

PENGARUH KEPERCAYAAN NASABAH TERHADAP TABUNGAN HAJI DI BANK SYARIAH INDONESIA

Fatiyah Mufid ¹, Agestia Dewi Rahajeng ², Aziizah Nur Pratiwi ³,
Andi Amri ⁴

¹ Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA, fatiyahmufid@gmail.com

² Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA, agestiadwihjng@gmail.com

³ Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA, aziizahtiwi@gmail.com

⁴ Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA, andiamri@uhamka.ac.id

ABSTRAK

Bank Syariah Indonesia merupakan perbankan syariah terbesar di Indonesia karena hasil penggabungan ketiga bank milik negara. Salah satu produk tabungannya yaitu Tabungan Haji. Yang mana dalam Tabungan haji ini bisa dilakukan untuk perencanaan haji atau umrah dengan menggunakan akad mudharabah. Segmentasi dari Tabungan haji ini bisa untuk semua nasabah dengan kategori produk tabungan yang berbeda. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang dimana pengambilan data bersumber dari jurnal, buku dan *website*. Adanya penelitian ini untuk menganalisis kepercayaan nasabah atau masyarakat terhadap Tabungan Haji di BSI. Sehingga kepercayaan nasabah terhadap produk di BSI sangat penting. Penelitian menunjukkan bahwa kepercayaan nasabah untuk menabung di Bank Syariah Indonesia sudah tinggi yang dilihat dari data survey tentang perencanaan haji di *website* BSI.

Kata kunci : Kepercayaan, Tabungan Haji, BSI

ABSTRACT

Bank Syariah Indonesia is the largest sharia banking in Indonesia due to the merger of three state-owned banks. One of the savings products is Hajj Savings. This Hajj savings can be used for planning Hajj or Umrah using a mudharabah agreement. This segmentation of Hajj Savings can be used for all customers with different savings product categories. This research uses a qualitative method where data is collected from journals, books and websites. The purpose of this research is to analyze customer or public trust in Hajj Savings at BSI. So customer trust in BSI products is very important. Research shows that customer confidence in saving at Bank Syariah Indonesia is high, as seen from survey data regarding Hajj planning on the BSI website.

Keywords: Trust, Hajj Savings, BSI

PENDAHULUAN

Menurut Undang-Undang No 10 tahun 1998 Pasal 1 Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Perbankan syariah adalah sistem pelaksanaannya berdasarkan syariat Islam atau tidak melanggar aturan agama Islam.

Sesuai ketentuan dalam perundang-undangan bahwa hanya bank yang dapat melakukan kegiatan usaha seperti menghimpun dana dari masyarakat. Dana yang terhimpun dalam operasional perbankan berasal dari dana pihak ketiga seperti tabungan, deposito, dan giro. Perbedaan bank konvensional dan bank syariah terletak pada kegiatan usahanya. Jika bank konvensional menggunakan sistem suku bunga, maka bank syariah menerapkan prinsip syariah.

Sebagai penduduk Indonesia pasti memiliki motivasi dalam perekonomian, yang mana motivasi tersebut salah satunya yaitu untuk berjaga-jaga. Dalam motif berjaga-jaga ini sebagian penduduk akan memilih untuk menyimpan uangnya di bank dalam bentuk tabungan maupun investasi lainnya.

Dalam agama Islam kita diperbolehkan menabung, karena menabung akan memberikan manfaat dimasa depan. Namun kita sebagai umat muslim harus memilih bank yang kegiatan operasionalnya sesuai dengan ajaran Islam yaitu bank yang tidak mengandung unsur riba. Dalam pandangan Islam, riba merupakan suatu tambahan yang merugikan masyarakat sedangkan bank yang diuntungkan

Terdapat beberapa bank syariah yang ada di Indonesia, salah satunya adalah Bank Syariah Indonesia. BSI adalah bank syariah terbesar di Indonesia yang menawarkan beragam

produk. Salah satunya yaitu tabungan, dalam produk tabungan terdapat pilihan akad yaitu akad wadiah dan akad mudharabah. Akad wadiah adalah akad titipan yang mana uang kita hanya dititipkan dan tidak dapat dikelola oleh bank syariah dalam kegiatannya. Sedangkan akad mudharabah adalah akad kerjasama yang dimana nasabah (shahibul maal) yang menyediakan dana dan bank syariah (mudharib) yang bertanggung jawab atas pengelolaan usaha.

