., S. Pd., M. A
NIDN. 2007 03 77 03

Mengesahkan

Dekan Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam



Dr. Yusufi, M. Ag
NIP. 19700202 199803 1 007

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Repa Veronica
NIM : 14631079
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syari'ah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Kecamatan Curup Utara Dalam Memilih Produk Tabungan Haji Di Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup* belum pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar sarjana disuatu perguruan tinggi, dan sepengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali tertulis diakui atau dirujuk dalam skripsi ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 12-MOV- 2018
Penulis



Repa Veronica
NIM. 14631079

KATA PENGANTAR



Subhanallah walhamdu lillah wa Laailaaha illallah wallahu Akbar. Segala puji dan rasa syukur bagi Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat dan kasih sayangnya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ini dengan baik. Shalawat beserta salam semoga selalu tercurah untuk Nabi Besar Muhammad Saw, keluarga, dan sahabatnya, berkat beliau saat ini kita berada pada zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan.

Adapun skripsi ini berjudul **Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Kecamatan Curup Utara dalam Memilih Produk Tabungan Haji di Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup** yang disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi tingkat sarjana (S.1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syari'ah.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tanpa adanya dorongan dan bantuan dari berbagai pihak, maka tidak mungkin penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sehingganya skripsi ini bukan semata-mata hasil usaha penulis sendiri. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang memberikan sumbangsih dalam menyelesaikan skripsi ini terutama kepada:

1. Bapak Dr. Rahmad Hidayat, M.Pd., M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

2. Bapak Dr. Yusefri, M.Ag, Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam IAIN Curup.
3. Bapak Noprizal, M.Ag, Ketua Jurusan Perbankan Syari'ah IAIN Curup dan selaku Pembimbing Akademik yang selalu bersedia memberikan nasehatnya khususnya dalam proses akademik penulis.
4. Ibu El Khairati, S.H.I dan Ibu Sri Wihidayati, M.H.I selaku dosen pembimbing I dan II, Bapak Prof H.Budi Kisworo, M.Ag dan Ibu Lendrawati, S.Ag selaku dosen penguji I dan II, yang telah membimbing serta mengarahkan penulis, terima kasih atas dukungan, doa, waktu, dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Ketua beserta staf perpustakaan IAIN Curup, terimakasih atas kemudahan, arahan, dan bantuannya kepada penulis dalam memperoleh data-data kepustakaan dalam penulisan skripsi ini.
6. Terimakasih kepada Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup dan Masyarakat Kecamatan Curup Utara yang telah banyak membantu dan meluangkan waktu guna memberikan informasi, data, yang penulis butuhkan dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Segenap dosen Prodi Perbankan Syari'ah khususnya dan karyawan IAIN Curup yang telah membantu masa perkuliahan penulis.
8. Orang tuaku tercinta teruntuk Ayahandaku A. Rahmad, Ibundaku Balkis Suwita dan Adiku Bima Aditio dan Marsanda terima kasih telah memberi semangat serta doa kalian.

9. Teman-teman seperjuangan Jurusan Perbankan Syari'ah angkatan 2014 yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas dorongan dan bantuannya. Serta semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis juga sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun terutama dari para pembaca dan dari dosen pembimbing. Mungkin dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat kesalahan dan kekurangan. Atas kritik dan saran dari pembaca dan dosen pembimbing, penulis mengucapkan terima kasih dan semoga dapat menjadi pembelajaran pada pembuatan karya-karya lainnya dimasa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah pengetahuan bagi penulis dan pembaca. *Aamiin Ya Rabbal'alamin.*

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh..

Curup, 12 November 2018
Penulis

Repa Veronica
NIM. 14631079

MOTTO

Barang siapa yang bersungguh-sungguh sesungguhnya kesungguhan tersebut untuk kebaikan dirinya sendiri (Qs. Al-Ankabut: 6)

وَمَنْ جَاهَدَ فَإِنَّمَا يُجَاهِدُ لِنَفْسِهِ

[wa man jaahada fainnamaa yujaahidu linafsihi]

Believe in yourself! Have faith in your abilities! Without a humble but reasonable confidence in your own powers you cannot be successful or happy

“Percaya pada diri sendiri

percaya pada kemampuan Anda

Tanpa *kepercayaan diri yang rendah hati*

tetapi, masuk akal dalam kekuatan Anda sendiri

Anda tidak bisa sukses atau bahagia”

HIDUP ITU SEDERHANA

JIKA KAMU

SENANG

MAKA TERSENYUMLAH

DAN JIKA KAMU

SEDIH

TERTAWALAH

PERSEMBAHAN

Bismillaahirrahmaanirrahiim
Bacalah dengan menyebut nama Tuhanmu
Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah
Bacalah, dan Tuhanmulah yang maha mulia
Yang mengajar manusia dengan pena,
Dia mengajarkan manusia apa
yang tidak diketahuinya (QS: Al-'Alaq 1-5)
Maka nikmat Tuhanmu yang manakah
yang kamu dustakan ? (QS: Ar-Rahman 13)
Ya Allah,

Waktu yang sudah kujalani dengan jalan hidup yang sudah menjadi takdirku, sedih, bahagia, dan bertemu orang-orang yang telah memberiku sejuta pengalaman bagiku, yang telah memberi warna-warni kehidupanku, ku bersujud dihadapanmu,

Engkau berikan aku kesempatan untuk bisa sampai di penghujung awal perjuanganku
Segala puji bagi Mu Ya Allah,

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang
Kupersembahkan karya kecil ini dengan penuh Rahmat-Nya serta penuh rasa Syukur kepada-Nya,
kepada orang-orang yang selalu setia dan mendukungku dalam keadaan apapun.

Teruntut

Ayahanda & Ibunda tercinta (A. Rahmad & Balkis Suwita), yang tiada pernah hentinya memberiku do'a, dorongan, semangat, nasehat dan kasih sayang serta pengorbanan yang tiada tergantikan hingga aku selalu kuat menjalani rintangan yang ada di hadapanku..ayah,, ibu,, terimalah kado kecil ini sebagai kado keseriusanku untuk membalas semua pengorbananmu.

Makwoku (Frni Wati, Frna Wati) Adikku (Bima & Sanda) serta Nenek dan Datuk (Boti & Ruslan) dan Keluarga Besar Ayah dan Ibuku Dalam setiap langkahku aku berusaha mewujudkan harapan-harapan yang kalian impikan atas diriku.

terimakasih atas do'a dan dukungan yang telah kalian berikan untukku .

hidupku terlalu berat untuk mengandalkan diri sendiri tanpa melibatkan bantuan Allah dan orang lain, tiada tempat terbaik untuk berkeluh kesah selain bersama sahabat-sahabat terbaikku (Ade Okta SA, Cantika

*Wulandari, Lia Lisnaini, Reni Frliani, Maysi Putri Hutabarat,
Rahmita, Desi)*

*terimakasih kuucapkan kepada teman sejawat saudara seperjuangan.
Buat seseorang yang selalu mendukungku dan menyemangatkanku baik
dikeadaan
suka dan duka (Meji Vinando)
Ataupun yang belum sempat berjumpa, terimakasih buat semua yang
pernah tercurah untukku.*

Seluruh dosen Program Studi Perbankan Syari'ah
yang telah ridho memberikan ilmu serta pengalaman yang sangat
berharga,
terkhusus untuk Bapak Noprizal, Bapak Mhd Solihin, Bunda Dwi
Sulastyawati serta Bunda Busra Febriyarni.
Teruntuk Para Pembimbing-pembimbing cantikku
Bunda El khairati, Umi Sri Wihidayati
Terima kasih atas doa dan dukungan selama ini.

Suluruh keluarga besar Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup dan
Masyarakat Curup Utara
Lautan terima kasih atas kesempatan dan pengalamannya.

KPM Pagar Gunung (Kelompok Pengabdian Masyarakat desa Gunung Pagar
) , melalui ukhuwah islamiyah ini Allah izinkan berbagi suka duka
dengan kalian. Barakallah fiikum.

Keluarga Perbankan syari'ah angkatan ke-7Th. 2014, terima kasih
perjuangan hebat bersama semoga sukses menyertai kita.

Teruntuk Almamaterku

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
MASYARAKAT KECAMATAN CURUP UTARA DALAM MEMILIH
PRODUK TABUNGAN HAJI DI BANK RAKYAT INDONESIA CABANG
CURUP**

**Repa Veronica
14631079**

Abstrak: Minat merupakan salah satu aspek psikis manusia yang dapat mendorong untuk mencapai tujuan. Seseorang yang memiliki minat terhadap suatu obyek, cenderung untuk memberikan perhatian atau merasa senang yang lebih besar terhadap obyek tersebut, namun apabila obyek tersebut tidak menimbulkan rasa senang, maka ia tidak akan memiliki minat pada obyek tersebut. Melihat pertumbuhan ekonomi yang mengalami peningkatan, salah satu yang mempengaruhi peningkatan pertumbuhan di Indonesia adalah faktor sumber daya manusia yaitu masyarakat muslim Indonesia yang sudah mendaftarkan diri mereka menjadi calon jamaah haji dan membuka tabungan haji di BRI Cabang Curup. Adanya faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat memilih BRI dilihat dari segi pelayanan dan memberikan kepuasan yang baik bagi nasabahnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa besar faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat Kecamatan Curup Utara membuka Tabungan Haji di Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bersifat kualitatif, dengan lokasi penelitian di Kecamatan Curup Utara dan Bank BRI Cabang Curup. Penelitian ini mengambil data dari dua sumber yaitu data primer dan data sekunder. Sumber data primer yaitu dilakukan dengan teknik wawancara kepada nasabah tabungan haji yang ada di Kecamatan Curup utara berjumlah 19 orang dan karyawan Bank Rakyat Indonesia. Sedangkan sumber data sekunder diperoleh dari kepustakaan, jurnal serta dari situs resmi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi Bank Rakyat Indonesia dalam mempromosikan produk tabungan haji sudah cukup baik karena bank BRI sekarang sudah beralih ke bank BRI Syariah jadi pemasaran produknya juga berlandas syariah. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Kecamatan Curup Utara dalam memilih produk tabungan haji di bank BRI Cabang Curup ini adalah faktor kepercayaan, pelayanan, keamanan, kebiasaan (Turun-menurun), disarankan oleh kantor Kemenag dan jaminan yang diberikan bank.

Kata Kunci: Faktor-faktor, Minat, Tabungan Haji, Bank Rakyat Indonesia

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN | iii |
| HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI | iv |
| KATA PENGANTAR | v |
| MOTTO | viii |
| PERSEMBAHAN..... | ix |
| ABSTRAK | x |
| DAFTAR ISI | xi |
| DAFTAR GAMBAR | xiv |

BAB I PENDAHULUAN

| | |
|-----------------------------------|----|
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Batasan Masalah..... | 7 |
| C. Rumusan Masalah | 7 |
| D. Tujuan Penelitian..... | 8 |
| E. Manfaat Penelitian..... | 8 |
| F. Kajian Literatur | 9 |
| G. Teori dan Kerangka Pikir | 15 |
| H. Metodologi Penelitian | 17 |
| I. Sistematika Penulisan..... | 23 |

BAB II LANDASAN TEORI

| | |
|---|-----------|
| A. Implementasi | 25 |
| 1. Definisi Implementasi | 25 |
| 2. Implementasi CSR..... | 28 |
| B. Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (CSR) | 31 |
| 1. Definisi CSR..... | 31 |
| 2. Manfaat CSR | 36 |
| 3. Dasar Hukum CSR | 37 |
| 4. CSR Berdasarkan Perspektif Syariah | 40 |
| <u>C. Reputasi Perusahaan.....</u> | <u>48</u> |

BAB III GAMBARAN UMUM PADA PT BANK MUAMALAT INDONESIA KCP CURUP

| | |
|---|----|
| A. Sejarah Singkat PT Bank Muamalat Indonesia..... | 53 |
| B. Sejarah Singkat PT Bank Muamalat Indonesia KCP Curup | 56 |
| 1. Visi dan Misi..... | 57 |
| 2. Produk-produk PT Bank Muamalat KCP Curup | 59 |
| 3. Struktur Organisasi PT Bank Muamalat KCP Curup..... | 68 |
| C. <i>Corporate Soial Responsibility</i> PT Bank Muamalat Indonesia | 69 |

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

| | |
|--|----|
| A. Implementasi CSR PT Bank Muamalat Indonesia KCP Curup Berdasarkan Perspektif Syariah | 76 |
| 1. Program Kegiatan CSR | 79 |
| 2. Penanggung Jawab Kegiatan CSR Yang Dilakukan | 82 |
| 3. Sumber Dana | 83 |
| 4. Dampak Yang Dirasakan Setelah Menjalankan CSR | 84 |
| 5. CSR Berdasarkan Perspektif Sayriah PT Bnak Muamalat Indonesia KCP Curup | 85 |
| B. Pengaruh Implementasi CSR Berdasarkan Perspektif Syariah Terhadap Reputasi PT Bank Muamalat KCP Curup..... | 91 |

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....96
B. Saran.....97

DAFTAR PUSTAKA98

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BIODATA PENULIS

DAFTAR GAMBAR

Gambar

Halaman

| | | |
|-----|---|----|
| 1.1 | Kerangka Pemikiran..... | 17 |
| 3.1 | Struktur Organisasi PT Bank Muamalat Indonesia KCP Curup..... | 68 |
| 4.1 | Jumlah Nasabah | 96 |

DAFTAR TABLE

| Tabel | | Halaman |
|-------|--|---------|
| 3.1 | Struktur Organisasi Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup | 42 |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi terus mengalami peningkatan. Salah satu yang mempengaruhi peningkatan pertumbuhan ekonomi di Indonesia adalah faktor sumber daya manusia yaitu masyarakat muslim Indonesia yang mendaftarkan diri mereka menjadi calon jamaah haji. Haji merupakan rukun Islam yang kelima setelah syahadat, sholat, zakat, dan puasa. Ibadah haji wajib dilaksanakan bagi setiap muslim yang memiliki niat menunaikan ibadah haji dan kemampuan secara fisik untuk menjalankan ritual peribadatan dan menyediakan pembiayaan perjalanannya.¹ Abdul Aziz dan Kustini mengemukakan, menunaikan ibadah haji merupakan kewajiban dan harus dilakukan oleh setiap muslim yang mampu mengerjakan sekali seumur hidup dan mampu.

Kemampuan yang harus dipenuhi untuk melaksanakan ibadah haji dapat digolongkan dalam dua pengertian diantaranya:² Pertama, kemampuan personal (internal), harus dipenuhi oleh masing-masing individu mencakup antara lain: kesehatan jasmani dan rohani, kemampuan ekonomi yang cukup baik bagi dirinya maupun keluarga yang ditinggalkan, dan didukung dengan pengetahuan agama, khususnya tentang manasik haji. Kedua, kemampuan umum (eksternal), harus dipenuhi oleh lingkungan negara dan pemerintah

¹ Abdul Aziz, *Ibadah Haji Dalam Sorotan Publik*, (Jakarta :Puslitbang Kehidupan Keagamaan 2007), h.12

² Mughtar Adam, *Cara Mudah Naik Haji*, (Bandung:Mizan 1996), h.25

yang mencakup antara lain: peraturan perundang-undangan yang berlaku, keamanan dalam perjalanann, fasilitas transportasi dan hubungan antara pemerintah Indonesia dengan kerajaan Arab Saudi. Dengan terpenuhinya dua kemampuan tersebut, maka perjalanan untuk ibadah haji baru dapat terlaksanakan dengan baik dan benar.

