
JURNAL EKONOMI RABBANI

Volume: 1 Nomor. 2, November 2021, Hal: 127 – 134

E-ISSN: 2797-8427

<http://jurnal.steirisalah.ac.id/index.php/rabbani/index>

ANALISIS MINAT REMAJA STABAT TERHADAP TABUNGAN MABRUR JUNIOR PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP STABAT

M. Guffar Harahap^{a*}, Mery Handayani Nasution^b

^aUMN Al-Washliyah Sumatera Utara, Indonesia

^bUniversitas Islam Negeri Sumatera Utara, Indonesia

*guffarcendikia@gmail.com.

ABSTRACT

The momentum of Hajj for Muslims has its own meaning, apart from being a religious ritual in the last pillars of Islam, Hajj has a moral, spiritual, and intellectual spirit for those who perform it. So that the pilgrimage makes a significant contribution in the process of changing society for the better. The problem is how is the interest of stabat teenagers towards junior mabrur savings at Bank Syariah Indonesia KCP Stabat?. The purpose of this study was to find out how much interest the youth in Stabat had on the junior mabrur savings product at Bank Syariah Indonesia KCP Stabat and find out who influences the interest of Stabat youth. The method used is descriptive qualitative method. The data used is primary data in the form of interviews with BOSM Bank Syariah Indonesia KCP Stabat and secondary data. The results showed that parents were the driving factor for teenagers' interest in junior mabrur savings. For this reason, Bank Syariah Mandiri needs a strategy to increase youth's interest in junior mabrur savings.

Keywords: *Interests, Teenagers, Junior Mabrur Savings*

ABSTRAK

Momentum haji bagi umat Islam memiliki makna tersendiri, selain sebagai ritual keagamaan dalam rukun Islam yang terakhir, haji memiliki semangat moral, spiritual, dan intelektual bagi yang menunaikannya. Sehingga haji memberikan kontribusi yang signifikan dalam proses perubahan masyarakat menjadi lebih baik. Permasalahannya adalah bagaimana minat remaja stabat terhadap tabungan mabrur junior di Bank Syariah Indonesia KCP Stabat?. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar minat remaja Stabat terhadap produk tabungan mabrur junior di Bank Syariah Indonesia KCP Stabat dan mengetahui siapa yang mempengaruhi minat remaja Stabat. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Data yang digunakan adalah data primer berupa wawancara dengan BOSM Bank Syariah Indonesia KCP Stabat dan data sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa orang tua merupakan faktor pendorong minat remaja pada tabungan mabrur junior. Untuk itu, Bank Syariah Mandiri membutuhkan strategi untuk meningkatkan minat generasi muda terhadap tabungan mabrur junior.

Kata Kunci: *Minat, Remaja, Tabungan Mabrur Junior*

PENDAHULUAN

Ibadah haji adalah ibadah yang hanya dilakukan di kota Mekah. Bagi umat muslim kerinduan untuk bisa segera ke tanah suci sebaiknya bukan hanya menjadi angan dihati, tetapi hanya direalisasikan juga dalam bentuk rencana untuk bisa naik haji, oleh karena itu peranan perbankan syariah sangat besar disini. Bank bukan hanya sebagai tempat untuk mencari keuntungan ataupun sarana berinvestasi untuk kehidupan dunia saja akan tetapi sebagai jalan mendekati diri kepada Allah SWT melalui akad dalam konsep syariah. Indonesia merupakan negara yang jauh jaraknya dari tanah suci Mekah dan Madinah. Dengan demikian bagi seseorang yang ingin berangkat haji membutuhkan biaya yang cukup besar.

