

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perbankan di Indonesia menjadi sarana perantara utama bagi masyarakat pada umumnya, yang mana kegunaannya untuk membantu kegiatan-kegiatan ekonomi serta berbagai hal lainnya yang menyangkut tentang hal keuangan. Hal yang menyangkut aktivitas perbankan seperti menabung, peminjaman dana, simpanan giro, deposito, investasi, dan lainnya. Di samping itu bank juga menyediakan jasa penukaran uang, pemindahan uang, setoran tunai serta transfer dari sesama bank maupun ke bank lainnya. Pierson seorang ahli ekonomi dari Belanda menjelaskan bahwasannya bank adalah badan atau lembaga yang menerima kredit. Bank menerima simpanan dari masyarakat dalam bentuk giro, deposito berjangka, dan tabungan.²

Dari penjelasan singkat di atas, dapat dijelaskan secara luas lagi bahwasannya bank merupakan suatu lembaga maupun badan yang bergerak dalam bidang keuangan. Yang mana jika membicarakan tentang bank, maka tidak terlepas dari masalah-masalah yang terlibat dalam hal keuangan, dari bank umum ini dapat dibagi kembali sistem keuntungannya. Bank syariah memang dianjurkan untuk kaum muslim yang menginginkan adanya suatu lembaga yang sistem operasional penyimpanan dan penyaluran uang atau dana yang tidak menggunakan sistem bunga yang aman menghindari unsur riba. Jadi

² Muh Rusdi, Sunarti, Nurrul Fadillah, “ Perbankan Konvensional Vs Perbankan Syariah Dalam Realitas Sosiologisnya “, dalam <https://ejurnal.iainpare.ac.id>, diakses 11 September 2024

bank syariah berdiri dan tumbuh itu dari keinginan adanya suatu lembaga yang tidak mengandung unsur riba dalam sistem operasional kerjanya, yang man aini juga bentuk layanan publik untuk kaum muslim. Apalagi setelah dikeluarkannya fatwa MUI mengenai bunga di bank konvensional itu sama dengan riba, sehingga memunculkan adanya alternatif untuk menghindari adanya riba yang haram didirikanlah bank syariah yang mana kelembagaannya dan operasional kerjanya diatur dalam Undang-undang No. 10 Tahun 1998.

Sebenarnya bank syariah di Indonesia ini penerapannya menyeluruh di semua kawasan dan aspek kehidupan sosial ekonomi masyarakatnya. Bank syariah berdiri dengan membawa landasan Islami yang dicantumkan dalam konsep transaksi keuangan yang sudah dimodifikasi secara modern dan sangat maju sesuai dengan teknologi saat ini serta juga berkonsep keadilan. Bank syariah sesuai dengan prinsip syariah, yaitu prinsip pembagian keuntungan dan kerugian juga diterapkan. Dengan adanya kondisi persaingan bisnis antar bank syariah, ini tentunya mendorong bagi setiap banker untuk menggunakan strategi dalam melakukan promosi yang baik terhadap nasabah agar nasabah baru tertarik dan nasabah yang telah memutuskan membuka rekening di bank syariah tetap terjaga dipertahankan hubungannya. Tentu dengan adanya persaingan yang ketat ini, perbankan syariah yang mana menjadi alternatif dari sistem perbankan konvensional itu juga harus menyediakan kualitas produk yang sama dengan konvensional yang mana sifatnya juga universal bukan hanya untuk umat muslim akan tetapi juga untuk yang non muslim.

Seperti yang telah dijelaskan di atas tadi bahwasannya yang menjadi pelopor berdirinya bank syariah di Indonesia itu adalah Bank Muamalat, yang mana dalam sistem operasional kerjanya dalam bertransaksi dengan nasabah pasti juga disamakan sistem strategi kualitas produk, harga, dan promosi ke nasabahnya. Bahkan lokasi dari Bank Muamalat sendiri di Indonesia³ sekarang ini per 31 Maret 2023 sudah ada 80 kantor cabang, 128 kantor cabang pembantu, dan 27 kantor kas.

Bank Muamalat Indonesia merupakan salah satu pelopor perbankan syariah di Indonesia yang sejak awal pendiriannya turut mendukung pelaksanaan ibadah haji melalui penyediaan produk dan layanan keuangan yang sesuai prinsip syariah. Salah satu produk unggulan yang ditawarkan oleh Bank Muamalat adalah tabungan iB Hijrah Haji, yang ditujukan untuk memfasilitasi masyarakat dalam merencanakan dan mempersiapkan keberangkatan ibadah haji sejak dini. Produk ini tidak hanya memberikan kemudahan dalam penyetoran dana secara berkala, tetapi juga secara otomatis terhubung dengan sistem pendaftaran haji di SISKOHAT Kementerian Agama setelah saldo mencapai jumlah minimum yang disyaratkan, yakni sebesar Rp25.000.000,-⁴ Dengan kerja sama resmi antara Bank Muamalat dan Kementerian Agama, nasabah tidak perlu melakukan proses pendaftaran manual ke kantor kementerian karena pihak bank telah memiliki akses

