

**ANALISIS STRATEGI PEMBIAYAAN TALANGAN HAJI PADA
PT. BANK BRI SYARIAH CABANG MEDAN S. PARMAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE) Pada Program
Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

MURNI CHANIAGO
NPM : 1301270001



**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2017**

ABSTRAK

Murni Chanigao (2017), Analisis Strategi Pembiayaan Talangan Haji Pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman. Skripsi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Dibawah bimbingan Pembimbing Skripsi Dr. Sri Sudiarti, MA.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pembiayaan talangan haji saat ini dan juga strategi yang digunakan pihak bank dalam pembiayaan talangan haji seperti strategi pemasaran, strategi meningkatkan pembiayaan talangan haji dan strategi meningkatkan jumlah nasabah, dan untuk mengetahui apa ketentuan yang ditetapkan oleh pihak bank terhadap nasabah yang tidak bisa melunasi pembiayaan talangan haji pada saat jatuh tempo.

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 interview/wawancara dan telaah pustaka. teknik analisis data dengan menggunakan metode deskriptif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan talangan haji yang ada di Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman terus mengalami peningkatan jumlah nasabah, meskipun sempat terhenti pada tahun 2013 karena larangan dari pemerintah. Ketentuan ditetapkan oleh pihak bank terhadap nasabah yang tidak mampu melunasi pada saat jatuh tempo yaitu dengan memberikan perpanjangan waktu selama satu tahun dan juga pihak bank memberikan SP1-SP3. Strategi yang digunakan pihak bank yaitu 1) memberikan kemudahan kepada masyarakat yang ingin melakukan pembiayaan talangan haji, 2) melakukan promosi melalui brosur, info dari mulut ke mulut, dan mendatangi KBIH-KBIH (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji) setempat, 3) pemberian talangan haji ini haruslah bersikap objektif, dan memberikan kemudahan serta proses yang cepat dan aman. Ketentuan pihak bank terhadap nasabah yang tidak bisa melunasi pembiayaan talangan haji yaitu dengan memberikan kebijakan perpanjangan waktu selama satu tahun.

Kata kunci, Strategi Pembiayaan Talangan Haji

KATA PENGANTAR



Assalamua'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat hidayah dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “**Analisis Strategi Pembiayaan Talangan Haji Pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman**”. Shalawat berangkai salam tak lupa kita hadiahkan kepada junjungan kita yakni baginda Rasulullah Muhammda Saw.

Dalam menyelesaikan skripsi ini penulis tidak lepas dari bimbingan, bantuan dan pengarahan dari berbagai pihak, untuk itu penulis mengucapkan rasa hormat dan terima kasih kepada :

1. Teristimewa Kepada Ayahanda, Ibunda tercinta, abang, kakak dan adik penulis yaitu H. Ramlan Chaniago, Hj. Rahmawani Panggabean, Agus Dame, Ardiawani Chaniago, Heltirah Chaniago atas segala daya dan upaya yang telah membesarkan, mendidik, memberikan dukungan, dan do'a nya sehingga dapat menyelesaikan dan menyusun proposal ini
2. Bapak Dr. Agussani M.Ap. Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
3. Bapak Dr Muhammad. Qorib MA. Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
4. Bapak Zailani S.Pdi, M.A. Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam
5. Bapak Munawir Pasaribu, S.Pdi, MA selaku Wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Selamat Pohan, S.Ag, MA selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

7. Ibu DR.Hj.Maya Sari SE,Ak,M.Si. Sekretaris Jurusan Perbankan Syariah,Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
8. Ibu Dr.Sri Sudiarti,MA selaku dosen pembimbing semasa kuliah dan juga sebagai pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan dan arahan yang banyak membantu penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
9. Teman-teman Baretha Kos, Ulfa Sari, Nana Handhika, Wulandari, Annang (bul-bul) yang turut membantu dan memberikan semangat kepada penulis dan selalu ada disaat suka maupun duka.
10. Teman-teman kampus penulis Lindawati, Sri Rahayu, Ayu Duriani, Khairin Mahmuda, Mulya Pratiwi
11. Dan semua teman-teman seperjuangan di jurusan perbankan syariah A pagi 2013.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan proposal ini masih jauh dari kesempurnaan, maka dengan segala kerendahan hati penulis menerima kritik dan saran yang membangun dari semua pihak.

penulis berharap semoga proposal ini bermanfaat bagi pembaca,khususnya bagi mahasiswa Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Wassalamualaikum warahmatullahi wabarokatuh