Di dalam rukun Islam yang kelima terdapat anjuran untuk menunaikan haji jika mampu. Dimana memerlukan biaya yang cukup besar untuk menunaikannya. Maka masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji atau umrah sudah harus mulai menyisihkan atau menyimpan uangnya untuk digunakan untuk menunaikan ibadah haji dan umrah.

Tabungan Haji merupakan produk alternatif yang memungkinkan umat Islam menabung untuk memenuhi salah satu kewajibannya yaitu Haji dan Umrah. Untuk pergi haji maka diperlukan biaya yang cukup besar dan semakin banyaknya *waiting list* masyarakat di Indonesia maka diperlukan menabung di tabungan haji. Nasabah tidak perlu merasa khawatir untuk menitipkan dana ibadah haji nya di Tabungan Haji Bank Syariah Indonesia karena sudah terjamin keamanannya.

Salah satu produk Bank Syariah Indonesia yang mendukung program haji yaitu Tabungan Perencanaan Haji atau Umrah yang biasa dikenal dengan Program ABATANA (Ayo Berhaji Aman dan Terencana) yang menggunakan akad mudharabah. Dalam produk tersebut nasabah akan mendapatkan bagi hasil tiap bulannya yang di salurkan kedalam rekening nasabah.

Berdasarkan hasil observasi peneliti bahwa ada beberapa produk di Bank Syariah Indonesia salah satunya yaitu Tabungan Haji yang

belum diminati secara umum oleh masyarakat. Maka dari itu kami melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Kepercayaan Nasabah Terhadap Tabungan Haji di Bank Syariah Indonesia”**.

KAJIAN LITERATUR

Indonesia sebagai Negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia merupakan suatu hal yang baik dalam perekonomian syariah yang mana penduduk tersebut adalah peluang bagi perekonomian syariah yakni perbankan syariah dalam memperkenalkan produk dan pelayanan di bank tersebut.

Konsep perbankan syariah di Indonesia mulai diperkenalkan dengan berdirinya bank syariah pertama yaitu Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1992, dan BMI menjadi bank umum syariah pertama di Indonesia yang kemudian diikuti dengan berdirinya Unit Usaha Syariah (UUS) dari BUMN atau BUMD. Salah satu kegiatan yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia dengan melakukan pemasaran terhadap produknya yang dimana kegiatan tersebut membutuhkan sebuah strategi agar menarik nasabah untuk menabung di Bank Syariah Indonesia. Salah satu program yaitu Tabungan Perencanaan Haji dan Umrah atau biasa disebut dengan Tabungan ABATANA (ayo berhaji aman dan terencana).

Bank Syariah Indonesia merupakan penggabungan tiga bank. Penggabungan ketiga bank tersebut diharapkan dapat membawa energi baru bagi pembangunan perekonomian tanah air, dan kehadiran Bank Syariah Indonesia akan mencerminkan aspek modern perbankan syariah di Indonesia sehingga menjadikan Bank Syariah Indonesia sebagai salah satu bank syariah terbesar di Indonesia.

Kepercayaan seorang nasabah terhadap suatu bank sangat penting, karena jika tidak mendapatkan

kepercayaan dari nasabah maka bank tidak akan bisa melakukan kegiatannya dengan baik. Apabila kepercayaan tersebut sudah timbul maka akan lebih mudah dalam menjalin kerjasama antara bank dan nasabah yang juga akan menguntungkan kedua pihak. Dengan mendapatkan kepercayaan nasabah di bank syariah Indonesia diperlukan strategi pemasaran yang berbasis syariah agar sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah dalam islam. Yang nantinya dalam pemasaran tersebut akan memberikan dampak terhadap produk yang di tawarkan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang dilakukan menggunakan pendekatan metode penelitian kualitatif karena penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis. Menurut Bogdan dan Taylor (1992:21), bahwa penelitian kualitatif merupakan prosedur penelitian yang mampu menghasilkan data deskriptif berupa ucapan, tulisan, dan perilaku dari orang-orang yang diamati.