³ OJK, “Daftar Alamat Kantor Pusat Bank Umum dan Syariah”, dalam <https://ojk.go.id>, diakses 11 September 2024

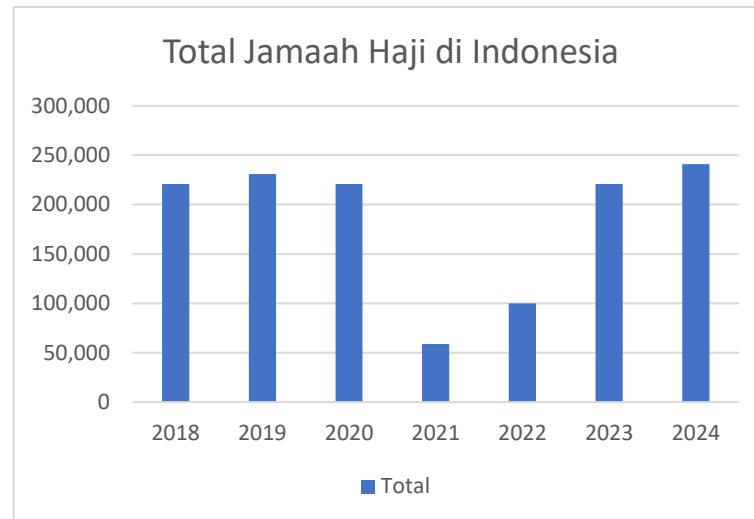
⁴ Bank Muamalat Indonesia. Produk Tabungan iB Hijrah Haji. Diakses pada 3 Mei 2025 dari <https://www.bankmuamalat.co.id/id/tabungan-iB-hijrah>

langsung ke sistem pendaftaran haji nasional.⁵ Hal ini menunjukkan bahwa Bank Muamalat tidak hanya berperan sebagai lembaga keuangan, tetapi juga sebagai fasilitator utama dalam membantu masyarakat menjalankan ibadah haji secara terencana, aman, dan sesuai syariah.

Ibadah haji merupakan rukun Islam kelima yang wajib dilaksanakan oleh umat Muslim yang mampu, baik secara fisik, finansial, maupun administratif. Namun, seperti yang kita lihat saat ini, jumlah antrean jemaah haji di Indonesia sangat banyak dan memerlukan waktu tunggu yang sangat lama, bahkan mencapai belasan hingga puluhan tahun. Kondisi ini mendorong sebagian besar orang tua untuk mulai merencanakan ibadah haji anaknya sejak dini, salah satunya dengan cara membuka tabungan haji lebih awal agar bisa memperoleh nomor porsi dan mempercepat masuknya ke dalam kuota keberangkatan.

⁵ Kementerian Agama Republik Indonesia. (2022). SISKOHAT dan Sistem Pendaftaran Haji. Diakses pada 3 Mei 2025 dari <https://haji.kemenag.go.id/v5/siskohat>

Grafik 1.1
Jumlah Jamaah Haji di Indonesia



Sumber : Lokadata⁶

Di Indonesia sendiri tercatat tahun 1439 H/2018 M sejumlah 221.000 orang yang terdiri dari kouta haji reguler sebanyak 204.000 orang dan kouta haji khusus sebanyak 17.000 orang. Di tahun 1440 H/ 2019 M sejumlah 231.000 orang jamaah haji, kemudian di tahun 1441 H/ 2020 M ⁷sejumlah 221.000 orang, jumlah tersebut terdiri dari 203.320 jamaah haji reguler dan 17.680 jamaah haji khusus. Kemudian di tahun 1442 H/ 2021 M tercatat ⁸58.745 jamaah haji. Selanjutnya di tahun 1443 H/ 2022 M tercatat 100.051 orang. Serta dilansir bahwasannya 1444 H/ 2023 M berjumlah 221.000 orang, terdiri atas 203.320 kouta haji reguler dan 17.680 kouta haji khusus dan pada

⁶ Lokadata, “Jumlah Haji Indonesia 2010-2020”, <https://lokadata.beritagar.id/>, diakses 11 September 2024