Bagi yang lancar dan bahkan lebih hemat, bisa melunasi dengan cepat, tetapi bagi yang berpenghasilan pas-pasan dan langsung kehilangan haji, salah satu pilihannya adalah menabung di rekening tabungan haji. Indonesia dengan penduduk merupakan negara dengan penduduk terbesar muslim di dunia, serta muslim indonesia, kecenderungan muslim indonesia untuk dapat melaksanakan ibadah haji semakin meningkat dari tahun ke tahun. Hal yang sama terjadi dengan Provinsi Sumatera Utara , misalnya kota Stabat yaitu di Sumatera Utara yang berpenduduk mayoritas Muslim . kawan-an setiap tahun, selalu berbondong-bondong dan saling berperang untuk bagian. Keberangkatan ke Tanah Suci dengan mempertimbangkan keterbatasan kuota haji pada setiap tahunnya. Sehingga semakin lama mendaftarkan diri ke tempat pendaftaran setempat (Departemen Agama), semakin lama pula pelaksanaan dan daftar tunggunya.

Kondisi inilah yang menjadi keresahan sekaligus jadi tantangan bagi para calon jamaah haji, disamping antrian daftar tunggu haji yang panjang para calon jamaah haji juga merasa kesulitan dalam mengumpulkan dana yang relatif besar jumlahnya untuk mendapatkan nomor porsi keberangkatan haji. (Tajudin & Mulazid, 2017).

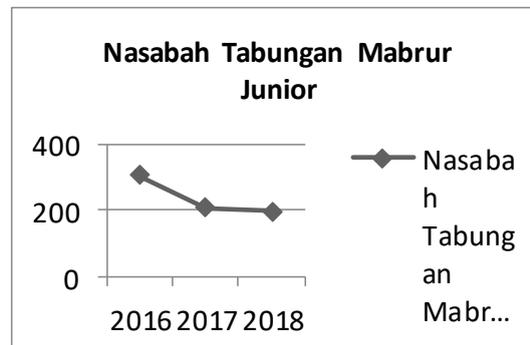
Mengenai mengapa ada orang yang sudah mendaftar untuk naik haji tetapi baru berangkat naik haji setelah bertahun-tahun, ini karena adanya kuota haji. Karena adanya kuota haji maka tidak semua orang bisa langsung berangkat haji pada tahun berjalan. Hal ini terjadi karena panjangnya daftar antrian di Indonesia atau yang sering disebut daftar tunggu (*waiting list*). *Waiting list* merupakan polemik yang sangat menjadi kendala bagi para calon jamaah haji. Jika umat Islam Indonesia pada zaman dahulu menunaikan ibadah haji dengan menggunakan kapal layar memakan waktu berbulan-bulan, bahkan sampai dua tahun, maka yang terjadi saat ini justru sebaliknya. Fasilitas seperti pesawat terbang sudah dapat memungkinkan jamaah haji tiba di Arab Saudi lebih mudah dan cepat, namun waktu menunggu jadwal. (Departemen Agama RI, 2009).

Berdasarkan persoalan ini, produk tabungan yang ada di perbankan syariah ini menjadi salah satu alternatif bagi masyarakat. Hal ini karena produk tabungan tersebut menggunakan prinsip syariah yaitu dengan akad yang di perjanjikan di awal. Jumlah nasabah tabungan Mabrur yang ada pada Bank Syariah Indonesia KCP Stabat dapat dilihat pada tabel 1.1 berikut ini:

Tabel 1. Data Nasabah Tabungan Mabrur Bank Syariah Indonesia

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2016	307
2	2017	207
3	2018	198

Dari data tiga tahun di atas dapat dilihat bahwa setiap tahunnya nasabah tabungan mabrur pada Bank Syariah Indonesia KCP Stabat selalu mengalami penurunan. Untuk lebih mengetahui grafik peningkatannya dapat dilihat pada grafik berikut ini :



Gambar 1. Grafik Nasabah Tabungan Mabrur BSI

Melihat grafik diatas perkembangan nasabah dari tahun ke tahun selalu menurun, sehingga perlu diketahui apa masalah yang terjadi baik masalah internal maupun masalah eksternalnya. Walaupun pihak bank sudah memberikan pelayanan dan promosi, namun pada kenyataannya jumlah nasabah tabungan mabrur selalu turun pada tiap tahunnya sehingga perlu dianalisis dan diteliti seberapa minatnya remaja atau masyarakat terhadap tabungan mabrur junior. Ini disebabkan karena para remaja belum mempunyai penghasilan untuk mendaftar tabungan haji.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis merumuskan permasalahannya adalah bagaimana minat remaja stabat terhadap tabungan mabrur junior pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Stabat?

METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah penelitian kualitatif, yaitu penelitian tentang riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis. Dengan melakukan penelitian kualitatif, peneliti melakukan penelitian atas dasar data-data yang dimiliki dengan memanfaatkan teori sebagai bahan acuan. (Husein Umar, 2004).

Dalam penelitian ini yang akan menjadi responden penelitian adalah BOSM dan nasabah pemilik tabungan mabrur. Alat pengumpulan data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah studi kepustakaan dengan menggunakan bahan-bahan pustaka hukum yang mendukung. Sumber data diperoleh dari:

1. Data primer, yaitu data data yang diperoleh dari pengamatan yang dilakukan secara langsung oleh penulis pada objek tempat penelitian dilakukan. Data ini diperoleh dari hasil observasi secara langsung dan wawancara.
2. Data sekunder, yaitu sumber data tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Misalnya melalui orang lain atau dokumen-dokumen yang diperlukan penulis di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Stabat.

Penelitian dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif. Langkah-langkah analisis deskriptif dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data Reduksi
Data yang didapatkan di lapangan untuk itu perlu dicatat secara teliti dan rinci. Dalam hal ini peneliti melakukan reduksi data dengan cara mengumpulkan, memilih hal-hal pokok dan membuang yang tidak perlu kemudian memfokuskan pada apa yang mempengaruhi minat remaja Stabat terhadap tabungan mabrur junior.
2. Penarikan Kesimpulan/Verifikasi

Langkah selanjutnya adalah menarik kesimpulan atau verifikasi. Kesimpulan awal yang disajikan masih bersifat tentatif dan akan berubah jika tidak ada bukti yang kuat untuk mendukung tahap pengumpulan data selanjutnya. Namun, jika kesimpulan awal didukung oleh bukti yang valid dan konsisten ketika peneliti turun ke lapangan untuk mengumpulkan data, kesimpulan yang disajikan adalah kesimpulan yang kredibel.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Produk tabungan mabrur merupakan produk dana yang berupa tabungan haji yang dimiliki oleh setiap lembaga perbankan di Indonesia, salah satunya adalah pada Bank Syariah Indonesia yang memiliki produk tabungan haji yang bernama tabungan mabrur. Setiap lembaga perbankan juga memberikan layanan dan teknik yang berbeda-beda terhadap produk-produknya yang menjadi andalan dalam melakukan tugasnya sebagai lembaga *Intermediary*.

Bank Syariah Indonesia KCP Stabat dalam menghimpun dana yaitu dalam bentuk tabungan, salah satunya tabungan mabrur dan menggunakan akad mudharabah muthlaqah. Proses pengelolaan dana Bank Syariah Mandiri lebih memilih dan menempatkan akad mudharabah muthlaqah sebagai akad yang menjadi bagian dalam pelaksanaan transaksi sesuai kebutuhan produk yang diinginkan oleh nasabah. Produk tabungan yang dikelola dengan menggunakan akad ini termasuk dalam kategori investasi dana produktif yang sepenuhnya diserahkan kepada mudharib dan tidak dapat diambil sewaktu-waktu sesuai dengan prinsip-prinsip yang digunakan hingga akad tersebut berakhir.

Akad tersebut bersifat mutlak dimana *shahibul maal* dalam konteks ini adalah nasabah produk tabungan mabrur, yang artinya tidak ada larangan bagi Bank Syariah Indonesia untuk menggunakan dana tabungan mabrur dalam kegiatan operasionalnya, baik itu disalurkan kepada pembiayaan serta menetapkan seberapa besar bagi hasil yang akan diberikan kepada nasabah tabungan mabrur selaku pemilik dana awal.

