
ANALISIS STRATEGI PEMBIAYAAN DANA TALANGAN HAJI PADA JUMLAH NASABAH DALAM BANK SYARIAH DI BANK MUAMALAT INDONESIA KCP SUMENEP

Wardatus Syarifah*¹, Alfaini Firda²

¹Dosen Institut Dirosat Islamiyah Al-Amien (IDIA) Prenduan

²Mahasiswa Institut Dirosat Islamiyah Al-Amien (IDIA) Prenduan

e-mail: *azzahrawahyuoktafiani@gmail.com

Abstrak

Pembiayaan dana talangan haji di Bank muamalat KCP Sumenep merupakan layanan pinjaman (*Qard*) untuk memperoleh nomor porsi pelaksanaan ibadah haji, sehingga mempermudah nasabah dalam menjalankan ibadah haji. Strategi pendapatan merupakan faktor yang paling penting dalam pencapaian tujuan perusahaan, strategi perusahaan sangat tergantung dari tujuan perusahaan, keadaan dan lingkungan yang ada. Strategi adalah keseluruhan upaya, dalam rangka mencapai sasaran dan mengarah pengembangan rencana marketing yang terinci. Seperti fungsi strategi, unsur-unsur strategi dan jenis-jenis strategi. Maka peneliti tertarik untuk membahas tentang strategi pembiayaan dana talangan haji pada jumlah nasabah dalam Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep. Permasalahan yang diangkat dari Penelitian ini, 1. Bagaimana penerapan pembiayaan dana talangan haji di Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep. 2. Apa saja strategi yang digunakan pihak bank dalam meningkatkan jumlah nasabah pada pembiayaan dana talangan haji saat ini di Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep.

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data penelitian ini adalah dengan wawancara. Teknik analisis data dengan menggunakan metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan pembiayaan dana talangan haji berdasarkan prinsip syariah telah membentuk sebuah sub sistem, sistem pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dilihat dari sudut pandang ekonomi bahwa berdasarkan sifat manfaat dapat dibagi menjadi dua hal yaitu: pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Adapun strategi yang digunakan Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep ada empat yaitu: 1. Mengenalkan prodak dengan cara funding atau lending, 2. Memberikan jaminan keamanan kepada nasabah, 3. Menerapkan nuansa Islami pada semua karyawan Bank, 4. Teknologi yang dapat mempermudah nasabah dalam transaksi online.

Kata kunci— Strategi Pembiayaan, Peningkatan Jumlah Nasabah

Abstract

Hajj bailout funding at Bank Muamalat KCP Sumenep is a loan service (*Qard*) to obtain a portion number for the implementation of the pilgrimage, making it easier for customers to perform the pilgrimage. Revenue strategy is the most important factor in achieving company goals, company strategy is very dependent on company goals, circumstances and the existing environment. Strategy is the whole effort, in order to achieve goals and lead to the development of a detailed marketing plan. Such as strategy functions, strategy elements and types of strategies. So the researchers are interested in discussing the strategy for financing hajj bailout funds on the number of customers in Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep.

The problems raised from this research are, 1. How is the implementation of hajj bailout financing at Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep. 2. What are the strategies used by the bank in increasing the number of customers in financing the current Hajj bailout at Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep.

The research approach used is a qualitative approach with descriptive methods. The data used in this study are primary data and secondary data. This research data collection technique is by interview. Data analysis techniques using descriptive methods.

The results of the study show that the implementation of hajj bailout financing based on sharia principles has formed a sub-system, a financing system based on sharia principles from an economic point of view that based on the nature of the benefits can be divided into two things, namely: productive financing and consumptive financing. There are four Muamalat Indonesia KCP Sumenep, namely: 1. Introducing products by means of funding or lending, 2. Providing security guarantees to customers, 3. Applying Islamic nuances to all Bank employees, 4. Technology that can facilitate customers in online transactions.

Keywords— *financing strategy, increase in the number of customers*

PENDAHULUAN

Seperti yang kita ketahui bank syariah merupakan bank yang dijalankan berdasarkan syariah, yang mana ajaran atau syariat Islam. Yang diterapkan pada bank syariah ada 3 besaran, yakni Aqidah, Akhlak, dan Syariah. Yang mana Aqidah berkaitan dengan keimanan seseorang, dan Akhlak berkaitan dengan perbuatan yang etis dan nomatif. Ketiganya harus diterapkan didalam semua sendi kehidupan termasuk dalam perbankan. Namun, sebagai sebuah sistem, bank syariah diatur dalam ajaran syariah, didalam bank salah satunya bank muamalat didalamnya merupakan bagian dari sistem ekonomi dan keuangan yang bersifat syariah (Islam).

