

**MINAT MASYARAKAT DALAM MEMILIH PRODUK UMROH DI BNI  
SYARIAH  
(Studi Pada Masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng Bengkulu)**



**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

**OLEH :**

**ANISAH MAWAHDAH**  
**NIM: 1611140070**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU  
BENGKULU, 2020 M/1441 H**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang di tulis oleh Anisah Mawahdah, NIM 1611140070 dengan judul "Minat Masyarakat Dalam Memilih Produk Umroh Di BNI Syariah (Studi Pada Masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng Bengkulu)", Program Studi Perbankan Syariah, Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai arahan dan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, Februari 2020 M  
Jumadil Akhir 1441 H

Pembimbing I



**Dr. Nurul Hak, M.A.**  
NIP. 196606161995031002

Pembimbing II



**Yunida Een Frivanti, M.Si**  
NIP. 198106122015032003





**KEMENTERIAN AGAMA RI**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171 Fax. (0736) 51771 Bengkulu**

**HALAMAN PENGESAHAN**

Skripsi yang berjudul **“Minat Masyarakat Dalam Memilih Produk Umroh Di BNI Syariah (Studi Pada Masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng Bengkulu)”**6, oleh Anisah Mawahdah NIM : 1611140070. Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada :

Hari : Jumat

Tanggal : 28 Februari 2020/ 04 Rajab 1441 H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Bengkulu, 02 Maret 2020 M  
07 Rajab 1441 H

Ketua

Dr. Nurul Hak, M.A  
NIP. 196606161995031002

Tim Sidang Munaqasyah

Sekretaris

Yunida Een Frivanti, M.Si  
NIP. 198106122015032003

Penguji I

Dr. Khairuddin Wahid, M.Ag  
NIP. 196711141993631002

Penguji II

H. Makmur, Lc. MA  
NIDN. 2004107601

Mengetahui,



Dr. Asnani, MA  
NIP. 197304121998032003

## SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul **“Minat Masyarakat Dalam Memilih Produk Umroh Di Perbankan Syariah (Studi Pada Masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng Bengkulu)”**, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran, dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya ataupun pendapat yang telah ditulis atau dipublikasi orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan didalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya yang sesuai dengan norma dan ketentuan berlaku.

Bengkulu, Februari 2020 M  
Jumadil Akhir 1441 H

Mahasiswa yang menyatakan





**Anisah Mawahdah**  
NIM.1611140070

## MOTTO

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾ فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ﴿٧﴾ وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ ﴿٨﴾

*Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan.  
Maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan),  
tetaplah bekerja keras untuk urusan yang lain, dan hanya  
kepada Tuhanmulah engkau berharap*

*(QS. Al-Insyirah : 6-8)*

*Hidup ini seperti mengayuh sepeda. Agar tetap seimbang,  
kau harus terus bergerak.*

*(Albert Einstein)*

*Tidak ada jalan mudah menuju keberhasilan dan kesuksesan,  
kita harus melewati lembah gelap menyeramkan dan  
berbagai rintangan, semua itu harus dilalui sebelum  
akhirnya kita akan meraih puncak kebahagiaan.*

*(Anisah Mawahidah)*

## KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum warrahmatullahiwabarakatuh*

Alhamdulillah segala puji dan syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT karena atas limpahan rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Minat Masyarakat Dalam Memilih Produk Umroh Di Perbankan Syariah (Studi Pada Masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng)”.

Shalawat dan salam semoga tetap senantiasa dilimpahkan kepada junjungan dan uswatun hasanah kita yaitu baginda Nabi Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam Prodi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu .

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak lepas dari adanya bimbingan, motivasi dan bantuan berbagai pihak, untuk itu penulis menghaturkan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Surajuddin. M., M.Ag, MH selaku Rektor IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Desi Asnaini, MA selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam

4. Yosy Arisandy, MM selaku Ketua Jurusan Prodi Perbankan Syariah
5. Dr. Nurul Hak, MA selaku Pembimbing I yang telah banyak memberikan bantuan dan arahan dalam penulisan skripsi ini.
6. Yunida Een Friyanti, M.Si selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan bantuan dan arahan dalam penulisan skripsi ini
7. Kedua orang tuaku yang selalu mendoakan kesuksesanku dan mensupport segala urusanku.
8. Bapak dan Ibu Dosen, Staff dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing selama ini.
9. Semua pihak yang telah membantu penulis yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis juga menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca umumnya.

Bengkulu, Februari 2020 M  
1441 H

**Anisah Mawahdah**  
**NIM. 1611140070**



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
SURAT PERNYATAAN PLAGIASI .....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	iv
HALAMAN PERNYATAAN .....	v
MOTTO .....	vi
PERSEMBAHAN .....	vii
ABSTRAK .....	x
KATA PENGANTAR .....	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	7
C. Rumusan Masalah .....	7
D. Tujuan Penelitian .....	8
E. Kegunaan Penelitian.....	8
F. Penelitian Terdahulu .....	9
G. Metode Penelitian.....	14
H. Sistematika Penulisan .....	23
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b>	
A. Minat .....	25
B. Masyarakat .....	33
C. Minat Masyarakat.....	35
D. Ibadah Umroh .....	36
E. Pengertian Bank Syariah .....	38
F. Tabungan Haji dan Umroh.....	41
G. Produk Umroh di Bank BNI Syariah .....	44



### **BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

A. Gambaran Umum Masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng	
1. Gambaran Umum Masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng .....	48
2. Keadaan Sosial Ekonomi .....	48
3. Keadaan Sosial Budaya .....	49
4. Keadaan Sosial Keagamaan .....	49
B. Deskripsi Lokasi Penelitian	
1. Lokasi Penelitian .....	50
2. Data Penduduk .....	53
3. Keadaan Pendidikan .....	54
4. Keadaan Saran dan Prasarana .....	55

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Deskripsi Responde .....	56
B. Hasil Penelitian .....	60
C. Pembahasan .....	72

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	75
B. Saran .....	76

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

### A. DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Ketua RW dan RT Kelurahan Kebun Tebeng .....	52
Tabel 3.2 Data Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur .....	53
Tabel 3.3 Tingkat Pendidikan .....	54
Tabel 3.4 Keadaan Sarana dan Prasarana .....	55
Tabel 4.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	56
Tabel 4.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Kepemilikan Rekening.....	57
Tabel 4.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan.....	58
Tabel 4.4 Deskripsi Responden Berdasarkan Bank Yang Dipilih .....	59

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1. Bukti Pengajuan ACC Judul
- Lampiran 2. Bukti Menghadiri Seminar
- Lampiran 3. Daftar Hadir Seminar
- Lampiran 4. Halaman Pengesahan Penunjukkan Pembimbing
- Lampiran 5. Halaman Pengesahan Penelitian
- Lampiran 6. Surat Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 7. Surat Izin Penelitian dari FEBI IAIN Bengkulu
- Lampiran 8. Surat Izin Penelitian Dari KESBANGPOL
- Lampiran 9 Kuesioner
- Lampiran 10. Lembar Bimbingan Skripsi
- Lampiran 11. Surat Pernyataan Plagiasi
- Lampiran 12. Daftar Responden
- Lampiran 13. Surat keterangan Selesai Penelitian dari Kelurahan Kebun Tebeng
- Lampiran 14. Catatan perbaikan pembimbing
- Lampiran 15. Dokumentasi

## ABSTRACT

*Public Interest in Selecting Umrah Products in BNI Syariah Banking*

*(Study of the Community of Kebun Tebeng Bengkulu)*

*By Anisah Mawahdah, NIM 1611140070*

*The purpose of this study was to determine the interest of the community in the Tebeng Kebun Village on Umrah products in Islamic Banking. To express these problems in depth and thoroughly, this study uses field research with a qualitative approach. The data used in this study are primary and secondary data. The informants of this research are the community of Kebun Tebeng Kelurahan, Bengkulu City. Data collection techniques through observation, interviews and documentation. Data analysis techniques used are data collection, data reduction, and conclusions. From the results of research the community interest of tebeng orchards can be said to be interested in Umrah products that are sacrificed by Sharia and have performed Umrah worship because of knowledge, environment, experience from the surrounding environment and the facilities and services provided.*

*Keywords: Community Interest, Umrah Products*



## ABSTRAK

Minat Masyarakat Dalam Memilih Produk Umroh Di BNI Syariah  
(Studi Pada Masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng Bengkulu)  
Oleh Anisah Mawahdah, NIM 1611140070

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui minat masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng terhadap produk umroh pada di BNI Syariah. Untuk mengungkapkan persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, penelitian ini menggunakan penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Informan penelitian ini adalah masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng Kota Bengkulu. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah pengumpulan data, reduksi data, dan kesimpulan. Dari hasil penelitian minat masyarakat kelurahan kebun tebeng dapat dikatakan berminat terhadap produk umroh diperbankan syariah dan sudah melakukan ibadah umroh disebabkan karena faktor pengetahuan, lingkungan, pengalaman dari lingkungan sekitar serta fasilitas dan pelayanan yang diberikan.

Kata Kunci : *Minat Masyarakat, Produk Umroh*

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Lembaga keuangan syariah adalah institusi keuangan yang mendukung kegiatan ekonomi serta perkembangan investasi di masyarakat. Di sisi lain bank syariah adalah lembaga keuangan yang mendorong dan mengajak masyarakat untuk aktif berinvestasi melalui berbagai produk nya. Selain itu, bank syariah juga ikut aktif untuk melakukan investasi di masyarakat.<sup>1</sup>

Perkembangan perbankan telah tumbuh dengan pesat dan mendominasi keinginan perekonomian di Indonesia. Kegiatan sektor perbankan sangat menentukan suatu Negara dalam bidang perekonomian. Kegiatan utama bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana ke masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau dalam bentuk lainnya.<sup>2</sup>

Bank syariah di Indonesia didirikan karena keinginan masyarakat (terutama masyarakat yang beragama islam) yang berpandangan bunga merupakan hal yang haram, sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur'an yang berbunyi.

---

<sup>1</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h.247

<sup>2</sup> Abdul Ghafur Anshori, *Pembentukan Bank Syariah Melalui Akuisi dan Konversi*, (Yogyakarta : UII Press, 2013), h.6

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya : "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan. Peliharalah dirimu dari api neraka, yang disediakan untuk orang-orang yang kafir." (Qs. Ali Imron: 130).

Sejarah awal mula kegiatan perbankan syariah dilakukan di Pakistan dan Malaysia pada sekitar 1940-an. Kemudian di mesir pada tahun 1963 dengan berdiri Islamic Rural Bank dan masih berskala kecil. Kemudian pada tahun 1975 di Uni Emirat Arab, di tandai dengan berdirinya Dubai Islamic Bank pada tahun 1977.<sup>3</sup>

Secara internasional, perkembangan perbankan islam pertama kali di Mesir. Pada sidang Menteri Luar Negeri Negara-Negara Organisasi Konferensi Islam (OKI) di Karachi, Pakistan, bulan Desember 1970, Mesir mengajukan proposal berupa studi tentang pendirian Bank Islam Internasional untuk perdagangan dan pembangunan dan proposal pendirian Federasi Bank Islam. Inti usulan yang diajukan dalam proposal tersebut adalah bahwa sistem keuangan berdasarkan bunga harus digantikan dengan suatu sistem kerjasama dengan skema bagi hasil keuntungan maupun kerugian.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Nia Daniati, *Faktor Penghambat Minat Masyarakat Betungan Mengajukan Pembiayaan Pada Bank Syariah*, (Program Studi Perbankan Syariah, IAIN Bengkulu 2018), h.1

<sup>4</sup> Rachmasu Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2014),h.7

Di Indonesia kehadiran perbankan syariah relatif baru yaitu pada awal 1990-an meskipun masyarakat Indonesia merupakan salah satu masyarakat muslim terbesar di dunia. Awal mula untuk mendirikan bank syariah di Indonesia dilakukan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990. Namun, diskusi tentang bank syariah sebagai basis ekonomi islam sudah sejak awal 1990. Bank syariah pertama di Indonesia adalah PT Bank Muamalat Indonesia yang sudah memiliki puluhan cabang di Indonesia.<sup>5</sup>

Sistem ekonomi syariah menekankan konsep manfaat pada kegiatan ekonomi yang lebih luas, bukan hanya pada manfaat di setiap akhir kegiatan, melainkan pada setiap proses transaksi. Setiap kegiatan proses transaksi yang dimaksud, harus selalu mengacu kepada konsep kemaslahatan dan selalu menjunjung tinggi asas-asas keadilan.<sup>6</sup>

Sementara itu, saat ini semakin banyak masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah umroh, terutama bagi masyarakat yang belum memiliki biaya yang cukup untuk melaksanakan ibadah, membuat masyarakat harus bersabar dan menunda keinginan untuk melaksanakan ibadah umroh, jika wilayah ekonomi dan bisnis dikaitkan dengan ibadah umroh, hal ini akan lebih kompleks lagi. Salah satu cara yang bisa mereka gunakan adalah dengan menabung sedikit demi sedikit dalam tempo waktu yang cukup lama untuk bisa mendaftar menjadi calon jama'ah umroh dan juga harus menunggu

---

<sup>5</sup> Thamrin Abdullah, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Raja Wali Pers, 2014), h.213

<sup>6</sup> Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*(Jakarta:Sinar Grafika,2008), hal 20.



giliran karena kuota yang begitu banyak, tidak jarang calon jamaah menunggu hingga bertahun-tahun untuk beribadah umroh.

Berdasarkan hal itu perkembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia saat ini meluncurkan terobosan produk umroh, yaitu dana talangan umroh atau pembiayaan umroh dan produk tabungan umroh yang dapat memfasilitasi setiap muslim di Indonesia untuk mendaftarkan dirinya ber-umroh dengan fasilitas dana talangan atau pembiayaan umroh dari lembaga keuangan syariah. Hadirnya produk Pembiayaan Umroh dan produk tabungan umroh pada Bank Syariah ini khususnya menjadi lembaga bagi masyarakat muslim Indonesia dalam menunaikan ibadah umroh sungguh telah memberikan andil yang cukup besar. Bank sebagai sarana penyalur antara calon jamaah dengan travel perjalanan yang sudah bekerjasama yang menyediakan pelayanan untuk calon jamaah mulai dari tanah air, mekkah, hingga kembali lagi ke tanah air.