Sistem pengelolaan tabungan mabrur pada Bank Syariah Indonesia yaitu memulai dengan pembukaan rekening tabungan mabrur junior di Kantor Bank Syariah Indonesia KCP Stabat. Usia kepesertaan nasabah tabungan mabrur junior minimal satu tahun dan maksimal 16 tahun. Nama yang tercantum dalam buku tabungan mabrur junior adalah nama anak. Sedangkan nasabah yang mendaftarkan bersama keluarga misalnya seperti ibu dan anak tetap akan diberikan rekening masing-masing sesuai prosedur perbankan dan tidak dapat dijadikan satu meskipun memiliki hubungan keluarga.

Syarat pembukaan rekening tabungan mabrur junior yaitu KTP orang tua, akte lahir anak dan NPWP orang tua. BSI tabungan mabrur junior dalam kegiatannya berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah* dengan bagi hasil kompetitif, minimal setoran awal Rp. 100.000, saldo minimum Rp. 100.000, saldo yang didaftarkan ke SISKOHAT adalah Rp. 25.100.000 atau sesuai dengan ketentuan Kementerian Agama, serta tidak diperbolehkan melakukan penarikan saldo tabungan mabrur junior kecuali dalam keadaan darurat. Pendaftaran bebas biaya pembukaan rekening dan bebas pembiayaan administrasi. Jika penutupan rekening bukan karena penyetoran BPIH atau pembayaran umrah, dikenakan sebesar Rp. 25.000.

Sistem pengelolaan pada tabungan mabrur junior yaitu dengan cara membuka rekening tabungan mabrur junior di Bank Syariah Indonesia KCP Stabat, kemudian jika tabungan calon jamaah haji sudah mencapai pada target yang diwajibkan yaitu sebesar Rp. 25.100.000,- atau sesuai dengan Kementerian Agama maka calon jamaah haji tersebut baru bisa mendaftarkan diri ke kantor Kementerian Agama Kabupaten Langkat.

Untuk mendapatkan nomor porsi haji di Departemen Agama maka yang harus dipenuhi oleh calon nasabah yaitu dengan melengkapi Kartu Tanda Penduduk (KTP) Orang tua, Kartu

Keluarga (KK), Akte Kelahiran, fotokopi buku tabungan, setelah lengkap Kementerian Agama mengeluarkan Surat Pendaftaran Pergi Haji (SPPH) dan diberikan kepada nasabah. Selanjutnya calon jemaah haji kembali ke bank penerima setoran tempat menabung, lalu dari pihak bank menginput nomor porsi haji calon jemaah dari tabungan Bank Syariah Indonesia menjadi rekening haji, kemudian di print oleh pihak Bank dan terdapat 5 lembar, lembar yang pertama untuk nasabah, lembar kedua untuk pihak bank, dan lembar ketiga, keempat dan kelima dikembalikan ke Kementerian Agama. Jadi dari nomor porsi itu calon jemaah haji bisa mengetahui kapan jadwal keberangkatan untuk menunaikan ibadah haji.

Adapun manfaat atau keunggulan dan benefit merupakan salah satu bahan acuan dari calon nasabah untuk menabung pada produk tabungan mabrur junior. Adapun benefit atau keunggulan dari tabungan mabrur junior adalah sebagai berikut :

1. Aman dan terjamin.
2. Kemudahan perencanaan pencapaian dana haji.
3. Kemudahan pendaftaran haji secara *Online* melalui SISKOHAT Kementerian Agama.
4. Mendapatkan fasilitas SMS atau *e-mail* notifikasi apabila saldo sudah mencapai minimum Rp 25.100.000 atau sesuai dengan ketentuan Kementerian Agama untuk pendaftaran SISKOHAT.
5. Bebas biaya pembukaan rekening.
6. Bebas biaya administrasi bulanan.