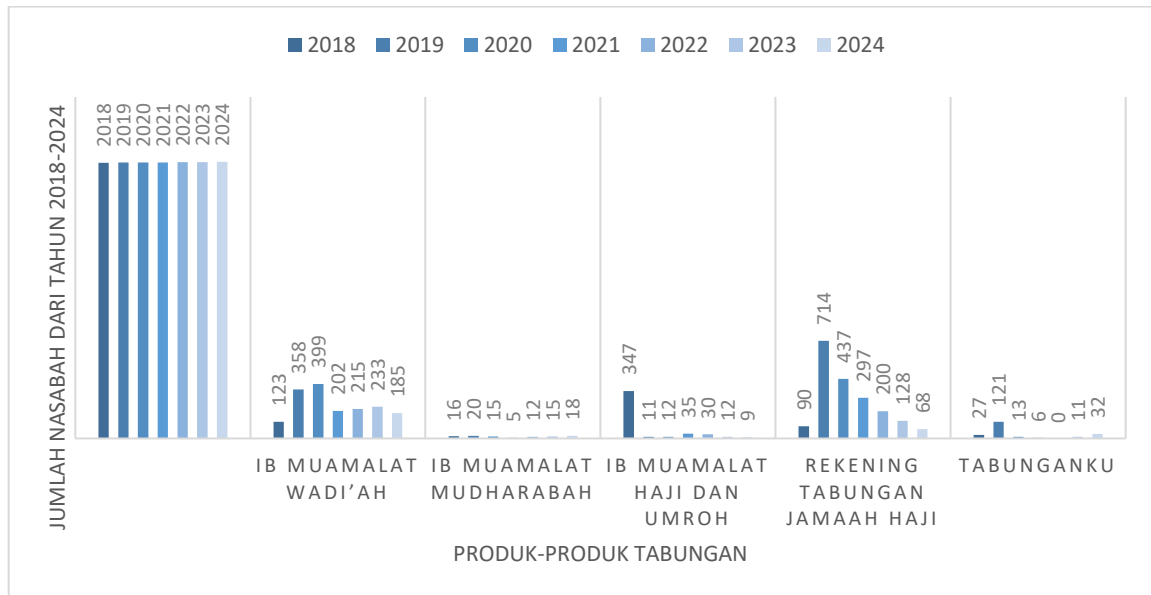
⁷ Lokadata, “Jumlah Haji Indonesia 2010-2020”, <https://lokadata.beritagar.id/>, diakses 11 September 2024

⁸ Cindy Mutia anur, “Jumlah jemaah RI yang berangkat haji tahun 2021-2023 “, dalam <https://databoks.katadata.co.id/>, diakses 11 September 2024

tahun 2024 terdiri atas 241.000 jamaah yang terdiri dari 213.320 jamaah haji reguler dan 27.680 jamaah haji khusus.

Berdasarkan data ini, tentu menjadi sorotan bahwasannya di Indonesia banyak umat muslim yang menunaikan ibadah haji, yang mana dalam bentuk layanannya Bank Muamalat juga menyediakan layanan tabungan haji bagi umat muslim bagi orang dewasa dan anak-anak yang akan melakukan simpanan tabungan haji, Bank Muamalat itu salah satu bank yang berkomitmen memfasilitasi nasabah dalam hijrah haji dan penerima setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS-BPIH), yang terdaftar di SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) Kementerian Agama Republik Indonesia. Terlebih dengan adanya perkembangan zaman di daerah Blitar sekarang ini anak-anak sudah bisa membuka rekening tabungan iB Hijrah haji di Bank Muamalat Indonesia dengan persetujuan orang tua melalui yayasan pendidikan SMP Pondok Pesantren Modern As- Syuja'iyah Blitar. Tentu hal ini juga menjadi hal yang menarik perhatian di kalangan masyarakat Blitar dan bisa meningkatkan kepercayaan bagi nasabah yang membuka rekening baru di Bank Muamalat Indonesia dan nasabah lama yang akan semakin percaya dengan Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Blitar.

Gambar 1.2
Laporan Data Jumlah Nasabah Rekening Tabungan di Bank Muamalat
Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar
Periode 2018-2024



Sumber data: Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Blitar

Berdasarkan data grafik jumlah nasabah rekening tabungan di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar periode 2018 hingga 2024, terlihat adanya peningkatan signifikan pada sebagian besar produk tabungan syariah yang ditawarkan. Produk tabungan Muamalat *Wadi'ah*, yang menggunakan akad titipan tanpa bagi hasil, mencatat jumlah nasabah tertinggi dan menunjukkan tren kenaikan yang stabil dari tahun ke tahun. Hal ini mengindikasikan bahwa nasabah masih menaruh kepercayaan tinggi terhadap produk tabungan yang bersifat aman dan bebas potongan. Sementara itu, produk Muamalat Mudharabah yang menggunakan skema bagi hasil juga mengalami peningkatan, meskipun tidak setinggi *Wadi'ah*, namun tetap

menunjukkan tren positif sebagai pilihan alternatif yang memberikan keuntungan syariah.

Produk tabungan Haji dan Umroh menunjukkan peningkatan jumlah nasabah secara bertahap, mencerminkan kesadaran masyarakat untuk mempersiapkan ibadah sejak dini, khususnya melalui lembaga keuangan syariah. Hal ini selaras dengan pertumbuhan signifikan pada jumlah rekening Tabungan Jemaah Haji, yang mulai meningkat tajam khususnya pada tahun 2023 dan 2024. Peningkatan ini menunjukkan bahwa semakin banyak masyarakat yang telah memenuhi setoran minimum untuk mendapatkan porsi keberangkatan haji.