Pembiayaan Umroh Bank Syariah merupakan bentuk pembiayaan yang bersifat jangka pendek yang dapat digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umroh namun tidak terbatas untuk tiket, akomodasi dan persiapan biaya umrah lainnya tanpa ada unsur riba.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Dartomo, *Processing Pembiayaan Konsumen*, wawancara pada tanggal 17 Januari 2020

Kemudian pelunasan biaya dapat dibayar kredit angsuran pinjaman atau pembiayaan setelah pulang dari umroh, pembayaran cicilan sesuai dengan jumlah angsuran saat pertama kali pengajuan, karena angsuran tidak berubah selama masa perjanjian yang telah di sepakati dengan akad ijarah.<sup>8</sup> Dalam menjalankan setiap kegiatannya, lembaga keuangan syariah harus mengikuti prinsip-prinsip syariah.

Perbankan syariah adalah lembaga keuangan yang berbasis syariah salah satu produk tabungan dan pembiayaan untuk nasabahnya dengan menggunakan sistem syariah, salah satu produk umroh di perbankan syariah khususnya di bank BNI syariah adalah produk tabungan umroh IB Hasanah Baitullah dengan menggunakan dua akad yaitu akad Mudharabah dan akad Wadiah serta produk pembiayaan umroh yaitu Fleksi Umroh dengan menggunakan akad ijarah multijasa. Dimana pada akad Mudharabah nasabah menabungkan uangnya kepada pihak bank dengan akad mudharabah dengan tujuan untuk pemberangkatan ibadah umroh dimana nasabah sebagai shahibul mal, dan bank sebagai pengelola dana, akad mudarabah sama halnya hampir mirip dengan deposito dengan prinsip bagi hasil/nisbah. Pada akad wadiah sama halnya dengan tabungan biasa nasabah hanya menitipkan sejumlah uangnya kepada pihak bank untuk melaksanakan ibadah umroh nya dan ketika tabungan telah mencukupi maka kegiatan umroh akan terlaksana.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Dartomo, *Processing Pembiayaan Konsumen*, wawancara pada tanggal 17 Januari 2020

<sup>9</sup> Dartomo, *Processing Pembiayaan Konsumen*, wawancara pada tanggal 2 Oktober 2019

Minat adalah rasa suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau suatu aktivitas, tanpa ada yang menyuruh.<sup>10</sup> Persepsi tentang pemahaman terhadap produk dan jasa bank syariah akan mempengaruhi perilaku dan minat masyarakat dalam berinvestasi dan mengambil dana dari bank syariah.<sup>11</sup>

Dengan berbagai jenis produk umroh yang ada di perbankan syariah membuat masyarakat memilih menggunakan produk umroh pada bank syariah dalam pelaksanaan ibadah umrohnya. Dari beberapa konsepsi mengenai minat nasabah dalam memilih produk umroh di bank syariah diharapkan pihak manajemen perbankan dapat memahami perilaku konsumen dalam mengambil dan memilih produk umroh di perbankan syariah.

Menarik bagi penulis untuk mengetahui bagaimana minat Masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng terhadap Produk Umroh di Perbankan Syariah, yang mana masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng ini mayoritas masyarakatnya muslim dan sebagian besar masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng sudah melaksanakan ibadah umroh melalui jasa produk umroh yang ada di Perbankan syariah.

Pada fakta dan dari data observasi yang peneliti amati dan Tanya jawab pada bulan oktober 2019 mayoritas pada masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng, dimana kawasan dan lokasi tempat ini sudah termasuk didalam ruang lingkup kota, yang sebagian masyarakatnya beragama islam, mayoritas Masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng dalam pelaksanaan ibadah umrohnya

---

<sup>10</sup> Djaali, *Psikologi Pendidikan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2007) h.121

<sup>11</sup> Anita Rahmawaty, Pengaruh Persepsi Tentang Bank Syariah Terhadap Minat Menggunakan Produk BNI Syariah Semarang, *ADDIN*, Vol. 8, No. 1, Februari 2014, STAIN Kudus, Jawa Tengah, Indonesia

menggunakan jasa Perbankan Syariah di karenakan beberapa faktor salah satunya faktor diakarenakan banyaknya pengalaman masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng yang melaksanakan ibadah umroh dengan memilih produk umroh perbankan syariah..

Berdasarkan permasalahan dan uraian diatas, yang ingin peneliti teliti yakni mengenai **“Minat Masyarakat Dalam Memilih Produk Umroh Di Perbankan Syariah (Studi Pada Masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng)”**.

#### **B. Batasan Masalah**

Agar pembahasan skripsi ini tidak melebar, lebih terarah dan lebih mudah untuk di analisis maka penulis hanya membatasi tentang ”bagaimana minat masyarakat dalam memilih produk umroh di Perbankan Syariah dan faktor apa saja yang mempengaruhi minat masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng terhadap produk umroh di perbankan syariah” luasnya wilayah Kelurahan Kebun Tebeng Kota Bengkulu yang terbagi dalam 19 RT, maka penelitian ini hanya di fokuskan pada wilayah RT 5, RT 6, RT 14, dan RT 15.

#### **C. Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana minat masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng terhadap produk umroh di Perbankan Syariah Bengkulu?
2. Faktor apa saja yang mempengaruhi minat masyarakat memilih produk umroh di Perbankan Syariah Bengkulu?



#### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan diatas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui minat masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng terhadap produk umroh di Perbankan Syariah Bengkulu.
2. Untuk mengetahui, dan menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng dalam memilih produk umroh di Perbankan Syariah Bengkulu.

#### **E. Kegunaan Penelitian**

Terdapat dua kegunaan yang didapatkan dari penjabaran melalui penelitian yang dilakukan, yakni :

##### **1. Kegunaan Teoritis**

Bagi penulis, diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat dan berguna secara teori dan aplikasi dalam rangka mengembangkan ilmu pengetahuan di bidang ekonomi khususnya di bidang Perbankan Syariah, serta dapat bermanfaat dan sebagai bahan referensi bagi kalangan akademisi. Untuk menambah wawasan dan memperkaya pengetahuan mengenai minat masyarakat terhadap memilih produk umroh di perbankan syariah dalam pelaksanaan ibadah umroh, serta dapat dijadikan sebagai referensi dalam menulis karya-karya ilmiah.

## 2. Kegunaan Praktis

- a. Untuk Perusahaan khususnya Perbankan Syariah diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan masukan atau sumbangan pemikiran bagi Perbankan Syariah Bengkulu tentang upaya dalam meningkatkan pemahaman dan minat masyarakat mengenai produk umroh yang ada di Perbankan Syariah Bengkulu.
- b. Bagi masyarakat penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan pertimbangan mengenai produk umroh yang ada di Perbankan Syariah Bengkulu.

## F. Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung penulisan skripsi ini, penulis mencantumkan beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh pihak lain sebagai bahan rujukan dalam mengembangkan materi yang ada yang dibuat oleh penulis. Beberapa penelitian sebelumnya yang memiliki korelasi dengan penelitian ini adalah:

Pertama, Skripsi Fahriah IAIN Antasari Banjar Masin Jurusan Ilmu Perbankan Syariah. Dalam penelitiannya yang berjudul "*Minat dan Pemahaman Masyarakat Desa Handil Gayam Tentang produk Perbankan Syariah*". Pada penelitian yang ditulis oleh fahriah, isi penelitiannya memaparkan bahwa masyarakat Desa Handil Gayam belum memahami tentang perbankan syariah dan produknya. Dalam perkembangannya, perbankan konvensional dan perbankan syariah semakin berkembang pesat

dari tahun ke tahun. Jenis data penelitian ini ialah kualitatif field research method.

Perbedaan dengan penelitian penulis ialah terdapat di dalam objek penelitian, tempat penelitian. Pada objek penelitian, skripsi Fahriah membahas tentang perbankan syariah dan semua produknya, sedangkan penulis membahas tentang produk umroh di perbankan syariah. Tempat penelitian Fahriah di Desa Handil Gayam, sedangkan lokasi tempat penelitian penulis di Kelurahan Kebun Tebeng Bengkulu. Pada persamaan penelitian ini adalah sama-sama mencari tahu tentang pemahaman dan minat masyarakat dengan menggunakan teknik wawancara dan metode penelitian kualitatif.<sup>12</sup>

Kedua, skripsi penelitian yang dilakukan oleh makhdaleva hanura tajudin, jurusan Manajemen pada tahun 2017 dengan judul "*Pengaruh Promosi, Kepercayaan dan Kesadaran Merek Terhadap Minat Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji/Umroh (Mabrur) Bank Syariah Mandiri kcp. Sawangan Kota Depok*". Bertujuan untuk melihat pengaruh promosi, kepercayaan dan kesadaran merek terhadap keputusan nasabah menggunakan produk tabungan haji/umroh (mabrur) studi kasus Bank Syariah Mandiri KCP. Menggunakan metode penelitian kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial dan simultan variabel kualitas promosi, kepercayaan dan kesadaran merek berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian serta minat nasabah dalam menggunakan produk haji/umroh di bank syariah mandiri.

---

<sup>12</sup> Fahriah, *Pemahaman Masyarakat Desa Handil Gayam Tentang Perbankan Syariah*, Skripsi, (Banjarmasin: IAIN Antasari Banjarmasin, 2017)

Perbedaan pada penelitian terdahulu yaitu tempat dan variable dan tempat penelitian pada penelitian ini membahas tentang pengaruh promosi, kepercayaan dan kesadaran merk terhadap produk haji/umroh mabrur bank Syariah Mandiri di kota depok, sedangkan penelitian yang ingin peneliti teliti adalah hanya minat masyarakat kelurahan Kebun Tebeng dalam memilih produk tabungan umroh di Perbankan Syariah, selanjutnya dalam penelitian terdahulu menggunakan jenis penelitian kuantitatif, sedangkan jenis penelitian yang ingin di teliti oleh peneliti yaitu penelitian kualitatif. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama meneliti tentang produk Haji/umroh yang ada di perbankan syariah.<sup>13</sup>

Ketiga, skripsi penelitian yang dilakukan oleh Lailatul Zulfah pada tahun 2018 M. Dengan judul "*Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Tabungan Haji/umroh pada BNI Syariah Tbk Cabang Jakarta Timur*". Skripsi ini membahas tentang kepuasan nasabah tabungan haji/umroh terhadap kualitas produk dan pelayanan pada BNI cabang jakarta timur. Menggunakan metode penelitian kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk dan pelayanan sangat berpengaruh besar terhadap kepuasan nasabah dalam memilih produk tabungan haji/umroh.

Perbedaan pada penelitian terdahulu yaitu pada penelitian terdahulu fokus membahas tentang pengaruh kualitas produk dan pelayanan terhadap kepuasan nasabah dengan menggunakan jenis penelitian kuantitatif,

---

<sup>13</sup> makhdaleva hanura tajudin, *Pengaruh Promosi, Kepercayaan dan Kesadaran Merek Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji/Umroh (Mabrur) Bank Syariah Mandiri kcp*, Skripsi, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2017)



sedangkan pada penelitian yang ingin diteliti oleh peneliti yaitu fokus meneliti mengenai bagaimana minat masyarakat terhadap produk haji/umroh di perbankan syariah. Jenis Penelitian yang digunakan oleh peneliti yaitu dengan menggunakan penelitian kualitatif. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas mengenai produk haji/umroh yang ada di Perbankan syariah.<sup>14</sup>

Keempat, jurnal Wiwin Yuliana, Universitas Teknologi Sumbawa dalam penelitiannya yang berjudul “*Analisis Pemahaman Minat Masyarakat Terhadap Bank Syariah Mandiri (Studi Bank Syariah Mandiri Sumbawa)*”. Berdasarkan pembahasan jurnal ini, jurnal Wiwin Yuliana bertujuan untuk menganalisis bagaimana pemahaman masyarakat terhadap Bank Syariah Mandiri Sumbawa. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Masyarakat yang menjadi informan pada penelitian ini adalah masyarakat yang belum menggunakan Bank Syariah Mandiri Sumbawa. Sumber data penelitian ini adalah primer dan sekunder, dengan metode pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, dokumentasi dan observasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pemahaman masyarakat Sumbawa terhadap Bank Syariah Mandiri beserta produknya bahwa masyarakat Sumbawa bisa dikatakan paham, meskipun dalam tingkatan yang terendah. Hasil wawancara tersebut juga bisa dalam kategorikan pemahaman tingkat kedua, yaitu pemahaman penafsiran.