Medan, Januari 2017

Penulis

Murni Chaniago

DAFTAR ISI

ABSTRAK

KATA PENGANTAR.....i

DAFTAR ISI.....iii

DAFTAR GAMBAR.....vi

DAFTAR SKEMAvii

DAFTAR TABELviii

BAB I PENDAHULUAN..... 1

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Identifikasi Masalah 5

C. Rumusan Masalah 5

D. Tujuan Penelitian 6

E. Manfaat Penelitian 7

BAB II LANDASAN TEORI 8

A. Uraian Teori..... 8

1. Strategi 8

a. Pengertian Strategi 8

b. Tahap-tahap Strategi 9

c. Fungsi Strategi 10

d. Unsur-unsur Strategi 10

e. Jenis-jenis Strategi 11

2. Pembiayaan 12

a. Pengertian Pembiayaan 12

b. Tujuan Pembiayaan 12

c. Unsur Pembiayaan 13

d. Fungsi Pembiayaan 14

e. Manfaat Pembiayaan	15
3. Talangan.....	16
a. Pengertian Talangan.....	16
b. Manfaat Talangan.....	17
4. Pembiayaan Talangan Haji	17
a. Pengertian Talangan Haji.....	17
b. Dasar Hukum Talangan Haji.....	18
c. Landasan Syariah	18
d. Ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional.....	19
e. Manfaat Talangan Haji.....	20
f. Akad Yang Digunakan Dalam Pembiayaan Talangan Haji.....	20
B. Kerangka Pemikiran	27
C. Hasil Penelitian Terdahulu	28
BAB III METODE PENELITIAN	29
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	29
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	20
C. Definisi Operasional Variabel	30
D. Sumber Data	31
E. Teknik Pengumpulan Data	31
F. Teknik Analisis Data	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	34
A. Hasil Penelitian	34
B. Pembahasan.....	49
BAB V PENUTUP.....	67
A. Kesimpulan	67
B. Saran.....	68

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Logo Perusahaan	35
Gambar 4.2 Struktur Organsasi PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan	43

DAFTAR SKEMA

Skema 4.1 Skema atau Alur Pembiayaan Talangan Haji.....	57
---	----

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Pelaksanaan Waktu Penelitian	30
Tabel 4.1 Dokumen Nasabah	54
Tabel 4.2 Paket Haji Reguler	55
Tabel 4.3 Paket Haji Plus	55
Tabel 4.4 Biaya Administrasi.....	56
Tabel 4.5 Plafon Dana Talangan Haji	56

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Ibadah Haji adalah perjalanan rohani menuju rahmat dan karunia Allah SWT. Ibadah Haji merupakan salah satu dari kelima pilar penyangga tegaknya agama Islam dimuka bumi yang disyariatkan oleh Allah SWT kepada hamba-hambanya. Kita sebagai umat Islam tentu harus tetap menjaga supaya ibadah haji ini menjadi pilar yang semakin memperkokoh pondasi Islam yaitu dengan cara mengamalkan sesuai dengan rukun, syarat, dan ketentuan-ketentuan yang ada.¹

Sebagai ibadah ritual yang penuh simbol perjalanan seorang hamba menuju Tuhan, dalam pelaksanaannya ibadah haji beraplikasi luas terhadap kehidupan masyarakat muslim. Pelaksanaan ibadah haji bagi muslim Indonesia tidak hanya sebagai pemenuh tuntutan rukun Islam yang kelima, tetapi sangat terkait dengan berbagai aspek sosial. Banyak segi kehidupan bermasyarakat yang terlibat dalam penyelenggaraan ibadah haji, mulai dari persepsi masyarakat terhadap makna haji, nilai dan norma-norma yang terkandung di dalamnya, status orang yang telah berhaji, aspek ekonomi hingga politik.² Hal ini diantaranya disebabkan bahwa syariat ibadah haji mempunyai waktu dan tempat yang khusus yaitu dikonsentrasikan di bulan haji dan hanya bertempat di Mekkah. Jarak yang harus ditempuh dari Indonesia ke tanah Mekkah bukanlah jarak yang dekat maka secara otomatis menuntut biaya perjalanan dan akomodasi yang besar, belum biaya bagi keluarga yang ditinggalkan dalam waktu yang cukup lama. Jarak yang jauh dan medan yang berat juga menuntut transportasi yang cepat dan nyaman serta adanya jaminan dan perlindungan keselamatan di perjalanan, tempat tujuan, dan saat pulang ke tanah suci.³

¹ Ahmad Muhdar, *Dana Talangan Haji dan Hukumnya*, <http://www.danatalanganhajidanhukumnya.com>. Diunduh pada tanggal 23 desember 2014

² Jazuni, *Legislasi Hukum Islam di Indonesia*, (Jakarta : Citra Aditya Bhakti, 2005) hlm.409.

³ Dede Rosyada, *Hukum Islam dan Pranat Sosial* (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 1999) hlm. 15.

Beragam-macam usaha pun dilakukan untuk bisa pergi haji hingga menggunakan berbagai produk di bank konvensional maupun bank syariah untuk menunaikan ibadah haji. Meskipun demikian, seseorang yang telah mempunyai tabungan, ternyata juga tidak dengan mudah untuk segera mewujudkan niat tersebut. Karena pada tahun tertentu, jumlah kuota (jatah) tiap negara untuk dapat mengirimkan jama'ah haji sangat terbatas disebabkan banyaknya umat Islam di dunia yang menginginkan ibadah haji, termasuk di Indonesia, dari setiap tahunnya terus bertambah secara pesat, bahkan melampaui dari batas kuota yang ditetapkan pemerintah Saudi.

Salah satu cara yang dapat ditempuh untuk menyasati kendala keterbatasan kuota tersebut adalah berusaha merealisasikan keberangkatan dengan secepat mungkin mendapatkan porsi haji. Yang menjadi persoalan mendasar adalah masalah pendanaan. Untuk mendapatkan porsi haji calon jamaah haji harus membayar Biaya Penyelenggaraan Ibadah haji (BPIH). Banyak para calon haji yang ingin melakukan ibadah haji namun biaya yang tersedia tidak mencukupi untuk pembayaran Biaya Penyelenggaraan Ibadah haji (BPIH). Oleh sebab itu banyak instansi keuangan termasuk bank yang menawarkan jasa untuk mendaftarkan jamaah haji untuk mengambil nomor porsi haji atau Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) yang disebut dengan dana talangan haji.