Produk Tabunganku juga menunjukkan tren peningkatan, meskipun tidak secepat produk lain, namun tetap diminati karena kemudahan persyaratan dan setoran awal yang ringan. Secara keseluruhan, grafik ini mengindikasikan bahwa minat masyarakat Blitar terhadap produk perbankan syariah, terutama yang berkaitan dengan persiapan ibadah haji, mengalami perkembangan yang cukup pesat dalam kurun waktu tujuh tahun terakhir.

Gambar 1.3
Laporan Data Jumlah Nasabah Rekening Tabungan Haji di Bank Muamalat
Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar
Periode 2018-2024



Sumber data: Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Blitar

Berdasarkan Gambar 1.3, terlihat adanya fluktuasi jumlah nasabah rekening tabungan haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar selama periode 2018 hingga 2024. Pada tahun 2018, jumlah nasabah masih tergolong rendah, namun mengalami peningkatan yang sangat signifikan pada tahun 2019. Kenaikan tajam ini menunjukkan adanya minat yang tinggi dari masyarakat untuk membuka tabungan haji pada tahun tersebut. Namun, tren tersebut tidak berlangsung lama. Mulai tahun 2020 hingga 2024, jumlah nasabah mengalami penurunan secara bertahap setiap tahunnya. Fenomena ini menjadi semakin menarik ketika dikaitkan dengan perilaku masyarakat dalam merencanakan ibadah haji, situasi ekonomi, serta dampak dari pandemi COVID-19 yang mungkin memengaruhi kemampuan masyarakat untuk menabung. Penurunan yang terjadi secara konsisten ini dapat menjadi indikator

adanya perubahan preferensi atau hambatan dalam pengelolaan keuangan masyarakat, khususnya dalam konteks persiapan ibadah haji.

Dalam dunia pemasaran jasa, khususnya dalam sektor perbankan syariah, pemahaman mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan konsumen menjadi hal yang sangat penting. Keputusan orang tua dalam menyetujui anak menjadi nasabah baru tabungan iB Hijrah Haji di Bank Muamalat KCP Blitar bukanlah keputusan yang sederhana. Hal ini dipengaruhi oleh sejumlah variabel yang saling berkaitan, yaitu kualitas produk, harga, dan promosi. Ketiga variabel ini secara teoritis dan empiris terbukti mampu membentuk persepsi, minat, hingga keputusan akhir konsumen dalam memilih suatu produk atau layanan keuangan.⁹

Kualitas produk merupakan faktor utama yang dilihat dari persepsi konsumen terhadap sejauh mana sebuah produk atau layanan mampu memenuhi harapan orang tua. Dalam konteks tabungan iB Hijrah Haji, kualitas produk mencakup berbagai aspek seperti kejelasan fitur produk, kepastian akan proses pendaftaran haji melalui SISKOHAT, transparansi akad syariah (akad *mudharabah* atau *wadiah*), kemudahan transaksi, serta ketersediaan layanan pendukung seperti mobile banking dan layanan pelanggan.¹⁰ Produk dengan kualitas yang baik akan memberikan kepercayaan yang tinggi bagi orang tua untuk menitipkan dana atas nama anak mereka. Bank Muamalat melalui produk iB Hijrah Haji dinilai memiliki standar kualitas produk yang mumpuni,

⁹ Kotler, P., & Keller, K. L. "*Marketing Management (15th ed.)*". Pearson Education. 2016.

¹⁰ Sari, L. M. "*Pengaruh Kualitas Produk dan Promosi terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah*", Jurnal Perbankan Syariah, 2022, Vol.7 No.2, hlm. 130–140.

di mana nasabah dapat menabung secara fleksibel, terencana, dan sesuai prinsip syariah, sehingga menjadi salah satu alasan utama orang tua menyetujui anak untuk membuka rekening tersebut.¹¹

Harga dimaknai sebagai seluruh biaya yang ditanggung konsumen dalam menggunakan produk tabungan haji, baik itu setoran awal, biaya administrasi, maupun biaya tidak langsung lainnya. Dalam produk iB Hijrah Haji, Bank Muamalat menetapkan setoran awal yang relatif terjangkau, serta membolehkan nasabah menabung secara bertahap sampai mencapai batas minimal Rp25 juta sebagai syarat pendaftaran haji resmi.¹² Harga yang kompetitif menjadi pertimbangan penting bagi orang tua, terutama dari kalangan menengah ke bawah, dalam menentukan kesiapan membuka rekening haji atas nama anak. Sebaliknya, apabila harga dianggap terlalu tinggi atau tidak sebanding dengan manfaat, maka hal tersebut dapat menghambat pengambilan keputusan. Oleh karena itu, harga yang terjangkau dan sesuai ekspektasi konsumen akan mendorong keputusan yang lebih positif dari pihak orang tua.