Penelitian kualitatif atau *qualitative research* merupakan jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau dengan cara kuantitatif lainnya. Menurut Yusanto (2019) bahwa penelitian kualitatif memiliki ragam pendekatannya tersendiri, sehingga para peneliti dapat memilih dari ragam tersebut untuk menyesuaikan objek yang akan ditelitinya. Pada intinya metode kualitatif menggunakan studi pustaka (*library research*) yang dimana metode pengumpulan data dengan cara memahami dan mempelajari dari teori-teori sebelumnya dengan menggunakan dari berbagai sumber seperti buku, jurnal, artikel atau riset-riset sebelumnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Gambaran Umum Objek Penelitian

Sebagai negara dengan penduduk Muslim terbesar di dunia, Indonesia memiliki potensi yang besar dalam industri keuangan syariah baik dalam bidang bank maupun *non* bank. Kehadiran bank syariah memiliki peran penting dalam perantara kegiatan ekonomi syariah. Salah satu perbankan syariah yang baru saja berdiri yakni Bank Syariah Indonesia yaitu mempunyai kemajuan pesat baik dalam inovasi produk maupun peningkatan layanan.

Berdirinya Bank Syariah Indonesia merupakan gabungan dari Bank-bank milik negara yaitu PT Bank BRI Syariah, PT Bank BNI Syariah dan PT Bank Mandiri Syariah. Yang dimana ingin menjadi Bank Syariah terbesar di Indonesia. Penggabungan bank ini menggabungkan keunggulan ketiga bank syaria, yaitu :

- 1) Untuk memberikan layanan, dimana dengan digabungkannya ketiga Bank Syariah tersebut maka secara otomatis juga sudah tergabung di dalam satu pintu yang sama.
- 2) Jangkauan, dan kapasitas permodalan, yang bertujuan untuk menciptakan energi baru bagi Pembangunan ekonomi bangsa dan kontribusi pada kesejahteraan masyarakat.
- 3) Sebagai perbaikan proses bisnis, dimana pemerintah akan menjadi lebih mudah dalam mengawal BSI dalam menjalankan prinsip-prinsip syariah di setiap kegiatan operasionalnya.
- 4) Sebagai penguatan dalam teknologi digital, dimana BSI bisa membuat dan juga mengembangkannya dalam setiap kegiatan operasionalnya. Dan juga bisa dijadikan sebagai acuan dalam sistem teknologi dan

informasi yang berbasis Syariah dengan skala nasional.

2. Produk Bank Syariah Indonesia

Dalam perbankan syariah memiliki beberapa produk yang akan nasabah dapatkan sesuai dengan kebutuhan nasabah tersebut. Dari produk yang disediakan oleh Bank Syariah Indonesia ada tabungan, deposito dan giro yang mana dalam produk tersebut dapat dipilih oleh nasabah. Pertama pada produk tabungan yaitu simpanan nasabah yang mana dapat diambil sewaktu-waktu. Di Bank Syariah Indonesia ada beberapa produk tabungan yaitu tabungan easy wadiah menggunakan akad wadiah, BSI tabungan valas menggunakan akad wadiah yad dhamanah, dan tabungan Perencanaan Haji dan Umrah menggunakan akad mudharab dan lain-lain.

Kedua produk deposito yaitu simpanan nasabah yang mana memiliki jangka waktu dalam penarikannya. Di Bank Syariah Indonesia ada beberapa produk deposito yaitu BSI Deposito Valas menggunakan akad mudharabah dan BSI Deposito Rupiah menggunakan akad mudharabah. Dan produk yang ketiga giro yaitu simpanan nasabah yang penarikannya dapat diambil sewaktu-waktu dengan menggunakan cek/bilyet giro. Di Bank Syariah Indonesia ada BSI Giro Umum menggunakan akad wadiah yad dhamanah atau mudharabah mutlaqah.

3. Produk BSI Tabungan Haji

BSI Tabungan Haji yaitu tabungan dalam mata uang Rupiah atau USD untuk membantu Pelaksanaan Ibadah Haji dan Umroh. Sebelum mengenal produk BSI Tabungan Haji terlebih dalam, ada beberapa keutamaan ibadah haji yang dilakukan oleh umat Islam yaitu sebagai berikut:

1) Menjadi tamu Allah

Orang yang menunaikan haji dan umrah adalah tamu Allah, mereka menunaikan panggilan Allah, dan

jika mereka memintanya, Allah akan memberikannya kepada mereka.