Oleh sebab itu, tidak semua orang Islam yang diseru untuk menunaikannya, kecuali bagi mereka yang mampu dan sanggup menunaikannya baik secara materi, tenaga pikiran maupun bekal kemandirian haji. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S Ali Imran ayat 97

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حُجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ ﴿٩٧﴾

Artinya: Padanya terdapat tanda-tanda yang nyata,(di antaranya) maqam Ibrahim Barangsiapa memasukinya (Baitullah itu) menjadi amanlah dia; mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, Yaitu (bagi) orang yang sanggup Mengadakan perjalanan ke Baitullah. Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji), Maka Sesungguhnya Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam.³

Kewajiban melaksanakan ibadah haji bagi setiap muslim adalah sekali seumur hidup dan memiliki kemampuan dari segi mental, material dan fisik. Artinya, bahwa setiap muslim yang telah dapat dibebani tanggung jawab dengan kekayaan yang cukup sehingga mampu untuk melakukan perjalanan pulang pergi ke Mekkah, yang mana fisiknya pun kuat, maka diwajibkan untuk melaksanakan rukun Islam ke lima itu sekali selama hidupnya. Adapun orang yang dikatakan mampu dilihat dari segi materialnya ialah orang yang sanggup membiayai orang-orang yang menjadi tanggungannya yang harus ia

³ Al-Quran dan Terjemahannya, Surat Ali Imran ayat 97, Departemen Agama, (Semarang: Toha Putera 1989)

tinggalkan, dan ia bebas dari hutang sampai ia kembali dari menjalankan ibadah haji tersebut.

Berbicara tentang haji maka berbicara tentang ibadah yaitu rukun Islam yang dilaksanakan di waktu tertentu dan di suatu daerah tertentu dan hanya diwajibkan hanya dilaksanakan satu kali seumur hidup. Disebutkan dalam UU No. 13 tahun 2008 pasal 1 ayat (1) ibadah haji adalah rukun Islam ke lima yang merupakan kewajiban sekali seumur hidup bagi setiap orang Islam yang mampu menunaikannya.⁴ Maka pelaksanaannya memerlukan beberapa persyaratan baik lahir maupun batin. Memerlukan suatu persyaratan tertentu yang harus dipenuhi lagi karena negara Indonesia mengatur beberapa ketentuan yang mengikat bagi para calon jamaah haji karena pelaksanaannya tidak dilaksanakan di Indonesia, melainkan di luar negeri yaitu di negara Arab Saudi. Tentunya ada aturan-aturan yang di buat dan harus di taati oleh kedua negara, juga mengenai beberapa regulasi yang ada di Indonesia tentang pelaksanaan ibadah haji.

Regulasi haji adalah segala peraturan yang mengatur berbagai rangkaian kegiatan dalam melaksanakan ibadah haji. Penyelenggaraan ibadah haji menurut undang-undang nomor 13 tahun 2008 pasal 1 ayat (2) menyebutkan penyelenggaraan ibadah haji adalah “rangkaiannya pelaksanaan ibadah haji yang meliputi pembinaan, pelayanan dan perlindungan jamaah haji”.

⁴ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji

Dalam perjalanannya sejarah perjalanan penyelenggaraan ibadah haji di Indonesia telah diperlakukan berbagai peraturan perundang-undangan yang banyak dipengaruhi oleh kondisi sosial politik pada masanya. Sejarah penyelenggaraan ibadah haji pada dasarnya mengalami masa yang panjang, dimulai sejak masuknya agama islam ke Indonesia, masa penjajahan, masa orde lama, masa orde baru hingga sekarang. Dari abad ke abad pelaksanaan perhajian di Indonesia mengalami perubahan demi perubahan ke arah yang lebih baik, peraturan penyelenggaraan haji dimaksudkan untuk memberi kemudahan dan perlindungan terhadap jemaah haji. Hanya saja dari waktu ke waktu penyelenggaraan haji tersebut tetap ada masalah.⁵

Pada masa orde baru sampai dengan sekarang peraturan tentang ibadah haji terus mengalami perubahan dengan regulasi yaitu dalam bentuk peraturan/keputusan Presiden RI, antara lain:

1. Perpres RI No. 3 tahun 1960 tentang penyelenggaraan urusan haji
2. Perpres RI No. 112 tahun 1964 tentang penyelenggaraan urusan haji secara interdepartemental.
3. Perpres RI No. 17 tahun 1999 tentang penyelenggaraan ibadah haji.
4. Perpres RI No. 13 tahun 2008 tentang penyelenggaraan ibadah haji.
5. Perpres RI No. 34 tahun 2014 tentang pengelolaan keuangan haji.

⁵ <https://elhasanatur.com/sejarah-haji/.pdf>. Diakses 22 mei 2018, jam 22.00

6. Perpres RI No. 7 tahun 2018 tentang biaya penyelenggaraan ibadah haji.⁶

Peraturan presiden dalam hal ini adalah peraturan perundangan yang dibuat oleh presiden. Perubahan demi perubahan dilakukan demi terselenggaranya pelaksanaan ibadah haji yang baik dan tercapainya suatu kepuasan tersendiri bagi para jamaah haji yang telah pulang melaksanakan ibadah haji. Dibutuhkan adanya suatu landasan sebagai instrumen dalam penyelenggaraan ibadah haji tersebut yaitu adanya asas dan tujuan penyelenggaraan ibadah haji.

1. Asas penyelenggaraan ibadah haji

Berdasarkan undang-undang nomor 13 tahun 2008 tentang penyelenggaraan ibadah haji pasal 2 menyebutkan penyelenggaraan ibadah haji dilaksanakan berdasarkan asas keadilan, profesionalitas dan akuntabilitas dengan prinsip nirlaba.

Dalam undang-undang nomor 17 tahun 1999 juga menyebutkan bahwa penyelenggaraan ibadah haji berdasarkan asas keadilan memperoleh kesempatan, perlindungan dan kepastian sesuai dengan pancasila dan UUD dasar 1945.

2. Tujuan penyelenggaraan ibadah haji

Tujuan penyelenggaraan haji oleh pemerintah. Sebagaimana telah tercantum dalam tujuan penyelenggaraan ibadah haji menurut pasal 3 undang-undang nomor 13 tahun 2008 adalah memberikan pembinaan,

⁶<http://sambinae.blogspot.com/2010/07/sejarah-regulasi-penyelenggaraan-ibadah.html>. Diakses 22 mei 2018, jam 22.11

pelayanan dan perlindungan yang sebaik-baiknya bagi jamaah haji sehingga jamaah haji menunaikan ibadahnya sesuai dengan ketentuan ajaran agama islam. Hal ini dikarenakan negara bertanggung jawab melindungi dan melayani atas segala keperluan para calon jamaah haji hingga mereka selesai melaksanakan ibadah haji tersebut. Perlindungan yang dimaksud disini adalah menjamin terjaganya keamanan dan kenyamanan para jamaah haji mulai dari berangkat dari tanah air sampai ke tanah suci hingga mereka melaksanakan segala keperluan ibadah haji kemudian kembali lagi ke tanah air dengan selamat dari segala gangguan baik teror maupun keselamatan dalam perjalanan.

Berdasarkan regulasi pelaksanaan ibadah haji banyak bank menawarkan produk nya, baik produk baru atau pengembangan produk lama diantara mereka ada yang gagal dan tidak sukses dalam merebut kepuasan masyarakat. Hal ini disebabkan karena pasar pembeli selalu berubah-ubah.

Semejak dikeluarkan Peraturan Menteri Agama (PMA) Nomor 30 tahun 2013 Tentang Bank Penerimaan setoran Biaya Perjalanan Ibadah Haji, tanggal 16 april 2013, kemudian diikuti keputusan Petunjuk Teknik Pelaksanaan Ketentuan Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Haji, tanggal 30 mei 2013, terdapat 17 Bank Penerimaan Setoran Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) di Indonesia, yang terbagi kepada 2 kategori:

Pertama, 6 Bank Umum Syariah (BUS), yaitu Bank BRI, Bank BSM, Bank Muamalat, Bank Mega Syariah, Bank BNI Syariah, dan Bank Panin Syariah.

Kedua, 11 Bank umum Nasional yang memiliki layanan syariah, yaitu: Bank BTN, Bank Permata, Bank Niaga, Bank Sumut, Bank DKI, Bank Jateng, Bank Jatim, Bank Kepri, Bank SumselBabel, Bank Nagari dan Bank Aceh.⁷

Melihat perkembangan lembaga perbankan yang semakin pesat, masyarakat bisa dengan mudah untuk bertransaksi di berbagai macam kantor-kantor Bank di Indonesia, baik menggunakan sistem syariah maupun yang menggunakan sistem konvensional. Produk-produk yang ditawarkan cukup banyak sehingga masyarakat bisa memilih, salah satu produk yang banyak diminati oleh masyarakat yaitu produk tabungan haji.

Masyarakat khususnya di Kecamatan Curup Utara sudah banyak mendaftarkan dirinya untuk pergi ke haji, dari hasil observasi awal yang didapat pada tahun 2015 sampai dengan 2017 yang mendaftar sudah 19 orang berarti masyarakat Curup Utara telah mempercayai bertransaksi dan meletakkan sejumlah uangnya di BRI.⁸ Dalam bertransaksi akan banyak sekali alasan-alasan yang akan diberikan seseorang jika ditanyakan alasan untuk bekerjasama. Dari beberapa alasan yang diberikan masyarakat lebih memilih bank BRI dibandingkan bank lain. Berdasarkan data yang penulis peroleh dari masyarakat seperti Ibu Asna mengungkapkan bahwa kebiasaan keluarga memang menabung di Bank Rakyat Indonesia karena terpercaya dan sudah lama berdiri.

⁷ <http://idr.uin-antasari.ac.id/5720/7/BAB%20IV%20.pdf>. Diakses 22 Mei 2018, 22.18

⁸ Ibu Titin (Djs), *Wawancara*, Tanggal 2 Februari 2018

Seperti halnya masyarakat yang memiliki banyak motif untuk bermitra atau bekerjasama dengan bank Syariah dan bank Konvensional dalam melakukan transaksi pada produk tabungan haji. Dengan demikian uraian diatas, memperlihatkan banyaknya lembaga-lembaga keuangan yang menyediakan produk himpunan dana ibadah haji baik bank milik Pemerintah maupun milik swasta. Namun Masyarakat Kecamatan Curup Utara kebanyakan berminat untuk memilih produk tabungan haji di bank pemerintah yaitu khususnya Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup. Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian ini dengan judul **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPEGARUHI MINAT MASYARAKAT KECAMATAN CURUP UTARA DALAM MEMILIH PRODUK TABUNGAN HAJI DI BANK RAKYAT INDONESIA CABANG CURUP.**

B. Batasan Masalah

Agar penulisan skripsi ini tidak menyimpang dan mengambang dari tujuan yang semula direncanakan sehingga mempermudah mendapatkan data dan informasi yang diperlukan, maka penulis menetapkan batasan-batasan hanya sebatas produk tabungan haji di Bank Rakyat Indonesia.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diungkapkan sebelumnya, maka penulis tertujuh dalam pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana Strategi Bank BRI mempromosikan produk tabungan haji kepada masyarakat?
2. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat masyarakat Kecamatan Curup Utara dalam memilih produk tabungan haji pada Bank Rakyat Indonesia?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi Bank BRI mempromosikan produk tabungan haji.
2. Untuk mengetahui apa saja Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Kecamatan Curup Utara dalam memilih produk tabungan haji pada Bank Rakyat Indonesia.

E. Manfaat Penelitian

hasil penelitian ini diharapkan memberikan penjelasan. Dan hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat dalam dua kerangka berikut:

1. Manfaat teoritis

Secara teoritis, diharapkan pembahasan terhadap masalah-masalah yang akan di bahas melahirkan pemahaman yang baru mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Kecamatan Curup Utara dalam memilih

produk tabungan haji pada bank BRI. Dan diharapkan dapat memberikan referensi dan pengembangan penelitian selanjutnya.

2. Manfaat praktis

Secara praktis, penelitian ini akan dapat menjadi masukan bagi pembaca, dan dijadikan sebagai bahan acuan bagi kalangan akademis dalam menambah pengetahuan mengenai tabungan haji dan faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Kecamatan Curup Utara dalam memilih BRI untuk melakukan transaksi tabungan haji.

F. Kajian Literatur

Ada beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan topik ini antara lain Vera Erlinda, Medan FE-USU 2013 yang berjudul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan bank oleh nasabah tabungan haji (Studi Kasus: Peserta bimbingan manasik haji Azizah kec.Medan Johor)”. Memang tidak bisa dipungkiri bahwa perbankan merupakan sektor penting yang tidak bisa di hindari dalam segala bentuk kegiatan yang ada kaitannya dengan pengelolaan uang, termasuk kegiatan penyelenggaraan haji. Bahkan, peran perbankan dalam penyelenggaraan rukun islam yang kelima ini sangat signifikan karena telah terintergrasi ke dalam sistem kegiatan tersebut sejak mulai tahap pendaftaran. Selain itu, tidak dapat pula disangkal bahwa jasa perbankan memang sangat diperlukan dalam penyelenggaraan haji. Penelitian ini berkaitan dengan faktor dampak pada seleksi calon jamaah haji dari perziarah dana tabungan bank di Azizah bimbingan haji biro. Objek penelitian ini adalah untuk menentukan faktor yang paling mempengaruhi

nasabah dalam memilih bank. Penelitian ini dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti layanan, fasilitas dan lokasi.⁹

Nurlela melakukan penelitian berjudul “Persepsi nasabah terhadap produk tabungan haji pada bank rakyat Indonesia kantor cabang pembantu (KCP) Purwodadi”. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa persepsi terhadap produk tabungan haji pada bank rakyat Indonesia KCP Purwodadi memiliki nilai dan asumsi yang baik karena pihak bank mampu memberikan kepercayaan, kepuasan kepada nasabah dari berbagai sisi dan mampu memberikan kenyamanan serta ketertarikan bagi nasabah serta prosedur pelaksanaan pembiayaan sesuai dengan kriteria yang di tujuh.¹⁰

Trisusanti Rika Ayu USU 2011 melakukan penelitian berjudul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah tabungan haji pada bank syariah mandiri di Medan”. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa yang mempengaruhi jumlah tabungan haji yaitu pendapatan atau penghasilan per kapita Kota Medan memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap tabungan haji, tarif haji berpengaruh positif terhadap tabungan haji, sehingga jumlah kuotanya meningkat sesuai total penduduk muslim di Medan.¹¹

Jadi kesimpulan dari ketiga riset diatas bahwa persaingan dunia perbankan dewasa ini berlangsung sangat tajam dan semakin ketat. Setiap

⁹ Vera Erlinda dan Haroni Doli H. Ritonga *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan bank oleh nasabah tabungan haji (Studi kasus: peserta bimbingan manasik haji Azizah kec. Medan Johor)*, Skripsi (Fakultas Ekonomi Universitas Sumatra Utara) Vol.1, No.3, Februari 2013.

¹⁰ Nurlela, “*Persepsi Nasabah Terhadap Produk Tabungan Haji Pada Bank Rakyat Indonesia*” Skripsi (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Salatiga, 2015) h.47

¹¹ Trisusanti, Rika Ayu, “*Analisis faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Tabungan Haji pada Bank Syariah Mandiri di Medan*” Skripsi (Fakultas Ekonomi, Universitas Sumatra Utara Medan, 2011)

bank berpacu dan bersaing dengan ketat untuk menarik nasabah sebanyak mungkin dengan menawarkan produk dan layanan yang memiliki kelebihan dan keunggulan masing-masing serta iming-iming hadiah yang menggiurkan. Bahkan, kita juga menyaksikan bagaimana bank mengalokasikan anggaran yang tidak sedikit untuk kegiatan promosi untuk tujuan tersebut, termasuk untuk menarik pendaftaran haji agar menyettor BPIH melalui banknya. Persaingan sebagaimana digambarkan diatas dapat memberikan anti positif kepada nasabah, khususnya jamaah haji, sepanjang persaingan tersebut berlangsung sehat.

G. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dan penafsiran makna pada judul penelitian ini, maka menjelaskan terlebih dahulu maksud dari istilah-istilah yang ada dalam judul penelitian *faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Kecamatan Curup Utara dalam memilih produk tabungan haji di Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup*. Dalam memberikan beberapa pengertian dan gambaran pada judul penelitian ini yang nantinya mudah dipahami secara konkrit dan lebih operasional. Penegasan istilah yang penulis ingin jelaskan yaitu:

1. Faktor

Hal (keadaan, peristiwa) yang ikut menyebabkan (mempengaruhi) terjadinya sesuatu.¹²

2. Masyarakat

¹² Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Inonesia*, (Jakarta: Puspita 1952), h. 89

Sejumlah manusia dalam arti seluas luasnya dan terikat oleh suatu kebudayaan yang mereka anggap sama.¹³

3. Tabungan Haji

Tabungan haji sebenarnya tidak jauh berbeda dengan berbagai model tabungan rencana lainnya. Tabungan haji merupakan jenis tabungan yang diperuntukkan bagi orang-orang yang mempersiapkan dana agar mencukupi untuk membiayai perjalanannya ke Tanah Suci. Melalui tabungan ini, secara tidak langsung nasabah diminta untuk terus menyetorkan sejumlah uang dalam rekening tersebut sampai nilainya mencukupi untuk ongkos naik haji (ONH).¹⁴ Banyak orang memutuskan untuk membuka tabungan haji, karena dengan ini mereka dapat melakukan pembayaran ONH yang besar itu dengan cara menyisihkan sebagian uangnya untuk persiapan menjalani rukun Islam yang kelima itu. Bagaimanapun, menyicil uang sesuai kemampuan akan terasa lebih ringan dibandingkan harus membayar biaya haji secara tunai yang nilainya mencapai puluhan juta rupiah.

4. Bank Rakyat Indonesia (BRI)

Bank adalah lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya. Bank rakyat Indonesia (BRI) adalah suatu bank milik Pemerintah yang terbesar di Indonesia pada awalnya bank rakyat Indonesia (BRI) di dirikan di Purwokerto, Jawa Tengah

¹³ Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Inonesia*, (Jakarta: Puspita 1952), h. 112

¹⁴ Muchtar Adam, *Cara Mudah Naik Haji*, (Bandung: Mizan 1996), h.27

oleh Raden Bei Aria Wirjawaatmadja dengan nama *de poerwokertosche hulp en spaarbank der inlandsche hoofden* atau “bank bantuan dan simpanan milik kaum priyayi purwokerto”, Suatu lembaga keuangan yang melayani orang-orang berkebangsaan Indonesia (pribumi). Lembaga tersebut Berdiri tanggal 16 desember 1895, yang kemudian di jadikan sebagai Hari lahir BRI.¹⁵

5. Metode Penelitian

Dalam penulisan ini penulis memerlukan sebuah metode penelitian untuk memperoleh data yang akan di kaji lebih dalam. Supaya dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah yang dapat menjelaskan dan menyimpulkan obyek pembahasannya.¹⁶

Metode penelitian merupakan hal yang penting dalam sebuah penelitian karena berhasil tidaknya suatu penelitian sangat ditentukan bagaimana peneliti memilih metode yang tepat.¹⁷ metode penelitian yang digunakan oleh penulis dalam penyusunan proposal ini sebagai berikut :

1. Jenis penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat kualitatif. Menurut Creswell, penelitian kualitatif adalah sebuah pendekatan atau penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral. Untuk mengerti gejala sentral tersebut peneliti mewawancarai peserta penelitian atau partisipan dengan mengajukan pertanyaan yang umum dan

¹⁵ PT. Bank Rakyat Indonesia Persero Tbk , <https://bri.co.id/> Diakses 15 April 2018, Jam 13.25

¹⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian* Ed, V, (Jakarta : PT. Ranika Cipta, 2002), hal 74

¹⁷ Syafuddin Anwar, *Metode Penelitian* Ed 1,(Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2005), hal 36

luas. Informasi berupa kata atau teks yang disampaikan oleh partisipan akan dikumpulkan. Data yang berupa kata-kata atau teks tersebut kemudian dianalisis, hasil analisis itu dapat berupa penggambaran atau deskripsi atau dapat pula dalam bentuk tema-tema. Dari data-data itu, peneliti membuat interpretasi untuk menangkap arti yang terdalam. Sesudahnya peneliti membuat permenungan pribadi (*self-reflection*) dan menjabarkannya dengan penelitian-penelitian ilmiah lain yang dibuat sebelumnya.¹⁸

Sedangkan menurut Syarnubi penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan dengan setting yang ada dalam kehidupan alamiah (*real*), dengan maksud menginvestigasi dan memahami fenomena. Apa yang terjadi, mengapa terjadi dan bagaimana terjadinya?. Jadi penelitian kualitatif adalah berbasis pada konsep “*going exploring*” yang melibatkan *in-depth and case-oriented study* atas sejumlah kasus atau kasus tunggal.¹⁹ Jadi dalam menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, dimana berusaha mendapatkan informasi selengkap mungkin mengenai persepsi nasabah terhadap produk tabungan haji di bank BRI Curup. Informasi yang diperoleh melalui observasi dan wawancara mendalam terhadap informan di Bank Rakyat Indonesia Kanca Curup.

2. Lokasi penelitian

¹⁸ Creswell dalam Conny R. Semiawan, *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya*, (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2010), h. 7

¹⁹ Sukarman Syarnubi, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*, (Curup: LP2 SATIN Curup, 2011), h. 164

Penelitian ini akan dilakukan di Kecamatan Curup Utara Kabupaten Rejang Lebong Provinsi Bengkulu dan Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup.

3. Teknik penelitian

Teknik penelitian yang ingin dilakukan ini menggunakan teknik analisa deskriptif. Teknik analisa deskriptif merupakan sebuah metode yang bertujuan untuk memberikan gambaran tentang objek penelitian berdasarkan data dari variabel yang diperoleh dari subjek yang diteliti . penelitian ini dilakukan dengan menganalisis faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih BRI pada produk tabungan haji.

4. Sumber data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari literatur pustaka sebagai bahan teoritik dan untuk memperoleh informasi yang nyata. Data-data tersebut akan dianalisis dengan menggunakan :

- a. Data primer adalah “data yang diperoleh dari hasil wawancara (interview) atau dari sumber pertama (tidak melalui media perantara)”.²⁰ yaitu diperoleh jumlah para nasabah dari Kecamatan Curup Utara pada tahun 2015 sampai 2017 yang mendaftarkan produk tabungan haji berjumlah 19 orang. Penulis terlibat langsung sebagai mahasiswa praktikum pengembangan profesi (magang) di BRI curup.
- b. Data skunder, yaitu data yang diperoleh dari studi pustaka, majalah hasil penelitian, artikel-artikel, makalah dan buku-buku lain yang berhubungan

²⁰ Supomo B dan N. Indriantoro, *Metodelogi Penelitian Bisnis Untuk Akutansi dan Manajemen*. (Yogyakarta : BPFE,2002), h.14

dengan permasalahan di atas sebagai bahan pendukung dari penelitian penulis.²¹

5. Teknik Pengumpulan Data

Dalam pelaksanaannya, peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data untuk memperoleh data yang akurat dan valid. dengan menggunakan metode sebagai berikut :

a. Interview (wawancara)

Wawancara adalah bentuk komunikasi antara dua orang, melibatkan seseorang yang ingin memperoleh informasi dari seseorang lainnya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan, berdasarkan tujuan tertentu. Metode wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan melalui bercakap-cakap dan berhadapan muka untuk melakukan tanya jawab dengan orang yang dapat memberikan keterangan pada penelitian. Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara secara langsung pada pihak yang terkait, yaitu dengan pegawai serta masyarakat yang menjadi nasabah BRI pada produk tabungan haji.

b. Dokumentasi

Metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, dan lain sebagainya. Dengan tersebut maka, memudahkan bagi penulis untuk

²¹ Iskandar, *Metodelogi Penelitian Pendidikan dan Sosial (Kuantitatif dan Kualitatif)*, (jakarta: Gaung Persada Perss, 2010), h. 77

memperoleh data secara tertulis yang kaitannya dengan persepsi masyarakat Kecamatan Curup Utara yang menjadi nasabah khususnya pada produk tabungan haji di BRI curup. Metode ini juga digunakan untuk melengkapi dan mencari data sesuai yang ada dilapangan yang diperoleh dari observasi, interview, foto-foto kegiatan, buku-buku dan referensi-referensi lain yang berkaitan dengan bahan penelitian kemudian disusun, dijelaskan dan dianalisis.

c. Observasi

Metode observasi atau metode pengumpulan data dengan cara mencari data melalui pengamatan dan pencatatan yang sistematis mengenai fenomena-fenomena yang diteliti. Supaya tidak adanya upaya penulis untuk memanipulasi data-data yang ada dilapangan, maka dalam observasi ini penulis melihat dan mengamati sendiri, kemudian mencatat dan mengikuti kegiatan praktikum (magang) dalam hal pengurusan haji tersebut secara langsung. Tujuan dari metode ini agar bisa diperoleh dan diketahui data yang semestinya.

6. Analisis data

Teknik analisis data dalam penelitian ini dengan menggunakan teknik analisis data kualitatif. Menurut Miles dan Huberman ada beberapa cara untuk analisis data kualitatif yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

- a. Pengumpulan data yaitu mengumpulkan data di lokasi penelitian dengan melakukan observasi, wawancara atau dokumentasi dengan menentukan strategi pengumpulan data yang dipandang tepat dan untuk menentukan fokus serta pendalaman data pada proses pengumpulan data berikutnya.
- b. Reduksi data diawali dengan menerangkan, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal yang penting terhadap isi dari suatu data yang berasal dari lapangan, sehingga data yang telah direduksi dapat memberikan gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan. Reduksi data merupakan bentuk analisis yang menjamakan, menggolongkan, mengarahkan dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat diambil.
- c. Penyajian data adalah kegiatan menampilkan data secara sederhana dalam bentuk kata-kata, kalimat naratif. Penyajian data ini sekumpulan informasi yang disusun sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data yaitu berbentuk catatan lapangan.
- d. Dan teknik terakhir adalah penarikan kesimpulan. Penarikan kesimpulan ini dilakukan terus-menerus selama melakukan penelitian. Sejak awal pengumpulan data yang dibuat harus membuat simpulan sementara. Dan tahap akhir, simpulan-simpulan tersebut harus dicek kembali (diverifikasi) pada catatan yang telah dibuat dan selanjutnya kearah simpulan yang masih perlu disempurnakan. Setelah data masuk

terus menerus dianalisis dan diverifikasi tentang kebenarannya, akhirnya didapat simpulan akhir yang lebih bermakna dan lebih jelas. Penarikan kesimpulan ini dilakukan dengan maksud untuk mencari hubungan, persamaan atau perbedaan.²² Metode ini tujuannya untuk mendeskripsikan atau menggambarkan secara sistematis, akurat dan factual tentang persepsi nasabah terhadap produk tabungan haji di BRI curup.

6. Sistematika Pembahasan

Dalam penyusunan proposal ini penulis menjelaskan sistematika pembahasannya supaya lebih fokus dan lebih komprehensif. Pada penelitian ini penulis membagi dalam lima bab, sebagaimana diuraikan dalam rangkaian berikut :

Bab pertama merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian literatur, definisi operasional, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab kedua merupakan landasan teori yang mengulas hal-hal mengenai minat, tabungan haji dan strategi pemasaran tabungan haji.

Bab ketiga gambaran umum tentang kondisi Objektif penelitian yang berisikan tentang gambaran tentang sejarah Bank Rakyat Indonesia dan gambaran masyarakat Kecamatan Curup Utara.

²² Ivanovich Agusta, *Teknik Pengumpulan Dan Analisis Data Kualitatif*, (Pusat Penelitian Sosial Ekonomi. Litbang Pertanian, Bogor, 2012), h. 10

Bab keempat merupakan hasil dan pembahasan yang terdiri dari strategi dan faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat Kecamatan Curup Utara dalam memilih BRI pada produk tabungan haji.

Bab kelima merupakan penutup yang terdiri dari kesimpulan dari hasil penelitian dan saran yang ditunjukkan bagi nasabah yang terkait dan pihak Bank.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Minat

1. Pengertian Minat

Secara bahasa minat merupakan kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu atau gairah, keinginan. Menurut Ensiklopedi Indonesia, istilah minat dalam bahasa Inggris adalah *interest* yang berarti perhatian, atau kecenderungan bertingkah laku secara terarah terhadap objek, kegiatan atau pengalaman tertentu. Minat sebagai aspek kejiwaan bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktifitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu. Sedangkan nasabah merupakan konsumen-konsumen sebagai penyedia dana dalam proses transaksi suatu barang maupun jasa.¹

Minat merupakan salah satu aspek psikis manusia yang dapat mendorong untuk mencapai tujuan. Seseorang yang memiliki minat terhadap suatu obyek, cenderung untuk memberikan perhatian atau merasa senang yang lebih besar terhadap obyek tersebut, namun apabila obyek tersebut tidak menimbulkan rasa senang, maka ia tidak akan memiliki minat pada obyek tersebut. Crow and Crown berpendapat bahwa minat erat hubungannya dengan daya gerak yang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berurusan dengan orang, benda atau bisa juga sebagai pengalaman efektif

¹ Ramayulis, *Metodologi Pengajaran Agama Islam*, (Jakarta: Kalam Mulia 2003), h.47

yang dipengaruhi oleh kegiatan itu sendiri. Dengan kata lain minat dapat menjadi sebab kegiatan dan sebab partisipasi dalam kegiatan itu.

Selanjutnya Herzberg sebagaimana dikutip oleh Crites mengemukakan juga bahwa ada dua faktor yang dapat mempengaruhi tingkah laku seseorang terhadap pekerjaan atau jabatan tertentu yaitu faktor intrinsik dan faktor ekstrinsik. Faktor intrinsik mencakup: adanya daya tarik pekerjaan, ingin berprestasi, tanggung jawab, penghargaan, dan adanya sosial kerja. Sedangkan faktor ekstrinsik mencakup: gaji yang mencukupi, rasa aman, supervisi, kebijakan organisasi dan kondisi pekerjaan.²

Menurut Krathwohl dan kawan-kawannya minat terletak pada ranah afektif. Secara taksonomis ranah afektif terdiri atas lima tingkatan yaitu:³

a) Tingkat penerimaan (*receiving*), yang merupakan tingkat yang paling rendah, yang meliputi *kesadaran, kemauan menerima, dan kemauan untuk memilih*. Adapun tanda-tanda bahwa seseorang *mau menerima* antara lain adalah : mau mendengarkan, mau menghadiri, mau memperhatikan, mau menerima aturan, atau kebiasaan yang berlaku, tidak mengganggu dan bersikap sopan.

b) Tingkat mau menanggapi (*responding*), yang meliputi tanggapan dengan rasa senang, sampai tanggapan dengan rasa puas. Adapun tanda-tanda bahwa seseorang telah sampai pada tingkat ini antara lain adalah

²John O. Crites, *Vocational Psychology* (New York : McGraw Hill, 1969), h. 472-473.