Promosi menjadi alat komunikasi utama antara lembaga perbankan dan target pasarnya. Promosi yang dilakukan Bank Muamalat untuk produk iB Hijrah Haji meliputi kegiatan edukatif di sekolah atau pesantren, pembagian brosur, pelatihan literasi keuangan syariah, serta pendekatan langsung melalui

¹¹ Bank Muamalat Indonesia. "*Profil Produk Tabungan iB Hijrah Haji*". Diakses pada 10 Mei 2025 Pukul 10.00 WIB melalui website <http://www.bankmuamalat.co.id>

¹² Anwar, M. "*Analisis Faktor Harga dalam Keputusan Pemilihan Produk Perbankan Syariah*", Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis, 2021, Vol.1 No.6, hlm. 65–72.

pertemuan wali murid di Pondok Pesantren As Syuja'iyah Blitar.¹³ Promosi yang bersifat persuasif dan informatif akan membentuk pemahaman orang tua tentang urgensi menabung haji sejak dini, serta meyakinkan mereka tentang keamanan dan manfaat dari produk tabungan tersebut. Promosi yang tepat sasaran juga dapat membangun citra positif bank di tengah masyarakat. Dengan demikian, promosi memiliki pengaruh yang signifikan dalam membentuk sikap dan keputusan orang tua terhadap layanan perbankan syariah, khususnya tabungan haji.

Keputusan orang tua dalam menyetujui anak menjadi nasabah baru merupakan bentuk final dari serangkaian proses psikologis dan ekonomi, mulai dari kesadaran terhadap produk, pertimbangan terhadap manfaat dan risiko, hingga munculnya keyakinan dan komitmen untuk mengambil tindakan.¹⁴ Dalam hal ini, keputusan tersebut tidak hanya mencerminkan pertimbangan finansial, tetapi juga mengandung dimensi spiritual dan sosial. Orang tua ingin memastikan bahwa anak mereka memiliki akses terhadap porsi keberangkatan haji sejak usia dini, mengingat panjangnya antrean yang bisa mencapai 15–20 tahun ke depan.¹⁵ Dengan menyetujui anak membuka rekening iB Hijrah Haji, orang tua tidak hanya melakukan tindakan ekonomi, melainkan juga bentuk investasi spiritual jangka panjang.

¹³ Yuliana, T. "Peran Promosi dalam Meningkatkan Minat Menabung Produk Haji", Jurnal Komunikasi Islam, 2021, Vol. 1 No.9, hlm. 44–51.

¹⁴ Engel, J. F., Blackwell, R. D., & Miniard, P. W. *Consumer Behavior*. Dryden Press, 1995.

¹⁵ Kementerian Agama RI. "Data Antrean Keberangkatan Haji Nasional 2023". haji.kemenag.go.id

Hubungan antarvariabel tersebut dapat dijelaskan secara integratif. Kualitas produk membentuk kepercayaan terhadap produk, harga menciptakan rasa keterjangkauan, dan promosi membentuk pemahaman serta citra positif terhadap produk. Ketiga variabel tersebut jika saling mendukung akan menciptakan dorongan kuat dalam pengambilan keputusan. Sebaliknya, apabila salah satu variabel dinilai rendah, maka akan menghambat keputusan orang tua. Dalam banyak kasus, orang tua yang merasa produk tabungan ini berkualitas namun tidak mendapatkan informasi yang memadai (promosi kurang), cenderung menunda keputusan atau bahkan ragu untuk melanjutkan.

Penelitian terdahulu oleh Sari menunjukkan bahwa kualitas produk dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan konsumen dalam memilih produk tabungan haji di bank syariah.¹⁶ Sementara itu, studi oleh Anwar juga mengonfirmasi bahwa harga yang kompetitif dan sesuai daya beli masyarakat merupakan faktor penentu dalam keputusan menabung di daerah perdesaan.¹⁷

Dari latar belakang diatas, menjadi semakin menarik ketika dikaitkan dengan perilaku orang tua santri kelas 7–9 di Pondok Pesantren As Syuja'iyah Blitar yang mulai mendaftarkan tabungan iB Hijrah Haji untuk anak-anak mereka. Keputusan tersebut tidak hanya dilandasi oleh niat ibadah, tetapi juga oleh berbagai pertimbangan lain seperti kualitas produk perbankan syariah, harga (dalam hal ini setoran dan biaya terkait), serta promosi yang ditawarkan

¹⁶ Sari, L. M. "Pengaruh Kualitas Produk dan Promosi terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah", Jurnal Perbankan Syariah, 2022, Vol.1 No.7, hlm. 130–140.