Dana talangan haji merupakan salah satu produk pembiayaan perbankan syariah yang diperuntukkan untuk memberi kemudahan kepada umat Islam dalam menunaikan ibadah haji. Produk pembiayaan ini diberikan 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 umrah sehingga ada dana talangan haji dan dana talangan umrah.

Sasaran produk ini adalah 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 haji⁴.

Dalam kegiatan ini, Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majlis Ulama Indonesia (DSN-MUI) memberikan kesempatan kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) untuk merespon kebutuhan masyarakat dalam berbagai produknya, termasuk pengurusan haji dan talangan pelunasan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH). Melihat permasalahan yang dihadapi oleh calon jamaah haji, berbagai Lembaga Keuangan Syariah (LKS) menawarkan jasanya untuk membantu mempercepat perolehan porsi haji. Diantaranya adalah Bank BRI Syariah dengan membuka produk Pembiayaan Talangan Haji. Untuk bisa menarik minat nasabah terhadap produk talangan haji ini di butuhkan strategi-strategi yang baik, agar tujuan dari perusahaan untuk mencapai targetnya berjalan sesuai dengan keinginan.⁵

Pengertian strategi menurut Marrus adalah sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.⁶ Selanjutnya menurut Quin mengartikan strategi adalah suatu bentuk atau rencana yang mengintegritaskan tujuan-tujuan utama, kebijakan-kebijakan dan rangkaian tindakan dalam suatu organisasi menjadi suatu kesatuan yang utuh.

Dalam menyusun startegi jika dilihat dari perspektif Islam menekankan pada wilayah halal dan haram. Hal tersebut dapat dilihat pada prinsip-prinsip Islam mengenai halal dan haram, prinsip-prinsip tersebut diantaranya yaitu (1) segala sesuatu pada dasarnya boleh (2) untuk membuat absah dan untuk melarang adalah hak Allah semata (3) melarang yang halal dan membolehkan yang haram sama dengan shirik (4) larangan atas sifat najis dan melukai (5) apa yang halal adalah yang diperbolehkan, dan yang haram adalah yang dilarang (6) apa yang

⁴ Sopa dan Siti Rahmah, "Studi Evaluasi Atas Dana Talangan Haji Produk Perbankan Syariah di Indonesia", Skripsi Universitas Muhammadiyah Jakarta, 2013. h. 308

⁵ Ibid

⁶ Stephanni K. Marrus, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, (Jakarta: Rajawali Press, 2002), h. 31

mendorong pada yang haram adalah juga yang haram (7) menganggap yang haram sebagai yang halal adalah dilarang (8) niat yang baik tidak membuat yang haram bisa diterima (9) hal-hal yang meragukan sebaiknya dihindari (10) yang haram terlarang bagi siapapun (11) keharusan menentukan adanya pengecualian⁷. Hal tersebut selaras dengan sabda Rasulullah SAW yang diriwayatkan oleh Imam Muslim yang menekankan bahwa tolak ukur strategi adalah hukum syara' tentang halal dan haram.

Dalam perkembangannya, masyarakat selama ini antusias dengan datangnya produk ini, hal ini meunjukkan bank telah dianggap berhasil menarik minat nasabah dalam menggunakan produk talangan haji. Akan tetapi pada tahun 2013 pemerintah mengeluarkan larangan terhadap talangan haji, sehingga PT. Bank BRI Syariah menghapuskan produk resmi pembiayaan talangan haji. Dengan diberhentikannya produk resmi pembiayaan dana talangan haji pasti akan berdampak pada berkurangnya jumlah nasabah dan pendapatan yang dihasilkan oleh bank.

Dihapuskannya produk resmi talangan haji yang ada di Bank BRI Syariah, membuat bank memunculkan strategi-strategi baru untuk bisa membantu para nasabah dalam mempermudah mendapatkan porsi haji dengan cepat, yaitu dengan membuat produk Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRISyariah iB dimana dana talangan haji termasuk dalam fasilitas yang diterima nasabah dari produk ini. Bank juga bekerjasama dengan beberapa rekanan seperti biro perjalanan haji dan umroh yang membantu bank dalam memberikan pembiayaan ibadah haji kepada nasabah.

Secara keseluruhan tidak ada problematika yang dihadapi BRI Syariah dalam penerapan fatwa DSN No.29/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pembiayaan Pengurusan Haji. Terbukti sejak dibukanya produk talangan haji banyak orang yang berminat menjadi nasabah dalam produk ini. Tercatat dalam laporan data jumlah nasabah yang mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hal ini yang menjadi salah satu alasan bahwa secara teknis pelaksanaan pembiayaan talangan

⁷ Muhammad, *Etika Bisnis Islam, Akademi Manajemen Perusahaan YKPN*, (Yogyakarta 2012), h.27.

haji pihak bank tidak mengalami masalah selama berpedoman pada fatwa DSN No.29/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pembiayaan Pengurusan Haji, namun problematika yang dihadapi pihak bank muncul dari nasabah pembiayaan talangan haji itu sendiri. Dengan jumlah nasabah yang semakin bertambah banyak,tidak semua bisa melunasi pembiayaan talangan haji tepat saat jatuh tempo. Dan hal ini yang menjadi problem yang dihadapi oleh Bank BRI Syariah,berupa nasabah-nasabah yang belum mampu melunasi pembiayaan pada saat jatuh tempoh,yang mana kemudian pihak Bank memberikan kebijakan berupa toleransi perpanjangan waktu pengembalian Dana Talangan Haji tersebut selama 1 tahun berikutnya dengan membebaskan biaya ujah lagi dan biaya ganti rugi sebesar 12% dari dana talangan haji yang telah dipilih oleh nasabah.