Bank Islam atau biasa dikenal dengan sebutan Bank Syariah merupakan Bank dimana beroperasi dengan tidak mengandalkan bunga, Bank islam juga disebut dengan Bank tanpa Bunga ialah Lembaga yang kegiatan operasionalnya dilakukan berdasarkan Al-Qur'an dan Hadis Nabi Muhammad SAW. kemudian dapat juga diartikan Bank Syariah adalah Lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam pembayaran serta peredaran yang operasional disesuaikan dengan prinsip syariah.

Ibadah haji adalah perjalanan rohani menuju rahmat dan karunia Allah SWT. Ibadah haji merupakan salah satu rukun Islam yang nomor lima merupakan suatu pilar menyangga tegaknya agama Islam di muka bumi yang disyariatkan oleh Allah SWT kepada hamba-hambanya. Sebagai umat Islam tentunya harus memperkokoh pilar keagamaan Islam yaitu dengan cara mengamalkan sesuai rukun sarat dan ketentuan-ketentuan yang telah ada.

Berbagai macam usahapun dilakukan untuk bisa pergi haji hingga menggunakan berbagai produk di bank konvensional maupun bank syariah untuk menunaikan ibadah haji. Banyak para calon haji yang ingin melakukan ibadah haji namun biaya yang tersedia tidak mencukupi untuk pembayaran biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH). Oleh karena itu banyaknya instansi keuangan termasuk Bank yang menawarkan jasa untuk mendaftarkan nasabah jamaah haji untuk mengambil nomor porsi haji ataupun biaya perjalanan ibadah haji (BPIH) yang sering disebut dengan dana talangan haji.

Dana talangan haji merupakan salah satu produk pembiayaan perbankan syariah yang diperuntukkan untuk memberikan kemudahan kepada umat Islam dalam menunaikan ibadah haji. Produk pembiayaan ini memberikan untuk melayani calon jamaah haji reguler dan calon jamaah haji plus (khusus). Produk ini terbuka untuk semua kalangan. Disamping itu, produk ini juga diberikan bukan saja untuk membantu pembiayaan haji, tetapi juga umroh sehingga ada dana talangan haji dan dana talangan umroh.

Sasaran dalam produk ini merupakan nasabah perorangan dengan berbagai macam profesi. Pihak Bank bekerja sama dengan pihak lain seperti kelompok bimbingan ibadah haji (KBIH), komunitas pengajian, tokoh-tokoh agama dan sebagainya. Dengan adanya produk ini umat Islam diharapkan akan lebih mudah menunaikan rukun Islam yang kelima yaitu ibadah haji.

Bank Muamalat Sumenep termasuk salah satu Bank yang mengeluarkan pembiayaan dana talangan haji, pembiayaan dana talangan haji di bank Muamlat Sumenep Menggunakan akad *Qard' Wal-Ijārah*. Berdasarkan penelitian yang dilakukan di Bank Muamalat Sumenep. Data awal yang ada dalam pembiayaan dana talangan haji di bank syariah hanya ada 1 (satu) calon jamaah baru pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan dalam Bank Muamalat KCP Sumenep, strategi pemasarannya dalam prodak salah satunya dana talangan haji yang pertama memaparkan prodak bagi nasabah, dimana pihak Bank memasrahkan terlebih dahulu kepada nasabah dalam memilih prodak mana yang cocok untuk digunakan dalam prodak tersebut, dan menggunakan funding ataupun lending, strategi yang kedua yaitu pihak Bank akan memberikan jaminan keamanan kepsada nasabah, bagaimana nasabah bisa merasa aman baik menabung, meminjam uang, terus strategi yang Ketiga yaitu pihak Bank akan terus bernuansa Islami, seluruh karyawan Muamalat beragama Islam pastinya dan nuansa Islami mereka terapkan di kehidupan sehari-hari didalam maupun diluar kantor, strategi yang keempat yaitu teknologi, contohnya seperti Muamalat Banking, Muamalat kris (pembayaran online), untuk kemudahan dan kenyamanan nasabah.

Berdasarkan dari keterangan peneliti yang diperoleh menemukan kejanggalan dalam jumlah nasabah yang mana masih hanya satu yang minat atau menggunakan produk pembiayaan dana talangan haji pada Bank Muamalat KCP Sumenep, sedangkan jumlah nasabah dalam produk lain terbilang banyak yang minat.