³ <http://www.sarjanaku.com/2012/12/pengertian-minat-menurut-para-ahli.html>, Diakses 25 April 2018 Jam 16.10

: mau menjalankan peraturan yang berlaku, mau membuat pekerjaan rumah, mau menjawab, mau bertanya, mau mengemukakan pendapat, mau mempraktekkan, mau mendiskusikan, mau mencatat, mau memberitahukan kepada orang lain.

c) Tingkat mau menghargai (*valuing*), yang meliputi penerimaan terhadap sistem nilai, sampai pada menyukai terhadap sistem nilai tersebut. Adapun tanda-tanda bahwa seseorang telah sampai pada tingkatan ini antara lain adalah: menunjukkan perhatian yang sungguh-sungguh, mengusulkan sesuatu untuk perbaikan, memprakarsai suatu kegiatan, memamerkan atau menunjukkan objek yang dihargainya itu kepada orang lain dengan rasa bangga, mengajak orang lain, mau menjelaskan pada orang lain, berperan serta secara aktif, bekerja sama, mempelajari dengan sungguh.

d) Tingkat mau mengorganisir diri dalam sistem nilai (*organization*), yang meliputi kemauan mengorganisir diri secara konseptual sampai melibatkan diri dalam suatu gerakan/kegiatan. Adapun tanda-tanda bahwa seseorang telah sampai ke tingkat ini antara lain adalah: mau melibatkan diri secara aktif dalam suatu sistem nilai, mau menerima tanggung jawab (misalnya jadi pengurus), mau mengorbankan waktu, tenaga, pikiran untuk sesuatu yang diyakininya itu.

e) Tingkat karakterisasi (*characterization by a value complex*), meliputi keyakinan atau memiliki filsafat hidup sesuai dengan apa yang diyakininya itu, sampai kepada memiliki tabiat/karakter sesuai dengan keyakinannya.

Adapun tanda-tanda bahwa seseorang telah sampai ke taraf ini antara lain adalah: mau melakukan sesuatu atas prakarsa sendiri, melakukan sesuatu secara tekun, dengan ketelitian dan kedisiplinan yang tinggi. Melakukan sesuatu sesuai dengan keyakinannya itu di mana saja, kapan saja atas inisiatif sendiri.

Jadi berdasarkan hal diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa minat adalah suatu faktor yang berasal dari dalam diri manusia dan berfungsi sebagai pendorong dalam berbuat sesuatu yang akan terlihat pada indikator dorongan dari dalam, rasa senang, memberi perhatian dan berperan serta dalam kegiatan. Kaitannya dengan minat masyarakat terhadap produk tabungan haji, beberapa penelitian telah menunjukkan bahwa pilihan seseorang terhadap suatu produk dalam perbankan sangat ditentukan oleh apakah dia berminat atau tidak.

2. Faktor yang Mempengaruhi Minat

Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi minat seseorang dalam menentukan bank manakah yang baik dan aman untuk menabung antara lain:⁴

1. Faktor internal

- a. Pembawaan individu yaitu faktor yang berasal dari dalam diri orang itu sendiri. Contoh : seseorang yang mempunyai penghasilan tinggi tetapi sulit menyisihkannya, maka ia akan belajar dengan sendirinya.

⁴ Slameto, *Belajar dan Faktor-faktor yang mempengaruhi*, (Jakarta:Rineka Cipta 2013), h.

- b. Tingkat pendidikan yaitu faktor yang mendukung minat serta pilihan karena tingkat pendidikan seseorang.
- c. Pengalaman masa lampau yaitu pengalaman yang buruk dimasa lalu, dapat menumbuhkan pilihan seseorang untuk mencoba hal yang lain yang dianggap berbeda dan aman.
- d. Harapan masa depan yaitu faktor keinginan yang mendukung karena adanya sesuatu yang diharapkan dimasa yang akan datang terhadap hal yang sedang diminati.

Dari keempat faktor diatas dapat disimpulkan bahwa pembawaan individu, tingkat pendidikan, pengalaman masa lampau, dan keinginan atau harapan masa depan merupakan pemicu utama serta gambaran dalam menentukan pilihan yang tepat untuk menginvestasikan dana pada bank.

2. Faktor eksternal

- a. Keluarga memang peran penting sebab keluarga adalah sekolah pertama dan terpenting. Dalam keluargalah dapat membina kebiasaan, cara berpikir dan cita-cita yang mendasari kepribadiannya.
- b. Teman Pergaulan adalah lingkungan pergaulan ini mampu menumbuhkan minat serta pilihan seseorang sebagaimana lingkungan keluarga. Bahkan terkadang teman bermain atau sepergaulan mempunyai pengaruh yang lebih besar dalam menanam benih minat atau pilihan dalam menghadapi cita-cita untuk masa depan.
- c. Kondisi pekerjaan adalah tempat kerja yang memiliki suasana yang menyenangkan dengan didukung oleh kerja sama yang profesional,

saling bantu yang dapat meningkatkan produksi, sehingga dengan adanya dukungan seperti itu bisa menambah motivasi dan wawasan yang luas untuk memilih bank manakah yang cocok menyimpan dananya.

- d. Pribadi pekerjaan disini diartikan sebagai semangat kerja serta pandangan kerja terhadap pekerjaannya, sehingga kebanggaan dalam bekerja tersebut tidak pernah patah yang akan bisa menimbulkan pengaruh positif dalam diri sendiri dan perlahan-lahan timbul untuk menentukan masa depan dengan menyisihkan penghasilan kita untuk menabung.⁵

Kepuasan masyarakat memilih atau tidak memilih bank dipengaruhi oleh tujuh faktor yaitu:

1. Sistem pengembalian
2. Lokasi
3. Situasi ekonomi
4. Peran dan status
5. Umur
6. Keluarga atau orang lain
7. Pendidikan

Jadi dapat disimpulkan faktor yang mempengaruhi masyarakat individu untuk memilih bank adalah informasi dan penilaian,, pelayanan, kebutuhan, lokasi, sikap, keyakinan, materialisme, keluarga, peran, dan faktor agama. Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi perusahaan untuk memilih bank

⁵ *Ibid*, h. 66

adalah efisiensi, promosi, keamanan, kecepatan pelayanan, faktor pembayaran, bentuk produk, peran atau status, mitra usaha dan tahapan perusahaan.

B. Tabungan Haji

1. Pengertian Tabungan Haji

Tabungan adalah simpanan uang yang berasal dari pendapatan yang tidak dibelanjakan dan bisa dilakukan oleh perorangan maupun instansi tertentu. Simpanan uang (tabungan) ini bisa diambil kapan saja tanpa terikat oleh waktu, bahkan bisa ditarik tunai secara mandiri melalui fasilitas ATM (Anjungan Tunai Mandiri) yang diberikan oleh berbagai bank.⁶

Ketika menabung di bank, biasanya nasabah akan mendapatkan beberapa fasilitas seperti Buku Tabungan, kartu ATM, Layanan Internet dan Mobile Banking, serta beberapa layanan lain sesuai dengan kebijakan masing-masing bank. Simpanan uang tabungan ini tidak bisa ditarik melalui Cek, Bliyet Giro dan penarikan lainnya. Hal ini juga sudah tertera pada Undang-undang No.10 Tahun 1998 tentang perbankan, Tabungan ialah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bliyet giro atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

⁶ M. Hamdan Rasyid, *Haji dan Umrah bukan sekedar wisata*, (Depok: Zahira Press, 2011), h. 24

Untuk sarana penarikan tabungan ini hanya bisa dilakukan melalui Buku Tabungan, Slip Penarikan, ATM, Slip Transfer, Layanan Internet dan Mobile Banking, dan sejenisnya.

Fatwa DSN-MUI mengenai tabungan haji terdapat pada No.1 Tahun 2000 karena tabungan haji sama seperti biasanya hanya saja tabungan ini khusus untuk rencana haji. Pada fatwa ini menjelaskan bahwa keperluan masyarakat dalam peningkatan kesejahteraan dalam menyimpan kekayaan, pada masa ini diperlukan jasa perbankan dan salah satu produk perbankan dalam bidang penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang telah disepakati.⁷

Ada beberapa faktor yang menjadi perbedaan tingkat tabungan :

- a. Pendapatan Masyarakat yaitu Tinggi rendahnya pendapatan masyarakat menyebabkan tingkat tabungan berbeda setiap orangnya.
- b. Suku Bunga Bank yaitu Banyak masyarakat yang memperhatikan suku bunga bank ini untuk memutuskan menabung atau tidak. Karena ada masyarakat yang tidak suka dengan adanya suku bunga bank.
- c. Tingkat Kepercayaan yaitu Tingkat kepercayaan masyarakat terhadap bank juga mempengaruhi tingkat tabungan.

2. Tujuan Tabungan Haji

Memberikan kemudahan bagi nasabah dalam menuju panggilan Allah menuju Baitullah.

⁷ [https://www.cermati.com/artikel/Tabungan haji apa saya yang perlu diperhatikan](https://www.cermati.com/artikel/Tabungan%20haji%20apa%20saya%20yang%20perlu%20diperhatikan) diakses 6 juli 2018

3. Manfaat Tabungan Haji

- a. Dana nasabah dijamin aman
- b. Bebas biaya administrasi bulanan
- c. Pendaftaran nomor porsi siskohat didaftarkan setelah saldo rekening nasabah minimal Rp. 25juta.

Tabungan haji sebenarnya tidak jauh berbeda dengan tabungan rencana lainnya. Tabungan haji merupakan jenis tabungan yang diperuntukkan bagi orang-orang yang mempersiapkan dana agar mencukupi untuk membiayai perjalanannya ke Tanah Suci. Banyak orang memutuskan untuk membuka tabungan haji karena dengan ini mereka dapat melakukan ONH yang besar dengan menyisihkan sebagian uangnya untuk persiapan menjalani rukun islam yang kelima. Dengan tabungan haji masyarakat dapat mencicil uang sesuai kemampuan dan terasa lebih ringan dibandingkan harus membayar biaya haji secara tunai yang nilainya mencapai puluhan juta.⁸

Dengan adanya tabungan haji nasabah dapat menabung seperti biasa di Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup yang bekerjasama dengan kemenag sebagai penerima setoran haji. Jika dana nasabah sudah terkumpul minimal 25 juta, pihak bank baru akan melakukan proses pendaftaran dan pemorsian haji di kemenag.

C. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji

⁸ [http://www.bankjatim.co.id/id/syariah/produk layanan dana tabungan haji amanah](http://www.bankjatim.co.id/id/syariah/produk_layanan_dana_tabungan_haji_amanah) di akses 6 juli 2018

1. Pengertian Strategi

Pengertian Strategi yaitu Perkembangan teknologi sistem informasi telah menyebabkan persaingan sangat intensif dalam dunia bisnis, khususnya dalam industri perbankan. Persaingan tersebut dapat dilihat dari produk dan jasa yang ditawarkan kepada konsumen. Tujuannya tidak lain adalah agar dapat menang dalam persaingan. Dampak dari perkembangan teknologi tersebut, perlunya peninjauan kembali strategi bersaing yang diterapkan agar dapat survive dari pesaingnya. Adapun pengertian strategi menurut para pakar adalah sebagai berikut :

- a. Menurut William F. Glueck and Lawrence R. Jauch Strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai dengan pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan.⁹
- b. Menurut James B. Quinn Strategi adalah suatu pola atau rencana yang mengintergrasikan tujuan-tujuan utama, kebijakan-kebijakan dan kegiatan kegiatan perusahaan ke dalam suatu kegiatan terpadu.¹⁰

⁹ Drs. Murad, M.Sc, *Manajemen Strategi dan Kebijakan Perusahaan*, (Jakarta: Erlangga, 1993), h. 12)

¹⁰Hill dan Jones, *Strategy Management Theory An Intergrated Approach*, (USA. Houghton Mifflin Company, 1992), h.12

- c. Menurut Prof. Dr. Sukanto Reksohadiprodjo, M. Com. Strategi adalah pondasi tujuan diterjemahkan kedalam kebijaksanaan-kebijaksanaan perusahaan untuk selanjutnya dituangkan dalam bentuk program-program kegiatan yang pada 17 hakekatnya berisi taktik yang perlu diambil sesuai dengan situasi dan kondisi.¹¹
- d. Menurut Dr. T Hani Handoko, MBA Strategi adalah program umum untuk pencapaian tujuan-tujuan organisasi dalam pelaksanaan misi perusahaan.¹²

Konsep dari pengertian strategi di atas dapat dirangkum bahwa strategi adalah cara atau tindakan terpadu dan komprehensif yang dilakukan oleh perusahaan dalam upaya untuk mencapai goals perusahaan. Strategi juga dapat diartikan sebagai pedoman atau acuan perusahaan dalam rangka untuk menghadapi tantangan dan perubahan lingkungan. Strategi merupakan pedoman atau acuan dalam rangka mencapai goals perusahaan, sehingga dalam penyusunan strategi tersebut seharusnya menghasilkan keunggulan dan fleksibel dan terciptanya komitmen dan inisiatif pada semua karyawan perusahaan. Langkah-langkah dalam menentukan strategi perusahaan adalah strategi ditentukan terlebih dahulu, baru disusun rencana-rencana dan kegiatan-kegiatan dan diterjemahkan kedalam kebijakan-kebijakan perusahaan untuk selanjutnya dituangkan ke dalam program-program kegiatan atau taktik.

¹¹ Reksohadiprodjo, *Manajemen Strategi* (Yogyakarta: BPFE, 1993), h.11

¹² Handoko, *Manajemen* (Yogyakarta: BPFE, 1992), h. 86

2. Pengertian Pemasaran

Pemasaran menjadi salah satu bidang fungsional yang sangat penting dalam suatu organisasi sebagai penunjang utama bagi kelangsungan hidup suatu dunia usaha. Pemahaman pemasaran bagi pihak pemasaran sangat penting dalam rangka pengenalan kebutuhan dan keinginan nasabah, penentuan pasar sasaran mana yang dapat dilayani sebaik-baiknya oleh bank, serta merancang produk, jasa dan program yang tepat untuk melayani pasar tersebut.¹³

Besarnya peranan sistem pemasaran mengharuskan setiap dunia usaha lebih mencermati studi tentang pemasaran. Salah satu cara yaitu dengan memahami pemasaran itu sendiri seperti apa dan bagaimana, sehingga tidak hanya menghasilkan keuntungan dari pihak bank, tapi juga kepuasan nasabah dalam mengkonsumsi produk dari bank itu sendiri. Dalam memaparkan masalah pemasaran, tidak lepas dari pengertian pemasaran. Beberapa ahli di bidang pemasaran memberikan pengertian dan defenisi yang berbeda tentang pemasaran, sesuai dengan sudut pandang bagaimana mereka melihatnya, namun pada dasarnya mempunyai maksud dan tujuan yang sama.

Philip Kotler mengartikan pemasaran sebagai sebuah proses di mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan barang dan jasa yang bernilai dengan orang lain.¹⁴ Pakar lain, Willian J. Stanton

¹³<http://skripsi-manajemen.blogspot.com/2011/02/pengertian-definisi-pemasaran.html>, Diakses 8 Mei 2018 Jam 08.15

¹⁴ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT.Prehalindo 2009), h.17

mengatakan bahwa defenisi pemasaran dapat dibagi menjadi dua, yaitu dalam artian kemasyarakatan pemasaran adalah setiap kegiatan tukar -menukar yang bertujuan untuk memuaskan keinginan - keinginan manusia. Dalam arti bisnis pemasaran adalah sebuah sistem dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, memberikan harga, mempromosikan dan mendistribusikan jasa serta barang - barang pemuas keinginan ke pasar.