---

<sup>14</sup> Lailatul Zulfah, *Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Tabungan Haji/umroh pada BNI Syariah Tbk Cabang Jakarta Timur*, Skripsi, (Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga)

Perbedaan penelitian jurnal Wiwin Yuliana dengan penulis adalah pada objek penelitian, fokus penelitian dan tempat. Pada objek penelitian Wiwin Yuliana ke Masyarakat Sumbawa dan focus permasalahan di fokuskan kepada pemahaman masyarakat terhadap Bank Syariah Mandiri. sedangkan objek pada penelitian yang ingin penulis teliti yaitu pada produk umroh BNI Syariah. Tempat penenlitan Wiwin Yuliana di Kabupaten Sumbawa, sedangkan tempat penelitian yang di lakukan penulis yaiti di Kelurahan Kebun Tebeng Bengkulu. Persamaan penelitian oleh Wiwin Yuliana dengan penelitian penulis ini yaitu pada jenis penlitian yang di gunakan yaitu menggunakan penelitian kualitatif deskriptif, dan sama-sama mengetahui tentang Minat seseorang (nasabah/masyarakat).<sup>15</sup>

Kelima, journal of economic Etikonomi oleh Abdul Mukti Soma,dkk yang berjudul “*Religiosity And Islamic Banking Product Decision: The Case Of Employees PT Telekomunikasi Indonesia*” . jurnal penelitian ini bertujuan untuk menguji tingkat religiusitas terhadap keputusan pemilihan produk bank syariah. Sebuah metode survei dengan menggunakan sampel dari 2,627 karyawan di tingkat pendidikan yang berbeda, tingkat pendapatan, jenis kelamin, usia, status perkawinan, masa kerja, lokasi kerja (provinsi berdasarkan), kepemilikan produk perbankan konvensional serta kepemilikan syariah produk perbankan di lingkungan karyawan PT. Telekomunikasi Indonesia. penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif, pada penelitian ini juga mengembangkan skala yang valid dan dapat diandalkan

---

<sup>15</sup> Wiwin Yuliana, *Analisis Pemahaman Masyarakat Terhadap Bank Syariah Mandiri (Studi Bank Syariah Mandiri Sumbawa)*, Jurnal, (Sumbawa: Universitas Teknologi Sumbawa, 2019)

untuk religiusitas dan pemilihan produk perbankan syariah. Temuan-temuan dari penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa dimensi religiusitas dipengaruhi oleh pemahaman Konsep Perbankan Islam dan juga dipengaruhi Kriteria Seleksi Bank. Penelitian di masa depan diperlukan untuk meneliti pegawai swasta dan pegawai semi pemerintah (seperti halnya pegawai Badan Usaha Milik Negara), bahkan di lembaga militer untuk menemukan sosok yang berbeda dari religiusitas dan preferensi produk perbankan syariah, dengan mengidentifikasi area religiusitas spesifik yang memiliki dampak tertentu dalam menentukan pilihan produk perbankan syariah.

Perbedaan penelitian yang di tulis penulis dengan penelitian Abdul Mukti Soma ialah terletak pada cara pendekatan penelitian, dimana Abdul Mukti Soma menggunakan pendekatan kuantitatif, serta penelitian ini membahas tentang keputusan pemilihan produk di Perbankan Syariah. Persamaan penelitian Abdul Mukti Soma dengan Penelitian penulis yaitu sama-sama membahas mengenai produk Perbankan Syariah.<sup>16</sup>

## **G. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Ditinjau dari jenis datanya pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Adapun yang dimaksud dengan penelitian deskriptif kualitatif yaitu metode penelitian yang digunakan untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata

---

<sup>16</sup> Abdul Mukti Soma, dkk, *Religiosity And Islamic Banking Product Decision: The Case Of Employees PT Telekomunikasi Indonesia*, journal, (Bandung: UNPAD, 20117)

dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif adalah suatu pendekatan penelitian yang mengungkap situasi sosial tertentu dengan mendeskripsikan kenyataan secara benar, dibentuk oleh kata-kata berdasarkan teknik pengumpulan data dan analisis data yang relevan yang diperoleh dari situasi yang alamiah.<sup>17</sup> Bertujuan memperoleh pemaparan dan penjelasan yang objektif khususnya mengenai tingkat pemahaman dan minat masyarakat terhadap produk umroh di perbankan syariah.

Penelitian deskriptif kualitatif dilakukan dalam rangka mencari data yang ada di lokasi atau lapangan penelitian yang bukan merupakan data statistik melainkan pencarian data-data yang di dapat dari informasi, aktifitas maupun ilustrasi yang terkait terhadap masalah yang di ajukan. Penelitian deskriptif kualitatif adalah suatu bentuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan fenomena-fenomena yang ada.<sup>18</sup>

Data yang dimaksud meliputi transkrip wawancara, catatan dari lapangan, foto-foto dokumentasi pribadi, dan catatan lainnya. Deskripsi atau narasi tulisan sangat penting dalam pendekatan kualitatif, baik dalam pencatatan data maupun untuk penyebaran hasil penelitian.

---

<sup>17</sup> Sugiyono, 2018, *Metode Penelitian*, (Bandung: Alfabeta), h. 7

<sup>18</sup> Lexy. J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, h. 17.

## 2. Waktu dan Lokasi Penelitian

### 1) Waktu Penelitian

Waktu penelitian terhadap Minat Masyarakat dalam Memilih produk Umroh di Perbankan Syariah Bengkulu dilakukan dari bulan Februari 2020 sampai dengan April 2020.

### 2) Tempat Penelitian

Tempat penelitian dilaksanakan di Kelurahan Kebun Tebeng Bengkulu yang terdiri dari RT 5, RT 6, RT 14, dan RT 15.

## 3. Subyek atau Informan Penelitian

Subyek penelitian atau informan adalah orang-orang yang akan di gunakan sebagai sumber dalam pengumpulan data. Dalam penelitian ini informan adalah orang atau sekelompok orang yang dapat membantu memberikan informasi yang berguna kepada penulis, informan adalah masyarakat yang bertempat tinggal di Kelurahan Kebun Tebeng khususnya warga RT 5, RT 6, RT 14, dan RT 15 yang berjumlah sebanyak 40 orang rata-rata informan yang berusia 40-60 tahun.

Penulis mengambil sampel dengan menggunakan teknik pengumpulan data metode purposive sampling, dimana teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu, hal ini penulis mengambil subyek atau informan penelitian yaitu masyarakat yang sudah melaksanakan ibadah umroh baik di perbankan syariah maupun di agent travel.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2018) h. 85

#### 4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Menurut Lofland dan sebagaimana yang telah dikutip oleh Lexy. J. Moleong dalam bukunya yang berjudul *Metodologi Penelitian Kualitatif*, mengemukakan bahwa sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya berupa data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Berkaitan dengan hal itu pada bagian ini jelas datanya dibagi ke dalam kata-kata dan tindakan, sumber data tertulis, foto dll.

Setiap penelitian cukup banyak cara yang digunakan sebagai alat pengukuran data-data yang telah ditemukan dalam penelitian lapangan. Data-data yang diukur pada penelitian tersebut adalah:

##### 1) Data Primer

Data primer adalah sumber data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan menggunakan alat ukur, alat ukur pengambilan data langsung pada subyek sebagai sumber informasi yang dicari.<sup>20</sup> Adapun sumber data primer yang dilakukan penulis dengan secara langsung mengadakan wawancara dengan pihak Perbankan Syariah terkait dengan permasalahan yang di bahas yaitu, pada BNI Syariah dan masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng.

---

<sup>20</sup> Saifuddin Azwar, *Metode Peneliti*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajaran), h.91

## 2) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari pihak lain, tidak langsung diperoleh dari subjek penelitiannya. Data sekunder biasanya berwujud data dokumentasi atau data laporan yang telah tersedia pada Perbankan Syariah Kota Bengkulu.

Sedangkan teknik pengumpulan data yang dikumpulkan dalam penelitian ini, dilakukan melalui teknik sebagai berikut :

### 1) Observasi

Menurut Djali, observasi adalah cara menghimpun bahan-bahan keterangan yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang dijadikan objek pengamatan.<sup>21</sup>

Menurut Hadi observasi adalah bisa di artikan sebagai pengamatan dan pencatatan dengan sistematis atau fenomena-fenomena yang diteliti. Dalam arti luas observasi sebenarnya tidak hanya terbatas kepada pengamatan yang dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung.<sup>22</sup>

Dalam melakukan observasi peneliti menggunakan observasi terbuka dimana peneliti dalam melakukan pengumpulan data menyatakan kebenarannya kepada sumber data, bahwa sedang melakukan penelitian. Oleh karena itu proses yang kompleks yang disengaja dan dilakukan secara sistematis terencana, terarah, pada

---

<sup>21</sup> Djali, *Psikologi Pendidikan*, (Jakarta:PT. Bumi Aksara, 2008), h. 16

<sup>22</sup> Hadi Sutrisno, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2004), h. 130

suatu tujuan dengan mengamati dan mencakup fenomena-fenomena satu atau sekelompok orang dalam kompleks kehidupan sehari-hari untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan untuk melanjutkan penelitian.

## 2) Wawancara

Wawancara atau interview adalah suatu bentuk komunikasi verbal semacam percakapan yang bertujuan memperoleh informasi.<sup>23</sup>

Metode yang digunakan adalah wawancara mendalam, yaitu proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara Tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dan informan atau orang yang di wawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara dan informan terlibat dalam kehidupan sosial dan frelatif lama.<sup>24</sup>

Melaksanakan teknik wawancara berarti melakukan interaksi komunikasi atau percakapan antara pewawancara (interviewer) dan terwawancara (interviewee) dengan maksud menghimpun informasi dari interviewe. Adapun yang penulis wawancarai dalam penelitian ini adalah pihak dari Manager Operating Bank BNI Syariah, Cs, Account Officer dan Masyarakat kelurahan kebun tebeng yang dianggap perlu dalam melengkapi data penulis.

## 3) Dokumentasi

---

<sup>23</sup> Sugiyono, 2018, *Metode Penelitian*, (Bandung: Alfabeta) , h. 137

<sup>24</sup> Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya*, (ed.2, Jakarta: Kencana, 2007), h.188



Teknik pengumpulan data yang juga berperan besar dalam penelitian kualitatif adalah dokumentasi. Dokumentasi dari asal katanya dokumen yang bersal dari bahasa Latin yaitu *docere*, yang berarti mengajar. Dokumen merupakan sumber informasi yang bukan manusia (*nonhuman resources*). sumber non manusia, (*nonhuman resources*) diantaranya dokumen, foto, dan bahan statistik. Secara bebas dapat diterjemahkan bahwa dokumen merupakan rekaman kejadian masa lalu yang ditulis atau dicetak, dapat berupa catatan anekdot, surat, buku harian dan dokumen-dokumen.

Dokumentasi dalam penelitian ini di gunakan untuk menghimpun data yang sifatnya tertulis dan foto-foto peneliti dalam melakukan wawancara guna melengkapi data-data yang diperlukan.

## **5. Instrumen Penelitian**

Instrumen penelitian ini adalah alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti selama melakukan penelitian dan pengambilan data, antara lain :

- 1) Camera, adalah instrument atau alat bantu yang digunakan peneliti dalam melakukan observasi dan penelitian dalam mengambil data tertulis dalam bentuk foto serta rekaman.
- 2) Pedoman wawancara, adalah instrument yang peneliti gunakan dalam melakukan wawancara kepada informan.
- 3) Dokumentasi data arsip profil kelurahan  
Foto arsip kelurahan tentang masyarakat dan wilayah penelitian untuk mengetahui karakteristik atau gambaran umum objek penelitian.

## 6. Teknik Analisis Data

Pengertian teknik penulisan data menurut Arikunto adalah cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data, di mana cara tersebut menunjukan pada suatu yang abstrak, tidak dapat di wujudkan dalam benda yang kasat mata, tetapi dapat dipertontonkan penggunaannya.<sup>25</sup>

Menurut Sugiono, dalam penelitian kualitatif proses analisis data langsung sebelum peneliti kelapangan, kemudian selama di lapangan dan setelah di lapangan, bahwa analisis telah di mulai sejak di rumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan atau berlanjut sampai penulisan hasil penelitian.<sup>26</sup>

Dalam proses analisis data penelitian ini, penulis melakukan sejak memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan. Data diperoleh di lapangan melalui wawancara di uraikan secara deskriptif kemudian pembahsannya menggunakan metode deduktif, yaitu menarik kesimpulan dari pernyataan yang bersifat khusus.

Menurut Miles dan Huberman, tahapan-tahapan analisis data dengan model interaktif sebagai berikut:

### 1. Pengumpulan Data

Proses Pengumpulan data pada penelitian kualitatif tidak memiliki segmen atau waktu tersendiri, melainkan sepanjang penelitian yang dilakukan proses pengumpulan data dapat dilakukan. Ketika peneliti telah

---

<sup>25</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2002, Cet.XII), h. 134.

<sup>26</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h.329-330

mendapatkan data yang cukup untuk di proses dan dianalisis, tahap selanjutnya adalah melakukan reduksi data.

## 2. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses penggabungan dan penyeragaman segala bentuk data yang diperoleh menjadi satu bentuk tulisan yang akan dianalisis. Hasil wawancara, observasi, dokumen, diubah menjadi bentuk tulisan sesuai dengan formatnya masing-masing.

## 3. Kesimpulan

Pada tahap terakhir, data yang tersaji harus mampu menjawab rumusan masalah yang telah dirumuskan sejak awal. Kesimpulan menjurus pada jawaban dari pertanyaan penelitian yang diajukan dan mengungkap “Apa” dan “Bagaimana” dari temuan penelitian tersebut.

## H. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini dimaksudkan untuk memberikan gambaran penelitian yang lebih jelas dan sistematis agar mempermudah bagi pembaca dalam memahami penulisan penelitian ini. Dari masing-masing bab secara garis besar dapat diuraikan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN, Pada bab ini akan diuraikan tentang latar belakang masalah, yang menjadi alasan penulis dalam melakukan rangkaian penelitian. Kemudian berisi rumusan masalah, dan tujuan penelitian yang berfungsi untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini, kemudian kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN TEORI, Merupakan bacaan-bacaan dan kajian peneliti terhadap karya atau teori, dan disusun dengan menyesuaikan pada pokok-pokok masalah penelitian dan substansi objek penelitian. yang didalamnya memuat Pengertian minat, indikator minat, Faktor yang mempengaruhi minat, pengertian masyarakat, jenis masyarakat, minat masyarakat, ibadah umroh, pengertian bank syariah, tabungan haji dan umroh, produk tabungan umroh di perbankan syariah.

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN, Pada bagian bab ini menguraikan tentang profil objek penelitian sehingga memberikan informasi yang jelas dan berhubungan dengan penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN, Pada bab ini, judul bab disesuaikan dengan rumusan masalah dan isi dari kajian teori. Memaparkan data dan fakta temuan penelitian berdasarkan pada metode dan pendekatan penelitian yang telah peneliti tentukan, dan akan dijelaskan dengan analisis dan hasil dari data yang telah diperoleh dan diolah.