Atas kondisis tersebut, peneliti akan mengkaji dan menganalisis tentang “Analisis Strategi Pembiayaan Dana Talangan Haji Pada Jumlah Nasabah Dalam Bank Syariah Di Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep”.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini peneliti akan mengumpulkan data dan gambaran tentang strategi pembiayaan dana talangan haji pada jumlah nasabah pada Bank Syariah di Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep, jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan metode deskriptif .data deskriptif dapat diperoleh dari semua pihak yang bersangkutan, dengan kata lain penelitian ini dikumpulkan dari berbagai sumber yang ada.

Menurut Lofland dan Lofland, sebagaimana yang dikutip oleh Moleong (2014: 157), sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata, dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain.

Pada penelitian kualitatif, peneliti memasuki situasi sosial tertentu, dapat berupa lembaga pendidikan tertentu, dan lainnya, kemudian melakukan observasi dan wawancara kepada orang-orang yang dianggap tahu tentang situasi sosial tersebut. Penentuan sumber data pada responden yang diwawancarai dalam penelitian ini dilakukan secara *purposive*, yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu.

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Sampel sumber data yang diambil dalam penelitian ini adalah pegawai bank Muamalat Sumenep tersebut yang peneliti yakini dapat memberikan keterangan yang dibutuhkan terkait dengan penelitian ini. Adapun yang diprioritaskan dalam hal ini adalah nasabah yang menggunakan Pembiayaan dana talangan haji, Karena dianggap mereka telah melakukan pembiayaan dan termasuk pada bagian subyek yang akan diteliti oleh peneliti.

Adapun bahan-bahan sumber data dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut: Sumber data primer, yaitu data yang diperoleh dari responden yang secara sengaja dipilih oleh peneliti dengan tujuan agar dapat memperoleh data atau informasi yang relevan dengan fokus penelitian. Adapun dalam penelitian ini, yang menjadi sumber data primer ialah pihak staff bank Muamalat Sumenep yaitu Kepala cabang dan karyawan di bidang marketing karena mereka dianggap telah memiliki pengalaman yang cukup dalam melakukan strategi Promosi untuk terus

meningkatkan jumlah nasabah dalam menggunakan Pembiayaan dana talangan haji yang telah dilakukannya.

Sumber data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari pihak lain yang diyakini dapat melengkapi keterangan informasi ataupun data yang dibutuhkan oleh peneliti seperti buku tabungan pembiayaan dana talangan haji baik itu yang secara kolektif dan tabungan non-kolektif dan data-data nasabah yang melakukan tabungan di Bank tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dana talangan haji merupakan pembiayaan dalam bentuk konsumtif yang diajukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan biaya setoran awal biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH) yang ditentukan oleh kemenag RI melalui sistem komputerisasi haji terpadu, untuk mendapatkan nomor porsi haji dengan menggunakan akad qardj dan Ijarah .

Pembiayaan dana talangan haji merupakan pendanaan yang diberikan kepada nasabah agar mendapatkan nomor porsi haji yang sesuai dengan syariat Islam, dalam pembiayaan dana talangan haji akad yang digunakan adalah *qarddan wakalah bil-ujroh*, bank Muamalat menggunakan Cara online maupun offline, dengan cara online mereka sering membuat stratus tentang prodak dan menawarkan langsung lewat cat pribadi, mereka membuat pendekatan terlebih dahulu lewat promosi dengan orang terdekat kru muamalat seperti keluarga, teman SD, teman SMP, teman SMA,teman kuliah danlainnya, sedangkan yang dari offline diantaranya berpresentasi kedinas, kelembaga, keintsansi keperkantoran dan jugamerangkul dan menggandeng kerja sama dengan KBIH maupun ke konekto-konektor haji dan juga turun langsung mempromosikan kepada nasabah existing untuk membantu memberikan referensi orang-orang terdekat atau relasinya.

Untuk persyaratan dalam program ini sebenarnya tidak husus untuk dana talangan haji sendiri melainkan program multi guna, akan tetapi kalau diperuntukkan untuk mendapatkan nomor porsi haji juga tidak masalah, dan persyaratannya juga mudah di Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep di bagi dua yaitu: nasabah dari karyawan.