- 2) Mendapat pahala seperti jihad
Orang berhaji merupakan jihad yang tertinggi di sisi Allah, sehingga orang yang menunaikan haji akan mendapat pahala yang sama dengan orang yang melakukan jihad. Bahwasanya jihad yang paling sempurna adalah haji mabrur.
- 3) Mendapat balasan surga
Bahwasanya jika seseorang sudah melaksanakan ibadah hajinya maka dia pantas untuk masuk surga.
- 4) Allah berjanji akan menghapuskan dosanya
Bahwasanya jika seseorang berniat berhaji karena Allah dan Ikhlas maka akan dapat menghapuskan dosa-dosanya seperti orang yang baru dilahirkan (suci).
- 5) Menghilangkan kemiskinan
Bahwasanya jika sudah melaksanakan ibadah haji maka orang tersebut tidak akan merasa kemiskinan karena mereka sudah melaksanakan rukun islam yang kelima dan akan mendapatkan rezeki yang berlimpah sesuai yang janji Allah.

Setelah mengetahui keutamaan haji, di Bank Syariah Indonesia menawarkan salah satu produk tabungan yang menunjang masyarakat Indonesia untuk melakukan pelaksanaan Haji atau Umrah yang bernama BSI Tabungan Haji Indonesia dan BSI Tabungan Haji Muda Indonesia. BSI Tabungan Haji Indonesia yaitu tabungan haji yang diperuntukan bagi orang dewasa berusia 17 tahun ke atas. Sedangkan BSI Tabungan Haji Muda Indonesia yaitu tabungan haji yang diperuntukan bagi anak-anak berusia di bawah 17 tahun.

Sebelum membuka rekening tabungan tersebut ada persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah, yang mana dalam persyaratan

tersebut ada perbedaan. Di BSI Tabungan Haji Indonesia persyaratan WNI, dan menyertakan KTP& NPWP. Sedangkan BSI Tabungan Haji Muda Indonesia memiliki persyaratan sebagai berikut:

- 1) Buku tabungan di cetak atas nama anak, data CIF dan data rekening menggunakan data anak ter-link dengan data orang tua.
- 2) Menunjukkan KTP asli dan menyerahkan fotocopy KTP.
- 3) Menunjukkan KK asli/ Kartu Pelajar dan menyerahkan fotocopy KK/ Kartu Pelajar.

4. Program ABATANA

Dari produk BSI Tabungan Haji mempunyai program yaitu Tabungan Perencanaan Haji atau Umrah yang biasa dikenal dengan Tabungan ABATANA (Ayo Berhaji Aman dan Terencana). Dengan program ini BSI mengajak masyarakat yang mempunyai niat untuk melaksanakan ibadah haji atau umrah bisa menabung di program ABATANA. Sebelum melaksanakan program ABATANA ini nanti pihak nasabah dengan bank akan melakukan perjanjian atas program ini. Yang mana dalam perjanjian tersebut memuat hal-hal kesepakatan antara nasabah dan bank. Apabila melanggar dari program ini nanti akan kena sanksi, karena dalam perjanjian tersebut ada tanda tangan yang bermaterai.

Dalam program ABATANA ini nasabah sudah mempunyai rekening utama di BSI yang mana dari rekening tersebut nanti akan di *autodebet* untuk masuk ke tabungan haji/ haji muda Indonesia dalam program ABATANA ini. Yang mana setoran dalam *standing instruction* minimal sebesar Rp 100.000,- per bulan. Jangka waktu dalam program ini minimal 1 tahun. Apabila nasabah mau memperpanjang program ini berarti mengisi perjanjian lagi di program tersebut. Jika nasabah tidak memiliki saldo di rekening utama BSI dan sudah jatuh tempo untuk di

autodebet maka *autodebet* akan dilaksanakan berlipat ganda sesuai saldo di rekening utama BSI tersebut.

Program ini dibuat bagi nasabah yang ingin merencanakan ibadah haji atau umrah dengan lebih nyaman. Artinya nasabah bisa menabung secara rutin dan segera berangkat menunaikan ibadah haji atau umrah. Jadi, melalui program ini nasabah bisa melaksanakan kewajibannya di dalam rukun Islam yang kelima yaitu Pergi Haji Jika Mampu.

5. Kepercayaan Nasabah terhadap Produk Haji

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), arti kata kepercayaan adalah anggapan atau keyakinan bahwa sesuatu yang dipercayai itu benar atau nyata. Sedangkan arti dari kata Nasabah Bank menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank. Di dalam perbankan ada 2 nasabah yaitu nasabah penyimpan dan nasabah debitur. Nasabah penyimpan adalah yang memiliki kelebihan dana dan menyimpannya di bank. Nasabah debitur adalah nasabah yang kekurangan uang dan kemudian mendapatkan pembiayaan dari bank. Dapat disimpulkan bahwa Kepercayaan Nasabah yaitu suatu keyakinan yang tertuju pada kejujuran bank untuk melaksanakan apa yang sudah dipercayakan kepadanya dan konsistensi yang dijalankan.