BAB V PENUTUP, Sebagai bab terakhir dalam penulisan skripsi yang memuat kesimpulan dan saran. Dimana kesimpulan merupakan penyajian secara singkat apa yang telah diperoleh dari hasil analisis dan pembahasan. Saran merupakan anjuran yang disampaikan kepada pihak yang berkepentingan terhadap hasil penelitian dan yang berguna bagi penelitian selanjutnya.

## BAB II

### KAJIAN TEORI

#### A. Minat

##### 1. Pengertian Minat

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia minat adalah kecenderungan dan keairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu.<sup>27</sup>

Menurut Komarudin minat nasabah adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktifitas tanpa ada yang menyuruh, seperti dalam minat beli adalah suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen. Ada beberapa tahap dalam proses pengambilan keputusan untuk membeli yang umumnya dilakukan oleh seseorang, yaitu pengenalan kebutuhan, dan proses informasi konsumen.<sup>28</sup>

Minat merupakan suatu kecenderungan untuk melakukan tindakan terhadap obyek.<sup>29</sup> Minat terkait dengan sikap dan perilaku. Minat dianggap sebagai suatu “penangkap” atau perantara antara faktor-faktor motivasional yang mempengaruhi perilaku, minat juga mengindikasikan seberapa keras seseorang mempunyai kemauan untuk mencoba. Minat menunjukkan seberapa banyak upaya yang direncanakan seseorang untuk melakukan sesuatu dan minat berhubungan dengan perilaku.<sup>30</sup>

---

<sup>27</sup> Departemen Agama Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa* (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2013), h.142

<sup>28</sup> Komarudin, *Kamus Perbankan*, (Jakarta : Grafindo Persada, 2013), h.94

<sup>29</sup> Ikhwan Susila dan Fatchurrahman. 2004. “*Service Value: Sebuah Variabel Pemeditasi Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Minat Beli*” *Empirika*, Vol. 17, No.1 Juni 2004.

<sup>30</sup> Erna Ferrinadewi dan S. Pantja Djati. 2004. “*Upaya Mencapai Loyalitas Konsumen Dalam Perspektif Sumber Daya Manusia*” . *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan*, Vol. 6, No. 1, Maret 2004: 15 – 26.

“Menurut Slameto, minat adalah kecenderungan jiwa yang tetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas atau kegiatan. Seseorang yang berminat terhadap suatu aktivitas dan memperhatikan itu secara konsisten dengan rasa senang”.<sup>31</sup>

Minat konsumen tumbuh karena suatu motif berdasarkan atribut-atribut sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya dalam menggunakan suatu pelayanan jasa, berdasarkan hal tersebut maka analisa mengenai bagaimana proses minat dari dalam diri konsumen sangat penting dilakukan.

Perilaku minat konsumen adalah hasil dari evaluasi terhadap merek atau jasa. Tahapan terakhir dari proses tersebut adalah pengambilan keputusan secara kompleks termasuk menggunakan merek atau jasa yang diinginkan, mengevaluasi merek atau jasa tersebut pada saat digunakan dan menyimpan informasi untuk digunakan pada masa yang akan datang.

Pada saat seorang konsumen melakukan evaluasi terhadap merek atau jasa, konsumen cenderung akan menggunakan merek atau jasa yang memberikan tingkat kepuasan tertinggi.<sup>32</sup> Seorang pelaku di dunia pemasaran akan berusaha keras untuk mengukur minat dari konsumen, serta mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat tersebut. Minat konsumen merupakan perilaku konsumen yang menunjukkan sejauh mana komitmennya untuk melakukan tindakan

---

<sup>31</sup> Slameto, *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2013), h.89

<sup>32</sup> Ikhwan Susila dan Fatchurrahman. 2004. “Service Value: Sebuah Variabel Pemeditasi Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Minat Beli” *Empirika*, Vol. 17, No.1 Juni 2004.

pembelian atau kegiatan penggunaan suatu jasa. Kebutuhan dan keinginan konsumen akan barang dan jasa berkembang dari masa ke masa dan mempengaruhi perilaku mereka, dalam istilah asing perilaku konsumen sering disebut consumer behavior.

Perilaku konsumen dapat didefinisikan sebagai kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang dan jasa termasuk didalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan tersebut, perilaku konsumen dalam mengambil keputusan, mempertimbangkan barang dan jasa apa yang akan di beli, dimana, kapan, bagaimana, berapa jumlah dan mengapa membeli produk tersebut.<sup>33</sup>

Minat yang cenderung kurang kepada suatu pelayanan jasa terutama di bidang pendidikan menyebabkan berkurangnya jumlah konsumen yang akan menggunakan jasa tersebut.<sup>34</sup> Pemecahan masalah hal tersebut bisa memiliki sumber masalah pada pencitraan yang buruk dari perusahaan tersebut, promosi yang dilakukan perusahaan sangatlah kurang sehingga informasi tentang jasa yang ditawarkan tidak sampai ke konsumen atau masalah kualitas pelayanan yang kurang memuaskan membuat konsumen cenderung enggan menggunakan jasa tersebut.

---

<sup>33</sup>Swastha Basu. 1990. Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta Liberty.

<sup>34</sup>Sutisna dan Pawirtra. 2001. Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasar. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.



Kecenderungan seseorang menunjukkan minat terhadap suatu produk atau jasa dapat dilihat berdasarkan ciri-ciri :

1. Kemauan untuk mencari informasi terhadap suatu produk atau jasa  
Konsumen yang memiliki minat, memiliki suatu kecenderungan untuk mencari informasi lebih detail tentang produk atau jasa tersebut, dengan tujuan untuk mengetahui secara pasti bagaimana spesifikasi produk atau jasa yang digunakan, sebelum menggunakan produk atau jasa tersebut.
2. Kesiediaan untuk membayar barang atau jasa  
Konsumen yang memiliki minat terhadap suatu produk atau jasa dapat dilihat dari bentuk pengorbanan yang dilakukan terhadap suatu barang atau jasa, konsumen yang cenderung memiliki minat lebih terhadap suatu barang atau jasa akan bersedia untuk membayar barang atau jasa tersebut dengan tujuan konsumen yang berminat tersebut dapat menggunakan barang atau jasa tersebut.
3. Menceritakan hal yang positif  
Konsumen yang memiliki minat besar terhadap suatu produk atau jasa, jika di tanya konsumen lain, maka secara otomatis konsumen tersebut akan mencitrakan hal yang positif terhadap konsumen lain, karena konsumen yang memiliki suatu minat secara *eksplisit* memiliki suatu keinginan dan kepercayaan terhadap suatu barang atau jasa yang digunakan.

4. Kecenderungan untuk merekomendasikan Konsumen yang memiliki minat yang besar terhadap suatu barang, selain akan menceritakan hal yang positif, konsumen tersebut juga akan merekomendasikan kepada orang lain untuk juga menggunakan barang atau jasa tersebut, karena seorang yang memiliki minat yang besar terhadap suatu barang akan cenderung memiliki pemikiran yang positif terhadap barang atau jasa tersebut, sehingga jika ditanya konsumen lain, maka konsumen tersebut akan cenderung merekomendasikan kepada konsumen lain.

## **2. Indikator Minat**

Berikut ini penjelasan Abu Ahmadi mengenai ketiga indicator yang dijadikan acuan terbentuknya minat, yaitu sebagai berikut :<sup>35</sup>

- 1) Kognisi (Gejala Pengenalan) yaitu kegiatan atau proses memperoleh pengetahuan (termasuk kesadaran, perasaan) atau usaha mengenali sesuatu melalui pengalaman sendiri. Gejala pengenalan dalam garis besarnya dibagi menjadi dua yaitu melalui indera dan yang melalui akal.
- 2) Konasi (Gejala Kemauan) merupakan salah satu fungsi kejiwaan manusia, dapat diartikan sebagai aktifitas fisik yang mengandung usaha aktif dan berhubungan dengan kemauan serta pelaksanaan suatu tujuan. Tujuan adalah titik akhir dari gerakan yang menuju pada satu arah.

---

<sup>35</sup> Abu Ahmadi, *Psikologi Umum*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2009) h.66

- 3) Emosi (Gejala perasaan) adalah kecenderungan untuk memiliki perasaan yang khas, dan kepuasan bila berhadapan dengan objek tertentu dalam lingkungannya.

### **3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat**

Menurut Crow (1973:22) ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat, Faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut :

- 1) The Factor Inner Urge: Rangsangan yang datang dari lingkungan atau ruang lingkup yang sesuai dengan keinginan atau kebutuhan seseorang akan mudah menimbulkan minat. Misalnya kecenderungan terhadap belajar, dalam hal ini seseorang mempunyai hasrat ingin tahu terhadap ilmu pengetahuan.
- 2) The Factor Of Social Motive: Minat seseorang terhadap obyek atau sesuatu hal. Disamping itu juga dipengaruhi oleh faktor dari dalam diri manusia dan oleh motif sosial, misal seseorang berminat pada prestasi tinggi agar dapat status social yang tinggi pula.
- 3) Emosional Factor: Faktor perasaan dan emosi ini mempunyai pengaruh terhadap obyek misalnya perjalanan sukses yang dipakai individu dalam suatu kegiatan tertentu dapat pula membangkitkan perasaan senang dan dapat menambah semangat atau kuatnya minat dalam kegiatan tersebut. Sebaliknya kegagalan yang dialami akan menyebabkan minat seseorang berkembang.

Selain beberapa faktor diatas, terdapat beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi minat secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu bersumber dari individu yang bersangkutan ( misal : bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu, dan kepribadian) dan berasal dari luar yang mencakup lingkungan, keluarga, sekolah, dan masyarakat, pelayanan, dll. Faktor lingkungan mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap timbul dan berkembangnya minat seseorang.

“Menurut Slameto faktor-faktor yang mempengaruhi minat yaitu”.<sup>36</sup>

#### 1) Faktor pengetahuan produk

Pengetahuan merupakan salah satu faktor pendukung penting bagi seseorang atau masyarakat dalam menentukan pilihan terhadap suatu hal, termasuk dalam menentukan pilihan dimana mereka akan memilih produk dan menitipkan dananya untuk beribadah umroh. Definisi pengetahuan sendiri yaitu hasil penginderaan manusia atau hasil “tahu” seseorang terhadap objek melalui indera yang dimilikinya yaitu,, indera penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa dan raba. Pengetahuan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti: pengalaman, pendidikan, keyakinan, sosial, lingkungan, dan sebagainya. Semakin banyak pengalaman yang diperoleh dari diri sendiri dan orang lain maka semakin bertambah juga pengetahuan yang didapatkan. Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kemasyarakat untuk

---

<sup>36</sup> Slameto, *Belajar dan Faktor-faktor yang mempengaruhinya*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2013), h. 90

mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan manusia.

## 2) Faktor Pengalaman dan Lingkungan

Lingkungan tempat tinggal ataupun lingkungan pergaulan ini mampu menambahkan minat seseorang sebagaimana keluarga. Bahkan terkadang teman bermain atau teman sepergaulan mempunyai pengaruh yang lebih besar dalam menanamkan benih minat atau cita-cita.

## 3) Faktor fasilitas pelayanan

Pelayanan atau sistem administrasi ialah aktivitas yang diberikan untuk membantu, menyiapkan, dan mengurus baik itu berupa barang, atau jasa dari suatu pihak ke pihak lain. Fasilitas pelayanan pada bank syariah dapat berupa fasilitas fisik maupun pelayanan dari karyawan. Fasilitas pelayanan yang nyaman serta memadai akan dapat menarik perhatian masyarakat dan membuat masyarakat nyaman dengan bank syariah.

## B. Teori Masyarakat

### 1. Pengertian Masyarakat

Istilah masyarakat berasal dari bahasa arab “Musyarak” yang berarti hubungan. Masyarakat merupakan sekelompok orang yang membentuk sebuah sistem baik semi tertutup maupun semi terbuka dan antar orang atau individu dengan individu saling melakukan interaksi (hubungan).<sup>37</sup>

Lebih umumnya masyarakat adalah pergaulan hidup seseorang manusia sekelompok orang yang hidup bersama dalam suatu tempat dengan ikatan dan aturan-aturan tertentu. Dalam arti luas masyarakat adalah keseluruhan hubungan-hubungan dalam hidup bersama dengan tidak dibatasi dengan lingkungan, bangsa, dan lain-lain. Sedangkan dalam arti sempit masyarakat adalah sekelompok manusia yang dibatasi oleh aspek-aspek tertentu, misalnya teitorial, bangsa, golongan, dan sebagainya.

Menurut Bobsusanto pengertian masyarakat menurut para ahli, adalah sebagai berikut :

- 1) Soejono Soekanto, masyarakat sebagai wadah dari orang-orang yang buta huruf, mengadakan reproduksi sendiri, mempunyai adat istiadat, mempertahankan ketertiban dengan menerapkan sanksi-sanksi sebagai sarana pengendalian sosial dan yang mempunyai wilayah tempat tinggal yang khusus.<sup>38</sup> Umumnya masyarakat memiliki ciri-ciri dengan kriteria sebagai berikut :

---

<sup>37</sup> Qodri Azizy, *Membangun Fondasi Ekonomi Umat*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2003), h. 55

<sup>38</sup> Soejono Soekanto, *Beberapa Teori Sosiologi Tentang Struktur Masyarakat*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1993), h.191

- (a) Manusia yang mempunyai hidup secara teoritis dan berkelompok
  - (b) Bercampur atau bergaul dalam waktu yang cukup lama
  - (c) Sadar bahwa mereka merupakan satu kesatuan
  - (d) Melahirkan kebudayaan
  - (e) Mengalami perubahan
  - (f) Terdapat kepemimpinan
  - (g) Adanya nilai dan norma yang menjadi patokan bagi perilaku yang di anggap pantas.
  - (h) Menghasilkan kebudayaan dan mengembangkan kebudayaan tersebut.
- 2) Paul B. Horton, masyarakat adalah sekumpulan manusia yang relative mandiri dengan hidup bersama dalam jangka waktu cukup lama, mendiami suatu wilayah tertentu dengan memiliki kebudayaan yang sams, dan sebagian besar kegiatan dalam sekelompok itu.