Dilihat dari laporan keuangan Bank BRI Syariah, jumlah nasabah dari pembiayaan talangan haji ini sudah banyak mengalami peningkatan, meskipun sempat mengalami penurunan dikarenakan penghapusan produk resmi talangan haji yang ada di BRI Syariah, tetapi saat ini jumlah nasabah sudah semakin meningkat hal ini terbukti bahwa masih banyaknya nasabah yang meminati produk ini.

Melihat masalah diatas penulis merasa tertarik untuk meneliti mengenai pembiayaan talangan haji, yang mana hasil penelitian ini akan penulis susun dalam bentuk skripsi yang berjudul : **“ANALISIS STRATEGI PEMBIAYAAN TALANGAN HAJI PADA PT. BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG MEDAN S.PARMAN.”**

B. Identifikasi Masalah

Bertitik tolak dari latar belakang penelitian diatas,maka identifikasi masalah yang berkaitan dengan Strategi Pembiayaan Talangan Haji pada PT.Bank BRI Syariah Kantor Cabang Medan S.Parman yaitu:

1. Penghapusan produk resmi talangan haji yang ada di PT.Bank BRI Syariah cabang Medan sehingga sempat menyebabkan terjadinya penurunan jumlah nasabah.

2. Masih adanya nasabah yang tidak bisa melunasi pembiayaan talangan haji pada saat jatuh tempo.

C. Rumusan Masalah

Proses perumusan masalah merupakan tahapan paling penting dalam proses penelitian. Sehingga permasalahan yang menjadi pokok bahasan menjadi lebih jelas dan terfokus. Adapun secara spesifikasi perumusan masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah perkembangan pembiayaan talangan haji yang ada di PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman saat ini ?
2. Bagaimanakah ketentuan yang ditetapkan oleh pihak bank terhadap nasabah yang tidak mampu melunasi pembiayaan pada saat jatuh tempo ?
3. Bagaimanakah strategi yang digunakan pihak bank dalam pembiayaan talangan haji saat ini ?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah dirumuskan oleh penulis diatas, maka ada beberapa tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini, diantaranya :

1. Untuk mengetahui tentang pembiayaan talangan haji yang ada di PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman saat ini.
2. Untuk mengetahui ketentuan yang ditetapkan oleh pihak bank terhadap nasabah yang tidak mampu melunasi pembiayaan pada saat jatuh tempo.
3. Untuk mengetahui strategi yang digunakan pihak bank dalam pembiayaan talangan haji saat ini.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini diharapkan akan menjadi sumbangan positif bagi kajian ilmu pengetahuan ekonomi Islam, khususnya dalam bidang perbankan syariah pada studi pembiayaan talangan haji.

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan bagi penulis mengenai pembiayaan talangan yang ada di Bank Syariah, terutama di PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman

2. Bagi Pihak Lain

Penulis berharap agar penelitian ini dapat menjadi bekal serta referensi yang dapat membantu dan juga bahan pertimbangan bagi mahasiswa sebagai dasar untuk melakukan penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan pembiayaan talangan haji. Selain itu penulis juga berharap penelitian ini dapat berguna bagi orang yang membacanya baik kalangan umum, praktisi maupun akademisi.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Uraian Teori

1. Strategi

a. Pengertian Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani : *Strategia (stratus: militer, agia: memimpin)* suatu siasat dalam menjalankan suatu maksud atau tujuan tertentu atas suatu prosedur yang mempunyai alternatif pada berbagai langkah⁸. Dalam kamus besar Bahasa Indonesia strategi merupakan rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang, yang didasarkan pada riset pasar, penilaian, perencanaan produk, promosi dan perencanaan penjualan serta distribusi⁹. Suatu strategi merupakan dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Jadi, pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan¹⁰.

Strategi menurut David Hunger dan Thomas L. Wheelen yaitu serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Manajemen strategi meliputi pengamatan lingkungan, perumusan strategi (perencanaan strategi atau perencanaan jangka panjang). Implementasi strategi dan evaluasi serta pengendalian¹¹

Sedangkan menurut Anwar Arifin adalah keseluruhan kepuasan tentang tindakan yang akan dijalankan guna mencapai tujuan¹².

Dengan melihat beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa strategi adalah tahapan-tahapan yang harus dilalui menuju target yang

⁸ Hartini, *Kamus Sosial dan Kependudukan*, Jakarta : Bumi Aksara.1992 h.406.