Sehingga kepercayaan nasabah terhadap suatu produk itu sangat penting, yang mana ini menentukan apakah nasabah tersebut percaya atau tidak dengan produk ini. Apabila nasabah percaya maka nasabah akan memakai produk tersebut di bank kepercayaan nasabahnya. Untuk itu Bank Syariah Indonesia harus menjaga kepercayaan nasabahnya terhadap pengelolaan uang dari masyarakat. Bank pada hakikatnya merupakan lembaga yang sangat

mengandalkan kepercayaan masyarakat dalam mengelola dananya.

Yang dapat dilihat dari kegiatannya, yaitu dimana bank melakukan penghimpunan dana dari masyarakat yang mempunyai uang berlebih dan kemudian disalurkan oleh bank dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan. Kepercayaan nasabah bank selain mencakup tentang pengelolaan dana oleh juga didalamnya berkaitan dengan kepercayaan terhadap bagi hasil yang dilakukan antara nasabah dan juga bank sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati. Dimana dari kesepakatan tersebut akan menguntungkan kedua belah pihak yaitu nasabah dan bank. Serta kepercayaan masyarakat tentang pelaksanaan prinsip-prinsip syariah yang diterapkan pada kegiatan operasionalnya apakah berjalan dengan baik atau tidak.

Berdasarkan hasil survey Perencanaan Haji dari Bank Syariah Indonesia (BSI) terdapat 224 responden yang memiliki keinginan menjalankan ibadah haji dan memiliki perencanaan keuangan yang khusus untuk membiayai perjalanan hajinya, yang berbentuk :

- a. Menabung 94%
- b. Membangun Usaha 38%
- c. Investasi emas 17%
- d. Investasi *property* 12%

Dapat disimpulkan bahwa ada banyak cara yang dilakukan untuk membiayai perjalanan haji yang paling banyak diminati yaitu dengan cara menabung sebesar 94% karena menabung adalah cara yang paling aman dilakukan oleh seluruh nasabah. kemudian cara yang kedua dengan membangun usaha sebesar 38% karena dalam membangun usaha merupakan tahap awal investasi karena dari usaha tersebut nanti mendapatkan pendapatan yang mana dari pendapatan tersebut akan dikelola seberapa untungya usaha

dan dari untungnya bisa disisihkan untuk berhaji.

Cara yang ketiga yaitu dengan investasi emas sebesar 17% karena dengan investasi emas harga emas cenderung naik serta jarang mengalami penurunan secara signifikan. Cara keempat yaitu dengan investasi *property* sebesar 12% karena dari *property* ini nanti bisa disewakan untuk menghasilkan keuntungan di masa depan atau *property* tersebut dapat dijual.

Menurut data dari BSI, sebanyak 94% responden memilih untuk menjalankan ibadah haji dengan:

- Orang Tua sebanyak 65%
- Saudara Kandung dan anak sebanyak 39%
- Pasangan sebanyak 36%
- Keluarga besar sebanyak 28%
- Teman sebanyak 9%

Dapat disimpulkan bahwasanya masyarakat Indonesia memiliki keinginan yang besar dalam melaksanakan ibadah haji dengan orang tua. Karena pergi haji dengan orang tua merupakan hal yang sangat ingin dilakukan oleh masyarakat Indonesia.

Menurut *website* Kementerian Agama Republik Indonesia antrian porsi di Indonesia tahun 2023 mencapai berpuluh tahun untuk bisa menunaikan ibadah haji, diantaranya :

Tabel 1
Daftar Tunggu Haji

Wilayah	Kuota	Tahun	Jumlah Pendaftar
Aceh	4.116	34	134.809
Sumatera Utara	7.815	21	154.870
Sumatera Barat	4.331	25	101.402
Sumatera Selatan	6.594	24	148.766
DKI Jakarta	7.412	29	201.262
Jawa Tengah	28.510	32	882.109

Jawa Timur	33.031	35	1.109.996
NTT	629	24	13.977
NTB	4.226	37	150.289
Kalimatan Selatan	3.589	38	132.656

Sumber: Kementerian Agama RI (2023)

Dapat disimpulkan bahwasanya banyak masyarakat Indonesia yang ingin melaksanakan ibadah haji dengan kuota antrian terbatas setiap tahun tetapi jumlah pendaftar yang tinggi.