¹⁷ Anwar, M. "Analisis Faktor Harga dalam Keputusan Pemilihan Produk Perbankan Syariah", Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis, 2021, Vol. 1 No. 6, hlm. 65–72.

oleh pihak bank. Ketiga variabel tersebut (kualitas produk, harga, dan promosi) menjadi faktor yang membentuk suatu dasar pengambilan keputusan oleh nasabah dalam memilih produk tabungan haji syariah. Berdasarkan diuraikan tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang tabungan iB hijrah haji yang ada pada Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Blitar dengan judul **“Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Orang Tua Dalam Menyetujui Anak Menjadi Nasabah Baru Tabungan IB Hijrah Haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan rumusan masalah dalam penelitian ini, maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Belum diketahui apakah kualitas produk tabungan iB Hijrah Haji berpengaruh signifikan terhadap keputusan orang tua dalam menyetujui anak menjadi nasabah baru di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.
2. Masih perlu diteliti sejauh mana harga atau biaya yang dikenakan pada produk tabungan iB Hijrah Haji memengaruhi keputusan orang tua dalam memberikan persetujuan kepada anak untuk menjadi nasabah.
3. Belum ada kepastian apakah promosi yang dilakukan oleh pihak bank secara efektif memengaruhi keputusan orang tua untuk membuka rekening tabungan haji atas nama anak mereka.

4. Diperlukan pembuktian apakah kualitas produk, harga, dan promosi secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan orang tua dalam menyetujui anak menjadi nasabah baru tabungan iB Hijrah Haji di Bank Muamalat Indonesia KCP Blitar.

C. Rumusan masalah:

1. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan orang tua dalam menyetujui anak menjadi nasabah baru tabungan iB Hijrah Haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar?
2. Apakah harga berpengaruh keputusan orang tua dalam menyetujui anak menjadi nasabah baru tabungan iB Hijrah Haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar?
3. Apakah promosi berpengaruh keputusan orang tua dalam menyetujui anak menjadi nasabah baru tabungan iB Hijrah Haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar?
4. Apakah kualitas produk, harga, dan promosi secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan orang tua dalam menyetujui anak menjadi nasabah baru tabungan iB Hijrah Haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk menguji pengaruh kualitas produk terhadap keputusan orang tua dalam menyetujui anak menjadi nasabah baru tabungan iB hijrah haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

2. Untuk menguji pengaruh harga terhadap keputusan orang tua dalam menyetujui anak menjadi nasabah baru tabungan iB hijrah haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.
3. Untuk menguji pengaruh promosi terhadap keputusan orang tua dalam menyetujui anak menjadi nasabah baru tabungan iB hijrah haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.
4. Untuk menguji pengaruh kualitas produk, harga, dan promosi secara bersama-sama terhadap keputusan orang tua dalam menyetujui anak menjadi nasabah baru tabungan iB hijrah haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

E. Kegunaan Penelitian

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat berguna dengan baik secara teoritis maupun secara praktis dan ke depannya menjadi inspirasi untuk penelitian lainnya. Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini yang berjudul “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Promosi Terhadap Keputusan Orang Tua Dalam Menyetujui Anak Menjadi Nasabah Baru Tabungan IB Hijrah Haji Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar” diharapkan dapat menjadi referensi oleh pihak yang ingin melakukan penelitian sejenis, serta bisa digunakan sebagai bahan pertimbangan dan masukan. Adapun harapan peneliti dengan adanya penelitian ini dapat menunjukkan pengaruh atau hubungan antara kualitas produk, harga, dan promosi terhadap keputusan

orang tua dalam menyetujui anak menjadi nasabah baru tabungan iB hijrah haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

2. Secara Praktis

a. Bagi Bank Muamalat Indonesia

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan akan menghasilkan sesuatu yang berguna bagi institusi terkait dengan permasalahan ekonomi yang mana nantinya dapat menentukan kebijakan yang tepat. Sekaligus memperbaiki apabila ada kekurangan dan kelemahannya. Khususnya pada keputusan orangtua memberikan persetujuan terhadap anak menjadi nasabah tabungan haji seperti kualitas produk, harga, dan promosi.

b. Bagi masyarakat

Dengan adanya penelitian ini, sebagai bahan tambahan informasi bahwa tidak hanya variabel kualitas produk, harga, dan promosi bank yang dapat mempengaruhi keputusan orang tua menyetujui anak menjadi nasabah menabung pada produk tabungan iB hijrah haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar pada santri SMP Pondok Pesantren Modern As Syuja'iyah Blitar. Dengan memilih Bank Muamalat Indonesia dalam melakukan tabungan haji, maka kita akan terhindar dari riba, dan tentunya perjalanan hijrah haji akan lebih khidmat karena Allah SWT akan selalu meridhai kita jika dalam jalan yang benar dengan menghindari unsur riba. Sebab pada dasarnya banyak kerugian yang didapat dari riba.