⁹ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia atau Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa* , edisi 3. Jakarta : Balai Pustaka, cet 3, h. 1092

¹⁰ Jhon M. Echols dan Hasan Sadili, *Kamus Inggris-Indonesia*, (Jakarta: Gramedia,1990), h. 56

¹¹ David Hunger dan Thomas L.Wheelen, *Manajemen Strategi*, (Yogyakarta:Andi,2003)

¹² Anwar Arifin, *Strategi Komunikasi*, Bandung : Armilo,1984, h. 59.

diinginkan. Strategi yang baik memberikan gambaran tindakan utama dan pola keputusan yang akan dipilih untuk mewujudkan tujuan organisasi. Strategi juga sebagai perumusan visi dan misi suatu organisasi atau perusahaan.

b. Tahap-tahap strategi

Dalam menyusun strategi diperlukan tahapan-tahapan yaitu perumusan dan pelaksanaan.¹³

1. Perumusan

Dalam tahap perumusan yaitu menjelaskan tahap pertama dari faktor yang mencakup analisis lingkungan intern maupun ektern adalah penetapan dari visi dan misi, perencanaan dan tujuan strategi. Perumusan strategi merupakan proses penyusunan langkah-langkah ke depan yang maksudkan untuk membangun visi dan misinya, merupakan tujuan strategi serta merancang strategi untuk mencapai tujuan tersebut dalam rangka menyalurkan costumer value terbaik.¹⁴

2. Pelaksanaa.

Setelah tahap perumusan strategi diselesaikan maka berikutnya yang menjadi tahap krusial strategi perusahaan adalah tentang pelaksanaan strategi. Pelaksanaan strategi adalah proses dimana strategi dan kebijaksanaan dijalankan melalui pembangunan struktur, pengembangan program, budget dan prosedur pelaksanaan. Pelaksanaan strategi merupakan tahap yang paling sulit dalam proses strategi, mengingat banyak sekali faktor yang dapat mempengaruhi pelaksanaan di lapangan dan mungkin tidak sesuai dengan perkiraan semula. Strategi yang berhasil harus didukung perusahaan yang capable dengan seorang pemimpin yang solid, alokasi sumber daya yang cukup, kebijaksanaan yang tepat, budaya, situasi dan kondisi terhadap keberhasilan pelaksanaan strategi.¹⁵

¹³ Bambang Hariadi, Strategi Manajemen, (Malang: Bayumedia Publishing,2005),h.5.

¹⁴ Ibid

¹⁵ Ibid 7

c. Fungsi Strategi

Menurut Assauri fungsi dari strategi pada dasarnya adalah berupaya agar strategi yang disusun dapat diimplementasikan secara efektif. Fungsi strategi adalah sebagai berikut:¹⁶

1. Mengkomunikasikan suatu maksud (visi) yang ingin dicapai kepada orang lain.
2. Menghubungkan atau mengaitkan kekuatan atau keunggulan organisasi dengan peluang dari lingkungannya.
3. Memanfaatkan atau mengeksploitasi keberhasilan dan kesuksesan yang dapat sekarang atau sekaligus menyelidiki adanya peluang-peluang baru.
4. Menghasilkan dan membangkitkan lebih banyak sumber daya yang lebih banyak dari yang digunakan sekarang.
5. Mengkoordinasikan dan mengarahkan kegiatan atau aktivitas organisasi ke depan.
6. Menanggapi serta bereaksi atas kegiatan atau aktivitas ke depan.

d. Unsur-Unsur Strategi

Ada 5 unsur strategi, yaitu :¹⁷

1. Arena yaitu yang merupakan produk, jasa, saluran distribusi, pasar geografis, dan lainnya dimana organisasi beroperasi. Arena ini sangat mendasar bagi pemilihan keputusan oleh para orang strategis, yaitu dimana atau di arena apa organisasi akan beraktivitas.
2. Sarana kendaraan yaitu yang digunakan untuk dapat mencapai arena sasaran. Unsur ini dipertimbangkan untuk diputuskan oleh para strategis, yang berkaitan dengan bagaimana organisasi dapat mencapai arena sasaran.
3. Pembeda, yaitu adalah unsur yang bersifat spesifik dari strategi yang ditetapkan, seperti bagaimana organisasi akan dapat menang atau unggul di pasar.

¹⁶ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2013), h. 7.

¹⁷ Ibid

4. Tahapan rencana, yang merupakan penetapan waktu dan langkah dari pergerakan strategik. Walaupun substansi dari suatu strategi mencakup arena, sasaran, dan pembeda tetapi keputusan yang menjadi unsur yang keempat, unsur ini menetapkan langkah-langkah utama pergerakan dari strategi bagi pencapaian tujuan atau visi organisasi.
5. Pemikiran yang ekonomis, merupakan gagasan yang jelas tentang bagaimana manfaat atau keuntungan yang akan dihasilkan. Strategi sangat sukses atau berhasil tentunya mempunyai dasar pemikiran yang ekonomis, sebagai tumpuan untuk penciptaan keuntungan yang akan dihasilkan.

e. Jenis-jenis Strategi

Menurut Umar didalam bukunya, jenis-jenis strategi dikelompokkan menjadi 2 yaitu strategi utama dan strategi generik, seperti yang dijelaskan dengan tabel di bawah ini :¹⁸

Strategi Generik	Strategi Utama
1. Strategi Integrasi Vertikal	a. Strategi Integrasi Kedepan b. Strategi Integrasi Kebelakang c. Strategi Integrasi Horizontal
2. Strategi Intensif	a. Strategi Pengembangan Pasar b. Strategi Pengembangan produk c. Strategi Penetrasi Pasar
3. Strategi Diversifikasi	a. Strategi Diversifikasi Konsentrik b. Strategi Diversifikasi Konglomerat c. Strategi Diversifikasi Horizontal
4. Strategi Bertahan	a. Strategi Usahan Patungan b. Strategi Penciutan Biaya c. Strategi Likuidasi

¹⁸ Umar, *Objek Penelitian*, (Jakarta: Salemba Empat,2010),h.29

2. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan artinya kepercayaan, yang berarti lembaga pembiayaan menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan¹⁹. Menurut Undang-Undang No.10 Tahun 1998 pasal 1 No.12 Pembiayaan adalah penyediaan uang berdasarkan kesepakatan antara bank dengan nasabah untuk mengembalikan uang tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan²⁰. Menurut M. Syafi'i Antonio, Pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang defisit unit²¹.