Bank Syariah Indonesia bukanlah satu-satunya bank pertama yang menggunakan prinsip syariah, akan tetapi Bank Syariah Indonesia juga ikut turut berperan dalam membantu kesejahteraan masyarakat tanpa prinsip riba. Dengan adanya persaingan-persaingan dengan bank lain maka perlu melakukan kebijakan dalam penghimpunan dana masyarakat, jika terjadi masalah-masalah yang ada di bank syariah dalam strategi pemasaran produk-produk yang dikenalkan bank, dengan kebijakan yang sudah dilakukan untuk menyelesaikan masalah yang terjadi agar tidak terjadi suatu penurunan dalam tingkat kesehatan dalam bank tersebut. Salah satu yang paling mendasar sangat diperlukan ialah bagaimana cara dan upaya menarik minat nasabah agar bertahan ataupun jumlahnya meningkat.

Ada beberapa prinsip strategi yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KCP Stabat dalam memasarkan Produk Tabungan Mabrur Junior, prinsip strategi itu antara lain ialah:

1. *Segmentation*

Mengalokasikan peluang dalam strategi yang dimiliki harus melihat dari beberapa pemikiran. Diantaranya:

a. Lokasi

Lokasi sangatlah penting untuk mensukseskan produk yang akan dipasarkan dimasyarakat, dengan lokasi yang strategis bagi masyarakat maka akan memudahkan masyarakat ikut serta dalam produk yang dipasarkan. Bank Syariah Indonesia membagi lokasi dalam mencari peluang dengan cara pergi ke tempat-tempat yang sudah ditentukan seperti tempat pengajian, sekolah-sekolah, dan lain-lain.

b. Sumber Daya Manusia (SDM)

SDM disini dilihat dari segi kebiasaan masyarakat dan keinginan kebanyakan masyarakat dalam kebutuhannya. Serta melihat pekerjaan masyarakat, maka penjualan akan dilakukan, karena melihat biaya yang akan dikeluarkan dalam produk tabungan haji sangat besar dengan biaya Rp25.100.000.

2. *Targetting*

Berdasarkan pada hasil wawancara yang telah dilakukan tentang *Targetting* produk tabungan mabrur junior sebagai berikut : Dilihat dari perkembangan keberangkatan haji sangatlah banyak, dengan peluang yang ada menjadikan produk ini sangatlah diterima ditengah-tengah masyarakat. Sedangkan target pasar, Bank Syariah Indonesia KCP Stabat

telah memilih siapa yang akan menjadi target untuk Tabungan Mabru Junior, dengan konsep yang ada, maka target yang dipilih yaitu seluruh masyarakat muslim di Indonesia khususnya daerah Stabat dengan beberapa syarat yang sudah ditentukan oleh Bank Syariah Indonesia. Bank Syariah Indonesia memberikan kemudahan dan keringanan dalam penyetoran saldo awal yang harus dibayar oleh nasabah sebesar Rp 100.000 (seratus ribu rupiah) dengan setoran selanjutnya atau bulanan sebesar Rp 100.000 (seratus ribu rupiah) perbulan, jadi mengingat tabungan yang harus dibayarkan harus sesuai dengan persyaratan yang diterima, persyaratan tersebut ialah untuk anak-anak dibawah usia 17 tahun, belum memiliki KTP dan sesuai syarat yang telah ditentukan oleh bank tersebut.

3. *Positioning*

Berdasarkan hasil wawancara tentang Positioning Produk Tabungan Mabru Junior sebagai berikut: Bank Syariah Indonesia memberikan kemudahan dan fasilitas kepada masyarakat yang terbaik serta cepat dalam melayani konsumen, dengan bekerjasama dengan travel-travel yang terpercaya, Bank Syariah Indonesia KCP Stabat memberikan keinginan konsumen dalam keberangkatan haji yang diinginkan.