Untuk meningkatkan kepercayaan nasabah terhadap produk haji ini harus dilakukan pemasaran syariah. Karena Pemasaran syariah merupakan pemasaran tingkat tertinggi yaitu pemasaran spiritual, etika, nilai dan norma yang dianut. Pemasaran berperan dalam Syariah artinya, BSI diharapkan dapat beroperasi secara profesional dalam dunia usaha, karena profesionalisme dapat meningkatkan kepercayaan nasabah.

Berdasarkan data dari Bank Syariah Indonesia, sebesar 94% masyarakat untuk memilih perencanaan keuangannya untuk berhaji dengan cara menabung. Dalam hal ini, berarti masyarakat sudah percaya untuk menabung di BSI Tabungan Haji Indonesia/ BSI Tabungan Haji Muda Indonesia. Dan BSI menawarkan program yaitu Tabungan Perencanaan Haji atau Umrah yang biasa dikenal dengan Tabungan ABATANA (Ayo Berhaji Aman dan Terencana).

Dengan cara mengembangkan nilai produk dari BSI Tabungan Haji Indonesia/ BSI Tabungan Haji Muda Indonesia yaitu dengan melakukan bauran pemasaran yang baik dan benar seperti *product*, *price*, *promotion*, *place*.

PENUTUP

Bank Syariah Indonesia merupakan salah satu lembaga

keuangan yang memiliki produk tabungan haji. Berdasarkan data yang diperoleh dari Kementerian Agama RI, untuk keberangkatan haji diperlukan waktu yang sangat lama dengan banyaknya pendaftar setiap tahunnya tetapi memiliki kuota yang sedikit di setiap provinsinya. Maka dari, apabila memiliki niat untuk beribadah haji maka diperlukan finansial dan kesehatan yang baik. Untuk menunjang finansial tersebut, Bank Syariah Indonesia menawarkan produk Tabungan Haji Indonesia atau Tabungan Haji Muda Indonesia.

Berdasarkan data dari Bank Syariah Indonesia, sebanyak 94% responden memilih untuk menabung di BSI Tabungan Haji. Berarti masyarakat percaya untuk menyimpan uangnya di Bank Syariah Indonesia.

Terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan antara lain, diharapkan kepada Bank Syariah Indonesia agar mempertahankan performa kinerja terhadap nasabah, dan selalu memberikan informasi terbaru kepada nasabah tentang produk Tabungan Haji program ABATANA. Masyarakat hendaknya lebih cakap lagi tentang produk Tabungan Haji.

Bagi peneliti selanjutnya, untuk lebih meningkatkan dan mengembangkan penelitian ini. Serta memperbanyak referensi utama tentang Tabungan Haji di BSI.

REFERENSI

- Al Arif, M. N. (2012). *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Fitriani, A. (2019). *KEPERCAYAAN NASABAH TERHADAP BANK SYARIAH (Studi Kasus BPRS Aman Syariah Sekampung)*. Lampung: NSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO.
- Indonesia, B. S. (2023). *Hasil Survey Perencanaan Haji*. Retrieved from Bank Syariah Indonesia:

- <https://tabunganhajiindonesia.id/perencanaan-haji>
- Indonesia, K. A. (2023, November). *Daftar Tunggu Haji 2023*. Retrieved from Kementerian Agama RI: <https://haji.kemenag.go.id/v5/>
- Ismuadi, A. I. (2022). Strategi Pemasaran Menarik Minat Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji Pada Bank Syariah Indonesia Meulaboh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam*, 106-124.
- Junia, S. (2018). *STRATEGI PEMASARAN PRODUK BSM TABUNGAN MABRUR MELALUI PROGRAM ABATANA DI BANK SYARIAH MANDIRI KC PURWOKERTO*. PURWOKERTO: IAIN PURWOKERTO.
- Rahmawati. (2022). STRATEGI MARKETING MIX PRODUK TABUNGAN Haji. *IAIN PALOPO*, 1-111.
- Ulfa, A. (2021). Dampak Penggabungan Tiga Bank Syariah di Indonesia . *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* , 1101-1106.
- Wiroso. (2011). *Produk Perbankan Syariah*. Jakarta: LPFE Usakti.