Menurut Freddy Rangkuti pemasaran adalah suatu proses kegiatan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor sosial, budaya, politik, ekonomi dan manajerial. Akibat dari pengaruh berbagai faktor tersebut adalah masing - masing individu maupun kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan dengan menciptakan, menawarkan dan menukarkan produk yang memiliki nilai komoditas. Di sisi lain Asosiasi Pemasaran Amerika berpendapat bahwa pemasaran itu adalah proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, penetapan harga, promosi dan penyaluran gagasan, barang dan jasa untuk pertukaran yang memenuhi sasaran- sasaran individu dan organisasi.¹⁵

Pemasaran tidak hanya dapat dilihat dalam ruang lingkup umum, akan tetapi dapat pula dilihat dalam sudut pandang syariah. Pemasaran menurut perspektif syariah adalah segala aktivitas yang dijalankan dalam kegiatan bisnis berbentuk kegiatan penciptaan nilai yang memungkinkan siapa pun yang melakukannya bertumbuh dan mendayagunakan kemanfaatannya yang dilandasi atas kejujuran, keadilan, keterbukaan dan keikhlasan sesuai dengan

¹⁵ Tandjung J.W, *Jurus Ampuh Menyasati Persaingan Bisnis*, (Yogyakarta: Andi Publisher 2011), h.37

proses yang berprinsip pada akad muamalah Islami atau perjanjian transaksi bisnis dalam Islam.

Sebagai firman Allah SWT dalam Al-Qur'an Shaad (38): 24

قَالَ

لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِ ۗ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ
عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا
فَتَنَّهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ ۗ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿٣٨﴾

Artinya: "Sesungguhnya Dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan Amat sedikitlah mereka ini". dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; Maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat.¹⁶

Ayat di atas menjelaskan bahwa kebanyakan dari kegiatan bisnis tersebut dilakukan dengan zalim terhadap pelaku bisnis lainnya. Hal ini terjadi karena kurangnya keimanan yang dimiliki oleh seseorang. Dalam konteks Islam kita harusnya melakukan kegiatan bisnis misalnya dalam proses penciptaan, penawaran, dan proses perubahan nilai dalam pemasaran senantiasa menghindari perbuatan zalim.

¹⁶ Al-Quran dan Terjemahannya, Surat Shaad (38): 24, Departemen Agama, (Semarang: Toha Putera 1989)

BAB III

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah Singkat Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup

Bank Rakyat Indonesia (**BRI**) adalah suatu bank milik pemerintah yang terbesar di Indonesia pada awalnya bank rakyat Indonesia (BRI) didirikan di Purwokerto, Jawa Tengah oleh Raden Bei Aria Wirjawatmadja dengan nama *de poerwokertosche hulp en spaarbank der inlandsche hoofden* atau “bank bantuan dan simpanan milik kaum priyayi purwokerto”, Suatu lembaga keuangan yang melayani orang-orang berkebangsaan Indonesia (pribumi). Lembaga tersebut Berdiri tanggal 16 desember 1895, yang kemudian di jadikan sebagai Hari lahir BRI.¹

Bank ini berada di Curup sudah ada sejak lama yang beralamatkan di jalan merdeka no 49 curup, dan bank ini juga merupakan bank terbesar yang terdapat di kabupaten Rejang Lebong dan sudah sangat terkenal dikalangan masyarakat, dan telah resmi dan sah sebagai lembaga keuangan bank dengan :²

1. Telah adanya badan hukum yang sah dari pemerintah pusat yaitu pengesahan dan izin dari Presiden RI dan Menteri Negara, Jakarta (terlampir).

¹ <https://tirto.id/sejarah-bri-bnh9> Diakses 25 April 2018 Jam 20.50

² PT-Bank-Rakyat-Indonesia-Persero-Tbk-Kantor-Cabang-Curup-151713, Diakses 25 April 2018 Jam 21.05

2. Persetujuan resmi dari Gubernur Provinsi Bengkulu.
3. Pengesahan dari ketua pinwil Bandar Lampung.
4. Persetujuan Dari Bupati Kabupaten Rejang Lebong Yang Dengan Berdasarkan uu no 7/1992 tentang perbankan dan kep menku no kep. 603/M/12/1962 pada tanggal 25 maret 1992 tersebut maka suatu bank umum di Indonesia harus berbentuk dan berbadan hukum:
 - a. Perusahaan perserongan
 - b. Perusahaan daerah
 - c. Koperasi
 - d. Perusahaan terbatas

Sedangkan dari segi keorganisasiannya, Bank Rakyat Indonesia ini terdiri dari beberapa bagian yang mengembang tugas, tanggung jawab, wewenang, hak dan kewajiban masing-masing. Dari segi permodalan, bank rakyat Indonesia ini sudah cukup layak sebagai lembaga keuangan yang bergerak di bidang simpan pinjam untuk anggota bank itu sendiri dan untuk calon nasabah bank itu sendiri. Selain itu bank rakyat Indonesia ini juga memiliki mitra kerja yang sangat baik dan kuat di antaranya yaitu bank syariah mandiri, bank muamalat, bank danamon, dan diknas koperasi Rejang Lebong dan lain sebagainya.

Pada periode setelah kemerdekaan RI, berdasarkan peraturan pemerintah no 1 tahun 1946 pasal 1 di sebutkan bahwa BRI adalah sebagai bank Pemerintah pertama Republik Indonesia. Dalam masa perang mempertahankan kemerdekaan pada tahun 1948, kegiatan BRI sempat

berhenti untuk sementara waktu dan baru mulai aktif kembali setelah perjanjian renville pada tahun 1949 dengan berubah nama menjadi bank rakyat Indonesia serikat. Pada waktu itu melalui perpu no 41 tahun 1960 dibentuklah bank koperasi tani dan nelayan (BKTN) yang merupakan peleburan dari BRI, bank tani nelayan dan *nederlandsche maatschappij* (NHM). Kemudian berdasarkan penetapan presiden (penpres) no 9 tahun 1965, BKTN diintegrasikan ke dalam bank Indonesia urusan koperasi tani dan nelayan.

Setelah berjalan selama satu bulan, keluar penpres no 17 tahun 1965 tentang pembentukan bank tunggal dengan nama bank Negara Indonesia. Dalam ketentuan itu, bank Indonesia urusan koperasi, tani dan nelayan (eks BKTN) diintegritaskan dengan nama bank Negara Indonesia unit II bidang ekspor impor (Exim). Berdasarkan undang-undang no 14 tahun 1967 tentang undang-undang pokok perbankan dan undang-undang no 13 tahun 1968 tentang undang-undang bank sentral dan bank Negara Indonesia unit II tentang bidang rullar dan ekspor impor dipisahkan masing-masing menjadi dua bank rakyat Indonesia. Selanjutnya berdasarkan undang-undang no 21 tahun 1968 menetapkan kembali tugas-tugas pokok BRI sebagai bank umum.

Sejak 1 agustus 1992 berdasarkan undang-undang perbankan no 7 tahun 1992 dan peraturan pemerintah RI no 21 tahun 1992 status BRI berubah menjadi perseroan terbatas. Kepemilikan BRI saat itu masih 100% di tangan pemerintah republic Indonesia di tangan pemerintah republic Indonesia. Pada tahun 2003, pemerintah Indonesia memutuskan untuk

menjual 30% saham bank ini sehingga menjadi perusahaan public dengan nama resmi PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk yang masih di gunakan sampai dengan saat ini.³

1. Visi dan Misi Bank Rakyat Indonesia

a) Visi

Menjadi bank komersial terkemuka yang selalu mengutamakan kepuasan nasabah

b) Misi

1. Melakukan kegiatan perbankan yang terbaik dengan mengutamakan pelayanan kepada usaha mikro, kecil dan menengah untuk menunjang peningkatan ekonomi masyarakat.
2. Memberikan pelayanan prima kepada nasabah melalui jaringan kerja yang terbesar luas dan di dukung oleh sumber daya manusia yang professional dan teknologi informasi yang handal dengan melaksanakan manajemen resiko serta praktek *good corporate governance (gcg)* yang sangat baik.
3. Memberikan keuntungan dan manfaat yang optimal kepada pihak-pihak yang berkepentingan (*stakeholders*).⁴

2. Sturuktur Organisasi

³ <https://tirto.id/sejarah-bri-bnh9> Diakses 25 April 2018 Jam 20.50

⁴ PT. Bank Rakyat Indonesia Persero Tbk , <https://bri.co.id/> Diakses 25 April 2018, Jam

Tabel 1

Struktur Organisasi Bank Rakyat Indonesia Kanca Curup sebagai berikut:⁵

| NAMA | KETERANGAN |
|-------------------|----------------------|
| Teguh Rahadian | Pemimpin Cabang |
| Dwi Heriyanto | Pincapem |
| Abdul Hamid | Pet. khusus |
| Meka Purnomo | Pet. Dalam pembinaan |
| Adi susanto | Pet. Dalam pembinaan |
| Ludiman | AMP Briguna |
| Sariman | AMP Komersial |
| Thamrin Sunan | AMOL |
| Tegun Rakanto | AMBM |
| Dermawan | AMBM |

⁵ Ibu Vera Gustina (SDM), *Wawancara*, Tanggal 30 Juli 1018

| | |
|-------------------------------------|--------------------|
| Harya Gusni | Credit investigasi |
| Cahaya | AO npl |
| Frangki | AO komersial |
| Feri Wahyudi | AO komersial |
| Veranita | AO komersial |
| Herry Saputra | AO komersial |
| Elvi Octari | SUP lay Kas |
| Ismi Nanti Latifa | Teller |
| Riyah | Teller |
| Vika Hertika | Teller |
| Mila Wulandari Yen Afriani | Djs Djs |
| Eti Purnamasari | Teller |

| | |
|---------------------|--------------|
| Iga Susanti | Teller |
| Dian Puspa Utami | Cs |
| Merly Mahardika | Cs |
| Diah | Cs |
| Sepni | Cs |
| Mila Wulandari | Djs |
| Titin | Djs |
| Habibah | SPB |
| Dewi Rastuti | SPO |
| Nurhadiah H | Pet Logistik |
| Vera Gustina | SDM |
| Rahmad SJ | Pet QA |
| Yuliani | PAU |

| | |
|--------------------|------------|
| Syaiful Amiin | Satpam |
| Joko Prasetio | Satpam |
| Yongki | Satpam |
| Agusman | Pramubakti |
| Sri Wahyuningsi | Pramubakti |
| Rindi Saputra | Driver |
| Dio Saputra | Driver |

3. Diskripsi Jabatan

Tata kerja dan kedudukan serta tanggung jawab suatu organisasi pada BRI Cabang Curup adalah sebagai berikut :⁶

1. Tugas dan tanggung jawab Pimpinan Kantor Cabang:
 - a. Mempersiapkan, mengusulkan, melakukan negosiasi, merevisi dan mengupayakan pencapaian RKA.
 - b. Menjamin bahwa seluruh transaksi yang disetujui/disahkan telah sesuai dengan kewenangannya.

⁶ <https://id.scribd.com/doc/138673574/Deskripsi-Jabatan-BRI> Diakses Rabu, 2 Mei 2018

- c. Melakukan pembinaan secara aktif dalam meningkatkan kemampuan pegawai di Kanca, Kancapem, dan BRI Unit untuk meningkatkan kualitas setiap fungsi seperti: fungsi *marketing*, operasional, dan *support*.
2. Tugas dan Tanggung Jawab Ass.Man.Operasional (Amol):
 - a. Melaksanakan tambahan kas awal hari kerja/selama jam pelayanan kas bagi *teller* dan ATM serta menerima setoran kas dari *teller* untuk menjamin pelayanan kepada nasabah berjalan dengan baik dan keamanan kas.
 - b. Mengaktifkan rekening pinjaman dan simpanan agar pembukuan rekening tersebut dipastikan telah memenuhi persyaratan sesuai ketentuan.
 - c. Melakukan pengesahan transfer keluar sesuai wewenangnya untuk menjamin kebenaran dan keamanan transfer yang dilakukan.
 3. Customer Service
 - a) Memberikan layanan edukasi perbankan kepada nasabah atau calon nasabah yang akan menggunakan produk dan jasa perbankan dan di BRI dalam rangka meningkatkan kualitas pelayanan kepada nasabah.
 - b) Mengumpulkan, menyediakan dan mengelola data internal dan eksternal terkait produk dan jasa perbankan di BRI Unit, serta informasi atau laporan yang diperlukan dalam rangka mendukung pencapaian kerja di BRI Unit.
 - c) Menjaga kerahasiaan password yang dikelola CS Unit untuk memastikan tidak terjadi penyalahgunaan dalam mengendalikan resiko operasional.

- d) Melaksanakan proses pemeriksaan, registrasi dan administrasi pinjaman, simpanan BRI Unit dan jasa bank lainnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- e) Mengelola berkas pinjaman beserta agunannya, berkas simpanan dan jasa bank lainnya untuk memastikan kelengkapan dan tata tertib administrasi sesuai dengan kewenangan yang berlaku.
- f) Mengagenda dan mendokumentasikan surat keluar dan surat masuk sesuai bidang tugasnya untuk memastikan surat atau dokumen yang didistribusikan atau diarsipkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan kepentingannya.
- g) Melakukan pengelolaan dokumen, surat berharga sesuai ketentuan yang berlaku untuk menghindari penyalahgunaan surat berharga.
- h) Mengelola ATM sebagai petugas ATM.
- i) Melakukan pengelolaan logistic, administrasi pekerja sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- j) Pencapaian fee based-income dari penjualan produk dan jasa lainnya serta e-banking dibandingkan dengan target.
- k) Melakukan setting AGF pada rekening debitur dan memastikan bahwa semua pencairan realisasi pinjaman melalui rekening simpedes sesuai ketentuan yang berlaku.
- l) Melaksanakan tugas-tugas kedinasan dai atasan sesuai dengan peran dan kompetensinya untuk mencapai target yang ditetapkan secara efektif dan efisien.

4. Teller

- a) Memberikan pelayanan transaksi tunai dan overbooking sesuai dengan system dan prosedur operasional BRI.
- b) Melakukan perencanaan dan pengurusan kas BRI bersama KaUnit/supervisor Unit untuk mengamankan kas bank serta memastikan pengurusan kas yang telah sesuai dengan system dan prosedur BRI Unit.
- c) Mendokumentasikan dan memastikan kelengkapan bukti transaksi tunai maupun overbooking sesuai kewenangan yang berlaku.
- d) Menjaga kerahasiaan password yang dikelola teller untuk memelihara bahwa semua transaksi telah dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang berlaku.
- e) Melakukan pembukuan, verifikasi awal dan akhir, memeriksa kelengkapan, jumlah dan keabsahan dokumen transaksi tunai maupun overbooking dan dokumen terkait.
- f) Melaksanakan pemasaran penggunaan e-channel (ATM, EDC, dan e-channel lainnya) sesuai kewenangannya untuk optimalisasi penggunaan e-channel.
- g) Melaksanakan tugas-tugas kediknasan dari atasan sesuai dengan peran dan kompetensi untuk mencapai target yang ditetapkan secara efektif dan efisien.

5. Petugas Administrasi dana dan jasa (Adm Djs)

Tugas dan Wewenang Adm Djs:

- a. Pengawasan atas semua kegiatan pelayanan dana, jasa (termasuk rekening kerja sama serta devisa) dan pinjaman yang dilakukan oleh petugas ADM DJs.
- b. Memastikan input dana pemberian cek/BG kepada nasabah/telah dilakukan sesuai dengan ketentuan.
- c. Mengaktifkan pembukaan rekening simpanan.
- d. Menyakinkan kebenaran bukti pembukuan dengan dokumen sumber dan melakukan pengecekan atas semua transaksi pemindahbukuan pada bidang dana dan jasa bank.
- e. Melakukan pengesahan atas transaksi pemindahbukuan dalam bidang dana dan jasa yang menjadi wewenangnya.