4. *Differentiation*

Berdasarkan hasil wawancara tentang *Differentiation* Produk Tabungan Mabru Junior sebagai berikut: Dengan target yang sudah di tentukan bank, maka Bank Syariah Indonesia KCP Stabat dalam memasarkan produknya bukan hanya menawarkan saja produk tersebut akan tetapi menjemput produk tersebut yang mana dapat diartikan sebagai mencari nasabah. Maka dengan adanya penetapan target, Bank Syariah Indonesia KCP Stabat menawarkan produk tersebut dengan cara menawarkan ke tempat-tempat yang sudah ditargetkan atau yang mudah menerima produk yang telah dikeluarkan yaitu ke sekolah-sekolahan yang ditawarkan kepada wali murid, staff, serta kepada guru-guru sekolah tersebut , ke kampus yang ditawarkan secara umum, Mengapa seperti itu karena orang tua merupakan salah satu faktor utama dalam minat remaja untuk menabung pada produk tabungan mabru junior. Bank Syariah Indonesia KCP Stabat memberikan fasilitas dan kemudahan dalam tabungan. Dengan konsumen penabung dalam produk tabungan Mabru Junior, Bank Syariah Indonesia KCP Stabat memberikan kemudahan dalam penyetoran perbulan dan pelayanan yang cepat dalam melayani nasabah tersebut. Selain dalam fasilitas yang dijamin oleh bank, produk tabungan Mabru Junior ini memberikan kenyamanan kepada konsumen dalam pemberangkatan nanti.

Hasil wawancara dengan bapak Taufik selaku BOSM di Bank Syariah Indonesia KCP Stabat mengenai minat remaja Stabat adalah sebagai berikut:

Minat remaja Stabat terhadap tabungan mabru junior di PT Bank Syariah Indonesia KCP Stabat sangatlah kurang. Minat remaja juga tumbuh dari orang tuanya. Yang mendaftarkan remaja untuk menabung pada tabungan mabru junior bukanlah remaja itu sendiri melainkan orang tua mereka. Berhubung sumber dana mereka masih melalui orang tua, jadi untuk menabung harus menggunakan uang orang tua mereka. Disini orang tua merupakan faktor utama dari timbulnya minat menabung pada produk tabungan mabru junior. Untuk itu pihak Bank akan lebih mempromosikan dan lebih menjelaskan produk tabungan ini kepada orang tua remaja.

Ada faktor lain yang membuat kurangnya minat remaja dalam tabungan mabru junior ini, seperti Nominal Porsi Haji yang sampai Rp. 25.100.000 menjadi faktor kurangnya minat remaja untuk manabung. Selain itu pihak bank juga mempunyai kendala atau memiliki resiko dalam penanganan tabungan mabru junior. BOSM mengatakan resiko yang dihadapi oleh bank adalah bisa tidak terjadinya keberangkatan peserta calon jamaah haji tabungan mabru junior karena nama mereka tertimpa oleh calon jamaah haji yang lebih berumur. Kementerian Agama RI lebih memprioritaskan orang yang sudah

berumur dibandingkan anak muda. Kendala lain yang mempengaruhi kurangnya nasabah adalah pendaftaran yang dilakukan sekarang akan berangkat sekitar 15 tahun yang akan datang.

Hasil wawancara dengan nasabah tabungan mabrur junior tentang mengapa memilih tabungan mabrur junior sebagai penjamin dana tabungan haji mereka adalah sebagai berikut:

Memilih tabungan mabrur junior merupakan suatu hal yang pas untuk menjamin dana tabungan haji, karena dalam penyimpanannya tabungan ini menggunakan akad sesuai dengan prinsip syariah dan tidak ada mengandung unsur riba di dalamnya. Selain dari itu di dalam produk tabungan mabrur junior tidak hanya sebagai tabungan penjamin dana tabungan ibadah haji saja, melainkan sebagai tabungan penjamin dana tabungan umroh juga. Tabungan mabrur junior juga sangatlah membantu remaja, khususnya remaja yang usianya dibawah 17 tahun. Jadi remaja juga bisa berangkat haji dengan tidak menunggu waktu hingga umur tua. Pada saat ini waktu tunggu berangkat ibadah haji cukuplah lama berkisar kurang lebih 15 tahun. Tabungan mabrur junior juga sebagai tabungan yang mengakomodir kepastian keberangkatan haji karena lamanya keberangkatan haji.