Menurut Abu Ahmadi dalam Abdul Syani bahwa masyarakat harus mempunyai syarat-syarat sebagai berikut :

- 1) Harus ada pengumpulan manusia, dan harus banyak
- 2) Telah bertempat tinggal dalam waktu lama di suatu daerah tertentu
- 3) Adanya aturan-aturan atau undang-undang yang menagtur mereka untuk menuju kepada kepentingan dan tujuan bersama.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> Abdul Syani, Sosiologi Skematika, Teori dan Terapan, (Jakarta: Bumi Aksara, 2002), h.32

## 2. Jenis Masyarakat

Berdasarkan jenis-jenisnya masyarakat terbagi menjadi dua yaitu masyarakat pedesaan dan masyarakat perkotaan. Masyarakat desa dikenal sebagai masyarakat yang cenderung sederhana dan ramah, biasanya mereka terlihat selalu bergotong royong jika melakukan suatu pekerjaan, ini terlihat bilamana mereka melakukan kegiatan sosial seperti bertanam maupun kerja bakti dan mereka biasanya melakukan pekerjaan secara teliti. Mereka sendiri tidak menilai apapun dengan jabatan maupun kekayaan asalkan selagi mereka masih memenuhi peraturan dan norma yang ada, keramah tamahan mereka melebihi keramahan masyarakat kota, tidak kaku dan dibuat-buat sehingga banyak masyarakat kota menyukai pergi ke daerah pedesaan.

Masyarakat perkotaan masih bergantung kepada desa dalam sector pangan sebab daerah mereka sendiri masih relative subur dan bagus ditumbuhi berbagai bahan pangan, inilah faktor yang menyebabkan adanya kerjasama antara masyarakat desa dan kota.<sup>40</sup>

## C. Minat Masyarakat

Minat adalah suatu dorongan maupun keinginan pada diri seseorang terhadap suatu objek tertentu. Minat bersifat individu (pribadi) jadi setiap orang memiliki minat ataupun keinginan yang berbeda satu sama lain. Sedangkan masyarakat adalah sekumpulan orang yang saling berinteraksi satu sama lain dalam satu komunitas yang teratur. Jadi, minat masyarakat

---

<sup>40</sup> *Pengertian Masyarakat*, di kutip dari [Http://www.google.com/search=PENGERTIAN MASYARAKAT](http://www.google.com/search=PENGERTIAN%20MASYARAKAT) pada hari sabtu 26 Januari 2020, pukul 11.00 WIB



adalah suatu dorongan keinginan sekelompok orang yang saling berinteraksi terhadap suatu objek tertentu.

#### D. Ibadah Umroh

Umroh merupakan ibadah sunnah yang biasa dilaksanakan oleh umat islam dimana kegiatannya hampir sama dengan ibadah haji hanya saja umroh bisa dilakukn kapan saja berbeda dengan ibadah haji yang hanya bisa dilakukan pada bulan dzulhijah. Ibadah umrah merupakan ibadah yang dianjurkan oleh allah SWT berdasarkan ayat yang terdapat dalam al-Quran.

Ayat Quran Tentang Umrah Dalam Surat Al-Baqarah Ayat 158 :

إِنَّ الصَّفَا وَالْمَرْوَةَ مِنْ شَعَائِرِ اللَّهِ فَمَنْ حَجَّ الْبَيْتَ أَوْ اعْتَمَرَ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِ أَنْ يَطَّوَّفَ بِهِمَا وَمَنْ

تَطَوَّعَ خَيْرًا فَإِنَّ اللَّهَ شَاكِرٌ عَلِيمٌ

Artinya : “Sesungguhnya Shafaa dan Marwah adalah sebahagian dari syi’ar Allah, maka barangsiapa yang beribadah haji ke Baitullah atau ber umrah, maka tidak ada dosa baginya mengerjakan sa’i antara keduanya, dan barangsiapa yang mengerjakan suatu kebajikan dengan kerelaan hati, maka Sesungguhnya Allah maha mensyukuri kebaikan lagi maha mengetahui”. (Al-Baqarah : 158)<sup>41</sup>

Umrah juga disebut sebagai haji kecil, dikarenakan terdapat beberapa ketentuan yang sama dengan haji yakni mengenai syarat-syarat, rukun, ataupun larangannya. Namun yang membedakan yakni pelaksanaan umrah

---

<sup>41</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemah* (Jawa Barat : PT Sygma Examedia Arkanleema, 2007), h.24

lebih sederhana daripada pelaksanaan haji.<sup>42</sup> Umroh hukumnya sunnah dan dapat dilakukan kapan saja. Berbeda dengan haji yang hukumnya wajib dan dilakukan pada setahun sekali dibulan dzhulhijah. Adapun serangkaian ibadah yang wajib dilakukan ketika beribadah umroh yakni :

1. mandi besar/bersuci (Janabah) sebelum ihram
2. bagi kaum laki-laki diharuskan mengenakan pakaian ihram sedangkan perempuan memakai pakaian yang dapat menutup aurat.
3. Berniat umroh kemudian bertalbiyah dengan suara keras untuk laki-laki dan bagi perempuan dengan suara yang cukup didengarkan oleh sampingnya.
4. Ketika telah sampai di masjidil haram menuju ka'bah, melakukan tawaf sebanyak 7 kali putaran.
5. Melakukan shalat 2 rakaat dibelakang makam Ibrahim.
6. Dilanjutkan dengan Sa'I yakni naik kebukit Shofa dan diakhiri dibukit marwah.
7. Dan yang terakhir yakni, mencukur rambut kepala bagi laki-laki dan memotong kuku bagi perempuan

---

<sup>42</sup> Istianah. 2016. *Proses Haji dan Umroh Beserta Maknanya*. Jurnal akhlak dan tasawuf vol.2 no.1

## E. Pengertian Bank Syariah

Bank berasal dari kata Italia *banco* yang artinya bangku. Bangku inilah yang dipergunakan oleh bangkir untuk melayani kegiatan operasionalnya kepada para nasabah. Istilah bangku secara resmi dan populer menjadi bank.<sup>43</sup> Definisi mengenai bank syari'ah telah banyak dikemukakan. Definisi bank syari'ah adalah Bank Islam lembaga keuangan yang operasionalnya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan Hadits Nabi Muhammad SAW. Dapat dikatakan bahwa lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syari'ah Islam.

Menurut Muhammad Bank Syari'ah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa –jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.<sup>44</sup> Menurut UU No 21 tahun 2008, mendefinisikan bank syari'ah yakni : Bank syari'ah adalah lembaga keuangan yang pengoperasiannya dengan sistem bagi hasil.<sup>45</sup> Bank syari'ah juga bank yang didirikan untuk memenuhi kebutuhan manusia akan jasa perbankan, dengan teknik perbankan yang dilakukan terjauh dari yang bertentangan dengan ajaranagama Islam. Dapat dikatakan bahwa bank syari'ah adalah suatu

---

<sup>43</sup> Rimsky K.Judisseno, *Sistem Moneter dan Perbankan di Indonesia*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2005), h.92-93

<sup>44</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta : UPP AMP YKPN, 2002), h.13

<sup>45</sup> UU No. 7 Tahun 1992 yang direvisi dengan UU Perbankan No. 10 Tahun 1998

lembaga yang bertugas memenuhi kebutuhan manusia sesuai dengan syari'ah Islam.

Sementara bank yang beroperasi sesuai prinsip syariah Islam, adalah Bank yang dalam operasinya mengikuti ketentuan–ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara islam, Yaitu menjauhi praktek–praktek yang dikhawatirkan mengandung unsur–unsur riba untuk diisi dengan kegiatan–kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan. Menurut Karmen dan Antonio Terdapat dua pengertian antara Bank Islam dan bank yang beroperasi dengan prinsip syari'ah Islam. Bank Islam adalah :

1. Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip –prinsip islam.
2. Bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al –Qur'an dan hadist.

Ekonomi yang berdasarkan syari'ah Islam ditentukan oleh hubungan akad yang terdiri dari lima utama akad. Bersumber dari kelima akad utama inilah dapat ditemukan produk-produk lembaga keuangan bank syari'ah dan lembaga keuangan bukan bank syari'ah untuk dioperasionalkan. Kelima konsep tersebut:

1. Prinsip simpanan murni (al-wadi'ah)

Prinsip simpanan murni merupakan fasilitas yang diberikan oleh bank Islam untuk memberikan kesempatan kepada pihak yang kelebihan dana untuk menyimpan dananya dalam bentuk al wadi'ah. Pembagian keuntungan dan kerugian produk simpanan wadi'ah adalah apabila ada

keuntungan bank tidak memiliki kewajiban untuk memberikan sebagian hasil keuntungan tersebut, namun apabila bank menghendaki, maka bank diperbolehkan untuk memberikan sebagian hasil keuntungan dari pemanfaatan harta simpanan wadiah sebagai bentuk bonus, namun apabila ada kerugian maka nasabah tidak ikut menanggung kerugian tersebut sebagai implikasi dari digunakannya akad wadiah.<sup>46</sup>

## 2. Bagi hasil (syirkah)

Sistem ini adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara bank dengan penyimpan dana, maupun antara bank dengan nasabah penerima dana. Syirkah adalah suatu akad kerjasama antara dua orang atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan kerugian akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

## 3. Prinsip jual beli (at tijarah)

Prinsip ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian atas nama bank kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan. (margin).

---

<sup>46</sup> Ismail, *Perbank an Syariah*, (Jakarta : Kencana, 2017), h. 59-221

#### 4. Prinsip sewa (al ijarah)

Prinsip ini secara garis besar dibagi menjadi 2 jenis

- a) Ijarah sewa murni, seperti halnya penyewaan traktor dan alat-alat produk lainnya (operating lease). Dalam teknis perbankan, bank dapat membeli dahulu peralatan yang dibutuhkan nasabah kemudian menyewakan dalam waktu dan harga yang telah disepakati.
- b) Ijarah al muntahiyah bit tamlik merupakan penggabungan sewa dan beli, dimana sipenyewa mempunyai hak untuk memiliki barang pada akhir masa sewa (finansial lease)

#### 5. Prinsip jasa (al ajr walumullah)

Prinsip ini meliputi seluruh layanan non-pembiayaan yang diberikan bank. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini antara lain bank garansi, kliring, inkaso, jasa, transfer dan lain-lain. Secara syaria'ah prinsip ini didasarkan pada konsep al ajr wal umulah(jasa/fee).<sup>47</sup>

#### **F. Tabunga Haji dan Umroh**

Tabungan merupakan simpanan yang paling populer dikalangan masyarakat umum. Dari sejak kanak-kanak kita sudah dianjurkan untuk berhidup hemat dengan cara menabung. Pada awalnya menabung masih secara sederhana, menyimpan uang di bawah bantal atau di dalam celengan dan disimpan di rumah. Namun faktor resiko menyimpan uang di rumah begitu besar seperti resiko kehilangan atau kerusakan. Kerugian lainnya

---

<sup>47</sup> Ismail, *Perbank an Syariah*, (Jakarta : Kencana, 2017), h. 59-221

adalah menabung di rumah jumlahnya tidak akan pernah akan bertambah atau berbunga, jadi tetap saja sama seperti sejumlah uang yang disimpan.

Pengertian tabungan menurut undang-undang perbankan nomor 10 tahun 1998 adalah ”Simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat di tarik dengan cek, bilyet giro dan atau lainnya yang dipersamakan dengan itu.”<sup>48</sup>

Pengertian penarikan hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, maksudnya ialah untuk menarik uang yang disimpan di rekening tabungan antar satu bank dengan bank lainnya berbeda, tergantung dari bank yang mengeluarkannya. Hal ini sesuai pula dengan perjanjian yang telah dibuat antar bank dengan si penabung.<sup>49</sup>

Dalam al-Qur’an terdapat ayat-ayat yang secara tidak langsung telah memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik, seperti beberapa ayat dalam al-Qur’an mengenai simpanan atau tabungan :

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرْكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

Artinya ” Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. oleh sebab itu hendaklah mereka

---

<sup>48</sup> Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2003),h.74.

<sup>49</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* . . . ., h.84

bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar (QS An-nisa : 9) ”.<sup>50</sup>

إِنَّ الْمُبَدِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ ۗ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Artinya : Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah Saudarasaudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya.(QS Al-Isra: 27).<sup>51</sup>

Ayat tersebut memerintahkan kepada kita untuk bersiap-siap dan mengantisipasi masa depan keturunan, baik secara rohani (iman dan taqwa) maupun secara ekonomi harus dipikirkan langkah-langkah perencanaannya, salah satunya dengan menabung.

Setiap umat muslim diseluruh dunia pasti mendambakan pergi haji ke Tanah Suci. Perasaan itu dialami pula oleh muslim yang ada diindonesia. Tidak heran banyak sekali orang yang rela mengeluarkan uang dalam jumlah besar demi bisa menjalani ibadah haji. Biaya yang diperlukan memang tidak sedikit oleh sebab itulah tidak semua orang dapat pergi ke tanah haji. Masyarakat dengan dana yang terbatas dan memiliki banyak kebutuhan yang lain yang mesti dipenuhi harus jatuh bangun mengumpulkan uang belum tentu bisa melakukan ibadah haji.<sup>52</sup>

Tabungan Haji dan Umrah adalah tabungan anggota pada koperasi jasa keuangan syariah dengan akad wadiah atau titipan dan Mudharabah Al-

<sup>50</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemah* (Jawa Barat : PT Sygma Examedia Arkanleema, 2007), h.78

<sup>51</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemah ...*, h. 284.