B. Sejarah Singkat Kecamatan Curup Utara Rejang Lebong

Kabupaten Rejang Lebong dengan ibu kota Curup, merupakan daerah yang dikenal dengan kota sejuknya. Daerah ini kaya akan flora dan fauna, begitu juga pariwisata, sejarah dan budayanya. Kabupaten ini terletak di lereng pegunungan Bukit Barisan dan berjarak 85 km dari kota Bengkulu yang merupakan ibukota provinsi dengan memiliki luas wilayah 4.277,16 km² dan populasi sekitar 500.000 jiwa. Kabupaten Rejang Lebong memiliki 15 kecamatan salah satunya kecamatan Curup Utara yang memiliki 12 desa 2 kelurahan diantaranya sebagai berikut :⁷

⁷ Laporan keterangan survei data Badan Pusat Statistik Rejang Lebong 2017

1. Dusun Curup
2. Tunas Harapan
3. Batu Dewa
4. Perbo
5. Batu Panco
6. Dusun Sawah
7. Lubuk Kembang
8. Suka Datang
9. Tabarenah
10. Pahlawan
11. Tasik Malayah
12. Tanjung Beringin
13. Kota Pagu
14. Seguring

1. Visi dan Misi Kecamatan Curup Utara sebagai berikut:⁸

a) VISI

Terwujudnya Pemerintahan Kecamatan Curup Utara sebagai Institusi Pemerintahan yang mengedepankan Profesionalisme dan Kepuasan Publik dalam memberikan Pelayanan di bidang Pemerintahan, Pembangunan dan Pembinaan Kemasyarakatan serta mewujudkan masyarakat Curup Utara yang Mandiri, Agamis, Demokratis, Produktif serta Masyarakat yang Maju, Aman,

⁸ Ketentuan Kantor Camat Curup Utara Rejang Lebong 2017

Tertib dan Berdaya Saing serta upaya terwujudnya Program Kecamatan sebagai Kecamatan Pendidikan, Pariwisata dan Religius.

b) MISI

- 1) Mengsynchronisasikan kegiatan pemberdayaan Masyarakat.
- 2) Mengkoordinasikan upaya penyelenggaraan ketentraman dan ketertiban umum.
- 3) Mengkoordinasikan penerapan dan penegakan peraturan perundang-undangan.
- 4) Mengkoordinasikan pemeliharaan sarana dan fasilitas pelayanan umum.
- 5) Mengkoordinasikan penyelenggaraan kegiatan pemerintahan di tingkat Kecamatan.
- 6) penyelenggaraan Pemerintahan Desa berbasis profesionalisme kerja.
- 7) Melaksanakan pelayanan masyarakat yang menjadi ruang lingkup tugas atau belum dapat dilaksanakan Pemerintahan Desa.

2. Kondisi Geografis dan Demografis Daerah Kecamatan Curup Utara

Kondisi Geografis daerah Kecamatan Curup Utara adalah kawasan datar dengan permukaan tanah yang bergelombang pada ketinggian 650 sampai dengan 700 dari permukaan laut dengan luas wilayah 15.784 hektar, dengan perincian sebagai berikut:⁹

- a. Adapun batas admistrasi Kecamatan Curup Utara adalah sebagai berikut:

⁹ Laporan Keterangan Pertanggungjawaban Bupati Rejang Lebong 2007

- Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Bermani Ulu Raya
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Air Duku Kecamatan Curup dan Curup Selatan
- Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Bermani Ulu
- Sebelah Timur berbatasan dengan Kelurahan Karang Anyar dengan Kecamatan Curup Timur

b. Luas Wilayah Kecamatan Curup Utara

Kecamatan Curup Utara dengan luas \pm 15.784 hektar, yang membawahi 12 Desa dan 2 kelurahan. Jumlah penduduk Kecamatan Curup Utara sampai dengan bulan Juli 2017 berjumlah 17512 jiwa , Jumlah KK 5.143, jumlah fasilitas pendidikan di Kecamatan Curup Utara yaitu 8 SD, 2 SMP, 1 SMA. Sebagian penduduk ada yang bermata pencarian sebagai Petani, PNS, Buruh , Dagang dan lain-lain. Di Kecamatan Curup Utara, Rejang Lebong di Desa Tabarenah terdapat Tugu Pahlawan dan Monumen Pahlawan yang masih tetap berdiri kokoh, monumen yang berjarak sekitar 300 meter dari tugu mengarah ke Sungai Musi.

Kondisi ekonomi, potensi daerah Kecamatan Curup Utara adalah sektor pertanian (kopi, padi, jagung dan palawija) dan sektor perdagangan (toko-toko manisan bersifat eceran, jual beli usaha kopi, jagung palawija yang sudah dijual atau dikirim keluar Provinsi. Pertumbuhan ekonomi Kecamatan Curup Utara adalah standar atau rata-rata stabil dikarenakan

tingginya permodalan dan keuntungan yang diperoleh belum memadai dikarenakan harga hasil bumi atau produksi belum di prediksi.

3. Penyelenggaraan Tugas Umum Pemerintahan Kecamatan Curup Utara

Kegiatan yang dilaksanakan berdasarkan seksi atau bagian-bagian dalam Kecamatan Curup Utara adalah sebagai berikut :

- Seksi Pemerintahan

Pembinaan administrasi perangkat desa dan anggota BPD dalam Kecamatan Curup Utara mengadakan Pemilihan Kepala Desa, dan anggota BPD untuk setiap Desa.

- Seksi Trantib

Penertiban bangunan dan pemantauan bangunan, rapat penanggulangan bencana penertiban keamanan lingkungan penertiban rekomendasi Izin Gangguan.

- Seksi PDM

Program prasarana melaksanakan kegiatan anggaran tahun 2007, seperti kegiatan pengadaan lampu jalan, renopasi danau dan jalan setapak.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Bank Rakyat Indonesia dalam Mempromosikan Tabungan Haji

Strategi pemasaran diperlukan pada seluruh lembaga keuangan seperti Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup, dimana lembaga ini selain berorientasi pada fungsi profit, lembaga ini juga mempunyai kapasitas sebagai lembaga yang berorientasi pada fungsi sosial. Pada lembaga keuangan BRI Cabang Curup didasari perlunya bersaing pada pemasaran produk-produk serta jasa layanan, sehingga diperlukan strategi pemasaran pada produk dan jasa bank. Salah satu produk yang di perkenalkan Bank Rakyat Indonesia adalah Produk Tabungan Haji tetapi sekarang produk tabungan haji BRI Konvensional di alihkan ke BRI Syariah karena tabungan haji merupakan tabungan yang digunakan untuk beribadah jadi bank BRI mengalihkan dari konvensional ke syariah sehingga nasabah yang menabung merasa lebih amanah dan tenang karena produk tabungan haji sudah berlandaskan prinsip syariah. Akan tetapi BRI Konvensional masih tetap membantu melayani proses Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) dikarenakan kantor BRI Syariah di Curup belum ada dan dananya pun tetap dialihkan ke BRI syariah.

Berdasarkan hasil interview yang dilakukan oleh peneliti terhadap karyawan Administrasi dana dan jasa (Djs) di Bank Rakyat Inonesia Cabang

Curup produk Tabungan Haji adalah salah satu produk unggulan, tingkat jumlah pertumbuhan nasabah produk Tabungan Haji terus meningkat, pada tahun 2012 sampai 2014 jumlah nasabah 11 orang, ditahun 2015 sampai 2017 jumlah nasabah 19 yang sudah mendaftarkan dirinya ke BRI Cabang Curup khususnya di Kecamatan Curup Utara.

Saat ini pertumbuhan jumlah bank di Indonesia terjadi seiring dengan meningkatnya kesadaran dan minat masyarakat untuk menabung di bank yang halal dan menentramkan. BRI Konvensional yang sekarang telah menempatkan Produk tabungan Haji dialihkan ke bank BRI Syariah karena dengan berlandaskan prinsip syariah dana nasabah memberikan ketenangan batin dalam menjalankan ibadah haji di tanah suci dan dituntut mampu menangkap peningkatan *potential demand* atau permintaan potensial masyarakat dengan mengemas produk-produk syariahnya secara inovatif agar mampu memenuhi keinginan pasar. Lebih lanjut Ibu Yen Afriani(28) karyawan Djs BRI Cabang Curup menjelaskan:

“saya ingin menjelaskan bahwa tabungan haji sekarang tidak lagi melalui bank BRI konvensional jadi diarahkan ke syariah, seperti halnya kita ketahui bank BRI syariah di curup kantornya belum ada jadi kita sebagai bank konvensional membantu BRI syariah untuk layanan syariah yaitu produk tabungan haji, kami tidak membatasi usia nasabah yang ingin membuka tabungan haji asalkan sudah mempunyai akte kelahiran, sehat jasmani dan rohani serta kemampuan ekonomi setoran awal minimal 50ribu dan akan di berikan nomor validasi jika saldo sudah mencapai 25juta ”.¹

Segmen pasar yang di bidik oleh Bank BRI Kantor Cabang Curup dari segi daerah/wilayah Kabupaten Rejang Lebong. Target pasar produk

¹Ibu Yen Afriani (*Djs BRI Cabang Curup*), *Wawancara*, Tanggal 30 Juli 2018

tabungan haji yaitu disetiap kalangan masyarakat yang mampu baik secara materi maupun fisik (Finansial). Sedangkan target pasar dilihat dari segi usia mulai dari anak-anak yang sudah memiliki akte kelahiran sampai dengan usia yang tidak dibatasi selagi masih sehat dan mampu mengerjakan ibadah haji.

Dalam pemasaran produk, marketing sudah dibekali training atau pendidikan marketing diantaranya adalah tentang strategi pemasaran produk yaitu marketing diajari bagaimana cara memasarkan suatu produk agar masyarakat tertarik untuk menggunakannya, kemudian tentang materi produk yaitu pemahaman produk agar marketing lebih mengetahui segala sesuatu tentang produk-produk yang ada di bank BRI. Di lain hal marketing juga dibebani target dalam mendapatkan nasabah produk tabungan haji dan umrah.

1. Strategi Untuk melakukan kegiatan pemasaran, Bank Rakyat Indonesia mempunyai strategi pemasaran tersendiri secara umum yaitu sebagai berikut:

a. Melakukan perencanaan dan menetapkan segmentasi pasar

Perencanaan dan menetapkan segmentasi pasar merupakan kegiatan pengelompokan pasar menjadi kelompok-kelompok konsumen yang homogen, dimana tiap kelompok dapat dipilih sebagai pasar sasaran yang ditargetkan untuk pemasaran suatu produk. Merencanakan dan menetapkan segmentasi pasar dilakukan agar pemasaran produk dapat dilakukan tepat sasaran sehingga tercapainya penjualan produk secara maksimal. Bank BRI melakukan segmentasi pasar ke perkumpulan ibu-ibu pengajian, pensiunan, datang langsung ke kantor-kantor, toko

serta langsung datang secara door to door sehingga banyak di dapatkan nasabah dan akhirnya penjualan produk tabungan haji meningkat.

b. Melakukan penawaran

Setelah mendapatkan data calon nasabah potensial, dengan syarat mengetahui keadaan kegiatan berikutnya yaitu mendatangi calon nasabah yang sudah terjaring dari hasil segmentasi pasar untuk ditawarkan tabungan haji tersebut.

c. Menjelaskan ketentuan Tabungan Haji

Untuk dapat mempengaruhi calon nasabah sehingga mau membuka tabungan haji. Ketika mendatangi nasabah, pelaku pemasaran menjelaskan tentang tabungan haji mulai dari ketentuan umum, keuntungan, cara melakukan transaksi tabungan haji sampai calon nasabah tersebut paham. Ketika calon nasabah sudah paham diharapkan agar dia tertarik untuk membuka tabungan haji.

d. Memberikan brosur Tabungan Haji

Brosur sangat penting diberikan kepada calon nasabah, dengan membagikan brosur yang menarik dan agamis sehingga nasabah tertarik lalu membuka tabungan haji. Dengan adanya pembagian brosur dapat membantu calon nasabah ketika ingin mengetahui informasi tertulis yang lebih lengkap mengenai tabungan haji.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Yen Afriani(28) karyawan Djs BRI Cabang Curup strategi khusus yang digunakan dalam penjualan tabungan Haji mengemukakan bahwa:

“strategi Bank Rakyat Indonesia Syariah dalam penjualan tabungan Haji yaitu *pertama*, Melakukan relasi kerjasama dengan pihak travel Haji dan Umroh dan pendekatan BPKH di disetiap daerah. *Kedua*, Melakukan promosi dengan nasabah *existing* perihal pembiayaan Haji dan Umroh di Bank Rakyat Indonesia Syariah. *Ketiga*, Menjalni kerjasama dengan Perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam penanganan pembiayaan Haji, seperti Pegadaian dan Koperasi Nusantara. *Keempat*, Melakukan sosialisasi dan pendekatan persuasif kepada Komunitas-komunitas yang ada di curup dan sekitarnya seperti perkumpulan ibu-ibu pengajian, pensiun atau lain sebagainya”.² (Djs, Yen Afriani)

Untuk dapat mempertahankan nasabah seorang pemasar akan selalu berusaha untuk membangun kedekatan atau hubungan baik kepada nasabah tersebut sehingga nasabah akan loyal dan selalu menggunakan produk yang ditawarkan.

2. Pembagian Strategi Di Bank Rakyat Indonesia Syariah

1). Strategi Produk

Melihat fenomena daftar tunggu haji di Indonesia yang terjadi pada saat ini yang mencapai 12 tahun bahkan lebih, banyak menyadarkan umat muslim yang kemudian merencanakan ibadah haji sejak dini yaitu dengan cara membuka tabungan Haji. Hal ini kemudian ditangkap menjadi peluang oleh Bank BRI Syariah yang kemudian menciptakan produk tabungan haji dengan menerapkan akad *wadiah yad dhamanah*, (

² Ibu Yen Afriani (*Djs BRI Cabang Curup*), Wawancara, Tanggal 30 Juli 1018

yaitu akad yang dimana si penerima titipan dapat memanfaatkan barang titipan tersebut dengan seizin pemiliknya dan menjamin untuk mengembalikan titipan tersebut secara utuh setiap saat kala si pemilik menghendakinya).

Dalam mengembangkan produknya Bank BRI Syariah melakukan beberapa hal yaitu untuk menciptakan branding haji dengan mempertimbangkan faktor-faktor berikut:

- a. Mudah diingat dan dimengerti, Bank BRI Syariah memberi nama produknya singkat dan jelas nasabah mudah mengingat nama produk-produk tersebut seperti produk tabungan Haji dan Umrah, pada produk terdapat kata haji dan umrah sehingga masyarakat mudah mengingat dan mengetahui tabungan itu tujuannya untuk yang ingin merencanakan ibadah haji atau umrah.
- b. Terkesan moderen, BRI Syariah dalam menciptakan merek dengan cara melihat perkembangan pasar yang semakin berkembang dalam hal penanaman produk. Dalam produk tabungan haji dan umrah terdapat kata “iB” atau Islamic Banking yang terkesan modern karena perkembangan ekonomi islam pada saat ini.
- c. Memiliki arti (dalam arti positif), BRI Syariah menciptakan merek memiliki arti yang bermanfaat bagi nasabahnya. Dalam produk tabungan haji dan umrah yaitu yang dijalankan menurut prinsip syariah dan tentu bebas dari unsur riba sehingga memberikan ketenangan batin para nasabah.

2). Strategi Harga

Dalam hal harga produk tabungan haji dan umrah di Bank BRI Syariah, dibandingkan dengan bank syariah lainnya, bank BRI memberikan setoran awal minimal sebesar Rp 50.000 itu merupakan harga yang sangat rendah dibandingkan bank lainya.