Jadi dapat disimpulkan pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk mendukung investasi yang telah direncanakan berdasarkan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan.

b. Tujuan Pembiayaan

Pemberian suatu fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu yang tidak terlepas dari misi bank tersebut. Adapun tujuan utama pemberian suatu pembiayaan adalah sebagai berikut :²²

1. Mencari keuntungan dari pembiayaan yang telah disalurkan tersebut.
2. Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana.
3. Membantu pemerintah yang mana semakin banyak pembiayaan yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka akan semakin baik.

¹⁹ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada,2008), h.3

²⁰ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta : Sinar Grafika,2010), h. 151

²¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani,2011), h. 160

²² Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada,2002),h.100-101.

Keuntungan bagi pemerintah dengan menyebarkan pemberian pembiayaan adalah sebagai berikut :²³

1. Penerimaan pajak, dari keuntungan yang diperoleh nasabah dan bank.
2. Membuka kesempatan kerja.
3. Meningkatkan jumlah barang dan jasa.
4. Akan menghemat devisa Negara apabila sudah dapat diproduksi didalam Negeri dengan fasilitas pembiayaan.
5. Meningkatkan devisa Negara.

c. Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Dengan demikian, pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang disepakati bersama. Berdasarkan hal ini unsur-unsur dalam pembiayaan yaitu :²⁴

1. Adanya dua pihak, yaitu pemberi dan penerima pembiayaan.
2. Kepercayaan, yaitu keyakinan dari pemberi pinjaman bahwa penerima pinjaman akan mengembalikan pinjaman yang diterimanya sesuai dengan jangka waktu dan syarat-syarat yang disetujui oleh kedua belah pihak.
3. Kesepakatan antara pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan.
4. Jangka waktu, yaitu masa pengembalian pinjaman yang telah disepakati.
5. Risiko, yaitu adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu risiko tidak tertagihnya pembiayaan.
6. Balas jasa, yang aman sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.

²³ Ibid

²⁴ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, h.4.

d. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat erupakan individu, pengusaha, lembaga, badab usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana.²⁵

Secara perinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain:²⁶

1. Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal/uang.

Dengan adanya pembiayaan dapat meningkatkan daya guna uang, artinya jika hanya disimpan saja tidak akan menghasilkan sesuatu yang lebih berguna. Dengan diberikannya pembiayaan uang tersebut menjadi berguna untuk menghasilkan barang atau jasa oleh penerima pembiayaan.

2. Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) suatu barang.

Pembiayaan yang diberikan oleh bank akan dapat digunakan oleh debitur untuk mengelola barang yang tidak berguna menjadi berguna atau bermanfaat.

3. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.

Dalam hal ini uang yang diberikan atau disalurkan akan beredar dari satu wilayah ke wilayah lainnya sehingga suatu daerah yang kekurangan uang dengan memperoleh pembiayaan, maka daerah tersebut akan memperoleh tambahan uang dari daerah lainnya.

4. Pembiayaan menimbulkan kegairahan berusaha masyarakat.

Bagi penerima pembiayaan maka akan dapat meningkatkan kegairahan atau semangat berusaha, apalagi nasabah yang memiliki modal pas-pasan.

5. Pembiayaan merupakan alat stabilitas ekonomi.

Dengan memberikan pembiayaan dapat dikatakan sebagai stabilitas ekonomi karena dengan adanya pembiayaan yang diberikan akan menambah jumlah barang yang diperlukan masyarakat. Kemudian dapat pula pembiayaan ini membantu dalam *ekspor* barang dari dalam negeri ke luar negeri sehingga meningkatkan devisa negara.

²⁵ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011).h.108.

²⁶ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, h.4.

6. Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapat nasional.
Semakin banyak pembiayaan yang disalurkan maka semakin baik, terutama dalam meningkatkan pendapatan.
7. Pembiayaan sebagai alat hubungan ekonomi internasional.
Pinjaman internasional akan dapat meningkatkan kerja sama internasional yang lebih baik diberbagai sektor, sehingga dalam jangka panjang akan menciptakan perdamaian antar bangsa.

e. Manfaat Pembiayaan

Beberapa manfaat atas pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah kepada mitra usaha antara lain :²⁷

1. Manfaat Pembiayaan Bagi bank.
 - a. Pembiayaan yang disalurkan bank akan mendapatkan bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa.
 - b. Pembiayaan akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank tersebut.
 - c. Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara terperinci aktivitas usaha para nasabah diberbagai sektor usaha.
2. Manfaat Pembiayaan Bagi Debitur.
 - a. Pembiayaan yang disalurkan akan meningkatkan usaha nasabah.
 - b. Nasabah akan memilih berbagai jenis pembiayaan yang disalurkan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaan nasabah.
 - c. Jangka waktu pelunasan pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya.
3. Manfaat Pembiayaan Bagi Pemerintah.
 - a. Sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor riil
 - b. Menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat.
 - c. Secara tidak langsung dapat meningkatkan pendapatan negara.

²⁷ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, h.110.