<sup>52</sup> Achmad Subianto, *Menata Kembali Manajemen Haji Indonesia* , Jakarta : YAKAMUS dan Gibon Books , 2016 , h.34



Mutlaqah diperuntukkan bagi calon anggota-anggota yang telah berniat untuk menunaikan ibadah haji/umrah ke tanah suci, untuk mewujudkan niat anggota dengan menyisihkan sebagian dana yang anggota miliki untuk ditabung. Simpanan Haji dan Umrah membantu secara disiplin dan rutin menyisihkan dana untuk mewujudkan niat beribadah ke tanah suci.

Terkait dengan hasrat untuk menunaikan ibadah Haji yang merupakan bagian kewajiban dari rukun islam yang kelima, fakta yang terjadi menggambarkan bahwa banyak jamaah haji yang dapat menunaikan ibadah haji melalui cara menabung selama puluhan tahun yang dilakukan oleh masing-masing pribadi muslim. Dengan menabung dalam jangka panjang yang dilakukan penuh kesabaran dari setiap pribadimuslim itu telah membuahkan hasil dengan dapat dilaksanakan ibadah Hajinya.

#### **G. Produk Tabungan Umroh di Perbankan Syariah**

Ada beberapa perbankan Syariah yang memiliki produk Umroh, salah satunya yaitu di BNI Syariah dan di Bank Mandiri Syariah. BNI Syariah merupakan salah satu bank syariah yang mengeluarkan produk-produknya berdasarkan prinsip syariah. Tabungan umroh iB Hasanah dn produk Fleksi Umroh dari Bank Negara Indonesia Syariah merupakan produk tabungan yang dikhususkan untuk memenuhi biaya perjalanan ibadah umroh yang dikelola secara aman dan bersih sesuai syariah dengan akad mudharabah dan akad wadiah serta menggunakan akad ijarah multi jasa.<sup>53</sup>

---

<sup>53</sup> Dartomo, *Processing Pembiayaan Konsumen*, wawancara pada tanggal 2 Oktober 2019

Sedangkan produk **Fleksi iB Hasanah Umroh (Fleksi Umroh)** merupakan Pembiayaan konsumtif bagi anggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pembelian Jasa Paket Perjalanan Ibadah Umroh melalui BNI Syariah dengan menggunakan akad Ijarah Multijasa yang telah bekerja sama dengan *travel agent* sesuai dengan prinsip syariah.<sup>54</sup> Adapun keunggulan dalam produk Fleksi iB Hasanah yaitu :

1. Proses cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
2. Dapat membiayai perjalanan ibadah umroh orang tua/mertua, suami/istri, dan anak-anak.
3. Maksimum pembiayaan Rp. 200 juta.
4. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 1 tahun atau 5 tahun
5. Tanpa agunan untuk nasabah BNI Syariah.
6. Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
7. Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah.
8. Keberangkatan nasabah lebih terjamin karena BNI Syariah sudah bekerjasama dengan agent travel resmi dan ada izin dari KEMENAG RI.

---

<sup>54</sup> <https://www.bnisyariah.co.id>

**BNI Baitullah iB Hasanah** adalah tabungan dengan akad Mudharabah atau Wadiah yang dipergunakan sebagai sarana untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah Haji/umroh (Reguler/Khusus) dan merencanakan ibadah Umrah sesuai keinginan penabung dengan sistem setoran bebas atau bulanan dalam mata uang Rupiah dan USD. Jangka waktu pembiayaannya yaitu maksimal 3 tahun dengan ketentuan :

1. Untuk Pegawai : sampai dengan usia 55 tahun atau pada saat pensiun (pembiayaan telah selesai).
2. Untuk professional/wiraswasta : sampai dengan usia 65 tahun atau kondisi lain yang ditentukan dan dapat dibuktikan (pembiayaan telah lunas).
3. Pembayaran tidak diwajibkan untuk lunas sebelum keberangkatan.

Adapun keunggulan dalam produk ini yaitu :

1. Membantu Nasabah dalam merencanakan ibadah haji dan umrah.
2. Memudahkan Nasabah untuk mendapatkan porsi keberangkatan haji karena sistem BNI Syariah telah terhubung langsung dengan Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) yang berada dalam satu provinsi dengan domisili nasabah.
3. Bebas biaya pengelolaan rekening bulanan.
4. Bebas biaya penutupan rekening (khusus tabungan rupiah).
5. Fasilitas asuransi kecelakaan diri untuk nasabah tabungan Baitullah mudharabah IDR dengan saldo di atas Rp. 5.000.000,-

Sedangkan produk tabungan umroh yang ada di BSM yaitu tabungan mabrur dengan menggunakan akad mudharabah mutlaqoh, pada tabungan haji dan umrah mabrur nasabah tidak diberikan fasilitas ATM sehingga para nasabah tidak bisa melakukan transaksi melalui ATM dan nasabah tidak bisa langsung autodebet/pendebetan otomatis. Tabungan mabrur ini merupakan tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.<sup>55</sup>

Manfaat yang diperoleh dari tabungan Mabrur di BSM yaitu :

1. Gratis biaya administrasi bulanan
2. Mendapatkan fasilitas notifikasi saat saldo cukup untuk didaftarkan porsi haji
3. Online dengan SISKOHAT Kementrian Agama

Dengan fitur sebagai berikut :

1. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah mutlaqoh
2. Tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi biaya penyelenggaraan ibadah haji/umroh
3. Setoran awal dan setoran selanjutnya minimal Rp 100.000
4. Saldo minimal Rp 100.000
5. Saldo minimal untuk didaftarkan ke SISKOHAT adalah Rp 25.100.000 atau sesuai ketentuan dari kementrian agama
6. Biaya penutupan rekening karena batal Rp 25.000

---

<sup>55</sup> <https://www.mandirisyariah.co.id>

### **BAB III**

#### **GAMABARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

##### **A. Gambaran Umum Masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng Kecamatan**

###### **Ratu Agung Kota Bengkulu**

###### **1. Gambaran Umum Masyarakat Kebun Tebeng**

Daerah Kelurahan Kebun Tebeng pada waktu dahulu daerah ini hanyalah lahan yang dipenuhi oleh tumbuhan, kebun, rawa-rawa, sawa dan hewan liar yang berkeliaran seperti sapi, babi, monyet, lahan kebun tebeng ini pun dahulunya di penuh oleh tebing-tebing yang tinggi, sehingga itulah kenapa nama daerah ini diberi nama sebagai daerah Kebun Tebeng. Daerah inipun telah lama dihuni oleh para masyarakat terdahulu sejak tahun 1990-an, namun pada saat itu masih banyak dihuni oleh orang-orang transmigran yang berasal dari berbagai daerah seperti Jawa, Sumatera Barat, Sumatera Utara, Lampung dan lain-lain. Di mana pada saat itu sebagian besar masyarakat hanya memenuhi kebutuhan pangan dengan hasil berkebun.

###### **2. Keadaan Sosial Ekonomi**

Masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng Kota Bengkulu sebagian besar mata pencariannya adalah sebagai PNS ataupun sebagai pegawai swasta, ada juga yang berprofesi sebagai petani atau kebun, ada juga yang membuka usaha warung manisan, usaha kuliner, pedagang pasar, tukang kayu, dan lain sebagainya. Dengan potensi yang cukup besar, Kelurahan

Kebun Tebeng Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu ini, semstinya bisa menjadi kelurahan yang sejahtera dan maju.

### 3. Keadaan Sosial Budaya

Secara keseluruhan, mayoritas masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu berasal dari berbagai suku dan daerah.

Dilihat dari geografis, Kelurahan Kebun Tebeng berada pada dekat dengan tengah atau pusat kota, sehingga gaya dan corak hidup masyarakat berada pada golongan atas dan menengah, dalam artian sudah mencerminkan pola kehidupan masyarakat perkotaan. Selain itu etnis masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng adalah heterogen karena berasal dari berbagai suku seperti jawa, padang, batak, aceh, Palembang, dan tidak sedikit masyarakat pendatang. Bahasa yang digunakan sehari-hari biasanya menggunakan bahasa Bengkulu ataupun bahasa daerah masing-masing.

### 4. Keadaan Sosila Keagamaan

Penduduk Masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng Kota Bengkulu adalah 97% islam dan 3% beragama Kristen dengan sarana ibadah 10 masjid dan 1 gereja. Masjid tersebut sering dilakukan oleh masyarakat Kebun Tebeng untuk melaksanakan kegiatan keagamaan.kegiatan keagamaan di Kelurahan Kebun Tebeng cukup terbilang aktif diamana setiap masjid selalu berisi di setiap waktu solat 5 waktu, dan tak jarang

juga ada masjid yang melakukan kegiatan pengajian dan kajian keagamaan.

Kegiatan majelis ta'lim ibu-ibu sudah aktif berjalan diseluruh masjid-masjid yang ada di Kelurahan Kebun Tebeng. Contohnya majelis ta'lim kelurahan kebun tebeng yang terdiri dari gabungan dari 5 RT yang ada di Kelurahan Kebun Tebeng, majelis ta'lim Al-istiqomah, dll. Sedangkan untuk bapak-bapak bisanya dilakukan yasinan dan kajian keagamaan bapak-bapak Kelurahan Kebun Tebeng. Pada Peringatan Hari Besar Islam masyarakat sangat antusias dan responsive dengan terselenggaranya kegiatan bernuansa keagamaan.

## **B. Deskripsi Lokasi Penelitian**

### **1. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian ini berada di Kelurahan Kebun Tebeng Kota Bengkulu. Kelurahan Kebun Tebeng Merupakan daerah yang sangat pesat penduduknya. Dimana masyarakat di Kelurahan Kebun Tebeng dengan total 2.407 penduduk, mayoritas masyarakat yang bermukim sekarang rata-rata masyarakat umum dan juga pendatang dari berbagai etnis dan kebudayaan, yang mana mata pencarian masyarakatnya banyak bekerja sebagai karyawan swasta, PNS, buruh harian lepas, pedagang, TNI, Polri, dll.

- a. Batas Wilayah:<sup>56</sup>
  - 1) Utara : Berbatasan dengan Kelurahan Sawah Lebar
  - 2) Barat : Berbatasan dengan Kelurahan Jembatan Kecil
  - 3) Timur : Berbatasan dengan Kelurahan Tanah Patah
  - 4) Selatan : Berbatasan dengan Kelurahan Panorama
- b. Luas Komplek/Wilayah : 70 Ha
- c. Nama Perangkat Kelurahan Kebun Tebeng :
  - 1) Lurah : Syafriyadi, SE
  - 2) Sekretaris Lurah : Ely Sofia, S.sos
  - 3) Kasi Umum : Halima Susaria, SH
  - 4) Kasi Pembangunan : Misrawati
  - 5) Kasi Pemerintahan : Merdy Wulan Sari, SE
- d. Nama Organisasi Kemasyarakatan dan Keagamaan :
  - 1) Organisasi Perempuan
  - 2) Organisasi Pemuda
  - 3) Organisasi BAPAK
  - 4) LKMD
  - 5) Karang Taruna
  - 6) Lembaga Adat
  - 7) Majelis Ta'lim Kelurahan

---

<sup>56</sup> Sumber : Data Kelurahan Kebun Tebeng Kota Bengkulu



Kelurahan Kebun Tebeng memiliki 4 RW dan 19 RT, yang mana datanya telah dibuat seperti table dibawah ini :

**Tabel 3.1**  
**Ketua RW dan RT Kelurahan Kebun Tebeng**

<b>NO</b>	<b>Nama</b>	<b>Jabatan</b>
1.	M. Wasil	Ketua RW 01
2.	Wilkanefi	Ketua RW 02
3.	Halimin	Ketua RW 03
4.	Jihatain, S.Pd	Ketua RW 04
5.	Suhandi	Ketua RT 01
6.	Marhan, S.Pd	Ketua RT 02
7.	Drs. Suyanta	Ketua RT 03
8.	Radjiman	Ketua RT 04
9.	Warsito	Ketua RT 05
10.	Imron	Ketua RT 06
11.	Arpan Yamin	Ketua RT 07
12.	IzharAmin	Ketua RT 08
13.	Hendri Yanto	Ketua RT 09
14.	Murdo	Ketua RT 10
15.	Timan	Ketua RT 11
16.	Radinal	Ketua RT 12

No	Nama	Jabatan
17.	Sujadi	Ketua RT 13
18.	Maryono	Ketua RT 14
19.	Elon Rami	Ketua RT 15
20.	Sutikno	Ketua RT 16
21.	Ahmad Junaidi	Ketua RT 17
22.	Zahrudin	Ketua RT 18
23.	Imron	Ketua RT 19

*Sumber : Data Kelurahan Kebun Tebeng*

## 2. Data Penduduk

### Data Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur

#### Kelurahan Kebun Tebeng Kota Bengkulu

**Tabel 3.2**

No	Kelompok Umur	Jumlah
1.	0-12 Bulan	300
2.	>1 - < 5 Tahun	401
3.	> 5 - < 7 Tahun	300
4.	> 7 – 15 Tahun	400
5.	>15- 56 Tahun	800
6	> 56 Tahun	206

*Sumber : Data Kelurahan Kebun Tebeng*

### 3. Keadaan Pendidikan

Tingkat Pendidikan Masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng sebagai berikut :

**Tabel 3.3**

<b>No</b>	<b>Tingkat Pendidikan</b>	<b>Jumlah</b>
1.	Taman Kabak-kanak	399
2.	Sekolah Dasar	1083
3.	Sekolah Menengah Pertama	1775
4.	Sekolah Menengah Atas	957
5.	Akademi/ D1-D3	0
6.	Sarjana	819
7	Pasca Sarjana S2	40
8.	Pasca Sarjana S3	10

*Sumber : Data Kelurahan Kebun Tebeng*

Dari table 3.3 diatas dapat disimpulkan bahwa masyarakat kebun tebeng tidak ada yang tidak bersekolah ataupun yang buta aksara. Rata-rata pendidikan masyarakat kelurahan kebun tebeng yaitu SLTA atau sekolah menengah atas, dan tidak sedikit pula yang mampu melanjutkan pendidikan ke jenjang Sarjana.