3). Strategi Promosi

Salah satu tujuan promosi Bank BRI Syariah adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru. Berikut ini strategi promosi yang digunakan Bank Rakyat Indonesia Syariah:

- a. Memperluas jaringan dari satu nasabah kemudian menawarkan pada pasangan, keluarga dan teman nasabah melalui telepon atau langsung kerumah.
- b. Dengan membagikan brosur dan iklan yang menarik dan agamis, sehingga masyarakat dengan mudah mengetahui adanya lembaga keuangan syariah, produk maupun jasa layanannya, khususnya produk tabungan haji dan umrah.
- c. Penjualan pribadi dilakukan oleh merketing deengan cara door to door serta datang langsung ke kelompok-kelompok pengajian
- d. Pemberian berbagai sovenir eksklusif serta perlengkapan haji, tergantung kebijakan dari bank tersebut, seperti Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup memberikan sovenir gelas cantik.

3. Syarat Dan Ketentuan Produk Tabungan Haji BRI

- Fotocopy KTP elektronik atau KTP non elektronik
- NIK KTP sudah tercatat di Dukcapil
- Dana tidak dapat diambil sewaktu- waktu
- Tidak difasilitasi kartu ATM
- Tidak memiliki jangka waktu dan setoran rutin maksimal 30 hari setelah tanggal dibuka
- Dapat bertransaksi diseluruh kantor cabang BRI
- Online dengan SISKOHAT (Sistem komputer Haji Terpadu)

Fitur

- Minimal setoran awal Rp. 50.000
- Minimal setoran selanjutnya Rp. 10.000
- Saldo minimal untuk Rp. 50.000
- Saldo minimal untuk didaftarkan ke SISKOHAT adalah Rp. 25.000.000 atau sesuai dengan ketentuan dari kementerian agama.

Biaya administrasi dan bagi hasil

- Rekening tabungan haji tidak diberikan Hasil/Bunga.
- Rekening tabungan haji BRI tidak dikenakan biaya administrasi bulanan.
- Biaya tutup buku rekening Rp. 25.000
- Biaya penggantian buku jika hilang/ rusak Rp. 5000

Benefit

- Dilindungi asuransi jiwa dan kecelakaan

- Gratis biaya administrasi bulanan
- Gratis biaya dibawah saldo minimum
- Gratis Premi asuransi

B. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Kecamatan Curup Utara dalam Memilih Produk Tabungan Haji pada Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup

Hadirnya lembaga keuangan ini diharapkan mampu menjangkau masyarakat paling bawah, untuk mengenal dan memanfaatkan jasa lembaga keuangan. Dari berbagai bank yang telah berdiri di Indonesia, salah satunya Bank Rakyat Indonesia, memberikan pelayanan yang sudah semakin lengkap dalam memenuhi kebutuhan pasar. Produk Pembiayaan Ibadah Haji (PIIH) diterapkan dalam salah satu kegiatan bisnis dari BRI dengan maksud membantu memudahkan bagi para nasabah untuk menjalankan ibadah haji. Pembiayaan pengurusan ibadah haji di laksanakan guna memenuhi pangsa pasar yang sedang berkembang. Selain itu, ibadah haji mengandung lebih sedikit resiko dan memberikan keuntungan yang lebih baik jika dibandingkan dengan produk-produk pembiayaan yang lain.

Tabungan haji dibuat oleh Pemerintah sebagai simpanan yang di peruntukan bagi masyarakat Indonesia secara perseorangan, guna mempersiapkan biaya perjalanan ibadah haji. Produk tabungan haji ini sebenarnya mirip dengan produk simpanan BRI lainnya, hanya saja tabungan haji di BRI ini tidak dikenakan bunga dan biaya administrasi bulananya. Dana yang disimpan pada tabungan haji ini akan diterima kembali secara utuh pada

saat saldo sudah mencapai maksimal. Tabungan haji dapat pula ditabung dan diambil di BRI seluruh Indonesia. Tabungan haji juga di harapkan menjadi simpanan bagi semua lapisan masyarakat yang sudah mempunyai keinginan untuk naik haji. Seiring dengan kesadaran masyarakat muslim Indonesia untuk mempunyai simpanan sesuai dengan kaidah Islam, maka tabungan haji dapat dijadikan pilihan utama karena produk tabungan haji ini telah mendapatkan fatwa dan opini syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Namun stempel halal yang diberikan oleh lembaga tersebut bukan menjadikan tabungan haji menjadi simpanan yang *eksklusif* tetapi simpanan ini tetap dapat dimiliki oleh seluruh masyarakat Indonesia. Bahkan simpanan ini diharapkan menjadi simpanan keuangan *inklusif* yang bisa dimiliki oleh masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah.

BRI Cabang Curup ditunjuk untuk memasarkan tabungan haji tidak menyiakan kesempatan yang ada. Dengan memasarkan produk tabungan haji ke seluruh lapisan masyarakat di wilayah kerjanya. Tercatat banyak sekali orang membuka tabungan haji melalui BRI Cabang Curup. Berbagai faktor yang menyebabkan Minat Masyarakat Curup Utara dalam membuka Tabungan Haji.

Uraian hasil wawancara dan pengisian daftar pernyataan memberikan penjelasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Kecamatan Curup Utara membuka tabungan haji di Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup. Dalam hal ini akan dilihat dari pandangan nasabah terhadap

bank BRI sebagai agen pemasaran Tabungan Haji, sehingga masyarakat memutuskan untuk membuka tabungan haji di bank BRI Cabang Curup.

Hasil wawancara dengan Ibu Tri Guntari dan Bapak Darwin menjelaskan bahwa faktor yang mendorong minat beliau memilih BRI yaitu

“pertama saya memikirkan bank BRI merupakan bank pemerintah lebih terpercaya dibandingkan bank-bank lain tidak seperti bank swasta lainnya seandainya ada likuidasi tabungan kita hilang begitu saja tidak seperti bank BRI memberikan jaminan yang terpercaya dan juga unitnya sudah banyak”.³

Hal ini memang tidak dipungkiri seperti diketahui bahwa BRI memiliki jaringan yang cukup luas, dan sangat di minati oleh masyarakat dengan pelayanan yang memuaskan.

BRI Cabang Curup saja sampai sekarang telah memiliki 22 unit kerja yang terbesar di berbagai wilayah Rejang Lebong, Kepahiang, dan Lebong. Serta memiliki teras di berbagai titik kota. Kondisi tersebut menyebabkan masyarakat mudah untuk mendapatkan layanan perbankan.

Faktor lainnya dikemukakan oleh Ibu Asna mengenai minat membuka tabungan haji di BRI mengungkapkan

“mengetahui tentang BRI memiliki tabungan haji diketahui informasi oleh pak Imam yang menyarankan ke BRI dan juga kebiasaan dari semua keluarga memang menabung di BRI dan alasan memilih BRI karena prosesnya cepat ditanggapi dan mudah tidak berbelit-belit dan keamanannya sangat terpercaya”.⁴

³ Ibu Tri Guntari dan Bapak Darwin (*Nasabah Tabungan Haji*), *Wawancara*, 24 Juli 2018

⁴ Ibu Asna (*Nasabah Tabungan Haji*), *Wawancara*, Tanggal 24 Juli 2018

Adapun Ibu Sabaniah dan Bapak Sutari menjawab tentang pertanyaan “karena menurut kami bank BRI memberikan layanan yang bagus dan mudah serta terjamin aman uang disimpan disana”.⁵

Jumlah nasabah pada suatu lembaga keuangan khususnya perbankan ditentukan oleh baik atau buruknya pelayanan yang diberikan. Ciri pelayanan yang baik yaitu dapat memberikan kepuasan kepada nasabah. Memiliki karyawan yang profesional, tersedia sarana dan prasarana yang baik. Pelayanan merupakan salah satu faktor yang mendorong suatu lembaga dapat berkembang dan banyak diminati oleh setiap masyarakat karena dalam menarik nasabah dibutuhkan pelayanan yang baik sehingga nasabah tertarik untuk membuka tabungan haji di bank BRI Cabang Curup.

Alasan lainya juga dikemukakan Bapak Raidi dan Ibu Murdiana bahwa yang mendorong minat beliau “ bank BRI merupakan bank yang sudah sejak lama berdiri bank milik pemerintah yang danaya dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan dan keamananya yang bagus”.⁶

Melalui jawaban dari pertanyaan penelitian yang diberikan kepada Ibu Wainah(48) dan Bapak Dul Salim(51) pekerjaan swasta menjawab

“karena melihat keberadaan BRI yang sudah sangat lama beroperasi di Indonesia serta terpercaya akan keamananya di bandingkan bank lainya”.⁷

⁵ Bapak Sutari dan Ibu Sabaniah (Nasabah Tabungan Haji), *Wawancara*, Tanggal 26 Juli 2018

⁶ Bapak Raidi dan Ibu Murdiana (Nasabah Tabungan Haji), *Wawancara*, Tanggal 26 juli 2018

⁷ Ibu Wainah dan Bapak Dul Salim (Nasabah Tabungan Haji), *Wawancara*, Tanggal 2 Agustus 2018

Sebagai upaya untuk menjaga transaksi dan simpanan nasabah dari kejahatan bank BRI telah mengambil berbagai tindakan untuk melindungi kepentingan nasabahnya. Jadi alasan keamanan yang menjadi prioritas utama dalam mempercayakan dananya kepada BRI. Keamanan memang merupakan salah satu faktor yang dipertimbangkan oleh masyarakat dalam menempatkan dananya. Meskipun tabungan haji merupakan jenis simpanan yang ditertibkan oleh Pemerintah, untuk lebih mendapatkan rasa aman maka nasabah memilih membuka tabungan haji melalui BRI Cabang Curup yang merupakan salah satu bank Pemerintah.

Bapak M. Yazid(50) dan Ibu Marcaya Wati(45) pekerjaan PNS mengungkapkan bahwa faktor yang mendorong minat beliau memilih BRI menjadi pilihan dalam bertransaksi membuka tabungan haji karena “saya memang sudah sering bertransaksi melalui BRI baik itu membuka tabungan melakukan pinjaman dan lainnya maka dari itu kami memilih membuka tabungan haji pun di BRI karena tidak mau bank lain meskipun kami ketahui bank-bank lain sudah banyak membuka produk tabungan haji yang pasti karena BRI merupakan bank yang terpercaya”.⁸

Adapun bapak Wansur mengungkapkan

“ketika ingin mendaftarkan haji saya pergi ke kantor Kemenag lalu beliau menyarankan untuk membuka tabungan haji di bank BRI maka dari itu saya lalu membuka tabungan haji di bank BRI dan juga yang saya ketahui lokasi bank BRI sudah ada dimana-mana dan sangat banyak”.⁹

⁸ Bapak M. Yazid dan Ibu Marcaya Wati (Nasabah Tabnungan Haji), *Wawancara*, Tanggal 7 Agustus 2018

⁹ Bapak Wansur (Nasabah Tabungan Haji), *Wawancara*, Tanggal 11 Agustus 2018

Menurut Philips Kotler, kepercayaan adalah kesediaan perusahaan untuk bergantung pada mitra bisnis. Kepercayaan tergantung pada sejumlah faktor antar pribadi dan antar organisasi, seperti kompetensi, integritas, kejujuran, dan kebaikan hati perusahaan. Kepercayaan konsumen adalah semua pengetahuan yang dimiliki konsumen dan semua kesimpulan yang dibuat konsumen tentang objek, atribut dan manfaatnya.¹⁰

Kepercayaan secara umum dipandang sebagai unsur mendasar bagi sebuah hubungan. Tanpa adanya kepercayaan, suatu hubungan tidak akan bertahan lama. Atas dasar kepercayaan itulah salah satu faktor yang mempertimbangkan masyarakat dalam membuka tabungan haji di bank BRI Cabang Curup.

Sedangkan faktor lainnya menurut bapak Mawardi dan Ibu Zaitun mengungkapkan

“karena BRI melayani setulus hati, selalu memberikan pelayanan terbaik kepada nasabahnya, memberikan penjelasan mengenai berbagai produk dengan sangat detail sehingga nasabah merasa puas dan nyaman dengan berbagai pelayanan yang ditawarkan oleh BRI”.¹¹

Bapak Ridwan Efendi dan Ibu Nurleli menjawab dari pertanyaan peneliti

“kami merasa bank BRI memberikan pelayanan yang baik dan memuaskan baik dalam hal penyampaiannya dalam menjelaskan produk maupun dalam hal ber etika atau sikap, walaupun kami mengetahui banyak bank lainnya yang memberikan layanan tabungan haji tetapi kami tetap memilih bank BRI”.¹²

¹⁰ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*,(Jakarta: PT.Prehalindo 2009), h.31

¹¹ Bapak Mawardi dan Ibu Zaitun (Nasabah Tabungan Haji) *Wawancara*, Tanggal 11 Agustus 2018

¹² Bapak Ridwan Efendi dan Ibu Nurleli (Nasabah Tabungan Haji), *Wawancara*Tanggal 13 Agustus 2018

Hal serupa juga di ungkapkan oleh Ibu Umbia dan bapak Jamakya, bapak Imam dan Ibu Ummana adanya produk tabungan haji bank BRI tersebut memudahkan beliau untuk menabung ongkos haji agar nantinya tidak terlalu mahal saat pelunasan BPIH dan mendapatkan nomor urut porsi haji. Kualitas layanan sangat penting bagi perbankan untuk dapat bersaing dan menarik minat masyarakat untuk mempercayakan bank tersebut.

Dengan adanya pelayanan yang baik, maka nasabah akan merasa nyaman dan setia untuk menggunakan layanan serta produk bank tersebut tanpa adanya rasa khawatir. Dalam melayani nasabah petugas bank harus mampu memahami dan mengerti akan sifat masing-masing nasabahnya. Hal ini disebabkan setiap nasabah memiliki sifat yang berbeda. Namun setiap nasabah memiliki keinginan yang sama, yaitu ingin dipenuhi keinginan dan kebutuhannya serta selalu ingin perhatian.

Untuk menjadikan pelayanan sangat baik atau dikenal dengan istilah *service excellent* (pelayanan luar biasa) sebuah bank harus memiliki *service standard* (pelayanan standar). Begitu juga dengan BRI Cabang Curup memiliki standar layanan yang telah ditetapkan oleh Kantor Pusat. Dengan standar layanan tersebut, Layanan yang baik akan memberikan kepuasan, diingat selalu, memberikan pengalaman yang menyenangkan. Kepuasan nasabah menimbulkan hubungan antara nasabah dengan bank menjadi harmonis, dan memungkinkan terciptanya loyalitas serta memberi rekomendasi dari mulut kemulut yang menguntungkan bank. Hal ini juga

menjadi salah satu faktor penyebab minat masyarakat memilih produk tabungan haji melalui BRI Cabang Curup.

Begitu juga dengan jawaban Ibu Sanurya, Niharyati dan Ibu Nurul mengungkapkan bahwa faktor yang mendorong minat membuka tabungan haji di BRI

“karena bank BRI memberika fasilitas yang baik dan memberikan kemudahan dalam bertransaksi dan juga diberikan souvenir haji serta perlengkapan tas dan lain-lain untuk berangkat ke haji”.¹³

Pemberian souvenir haji dapat menjadi faktor penentu dalam ketertarikan nasabah terhadap suatu bank karena nasabah lebih merasa diperhatikan. Ada kalanya ketidakpuasan nasabah akan menyebabkan nasabah tersebut beralih ke bank lain. Hal ini karena adanya faktor bank lebih memperhatikan nasabah dengan memberikan sovenir haji sehingga bisa membuat orang lebih tertarik.