- Kalau dari karyawan hanya dibuktikan dengan bahwa dia karyawan, surat keterangan karyawan, didukung slip gaji dan ada legalitas pribadinya juga seperti KTP, NPWP juga hanya diperlukan ketika diatas 50 jt saja, dan kalau sudah menikah disertai dengan KK (kartu keluarga), akte nikah, KTP pasangan, sehingga itu yang bisa di analisa kalau dari fersi karyawan,
- Kalangan pengusaha sendiri lebih mudah dan simple baik pengusaha kecil mikro atau menengah contohnya hanya dengan KTP, surat keterangan usaha dari kelurahan setempat terus mutasi rekening paling lambat tiga bulan terakhir, yang mana rekening tersebut mencerminkan transaksi usahanya, dan yang dibutuhkan lagi yaitu NPWP sarat pribadi tadi, akte nikah dan KTP pasangan dan foto tempat usaha seperti toko ataupun lainnya sebagai pelengkap dari syarat tersebut
- Dalam pembiayaan dana talangan haji yang ada di Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep, merupakan layanan pinjaman (*Qard*) untuk memperoleh nomor porsi haji, sehingga dapat mempermudah nasabah dalam melaksanakan ibadah haji.
- Di Bank Muamalat pembiayaan dana talangan haji bisa dicicil atau dikredit secara angsuran sehingga kita bisa langsung mendapatkan nomor porsi haji, nasabah wajib mengembalikan sejumlah uang yang dipinjam itu dalam jangka waktu tertentu. Atas jasa peminjaman dana talangan haji ini, bank syariah memperoleh imbalan (*fee/Ijarah*) yang besarnya tidak didasarkan pada jumlah dana yang dipinjamkan.
- Tujuan dikeluarkan prodak ini adalah untuk memberikan kemudahan kepada nasabah/calon nasabah pembiayaan haji untuk mendapatkan nomor prosri haji dengan persyaratan mudah dan proses lebih cepat. Kemudahan yang diberikan

oleh pihak bank kepada nasabah manfaat produk dana talangan haji memang tidak beserta resiko guna membuat bertambah panjangnya daftar tunggu calon jamaah haji, juga banyak hal yang ditimbulkan dari adanya prodak pembiayaan dana talangan haji ini, juga muncul permasalahan baru akibat daftar tunggu yang menjadi jauh lebih lama akibat banyaknya yang mendaftar haji.

- Strategi yang digunakan dalam prodak pembiayaan dana talangan haji pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep, ada empat strategi yaitu: 1. Mengenalkan produk dengan cara *funding* atau *landing*, 2. Memberikan jaminan keamanan kepada nasabah, 3. Menerapkan nuansa Islami pada semua karyawan Bank, 4. Dengan tehnologi baru yang dapat mempermudah nasabah dalam transaksi online.
- Sedangkan dalam mengenalkan produk pembiayaan dana talangan haji ini, terdapat dua jalur baik dari jalur online (media sosial) maupun offline, di Bank Muamalat sendiri bergerak dengan aktif dan pasif bergerak ke lapangan. Dari jalur online disini yang paling sering dilakukan itu menyapa nasabah lewat whatsapp baik menyapa langsung atau tidak langsung dan sering membuat status di whatsapp, dan menyapapun masih mintak referensi orang-orang terdekat dari nasabah minimal lima sampai sepuluh orang untuk direferensikan agar ikut program Bank Muamalat yang ditawarkan ini salah satunya dana talangan haji, sedangkan dari jalur offline diantaranya dengan cara mempresentasikan prodak yang ditawarkan ke dinas, lembaga, instansi, perkantoran, terus yang kedua juga merangkul dan menggandeng kerja sama dengan KPIH ataupun dengan konektor-konektor haji sehingga informasi yang di sampaikan kepada masyarakat bisa segera menyebar luas dan itu besar harapannya untuk mendapatkan respon balik masyarakat untuk mengikuti program yang telah ditawarkan.

Di Bank Muamalat pembiayaan dana talangan haji bisa dicicil atau dikredit secara angsuran sehingga kita bisa langsung mendapatkan nomor porsi haji, nasabah wajib mengembalikan sejumlah uang yang dipinjam itu dalam jangka waktu tertentu. Atas jasa peminjaman dana talangan haji ini, bank syariah memperoleh imbalan (*fee/Ijārah*) yang besarnya tidak didasarkan pada jumlah dana yang dipinjamkan.

