

ABSTRAK

PENGARUH SOSIALISASI DAN PROFESIONALITAS TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MENGGUNAKAN TABUNGAN HAJI PADA BANK SYARIAH CAPEM UIN RADEN FATAH PALEMBANG

**INGE RAHMAH
1930603266**

Rendahnya kesadaran masyarakat mengenai produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah menuntut bank syariah untuk bisa memberikan pengetahuan mengenai produk dan jasa yang ditawarkan. Pengetahuan bisa diberikan melalui kegiatan sosialisasi, dengan sosialisasi persepsi masyarakat mengenai perbankan syariah akan semakin baik. Sikap profesionalitas kerja dari karyawan juga menjadi bahan pertimbangan bagi masyarakat untuk memutuskan menggunakan produk tabungan haji. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sosialisasi dan profesionalitas terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan haji pada Bank Sumsel Babel Syariah Capem UIN Raden Fatah Palembang.

Sampel dalam penelitian ini berjumlah 97 responden yang merupakan nasabah Bank Sumsel Babel Syariah Capem UIN Raden Fatah Palembang. Data primer diperoleh dari kuesioner dan kemudian dianalisis dengan uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik dan uji analisis regresi linear berganda dan uji hipotesis. Seluruh pengujian dibantu dengan *software SPSS27 for windows version*.

Hasil penelitian ini menunjukkan secara parsial sosialisasi dan profesionalitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan haji pada Bank Sumsel Babel Syariah Capem UIN Raden Fatah Palembang. Secara simultan sosialisasi dan profesionalitas juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan haji pada Bank Sumsel Babel Syariah Capem UIN Raden Fatah Palembang.

Kata Kunci : Keputusan Nasabah, Profesionalitas dan Sosialisasi

ABSTRACT

THE EFFECT OF SOCIALIZATION AND PROFESSIONALITY ON CUSTOMER DECISIONS TO USE HAJJ SAVINGS AT CAPEM SHARIA BANK UIN RADEN FATAH PALEMBANG

INGE RAHMAH
1930603266

Low public awareness regarding the products offered by Islamic banking requires Islamic banks to be able to provide knowledge about the products and services offered. Knowledge can be provided through outreach activities, with the socialization of public perceptions about Islamic banking will be even better. The work professionalism of employees is also a material consideration for the community in deciding to use a haj savings product. This study aims to determine the effect of socialization and professionalism on customers' decisions to use hajj savings at Bank Sumsel Babel Syariah Capem UIN Raden Fatah Palembang.

The sample in this study amounted to 97 respondents who were customers of Bank Sumsel Babel Syariah Capem UIN Raden Fatah Palembang. Primary data were obtained from questionnaires and then analyzed by testing validity, reliability testing, classical assumption test and multiple linear regression analysis and hypothesis testing. The whole test is assisted with *software SPSS27for windows version*.

The results of this study show that socialization and professionalism partially have a positive and significant effect on customers' decisions to use haj savings at the Sumsel Babel Syariah Bank, UIN Raden Fatah Palembang. Simultaneously, socialization and professionalism also have a positive and significant impact on customers' decisions to use hajj savings at the Sumsel Babel Syariah Bank, UIN Raden Fatah Palembang.

Keywords : Customer Decisions, Professionalism and Socialization