Dari hasil pernyataan wawancara diatas maka faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Kecamatan Curup Utara dalam memilih BRI untuk membuka Tabungan Haji diantaranya:

1. Faktor Kepercayaan, merupakan hal yang sangat berpengaruh terhadap bank karena membangun suatu kepercayaan sangatlah tidak mudah dibutuh kompetensi dan kejujuran suatu bank, disini masyarakat khususnya Curup Utara sudah sangat mempercayai bank BRI untuk bertransaksi produk Tabungan Haji. Karena menurut masyarakat Kecamatan Curup Utara bank BRI

¹³Ibu Sanurya, Niharyati, Nurul ,(Nasabah Tabungan Haji), *Wawancara*, Tanggal 11 Agustus 2018

merupakan bank yang sudah lama berdiri dan telah banyak cabang maupun unitnya sehingga mereka sangat mempercayai bank BRI dalam bertransaksi. Kepercayaan konsumen adalah semua pengetahuan yang dimiliki konsumen dan semua kesimpulan yang dibuat konsumen tentang objek yaitu menghubungkan tentang seseorang, barang atau jasa yang dinilai baik dimata masyarakat. Dan adapun manfaat yang merupakan persepsi konsumen tentang seberapa jauh produk, orang, atau jasa tertentu yang akan memberikan manfaat tertentu yang menurutnya sangat bisa mendorong minat memilih bank BRI.

2. Faktor Pelayanan, masyarakat melihat dari segi tempat yang menurut mereka bagus dan karyawan bank BRI yang memang secara lembut dan sikap yang baik dalam melayani nasabah Apa lagi jika mendapatkan nasabah yang sudah tua karyawan bank BRI sangat memperlakukan dengan baik dan menjelaskan produk tabungan haji dengan cara yang mudah dimengerti dengan sikap yang sabar, lemah dan lembut sehingga nasabah merasa senang. bank BRI Cabang Curup juga menggunakan satelit khusus (provider) yang bermanfaat untuk mengurangi gangguan sistem komunikasi perseroan yang selama ini sering terganggu. Setelah memberikan pelayanan yang memuaskan bagi nasabah tabungan haji, pelayanan yang diberikan tidaklah harus mewah akan tetapi

dengan cara, sikap dan yang paling penting etika dalam melayani nasabah.

3. Faktor Keamanan, salah satu faktor yang mendorong minat masyarakat dalam memilih produk tabungan haji, bagi masyarakat khususnya Kecamatan Curup Utara sangat mempercayai akan keamanan jika menabung di bank BRI karena menurut hasil wawancara banyak yang menyatakan kebijakan privasi dan pengamanan bank BRI menggunakan satelit khusus sangat terpercaya sehingga tidak perlu merasa khawatir akan menitipkan uang ataupun yang lainnya. Bank BRI merupakan bank Pemerintah yang sudah berdiri sejak tahun 1895. Tidak dipungkiri bahwa masyarakat sangat mempercayai keamanan dalam bertransaksi di Bank Rakyat Indonesia.
4. Faktor Kebiasaan (Turun-menurun) , kebiasaan merupakan hal yang mendorong seseorang untuk melakukan perbuatan-perbuatan tanpa berpikir menimbang. Faktor ini biasanya dilakukan oleh keluarga sebelumnya, penggunaan bank BRI sudah dilakukan oleh keluarga terdahulu atau sebelum mereka sehingga mereka mengikuti apa digunakan oleh keluarga sebelumnya dan tidak ingin berpindah ke lain bank.
5. Faktor yang disarankan oleh kantor Kemenag , mereka sebelumnya tidak mengetahui dimana harus membuka tabungan haji ,sehingga mereka pergi ke kantor Kemenag lalu disarankan

untuk membuka tabungan haji di Bank Rakyat Indonesia Cabang Curup. Berarti bank BRI merupakan bank yang unggul dan baik menurut kantor Kemenag.

6. Faktor Jaminan, menurut nasabah bank BRI memberikan jaminan yaitu gratis premi asuransi jiwa dan kecelakaan, serta BRI merupakan bank yang banyak sering menerima penghargaan serta dianggap unggul disetiap kalangan masyarakat Indonesia. Dengan memberikan kepuasan dan keamanan uang yang di setorkan, karena mereka mengetahui bank BRI telah lama berdiri dan merupakan bank yang sudah banyak cabang mapun unit-unitnya. Sehingga mereka tidak mengalami ketakutan akan likuiditas karena bank BRI merupakan bank Pemerintah.

Dari alasan yang bervariasi diatas, maka peneliti menyimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Kecamatan Curup Utara untuk membuka Tabungan Haji di Bank BRI Cabang Curup, menurut hasil wawancara ke masyarakat Curup Utara maka mereka menjelaskan bahwa faktor yang mendominasi minat adalah kepercayaan terhadap bank BRI walaupun sekarang telah kita ketahui bank BRI khususnya produk Tabungan Haji memang sudah dialihkan ke bank BRI Syariah, akan tetapi bank BRI Cabang Curup tetap membantu pelayanan untuk nasabah yang ingin membuka tabungan haji dan juga membantu mempromosikannya. Suatu kepercayaan merupakan hal yang paling diutamakan karena kepercayaan

mencakup berbagai segi diantaranya kepercayaan dalam bertransaksi baik dari pelayanan, keamanan dan jaminan yang diberikan bank BRI.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan rumusan masalah dalam tulisan ini dan dengan melihat penelitian dan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi Bank Rakyat Indonesia dalam mempromosikan produk Tabungan Haji sudah cukup baik. Karena bank BRI sekarang sudah beralih ke bank BRI Syariah jadi pemasaran produknya juga berlandaskan syariah. Terutama untuk melakukan pemasaran produk sudah dilakukan dengan cara perencanaan dan menetapkan segmentasi pasar, melakukan penawaran, menjelaskan ketentuan tabungan haji, memberikan brosur dan ada juga pembagian strategi yaitu strategi produk, yang menerapkan akad *wadiah yad dhamanah*, (yaitu akad yang dimana si penerima titipan dapat memanfaatkan barang titipan tersebut dengan seizin pemiliknya dan menjamin untuk mengembalikan titipan tersebut secara utuh setiap saat kala si pemilik menghendakinya), strategi promosi yang menginformasikan dan menawarkan segala jenis produk dan berusaha menarik calon konsumen yang baru, strategi harga memberikan harga yang sangat rendah dibandingkan bank lain.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Kecamatan Curup Utara dalam memilih produk tabungan haji di bank BRI Cabang Curup ini adalah kepercayaan, pelayanan, keamanan, kebiasaan (Turun-menurun), disarankan oleh kantor Kemenag dan jaminan yang diberikan bank. Hal ini merupakan sebuah keputusan yang telah diambil oleh nasabah, mereka menganggap bank BRI sebagai bank yang baik sehingga banyak masyarakat di Kecamatan Curup Utara memilih membuka tabungan haji di bank BRI Cabang Curup.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang diuraikan diatas, maka penulis mencoba untuk mengajukan saran yang nanti kiranya dapat digunakan sebagai pedoman dan masukan bagi PT Bank Rakyat Indonesia Kantor Cabang Curup dan Masyarakat yang memilih untuk bertransaksi di bank BRI, sebagai berikut:

1. Bagi PT Bank Rakyat Indonesia Kantor Cabang Curup, penulis menyarankan agar bank BRI mendirikan bank BRI Syariah di Curup, sehingga produk tabungan haji dianggap sudah berlandaskan dengan ketentuan dan syarat syariah dan juga bank BRI Cabang Curup tidak perlu lagi melayani produk tabungan haji. Agar masyarakat lebih tertarik lagi untuk membuka tabungan haji di Bank Rakyat Indonesia.

2. Bagi Masyarakat, penulis menyarankan agar lebih bisa memilih bank yang memang produknya memiliki potensi, pelayanan, keamanan dan kinerja yang baik untuk membuka tabungan haji.
3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan bisa menggunakan cakupan yang lebih luas dengan menambah jumlah objek penelitian sehingga mampu menemukan hal-hal yang baru berkaitan dengan tabungan haji.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Al-Quran dan Terjemahannya, Surat Ali Imran ayat 97, Departemen Agama, (Semarang: Toha Putera, 1989)
- Al-Quran dan Terjemahannya, Surat Shaad (38): 24, Departemen Agama, Semarang: Toha Putera, 1989
- Aziz Abdul, *Ibadah Haji Dalam Sorotan Publik*, Jakarta :Puslitbang Kehidupan Keagamaan, 2007
- Creswell dalam Conny R. Semiawan, *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya*, Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2010
- Drs. Murad, M.Sc, *Manajemen Strategi dan Kebijakan Perusahaan*, Jakarta: Erlangga, 1993
- Handoko, *Manajemen* Yogyakarta: BPFE, 1992
- Hill dan Jones, *Strategy Management Theory An Intergrated Approach*, USA. Houghton Mifflin Company, 1992
- Iskandar, *Metodelogi Penelitian Pendidikan dan Sosial (Kuantitatif dan Kualitatif)*, Jakarta: Gaung Persada Perss, 2010
- Ivanovich Agusta, *Teknik Pengumpulan Dan Analisis Data Kualitatif*’,Pusat Penelitian Sosial Ekonomi, Bogor: Litbang Pertanian, 2012
- John O. Crites, *Vocational Psychology* New York : McGraw Hill, 1969
- M. Hamdan Rasyid, *Haji dan Umrah bukan sekedar wisata*, Depok: Zahira Press,2011
- Muchtar Adam, *Cara Mudah Naik Haji* , Bandung:Mizan 1996
- Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*,Jakarta: PT.Prehalindo 2009
- Ramayulis, *Metodologi Pengajaran Agama Islam*, Jakarta: Kalam Mulia 2003
- Reksohadiprodo, *Manajemen Strategi* Yogyakarta: BPFE, 1993
- Slameto, *Belajar dan Faktor-faktor yang mempengaruhi*, Jakarta:Rineka Cipta 2013
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Ed, V*, (Jakarta : PT. Ranika Cipta, 2002

Supomo B dan N. Indriantoro, *Metodelogi Penelitian Bisnis Untuk Akutansi dan Manajemen*. Yogyakarta : BPFE,2002

Syafuddin Anwar, *Metode Penelitian* Ed 1, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2005

Tandjung J.W, *Jurus Ampuh Menyiasati Persaingan Bisnis*, Yogyakarta:Andi Publisher 2011

Jurnal & Skripsi

Erlinda Vera dan Haroni Doli H. Ritonga *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan bank oleh nasabah tabungan haji Studi kasus: peserta bimbingan manasik haji Azizah kec. Medan Johor*, Skripsi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sumatera Utara, 2013.

Nurlela, *“Persepsi Nasabah Terhadap Produk Tabungan Haji Pada Bank Rakyat Indonesia” Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Salatiga,2015

Trisusanti, Rika Ayu, *“Analisis faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Tabungan Haji pada Bank Syariah Mandiri di Medan”* Skripsi ,Fakultas Ekonomi ,Universitas Sumatrea Utara Medan,2011

Sumber lainnya

Asna, *Wawancara*, Tanggal 24 Juli 2018

Bank Indonesia, diakses dari <https://www.cermati.com/artikel> Tabungan haji apa saja yang perlu diperhatikan, Diakses 6 Juli 2018, jam 14.30

Elhasana, *Sejarah Haji*, diakses dari <https://elhasanatour.com/sejarah-haji/.pdf>.Diakses 22 Mei 2018, jam 22.00

<http://www.bankjatim.co.id/id/syariah/produk> layanan dana tabungan haji amanah, Di akses 6 Juli 2018, jam 21.30

Ketentuan Kantor Camat Curup Utara Rejang Lebong 2017

Laporan keteranga survei data Badan Pusat Statistik Rejang Lebong 2017

Laporan Keterangan Pertanggungjawaban Bupati Rejang Lebong 2007

M. Yazid dan Ibu Marcaya Wati, *Wawancara*, Tanggal 7 Agustus 2018

Mawardi dan Ibu Zaitun, *Wawancara*, Tanggal 11 Agustus 2018

Mutiara, Pengertian Minat, diakses dari <http://www.sarjanaku.com/2012/12/pengertian-minat-menurut-para-ahli.html>, Diakses 25 April 2018, jam 16.10

Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Inonesia*, Jakarta: Puspita 1952

PT. Bank Rakyat Indonesia Persero Tbk, diakses dari <https://bri.co.id/> Diakses 25 April 2018, jam 21.30

Raidi dan Murdiana, *Wawancara*, Tanggal 26 juli 2018

Ridwan Efendi dan Ibu Nurleli, *Wawancara* Tanggal 13 Agustus 2018

Sambinae, Sejarah Regulasi Penyelenggaraan Ibadah Haji, diakses dari <http://sambinae.blogspot.com/2010/07/sejarah-regulasi-penyelenggaraan-ibadah.html>
Diakses 22 Mei 2018, jam 22.11

Sanurya, Niharyati, Nurul, *Wawancara*, Tanggal 11 Agustus 2018

Susanti, Pengertian pemasaran, diakses dari <http://skripsi-manajemen.blogspot.com/2011/02/pengertian-definisi-pemasaran.html>,
Diakses 8 Mei 2018, jam 08.15

Sutari dan Ibu Sabaniah, *Wawancara*, Tanggal 26 Juli 2018

Tirto, Sejarah BRI, diakses dari <https://tirto.id/sejarah-bri-bnh9> Diakses 25 April 2018, Jam 20.50

Titin, *Wawancara*, Tanggal 2 Febuari 2018

Tri Guntari dan Bapak Darwin, *Wawancara*, 24 Juli 2018

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji

Vera Gustina, *Wawancara*, Tanggal 30 Juli 1018

Wainah dan Dul Salim, *Wawancara*, Tanggal 2 Agustus 2018

Wansur, *Wawancara*, Tanggal 11 Agustus 2018

Yen Afriani, *Wawancara*, Tanggal 30 Juli 2018

PANDUAN WAWANCARA

1. Wawancara pada karyawan BRI
 - a. Bagaimana strategi Bank BRI mempromosikan tabungan haji?
 - b. Apakah BRI melakukan kriteria tertentu kepada calon jemaah haji, jika ada apa saja kriterianya?
 - c. Apa saja ketentuan dan syarat-syarat untuk membuka tabungan haji?
 - d. Apakah ada kendala dalam mempromosikan produk Tabungan Haji ?
2. Wawancara pada masyarakat Kecamatan Curup Utara
 - a. Sudah berapa lama bapak/ibu menabung haji di BRI ?
 - b. Dari mana bapak/ibu mendapatkan informasi tentang tabungan haji di BRI ?
 - c. Mengapa bapak dan ibu mempercayai BRI, apa alasannya ?
 - d. Faktor apakah yang mendorong minat bapak dan ibu melakukan transaksi tabungan haji di BRI ?
 - e. Bagaimana sistem dan proses dalam melakukan transaksi tabungan haji di BRI ?
 - f. Apa yang membuat ketertarikan bapak dan ibu menggunakan jasa bank BRI ?
 - g. Menurut bapak dan ibu apa keunggulan dan kelemahan produk tabungan haji pada BRI
 - h. Menurut bapak dan ibu bagaimana pelayanan yang di berikan BRI ?

DOKUMENTASI PENELITIAN









BIODATA PENULIS

Data Pribadi (*Personal identities*)

| | |
|----------------------|-----------------------------|
| Nama | Repa Veronica |
| Jenis Kelamin | Perempuan |
| Tempat/Tanggal Lahir | Curup 8 Agustus 1996 |
| Kebangsaan | Indonesia |
| Agama | Islam |
| Golongan Darah | B |
| Nama Orang Tua | A. Rahmad- Balkis Suwita |
| Alamat | Desa Perbo Kec. Curup Utara |
| No. Handphone | 085896512496 |
| Email | repa.veronica@yahoo.com |

Riwayat Pendidikan (*Academic Record*)

| | |
|------------------|---|
| SD | SD Negeri 9 Curup [2003-2009] |
| SMP | SMP Negeri 2 Curup Tengah [2009-2011] |
| SMA | SMA Negeri 3 Curup utara [2011-2014] |
| Perguruan Tinggi | Institute Agama Islam Negeri (IAIN) Curup [2014-2018] |