Tujuan dikeluarkan prodak ini adalah untuk memberikan kemudahan kepada nasabah/calon nasabah pembiayaan haji untuk mendapatkan nomor porsi haji dengan persyaratan mudah dan proses lebih cepat. Kemudahan yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah manfaat produk dana talangan haji memang tidak beserta resiko guna membuat bertambah panjangnya daftar tunggu calon jamaah haji, juga banyak hal yang ditimbulkan dari adanya prodak pembiayaan dana talangan haji ini, juga muncul permasalahan baru akibat daftar tunggu yang menjadi jauh lebih lama akibat banyaknya yang mendaftar haji.

Strategi yang digunakan dalam prodak pembiayaan dana talangan haji pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep, ada empat strategi yaitu: 1. Mengenalkan produk dengan cara *funding* atau *landing*, 2. Memberikan jaminan keamanan kepada nasabah, 3. Menerapkan nuansa Islami pada semua karyawan Bank, 4. Dengan tehnologi baru yang dapat mempermudah nasabah dalam transaksi online.

Sedangkan dalam mengenalkan produk pembiayaan dana talangan haji ini, terdapat dua jalur baik dari jalur online (media sosial) maupun offline, di Bank Muamalat sendiri bergerak dengan aktif dan pasif bergerak ke lapangan. Dari jalur online disini yang paling sering dilakukan itu menyapa nasabah lewat whatsapp baik menyapa langsung atau tidak langsung dan sering membuat status di whatsapp, dan menyapapun masih mintak referensi orang-orang terdekat dari nasabah minimal lima sampai sepuluh orang untuk direferensikan agar ikut program Bank Muamalat yang ditawarkan ini salah satunya dana talangan haji, sedangkan dari jalur offline diantaranya dengan cara mempresentasikan prodak yang ditawarkan ke dinas, lembaga, instansi, perkantoran, terus yang kedua juga merangkul dan menggandeng kerja sama dengan KPIH

ataupun dengan konektor-konektor haji sehingga informasi yang di sampaikan kepada masyarakat bisa segera menyebar luas dan itu besar harapannya untuk mendapatkan respon balik masyarakat untuk mengikuti program yang telah ditawarkan.

SIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti terkait penerapan pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep sudah berdasarkan prinsip syariah dalam prakteknya di lembaga perbankan syariah telah membentuk sub system, dan mempermudah nasabah dalam mendapatkan nomor porsi haji.

Strategi yang digunakan Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep ada empat yaitu: 1. Mengenalkan prodak dengan cara *funding* atau *lending*, 2. Memberikan jaminan keamanan kepada nasabah, 3. Menerapkan nuansa Islami pada semua karyawan Bank, 4. Tehnologi yang dapat mempermudah nasabah dalam transaksi online.

SARAN

Penelitian ini telah memberikan wawasan yang berharga tentang strategi pembiayaan dana talangan haji di Bank Muamalat Indonesia KCP Sumenep. Namun, ada beberapa saran yang dapat diberikan untuk penelitian ini:

Penelitian ini dapat menjadi dasar untuk penelitian lebih lanjut. Anda dapat menggali lebih dalam tentang pengaruh strategi-strategi yang telah diidentifikasi terhadap peningkatan jumlah nasabah dalam pembiayaan dana talangan haji. Selain itu, Anda juga dapat memperluas penelitian ke bank syariah lainnya atau mengevaluasi dampak sosial dan ekonomi dari pembiayaan dana talangan haji.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman. 1982 Ensiklopedia Ekonomi Keuangan dan Perdagangan. Jakarta: pradatnya paramitra,
- Agustiono. 2016. Dana Talangan Haji Tidak Perlu Dilarang. Yogyakarta: Cv. Literasi Nusantara,
- Ahmad, Ifan. 2015. Inilah Bank Syari'ah,Memahami Bank Syari'ah dengan mudah. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama,
- Arifin, N. Y. (2022). Document Management System in Ibnu Sina Middle School Administration. Engineering and Technology International Journal, 4(01), 38-44.
- Ali. Hukum Perbankan Syari'ah, t.t.
- Anwar Arifin. 1984. Strategi komunikasi. Bandung: Armilo,
- Ascarya. 2008. Akad dan Produk Bank Syari'ah. Jakarta: Raja Grapindo Persada,
- Agus, Produk Bank syari'ah. 2008. Jakarta: PT. Raja Grapindo Persada,
- Asiranto. 2004. Metode Penelitian Sosial Dan Hukum. Jakarta: Granet,
- David Hungger dan Thomas Whelen. 2003. Menejemen Strategi. jogjakarta: andi,