c. Bagi Nasabah

Penelitian ini memiliki kegunaan praktis yang signifikan bagi para nasabah, khususnya orang tua yang mempertimbangkan untuk membuka Tabungan iB Hijrah Haji bagi anak-anak mereka di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar. Hasil penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan finansial keluarga, terutama dalam menilai apakah kualitas produk, harga, dan promosi yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan nilai-nilai syariah yang mereka anut. Dengan pemahaman yang lebih baik terhadap fitur dan manfaat produk, orang tua akan semakin yakin untuk memilih tabungan syariah yang aman, terencana, dan sesuai dengan tujuan ibadah di masa depan. Selain itu, penelitian ini membantu nasabah dalam memahami sejauh mana biaya atau setoran yang dikenakan sebanding dengan manfaat yang ditawarkan, serta sejauh mana promosi yang dilakukan oleh pihak bank mampu memberikan informasi yang relevan dan meyakinkan. Tidak hanya itu, temuan dari penelitian ini juga mendorong orang tua untuk lebih sadar akan pentingnya perencanaan keuangan anak sejak dini dan memotivasi peran aktif keluarga dalam memberikan edukasi finansial berbasis syariah. Dengan demikian, nasabah akan merasa lebih percaya dan loyal terhadap produk-produk bank syariah, khususnya Tabungan iB Hijrah Haji, karena keputusan mereka telah didasarkan pada informasi yang ilmiah dan objektif.

d. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan, masukan, dan referensi untuk melakukan penelitian terutama yang berkaitan dengan kualitas produk, harga, dan promosi terhadap keputusan orang tua dalam menyetujui anak menjadi nasabah baru tabungan iB hijrah haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar. Selain penelitian ini, tentu masih banyak faktor lain yang dapat digunakan oleh peneliti selanjutnya, maka dari itu peneliti menyarankan agar peneliti selanjutnya menggunakan faktor lain sebagai bahan penelitiannya.

F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian

1. Ruang Lingkup

Objek penelitian ini yakni pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar. Variabel penelitian ini terdiri dari tiga variabel independen yakni kualitas produk (X_1), harga (X_2), dan promosi (X_3), satu variabel dependen yaitu keputusan orang tua menyetujui anak menjadi nasabah baru tabungan iB hijrah haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar (Y_4). Data penelitian yang digunakan dalam penelitian ini dari tahun 2018 hingga tahun 2024.

2. Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan pada penelitian ini berfokus pada variabel kualitas produk, harga, dan promosi yang mengukur besarnya pengaruh dan signifikansi terhadap variabel keputusan orang tua menyetujui anak menjadi

nasabah baru tabungan iB hijrah haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

G. Penegasan Istilah

Untuk menghindari terjadinya pembahasan yang melebar, kesalahpahaman interpretasi serta memudahkan pemahaman tentang judul tersebut di atas, maka peneliti merasa perlu untuk memberikan penegasan istilah yang terdapat dalam judul ini:

1. Kualitas Produk

Kata kualitas produk mempunyai arti kemampuan suatu barang untuk memberikan hasil atau kinerja yang sesuai bahkan melebihi dari apa yang diinginkan oleh pelanggan¹⁸. Kualitas produk adalah kapabilitas produk untuk dijalankan semua kegunaannya, terliput ketahanan, keunggulan, akurasi yang dihasilkan, kesederhanaan pengoperasian dan perombakan, dan atribut lainnya yang berharga.¹⁹

2. Harga

Harga adalah “ *The amount of money charger for a product or service, the sum of the values that customers exchange for the benefit of having or using the product or service*” yang artinya jumlah uang yang

¹⁸ Iskan Aryo Nugroho, “ Pengaruh Kualitas Produk, Citra Merk, dan Pemasaran Online Terhadap Keputusan Pembelian “ dalam <https://ejournal3.undip.ac.id>, diakses 11 September 2024

¹⁹ Y. Rahmawati & S. Nilowardono, “ The Effect Of Product Quality, Brand Trust, Price And Sales Promotion On Purchase Decisions On Royal Residence Surabaya (Case Study In PT. Propnex Realti Visit) “, International Journal Of Integrated Education, Engineering And Business, Vol 1, 2018, Hal. 1-10

dibebankan untuk suatu produk atau jumlah nilai yang ditukar pelanggan untuk kepentingan memiliki atau menggunakan suatu produk.²⁰

3. Promosi

Promosi adalah segala bentuk komunikasi yang digunakan untuk menginformasikan (*to inform*), membujuk (*to persuade*), dan mengingatkan (*to remind*) pasar sasaran tentang produk yang dihasilkan organisasi, individu ataupun rumah tangga.²¹

4. Keputusan

Keputusan adalah suatu proses pemikiran tentang suatu masalah atau problema untuk menjawab pertanyaan apa yang harus diperbuat guna mengatasi masalah tersebut, dengan menjatuhkan pilihan pada suatu alternatif.²²

5. Nasabah

Nasabah merupakan individu maupun perusahaan yang mendapatkan manfaat atau produk dan jasa dari sebuah perusahaan perbankan, meliputi kegiatan pembelian, penyewaan, serta layanan jasa.²³

²⁰ Philip Kotler dan Armstrong, “Prinsip – Prinsip Pemasaran”, Edisi 12, 2015, New Jersey, Prentice- Hall Published

²¹ Apriwati Sholihat, “Pengaruh Promosi Penjualan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian di Krema Koffie”, Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau, dalam <https://www.neliti.com/publications/204752/pengaruh-promosi-penjualan-dan-kualitas-pelayanan-terhadap-keputusan-pembelian-d> diakses 1 Oktober 2024

²² Dr. Rizki Amalia, “Teknik Pengambilan Keputusan”, dalam <https://eprints2.ipdn.ac.id/id>, diakses 11 September 2024

²³ Mislah Hayati Nasution, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Internet Banking”. Jurnal Nisbah. Volume 1 Nomor 1, 2015, halaman 3.