#### 4. Sarana dan Prasarana Kelurahan Kebun Tebeng

Kondisi sarana dan prasarana umum Kelurahan Kebun Tebeng secara garis besar adalah sebagai berikut :

**Tabel 3.4**

<b>NO</b>	<b>Sarana/Prasarana</b>	<b>Jumlah</b>
1.	Puskesmas Pembantu	1 Unit
2.	Balai Pertemuan	1 Unit
3.	Gedung ORSOS	1 Unit
4.	Masjid	4 Unit
5.	Gereja	1 Unit
6.	TPU	1 Unit
7.	TK/PAUD	4 Unit

*Sumber : Data Kelurahan Kebun Tebeng*

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Deskripsi Responden

Responden pada penelitian ini seluruhnya adalah masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng Kota Bengkulu berjumlah sebanyak 40 orang, berikut deskripsi responden pada penelitian ini:

##### 1. Berdasarkan Jenis Kelamin

Pada karakteristik jenis kelamin responden dibedakan dalam dua kelompok, yaitu laki-laki dan perempuan. Untuk mengetahui proporsi jenis kelamin dari responden yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

**Tabel 4.1**

**Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
Laki-laki	19	48%
Perempuan	21	52%
Total	40	100%

*Sumber: Data Primer Diolah, 2020*

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa 48% dari seluruh responden berjenis kelamin laki-laki yang berjumlah 19 orang, sedangkan 52% yang lainnya berjenis kelamin perempuan yang berjumlah 21 orang.

## 2. Berdasarkan Kepemilikan Rekening

Pada karakteristik kepemilikan rekening di bank syariah, diperoleh data responden sebagai berikut :

**Tabel 4.2**

### **Deskripsi Responden Berdasarkan Kepemilikan Rekening**

<b>Kepemilikan Rekening di Bank Syariah</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase</b>
Memiliki	30	75%
Tidak Memiliki	10	25%
Total	40	100%

*Sumber : Data Primer Diola, 2020*

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebesar 25% dari seluruh responden tidak memiliki rekening di Bank Syariah, yaitu berjumlah sebanyak 10 orang, sedangkan 75% yang lain yang berjumlah 30 orang memiliki rekening di Bank Syariah.

### 3. Berdasarkan Pekerjaan

Pada karakteristik Jenis Pekerjaan, diperoleh data responden sebagai berikut :

**Tabel 4.3**

**Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan**

<b>Jenis Pekerjaan</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Presentase</b>
PNS	21	57%
Swasta	19	43%
Total	40	100%

*Sumber : Data Primer Diolah 2020*

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa sebesar 57% dari seluruh responden bekerja sebagai Pgawai Negeri Sipil (PNS) sebanyak 21 orang, sedangkan 43% yang lainnya yaitu sebanyak 19 orang bekerja sebagai Swasta.

**Tabel 4.4****Deskripsi Responden Berdasarkan Bank yang Dipilih****4. Berdasarkan Bank yang dipilih**

<b>Nama Bank</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Presentase</b>
BNI	25	62%
BSM	5	13%
Konvensional	10	25%
Total	40	100%

*Sumber : Data Primer Diolah 2020*

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa sebesar 62% dari responden memilih Bank BNI sebagai lembaga dalam melakukan ibadah umroh, sebesar 13% dari responden memilih Bank Syariah Mandiri sebagai lembaga dalam melakukan ibadah umroh, dan 25% responden memilih travel umroh sebagai lembaga dalam melakukan ibadah umroh dan menabung uangnya di bank konvensional.



## **B. Hasil Penelitian**

### **1. Minat Masyarakat Dalam Memilih Produk Umroh Di Perbankan**

#### **Syariah**

“Ekonomi Syariah ataupun perbankan syariah tidak hanya membahas tentang aspek perilaku manusia yang berhubungan dengan cara mendapatkan uang dan membelanjakannya, tetapi juga membahas segala aspek yang membawa pada kesejahteraan umat.”<sup>57</sup> Berikut ini peneliti mengemukakan hasil penelitian tentang minat masyarakat dalam memilih produk umroh di Perbankan Syariah.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng Kota Bengkulu. Penulis memperoleh beberapa jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan minat masyarakat terhadap produk umroh di perbankan syariah. Sebanyak 30 orang berminat dan sebanyak 10 orang belum berminat dalam memilih produk umroh di perbankan syariah. Berikut adalah hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng.

1. Kognisi (Gejala Pengenalan) yaitu kegiatan atau proses memperoleh pengetahuan ( Termasuk kesadaran, perasaan) atau usaha mengenali sesuatu melalui pengalaman sendiri. Gejala pengenalan dan pengetahuan dalam garis besarnya dibagi menjadi dua yaitu melalui indera dan yang melalui akal.

---

<sup>57</sup> Nuruh Hak, *Ekonomi Islam Hukum Bisnis Islam*, (Yogyakarta : Teras, 2011), h.9

Wawancara kepada bapak Ahmad Puterado :

“Saya mengetahui adanya perbankan syariah di Bengkulu, saya mengetahui melalui keluarga yang salah satu anggota keluarga saya merupakan karyawan perbankan syariah, serta saya juga mengetahui tentang adanya produk umroh di Perbankan Syariah, dikarenakan saya sudah melaksanakan ibadah umroh melalui Bank BNI Syariah bersama keluarga, dan dapat dinyatakan jelas saya berminat terhadap produk umroh di perbankan syariah”.<sup>58</sup>

Wawancara kepada ibu Hayatin Nufus:

“Hayatin Nufus berpendapat bahwa sudah mengetahui perbankan syariah dan adanya produk umroh di perbankan syariah karena ia bekerja di salah satu lembaga yang melakukan kerjasama dengan pihak BNI syariah sehingga ia mengetahui dan telah melakukan ibadah umroh melalui produk umroh yang ada di perbankan syariah khususnya BNI Syariah.”<sup>59</sup>

Wawancara kepada ibu Ruwaidah:

“Ia mengatakan bahwa sudah mengetahui lembaga keuangan syariah dan adanya produk umroh di perbankan syariah karena ia sudah melaksanakan ibadah umroh melalui Bank BNI Syariah, dan berpendapat bahwa produk umroh yang ada di Perbankan Syariah

---

<sup>58</sup> Ahmad Puterado, PNS, Masyarakat Kebun Tebeng, Wawancara pada tanggal 09 Februari 2020

<sup>59</sup> Hayatin Nufus, PNS, Masyarakat Kebun Tebeng, Wawancara pada tanggal 09 Februari 2020

Sudah diawasi oleh DPS dan lembaganya pun terjamin sudah memiliki izin dari KEMENAG dan insyaallah aman dari penipuan”.<sup>60</sup>

Wawancara kepada bapak Azam Basuki :

“Saya mengetahui adanya Bank-bank Syariah yang ada di Bengkulu seperti BNI syariah, BSM. BRI Syariah, dll akan tetapi saya belum paham tentang produk umroh yang ada di Perbankan Syariah dan sayapun belum tahu bagaimana sistem akad dan transaksi, serta administrasinya. Kalau masalah minat terhadap produk umroh di perbankan syariah saya belum berminat karena saya sudah melakukan ibadah umroh melalui travel umroh”.<sup>61</sup>

Wawancara kepada bapak Darsin :

“Saya mengetahui adanya lembaga keuangan syariah atau bank syariah yang ada dan saya tidak memiliki rekening syariah tetapi saya tidak mengetahui dan tidak paham adanya produk umroh di perbankan syariah bagaimana sistemnya karena tidak adanya promosi dan sosialisasi, yang saya tahu hanya jika ingin beribadah umroh hanya melalui agent travel umroh yang ada saja”.<sup>62</sup>

---

<sup>60</sup> Ruwaidah, PNS, Masyarakat Kebun Tebeng, Wawancara pada tanggal 09 Februari 2020

<sup>61</sup> Azam Basuki, PNS, Masyarakat Kebun Tebeng Wawancara pada tanggal 09 Februari 2020

<sup>62</sup> Darsin, swasta, Masyarakat Kebun Tebeng Wawancara pada tanggal 09 Februari 2020

Berdasarkan hasil wawancara pada masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng Kota Bengkulu, maka dapat diketahui dari beberapa pendapat yang disampaikan oleh informan di atas mengatakan berminat dan sudah memilih produk umroh yang ada diperbankan syariah, salah satu yang menjadi alasan mereka memilih produk umroh di perbankan syariah yaitu bahwa masyarakat sudah mengetahui adanya produk umroh di perbankan syariah, yang kedua yaitu mengenai pandangan informan tentang produk umroh yang ada di perbankan syariah. Dari pertanyaan yang diajukan kepada informan sebagian besar masyarakat mengatakan dan berpendapat bahwa produk umroh yang ada di perbankan syariah sudah cukup bagus dan pelayanannya memuaskan, semua produk yang ada di perbankan syariah sudah diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS), sehingga kecil atau tidak ada kemungkinan adanya unsur penipuan seperti halnya yang ada pada kasus-kasus agent travel-travel umroh yang pernah terjadi dan sudah melakukan kerjasama dengan agent travel resmi dan sudah mendapatkan izin dari Kemenag RI, sehingga lebih aman dalam keberangkatan.

Tetapi ada juga masyarakat yang belum berminat dikarenakan belum mengetahui sama sekali bagaimana produk umroh yang ada di perbankan syariah baik dari produk, akad dan sistem administrasinya karena belum pernah mendapatkan sosialisasi dari pihak lembaga maupun pemerintahan yang turun langsung kepada masyarakat sehingga menimbulkan belum adanya ketertarikan atau minat secara pribadi. Sehingga dalam hal minat

melakukan transaksi memilih produk umroh di perbankan syariah masih belum ada.

2. Konasi (Gejala Kemauan) merupakan salah satu fungsi hidup kejiwaan manusia, dapat diartikan sebagai aktifitas psikis yang mengandung kemauan usaha aktif dan berhubungan dengan pelaksanaan suatu tujuan. Tujuan adalah titik akhir dari gerakan yang menuju pada satu arah.

Wawancara kepada Ibu Sri Hartika :

“Mengatakan bahwa mengetahui produk umroh di perbankan syariah dari tetangga yang sudah melaksanakan ibadah umroh dan berminat memilih produk umroh di Perbankan Syariah dengan alasan memilih produk umroh di perbankan syariah khususnya produk pembiayaan Fleksi Umroh dengan akad ijarah multijasa yaitu dikarenakan ingin segera atau ingin cepat berangkat umroh bersama kedua orangtua dengan keterbatasan biaya dan dikarenakan jika ia menabung dan mengumpulkan uang itu membutuhkan waktu yang lama, maka ia memilih produk umroh yang ada di perbankan syariah.”<sup>63</sup>

Wawancara Kepada Ibu Masniar :

“berpendapat bahwa saya berminat memilih produk umroh di perbankan syariah, diakarenakan saya pernah mengalami kejadian bahwa dulu pada saat saya melakukan umroh melalui jasa agent travel

---

<sup>63</sup> Sri Hartika, Masyarakat Kebun Tebeng , PNS, Wawancara pada tanggal 09 Februari 2020

umroh itu travel umroh nya bermasalah, dan pada saat itu saya tidak bisa pulang ke indonesia karena pasport ditahan oleh pihak pemerintahan mesir sana, karena travel agent masih memiliki hutang sebsar 2M kepada pihak pemerintahan Mesir, dan pada saat itu saya tidak mau lagi memilih produk umroh melalui agent travel, dan pada umroh ke-2 saya memilih produk umroh di Perbankan Syariah”.<sup>64</sup>

Wawancara Kepada Ibu Sulastri :

“Mengatakan bahwa saya tidak berminat dalam mamilih produk umroh di Perbankan Syariah diakrenakan saya sudah menabung uang saya untuk melaksanakan umroh di Bank Konvensional dan langsung menyetor tunai pada pihak travel, dan sayapun tidak ingin adanya hutang atau cicilan yang harus dibayar”.<sup>65</sup>

Dari hasil wawancara kepada informan diatas, sebagian besar informan sudah berminat Karena ingin melaksanakan umroh segera tetapi biaya belum tercukupi, dan dikarenakan juga oleh adanya masalah yang dialami oleh masyarakat ketika melaksanakan umroh melalui travel umroh. Kemudian ada juga pendapat masyarakat yang belum berminat dikarenakan sudah melakukan ibadah umroh melalui travel umroh dan menyimpan uangnya di bank konvensional, serta masyarakat memikirkan tidak ingin adanya cicilan yang harus dibayar setiap bulannya, masyarakat

---

<sup>64</sup> Masniar, PNS, Masyarakat Kebun Tebeng Wawancara pada tanggal 09 Februari 2020

<sup>65</sup> Sulatri, Swasta, Masyarakat Kebun Tebeng Wawancara pada tanggal 10 Februari 2020

lebih memilih untuk menabung terlebih dahulu dan membayar secara lunas tanpa adanya beban yang harus dibayar ketika pulang dari umroh.

3. Emosi (Gejala Perasaan) adalah kecenderungan untuk memiliki perasaan yang khas bila berhadapan dengan objek tertentu dalam lingkungannya.