Melakukan promosi adalah salah satu cara menawarkan produk tabungan mabrur junior agar banyak dikenal masyarakat. Bank Syariah Indonesia mempromosikan tabungan mabrur melalui media online, media cetak seperti : baliho, brosur, spanduk, dan lain sebagainya.

SIMPULAN

Minat remaja Stabat terhadap tabungan mabrur junior di Bank Syariah Indonesia KCP Stabat sangatlah kurang. Minat remaja juga tumbuh dari orang tuanya. Yang mendaftarkan remaja untuk menabung pada tabungan mabrur junior bukanlah remaja itu sendiri melainkan orang tua mereka. Berhubung sumber dana mereka masih melalui orang tua, jadi untuk menabung harus memakai uang orang tua mereka. Disini orang tua merupakan faktor utama dari timbulnya minat menabung pada produk tabungan mabrur junior. Yang membuat kurangnya minat remaja dalam tabungan mabrur junior ini, seperti Nominal Porsi Haji yang sampai Rp. 25.100.000 menjadi faktor kurangnya minat remaja untuk menabung. Selain itu pihak bank juga mempunyai kendala atau memiliki resiko dalam penanganan tabungan mabrur junior. BOSM mengatakan resiko yang dihadapi oleh bank adalah bisa tidak terjadinya keberangkatan peserta calon jamaah haji tabungan mabrur junior karena nama mereka tertimpa oleh calon jamaah haji yang lebih berumur. Kementerian Agama RI lebih memprioritaskan orang yang sudah berumur dibandingkan anak muda. Kendala lain yang mempengaruhi kurangnya nasabah adalah pendaftaran yang dilakukan sekarang akan berangkat sekitar 15 tahun yang akan datang.

REFERENSI

- Departemen Agama RI. 2009. Petunjuk Teknis Penyelenggaraan Haji : Pendaftaran, Dokumen, Akomodasi, dan Perjalanan Haji. Jakarta: Direktorat Jendral Penyelenggaraan Haji dan Umrah.
- Faizah, 2016. "Sistem Pengelolaan Tabungan Mabrur Bank Syariah Mandiri Cabang Ciputat". *Skripsi UIN Syarif Hidayatullah*, <http://www.dsnmui.or.id/index.php?macro=News,cntnt01,detail,0&cntnt01articleid=3&cntnt01origid=59&cntnt01detailtemplate=Fatwa&cntnt01returnid=61>, di akses pada tanggal 16 Juli 2019

- <http://www.sarjanaku.com/2012/12/pen-gertian-minat-menurut-para-ahli.html> diakses pada tanggal 12 Juli 2019
- Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*. Surabaya: Prenada Media Group.
- Karlina. 2008. "Minat Remaja dalam Kegiatan Keagamaan: Studi Kasus di RW 02 Kelurahan Cipinang Besar Utara Jak-Tim." *Skripsi UIN Syarif Hidayatulah*.
- Marimbah, Ahmad D. 1992. *Pengantar Filsafat Pendidikan Islam*. Bandung: PT Al-Maarif, cet. Ke-8.
- Muhamad, 2017. *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta : Rajawali Pers
- Mulazid, Ade Sofyan dan Makhdaleva Hanura Tajudin, 2017. "Pengaruh Promosi, Kepercayaan Dan Kesadaran Merek Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji (Mabrur) Bank Syariah Mandiri KCP. Sawanangan Kota Depok". *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 8 No.1. h. 54.
- Rachmadi Usman, 2014. *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Syamsiah. 2015. Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Bank Konvensional dengan Bank Syariah, *Skripsi fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, 1999. Kamus Besar Bahasa Indonesia cet. Ke-10. Jakarta: Balai Pustaka.
- Umar, Husein. 2004. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Wawancara pribadi dengan Bapak Taufik, Branch Operation Service Manager, PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat, tanggal 5 Juni 2021
- Wawancara pribadi dengan nasabah tabungan mabrur junior, tanggal 6 Juni 2021.