4. Manfaat Pembiayaan Bagi Masyarakat Luas.

- a. Akan bisa mengurangi tingkat pengangguran.
- b. Penyimpan dana akan mendapat imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan.
- c. Memberikan rasa aman bagi orang yang akan menggunakan jasa perbankan.

3. Talangan

a. Pengertian Talangan

Talangan adalah memberi pinjaman uang untuk membayar sesuatu atau membelikan barang dengan membayar kemudian²⁸. Pengertian Talangan juga diartikan memberikan sesuatu yang berharga kepada orang lain, selama jangka waktu tertentu tanpa melepaskan hak miliknya, dan tetap mempunyai hak untuk meminta kembali barang yang semula itu atau yang sepadan dengan itu²⁹.

Dalam pengertian lain, talangan adalah memberikan harta milik kepada orang lain (nasabah) sebagai alat untuk membayar sesuatu yang diperlukan nasabah karena kebutuhan yang sangat mendesak nasabah tidak dapat mencairkan dananya karena berbentuk deposito³⁰. Jadi dapat disimpulkan talangan adalah pemberian dana dari pihak Bank kepada nasabah sebagai alat untuk membayar sesuatu yang diperlukan nasabah karena kebutuhan yang sangat mendesak dan dapat meminta kembali dana yang telah diberikan.

²⁸ Daryanto, *Kamus Bahasa Indonesia Lengkap*, (Surabaya: Apollo, 1997), h.570

²⁹ Zainal Arifin, “*Analisis Ijarah Pada Pembiayaan Talangan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) Pada Bank Bni Syariah Fatmawati*”, Skripsi Universitas Islam Syarif Hidayatullah Jakarta, 2010, h.32

³⁰ M . Fahmul Iltiham, “*Analisis Pembiayaan Talangan Haji Dengan Akad Ijarah di Perbankan Syariah Terhadap Antrian Pemberangkatan Haji pada PT. Bank Bni Syariah Kantor Cabang Malang*” dalam jurnal *Talangan Haji*, 2012, h.10

b. Manfaat Talangan

Ada beberapa manfaat yang didapat dari talangan, diantaranya :³¹

- a) Sebagai pencairan dana yang sangat mendesak untuk nasabah.
- b) Merupakan produk perbankan syariah yang sangat diminati oleh nasabah yang ingin melaksanakan ibadah haji karena terganjal masalah biaya.
- c) Merupakan sebagai modal bagi pengusaha kecil yang memerlukan dana mendesak untuk membeli barang-barang modal.

4. Pembiayaan Talangan Haji

a. Pengertian Talangan Haji

Dana talangan haji merupakan salah satu produk pembiayaan perbankan syariah yang diperuntukkan untuk memberi kemudahan kepada umat Islam dalam menunaikan ibadah haji. Produk ini terbuka untuk semua kalangan, disamping itu produk ini juga diberikan bukan saja untuk membantu pembiayaan haji, tetapi juga umrah sehingga ada dana talangan haji dan dana talangan umrah³².

Pembiayaan talangan haji adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang ditujukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan biaya setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Departemen Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji³³.

Pembiayaan talangan haji adalah pinjaman dari bank syariah kepada nasabah untuk menutupi kekurangan dana guna memperoleh kursi haji pada saat pelunasan BPIH. Dana talangan ini dijamin dengan deposit yang dimiliki nasabah. Nasabah kemudian wajib mengembalikan sejumlah uang yang dipinjam itu dalam jangka waktu tertentu. Atas jasa peminjaman dana talangan

³¹ Ibid

³² Sopa dan Siti Rahmah, " *Studi Evaluasi Atas Dana Talangan Haji Produk Perbankan Syariah Di Indonesia* ", Skripsi Universitas Muhammadiyah Jakarta, 2013. h.308

³³ M. Fahmul Iltiham, " *Analisis Pembiayaan Talangan Haji Dengan Akad Ijarah di Perbankan Syariah Terhadap Antrian Pemberangkatan Haji pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang* ", dalam Jurnal Talangan haji, 2012, h.11

ini, bank syariah memperoleh imbalan (*fee/ujrah*) yang besarnya tak didasarkan pada jumlah dana yang dipinjamkan³⁴.

Jadi pengertian pembiayaan talangan haji adalah pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah untuk menutupi kekurangan dana guna memperoleh porsi haji pada saat pelunasan BPIH dengan akad *Qard wal Ijarah*. Dengan demikian, nasabah dapat langsung mendaftar di Bank karena Bank sudah terhubung dengan SISKOHAT milik Kementerian Agama, sehingga nasabah bisa langsung mendaftarkan namanya ke Kementerian Agama.

b. Dasar Hukum

ada beberapa dasar hukum dalam pembiayaan talangan haji, yaitu :³⁵

1. Undang-undang No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
2. Undang-undang No.13 tahun 2008 perihal Penyelenggaraan Ibadah Haji.
3. PBI No.5/8/PBI/2003, tanggal 19 Mei 2013 tentang Penerapan Manajemen Risiko bagi Bank Umum.
4. Fatwa Dewan Syariah Nasional No.29/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pembiayaan Pengurusan Haji Lembaga Keuangan Syariah.
5. Fatwa Dewan Syariah Nasional No.19/DSN-MUI/IX/2000 tentang *Al-Qard*.
6. Fatwa Dewan Syariah Nasional No.09/DSN-MUI/IV/2002 tentang Pembiayaan Ijarah.
7. Opini Dewan Pengawas Syariah No.9/021/DPS tanggal 24 Juli 2007 tentang Penerimaan Fee dari Biro Perjalanan Haji (BPIH) & Umrah.

c. Landasan Syariah

Landasan Hukum dibolehkannya talangan haji ini terdapat didalam Al-Quran, dan Hadits yang dijelaskan seperti dibawah ini:³⁶

³⁴ Faisal Fani Nasution, et, al., "*Pembiayaan Talangan Haji dalam Perbankan Syariah ditinjau dari Undang-Undang Perbankan Syariah di Bandung*" dalam Jurnal Hukum Ekonomi 2013,h.3.