Wawancara kepada bapak Maulana :

“Mengatakan bahwa saya merasa pelayanan dan fasilitas yang diberikan oleh pihak perbankan cukup memuaskan, dan cepat serta pesyaratan administrasinya tidak sulit dan saya merasa senang dengan adanya produk umroh di perbankan syariah memudahkan masyarakat yang belum memiliki dana yang cukup tetapi memiliki keinginan unruk berangkat umroh, begitu juga pendapat dari beberapa informan lainnya”.<sup>66</sup>

Wawancara pada Ibu Gus Selvi :

“ ia berpendapat bahwa tidak berminat terhadap produk umroh yang ada di perbankan syariah karena jika memilih produk umroh dengan akad ijarah itu saya memiliki tanggungan cicilan yang harus dibayar, dan saya takut jika harus berurusan dengan pihak bank.”<sup>67</sup>

---

<sup>66</sup> Maulana, PNS, Masyarakat Kebun Tebeng , Wawancara pada 10 Februari 2020

<sup>67</sup> Gus Selvi, swasta, Masyarakat Kebun Tebeng, Wawancara pada 10 Februari 2020

## **2. Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Dalam Memilih dan Tidak Memilih Produk Umroh di Perbankan Syariah**

### a) Faktor Pengetahuan masyarakat

Pengetahuan masyarakat tentang keberadaan dan produk umroh perbankan syariah pada umumnya masyarakat sudah lebih banyak mengetahui dan mengerti adanya perbankan syariah. Mayoritas masyarakat sudah mengetahui tentang produk, dan akad-akad perbankan syariah, maka dari itu pihak perbankan harus selalu memberikan fasilitas dan pelayanan yang baik bagi masyarakat dan lebih mengembangkan dalam melakukan sosialisasi dan promosi agar masyarakat lebih banyak mengetahui keberadaan dan produk yang dimiliki oleh pihak perbankan syariah.

Berdasarkan hasil yang dilakukan kepada masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng bahwa pengetahuan dan pemahaman yang dimiliki oleh masyarakat tentang produk umroh menjadi faktor utama pada masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng untuk memilih produk umroh yang ada di perbankan syariah, diantaranya :

Ibu Darmawati mengatakan, “Saya mengetahui produk umroh yang ada diperbankan syariah, khususnya di BNI Syariah karena keluarga saya ada juga yang sudah melaksanakan ibadah umroh melalui bank syariah”.<sup>68</sup>

---

<sup>68</sup> Darmawati, PNS, Masyarakat Kebun Tebeng, wawancara Pada Tanggal 10 Februari 2020



“Sedangkan Bapak Rusdi bahwa dia mengetahui dan berminat dalam memilih produk umroh di perbankan syariah dikarenakan anaknya merupakan salah satu pegawai atau bekerja di perbankan syariah”.<sup>69</sup>

Bapak Maulana mengatakan “saya mengetahui produk umroh di perbankan syariah khususnya di BNI syariah karena saya salah satu nasabah di BNI syariah dan pernah berangkat umroh melalui BNI syariah”.

“Lain halnya dengan ibu Lesty salah satu alasan belum berminat memilih produk umroh di perbankan syariah karena belum mengetahui secara mendalam tentang bagaimana sistem simpanan dan bagi hasil yang ada di perbankan syariah dikarenakan belum pernah melihat dan mendengar adanya promosi dan sosialisasi dari pihak bank”.<sup>70</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas maka diketahui bahwa masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng sebagian besar mengetahui produk umroh yang ada di perbankan syariah, dan ada juga yang belum mengetahui tentang produk umroh yang ada di perbankan syariah. Masyarakat yang mengetahui produk umroh di perbankan syariah telah melakukan ibadah umroh dan memilih produk umroh di perbankan syariah dengan berbagai alasannya.

---

<sup>69</sup> Rudi, PNS, Masyarakat Kebun Tebeng, wawancara Pada Tanggal 10 Februari 2020

<sup>70</sup> Lesty, Swasta, Masyarakat Kebun Tebeng, wawancara Pada Tanggal 10 Februari 2020

b) Faktor Lingkungan

Faktor ini menunjukkan bahwa lingkungan sangatlah berpengaruh untuk melakukan dan memilih produk umroh yang ada di perbankan syariah, dikarenakan adanya pengalaman pada masyarakat itu sendiri, dukungan dan pengaruh lingkungan keluarga , serta pengaruh dukungan lingkungan tetangga membuat masyarakat lebih berminat dalam memilih produk umroh yang ada di perbankan syariah.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng bahwa faktor lingkungan masyarakat sangatlah berpengaruh terhadap minat masyarakat, diantaranya: Pak Ade Nofa dan beberapa informan lainnya mengatakan, “saya mengetahui produk umroh yang ada di perbankan syariah karena saya tahu dari tetangga dan serombongan dengan tetangga waktu melaksanakan ibadah umroh melalui BNI Syariah”.<sup>71</sup> Ibu Nurhayati mengatakan, “saya mengetahui dan berminat memilih produk umroh di perbankan syariah karena anak saya bekerja di BNI Syariah dan Menawarkan umroh kepada saya”.<sup>72</sup>

Berdasarkan hasil penelitian, masyarakat berminat terhadap produk umroh diakrenakan faktor lingkungan sekitar baik itu lingkungan kelaurga ataupun lingkungan sekitar tempat tinggal. Hal ini dapat dilihat bahwa faktor lingkungan sangat berpengaruh terhadap

---

<sup>71</sup> Ade Nofa, PNS, wawancara Pada Tanggal 10 Februari 2020

<sup>72</sup> Nurhayati,PNS, Masyarakat Kebun Tebeng, wawancara Pada Tanggal 10 Februari 2020

pemahaman dan minat masyarakat dalam memilih produk umroh di perbankan syariah.

c) Adanya pengalaman dari lingkungan sekitar

Dari hasil penelitian pada masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng berdsarkan pengalaman, pengetahuan dan pendapat yang terdapat dari masing-masing individu mengandung keyakinan yang membentuk masyarakat yang ada untuk tetap memilih produk umroh di perbankan syariah. Adanya faktor pengalaman dari lingkungan sekitar tentunya sangat berpengaruh terhadap minat masyarakat dalam memilih produk umroh yang ada di perbankan syariah. Bapak Kholaludin mengatakan, ” saya berminat dalam memilih produk umroh di perbankan syariah dikarenakan pengalaman tetangga saya dan pengalaman keluarga saya yang sudah melaksanakan ibadah umroh melalui perbankan syariah dan”.<sup>73</sup>

Lain halnya “Menurut ibu denofianti yang sudah memilih produk umroh di perbankan syariah mengatakan bahwa karena pengalaman teman yang pernah mengalami masalah ketika umroh melalui travel umroh sehingga membuat ia lebih memilih produk umroh di perbankan syariah”.<sup>74</sup>

---

<sup>73</sup>kholaludin,PNS, Masyarakat Kebun Tebeng, wawancara Pada Tanggal 10 Februari 2020

<sup>74</sup> Denofianti, PNS, Masyarakat Kebun Tebeng, wawancara Pada Tanggal 10 Februari 2020

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada wilayah Kelurahan Kebun Tebeng faktor yang menyebabkan minat masyarakat dalam memilih produk umroh di perbankan syariah yaitu adanya pengalaman dari keluarga dan lingkungan tetangga sekitar yang umroh melalui bank syariah dan banyaknya pengalaman yang positif dari lingkungan sekitar, seperti :

- 1) Dorongan dari keluarga, teman, tetangga dan lingkungan sekitar untuk mengajukan pembiayaan dan memilih produk umroh yang ada di perbankan syariah.
  - 2) Semakin banyaknya masyarakat yang melakukan ibadah umroh.
  - 3) Pengalaman yang positif dari masyarakat yang telah mengajukan dan beribadah umroh melalui perbankan syariah.
- d) Faktor fasilitas dan pelayanan

Sedangkan dari faktor pelayanan atau administrasi dari sistem bank syariah responden yang telah melaksanakan ibadah umroh melalui bank syariah berpendapat bahwa faktor fasilitas dan pelayanan sangat berpengaruh terhadap minat masyarakat dalam memilih produk umroh di perbankan syariah, hal ini dari wawancara oleh ibu Mayli ia mengatakan, ”bahwa ia menilai sistem administrasi dan pelayanan yang diberikan oleh bank syariah sangatlah ramah dan memuaskan, ketika ia ingin mengajukan pembiayaan dan memilih produk umroh di perbankan syariah itu persyaratan administarsinya tidak ribet dan

prosesnya cepat sehingga ia dan keluarga bisa melaksanakan ibadah umroh dengan baik.”<sup>75</sup> Begitu juga pendapat responden yang lainnya.

Berdasarkan hasil penelitian, masyarakat berminat terhadap produk umroh diakrenakan faktor fasilitas dan pelayanan yang diberikan oleh pihak perbankan syariah. Hal ini dapat dilihat bahwa faktor fasilitas dan pelayanan sangat berpengaruh terhadap pemahaman dan minat masyarakat dalam memilih produk umroh di perbankan syariah.

### **C. Pembahasan**

Pesatnya pertumbuhan bank syariah di Indonesia dan semakin banyak masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah umroh juga belum seiring dengan pemahaman dan pengetahuan masyarakat tentang sistem operasional dan produk perbankan syariah. Meski bank syariah terus berkembang setiap tahunnya, banyak masyarakat Indonesia yang masih belum mengetahui dan mengenal apa dan bagaimana bank syariah menjalankan bisnisnya.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng Kota Bengkulu yang berjumlah sebanyak 40 orang responden dan terdiri dari berbagai macam usia dan profesi yang berbeda. Sebanyak 10 hampir semua responden menyatakan bahwa alasan belum berminat untuk menjadi dan memilih produk umroh yang ada di perbankan syariah di 10 orang diantaranya berpendapat bahwa dipengaruhi oleh faktor kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap produk umroh di perbankan syariah dan

---

<sup>75</sup> Mayli, PNS, Masyarakat Kebun Tebeng, wawancara pada tanggal 09 Februari 2020

sosialisasi serta promosi dari pihak bank syariah, dan yang mereka ketahui bahwa jika ingin umroh hanyalah melalui travel umroh yang ada. Produk yang telah direncanakan dengan baik sayang apabila tidak dikenal oleh masyarakat luas. Upaya untuk memperkenalkan produk tersebut kepada konsumen merupakan awal dari kegiatan promosi.

Promosi merupakan cara memberitahukan kepada masyarakat. Secara definisi promosi adalah merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik minat dan mempertahankan nasabah. Promosi merupakan bagian dari pemasaran.

Kemudian 30 orang responden yang telah diwawancarai oleh peneliti menyatakan bahwa mereka sangat berminat untuk menjadi dan memilih produk umroh di perbankan syariah dalam pelaksanaan ibadah umroh mereka. Hampir semua responden yang telah melaksanakan ibadah umroh melalui perbankan syariah mengetahui terhadap produk umroh yang ada di perbankan syariah, hal ini disebabkan oleh beberapa faktor baik itu mengetahui dari keluarga, teman atau tetangga.

Selanjutnya adalah faktor pengalaman dan lingkungan sebanyak 25 orang responden mengatakan bahwa faktor yang mempengaruhi minat responden dalam memilih produk umroh di perbankan syariah yaitu faktor lingkungan. faktor ini menunjukkan bahwa lingkungan sangatlah berpengaruh

untu melakukan dan memilih produk umroh yang ada diperbankan syariah diakrenakan adanya informasi pada lingkungan masyarakat itu sendiri. Berdasarkan pengalaman, pendapat, dan penegetahuan yang terdapat dari masing-masing individu mengandung keyakinan yang membentuk masyarakat untuk tetap memilih produk umroh di Perbankan Syariah. Adanya faktor pengalaman dan lingkungan sekitar tentunya sangat berpengaruh terhadap minat masyarakat dalam memilih produk umroh di Perbankan Syariah.

Sedangkan dari faktor pelayanan seluruh responden mengatakan bahwa sistem pelayanan dan administrasi menjadi salah satu faktor minatnya masyarakat dalam memilih produk umroh yang ada di Perbankan Syariah.

Kemudian 10 orang responden yang berpendapat kurangnya minat terhadap produk umroh diperbankan syariah disebabkan oleh faktor ketidak tahuan masyarakat mengenai produk, akad, dan sistem operasional yang ada di perbankan syariah, kurangnya sosialisasi yang diadakan oleh pihak bank syariah dan tidak ada pengalaman dari lingkungan baik lingkungan keluarga dan teman yang melaksanakan umroh melalui bank syariah.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang sudah diuraikan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa :

1. Minat masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng terhadap produk umroh di perbankan syariah yaitu masyarakat berminat memilih produk umroh di perbankan syariah. Sebagian masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng ada juga yang belum berminat terhadap produk umroh di Perbankan syariah. Minatnya masyarakat terhadap produk umroh disebabkan oleh beberapa faktor, dan kurangnya minat masyarakat terhadap produk umroh juga disebabkan oleh beberapa faktor. Dari 40 orang responden yang diwawancarai dapat terhitung bahwa sebanyak 10 orang yang belum berminat memilih produk umroh di perbankan syariah, dan sebanyak 30 orang berminat memilih produk umroh di perbankan syariah.
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng berminat dalam memilih produk umroh di Perbankan Syariah yaitu di antaranya :
  - 1) Faktor pengetahuan masyarakat terhadap produk umroh yang ada di Perbankan Syariah
  - 2) faktor pengalaman dan lingkungan sekitar baik itu kerabat kerja, tetangga, dll.



- 3) faktor pelayanan dan fasilitas yang diberikan oleh pihak Perbankan Syariah.

Adapun faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat Kelurahan Kebun Tebeng terhadap produk umroh yang ada di perbankan syariah yaitu:

- 1) Kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap produk umroh di perbankan syariah.
- 2) Kurangnya sosialisasi dan promosi di Kelurahan Kebun Tebeng dari pihak perbankan tentang produk umroh.
- 3) Kurangnya pengalaman dari lingkungan baik lingkungan keluarga dan lingkungan tetangga.

## **B. Saran**

Bagi pihak perbankan syariah diharapkan dapat lebih meningkatkan lagi kualitas produk baik itu dari sisi pelayanan dan fasilitas yang diberikan sehingga dapat membuat nasabah atau masyarakat lebih tertarik dan merasa puas terhadap produk yang telah ditawarkan. Selain itu dari sistem marketing dan promosi atau pemasarannya lebih mengenalkan dan mensosialisasikan produk-produk umroh dan sistemnya yang ada di bank syariah sehingga masyarakat kelurahan kebun tebeng tidak hanya sekedar mengetahui produk umroh yang ada di travel perjalanan umroh, dan agar masyarakat tertarik serta berminat untuk memilih produk umroh yang ada di perbankan syariah.