6. Tabungan IB Hijrah Haji

Tabungan haji adalah tabungan dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* yang ditujukan untuk keperluan ibadah haji bagi masyarakat muslim Indonesia baik anak-anak maupun dewasa. Tabungan ini dapat membantu nasabah merencanakan ibadah haji sesuai dengan kemampuan keuangan dan waktu yang diinginkan.²⁴

7. Bank Muamalat Indonesia

Bank Muamalat Indonesia adalah bank pertama di Indonesia berdiri 1 November 1991 Masehi yang menggunakan konsep perbankan secara syariah. Yang mana dalam aktivitasnya meninggalkan masalah riba, dengan kata lain bank yang berkonsep syariah ini memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.

Tegasnya, maksud dari judul proposal penelitian “Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Orang Tua Dalam Menyetujui Anak Menjadi Nasabah Baru Tabungan IB Hijrah Haji Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar” ini adalah penelitian yang mengkaji tentang pengaruh kinerja suatu barang (produk) yang sifatnya lebih dari yang diharapkan, kegiatan yang memenuhi fasilitas hak orang lain, dan upaya promosi produk segala hal yang berhubungan dengan bank baik internal maupun eksternalnya terhadap keputusan memilih suatu

²⁴ Yuliana, T. "Peran Promosi dalam Meningkatkan Minat Menabung Produk Haji", Jurnal Komunikasi Islam, 2021, Vol. 1 No.9, hlm. 44–51.

individu maupun perusahaan yang mana menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

H. Sistematika penulisan Skripsi

Dalam penulisan skripsi ini ada 6 (enam) pembahasan dimana setiap bab terdiri dari sub-sub bab sebagai perinciannya, dan untuk menghasilkan suatu pembahasan yang sistematis antara pembahasan skripsi ini bisa mendapat gambaran yang jelas dan menyeluruh, maka perlu pembahasan yang benar-benar mengarah pada bagian pembahasan. Karena itu perlu kiranya bagi peneliti untuk membuat sistematika penulisan skripsi. Sistematika penulisan skripsi ini menggunakan buku pedoman skripsi Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Bagian awal terdiri dari halaman sampul depan, halaman judul, halaman pengesahan, motto hidup, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran, dan abstrak. Adapun sistematika pembahasan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Memberikan gambaran secara singkat apa yang akan dibahas dalam penelitian ini. Berisi sub bab pembahasan mengenai A. Latar Belakang Masalah, B. Rumusan Masalah, C. Tujuan Penelitian, D. Manfaat penelitian, E. Ruang lingkup dan keterbatasan penelitian, F. Penegasan istilah, G. Sistematika Penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini berisi pembahasan mengenai semua variabel yang akan diteliti berdasarkan teori apa saja yang digunakan guna membahas variabel yang ada pada penelitian dan penelitian terdahulu berupa kajian pustaka, terdiri dari: Landasan teori, Penelitian Terdahulu, dan Kerangka Berfikir (paradigma).

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini berisi pembahasan sub bab mengenai: pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, populasi, sampling dan sampel penelitian data dan sumber data, variabel dan skala pengukurannya, teknik analisis pengumpulan data, pengecekan keabsahan data, tahap-tahap penelitian.

BAB IV: HASIL PENELITIAN

Pada bab ini terdiri dari : A. Gambaran Umum yang berisikan deskripsi data dan pengujian hipotesis, B. Temuan Penelitian yang diperoleh peneliti mengenai pengaruh kualitas produk, harga, dan promosi terhadap keputusan orang tua dalam menyetujui anak menjadi nasabah baru tabungan iB hijrah haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

BAB V: PEMBAHASAN

Dalam bab ini memuat keterkaitan antara pola – pola, kategori-kategori dan dimensi – dimensi, posisi temuan atau teori yang ditemukan terhadap teori – teori temuan sebelumnya, serta intepretasi dari temuan teori yang diungkapkan dari lapangan (*Grounded Theory*). Yang akan dibahas mengenai pengaruh kualitas produk, harga, dan promosi terhadap keputusan orang tua

dalam menyetujui anak menjadi nasabah baru tabungan iB hijrah haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

BAB VI: PENUTUP

Pada bab ini terdiri dari : A. Kesimpulan dan B. Saran. Bagian akhir terdiri dari : (a) Bahan Rujukan, (b) Lampiran-Lampiran, (c) Daftar Riwayat Hidup.