³⁵ Faridatul Fitriyah, "*Pengaruh Pendapatan Dana Talangan Haji Dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Mendaftar Haji*" dalam Jurnal Nusamba Vol 1.No1,2016,h.7

³⁶ Ibid

1. Terdapat dalam Al-Quran surah Al-Hadid: 11.

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفَهُ لَهُ
وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ ﴿١١﴾

Artinya : “ Barang siapa meghutangkan (karena Allah) dengan hutang yang baik, maka Allah akan melipat gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya dan ia akan memperoleh pahala yang banyak.³⁷

2. Al- Hadits:

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ رَأَيْتُ لَيْلَةَ أُسْرِي بِي عَلَى بَابِ الْحَنَّةِ مَكْتُوبًا الصَّدَقَةُ بِعَشْرِ أَمْثَالِهَا وَالْقَرْضُ بِثَمَانِيَةِ عَشْرٍ فَقُلْتُ يَا جِبْرِيلُ مَا بَالُ الْقَرْضِ أَفْضَلُ مِنَ الصَّدَقَةِ قَالَ لِأَنَّ السَّائِلَ يَسْأَلُ وَعِنْدَهُ وَالْمُسْتَقْرِضُ لَا يَسْتَقْرِضُ إِلَّا مِنْ حَاجَةٍ

Artinya : “ Dari Anas bin Malik berkata, berkata Rasulullah: Aku melihat pada waktu malam di Isra’kan, pada pintu surga tertulis : shadaqah dibalas 10 kali lipat dan qard 18 kali. Aku bertanya: ‘wahai Jibril mengapa qard lebih utama dari sedekah? ‘ia menjawab: karena peminta-minta sesuatu dan ia punya, sedangkan yang meminjam tidak akan meminjam kecuali karena keperluan. (H.R. Ibnu Majah).³⁸

d. Ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 29/DSN-MUI/VI/2002 Tentang Pembiayaan Pengurusan Haji Lembaga Keuangan Syariah

Produk dana talangan haji dalam perbankan syariah memiliki beberapa ketentuan umum yaitu :³⁹

1. Dalam pengurusan haji bagi nasabah, Bank Syariah dapat memperoleh imbalan jasa (Ujrah) dengan menggunakan prinsip al-ijarah sesuai Fatwa DSN-MUI nomor 9/DSN-MUI/IV/2000.

³⁷ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: Sygma Examedia Arkanleema,2009),h.539

³⁸ HR Ibnu Majah no.2422, kitab al-Ahkam, dan Baihaqi) , hal.42.

³⁹ Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 29/DSN-MUI/VI/2002 Tentang Pembiayaan Pengurusan Haji Lembaga Keuangan Syariah, Jakarta : 2002

2. Apabila diperlukan, Bank Syariah dapat membantu menalangi pembayaran BPIH nasabah dengan menggunakan prinsip al-Qardh sesuai Fatwa DSN-MUI nomor 19/DSN-MUI/IV/2001.
3. Jasa pengurusan haji yang dilakukan Bank Syariah tidak boleh dipersyaratkan dengan pemberian talangan haji.
4. Besar imbalan jasa al-Ijarah tidak boleh didasarkan pada jumlah talangan al-Qard yang diberikan Bank Syariah kepada nasabah.
5. Pengembalian jumlah atas dasar qardh harus dilakukan nasabah pada waktu yang telah disepakati.
6. Jika nasabah mampu namun tidak mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya pada waktu yang telah disepakati, maka bank dapat memberikan sanksi sesuai syariah dalam rangka pembinaan nasabah.

e. Manfaat Dana Talangan Haji

Ada beberapa manfaat menggunakan dana talangan haji, diantaranya yaitu sebagai berikut:⁴⁰

1. Mendapatkan porsi haji
2. Membangkitkan semangat berikhthiar mengumpulkan bekal/dana untuk berangkat haji.
3. Memungkinkan berangkat haji dalam waktu dekat, karena semakin lama menunda pendaftaran haji akan semakin lama berada dalam antrian. Anda harus tahu bahwa peminta haji yang jumlahnya sangat besar dibanding jatah/quota dari tahun ketahun akan menyebabkan semakin lama menunggu keberangkatan haji.

⁴⁰ BTN Syariah, <http://danatalanganhaji.com/2012/08/apa-itu-dana-talangan-haji.html> diunduh pada tanggal 24 januari 2014

f. Akad yang digunakan dalam talangan haji

1. *Qardh*

a) Pengertian *Qardh*

Secara bahasa, *qardh* berarti *al-qath'* yaitu harta yang diberikan kepada orang yang meminjam disebut *qardh*, karena merupakan “potongan” dari harta orang yang memberikan pinjaman, itu termaksud penggunaan *ism masdar* untuk menggantikan *ism ma'ful*. Terkadang dinamakan sebagai *salaf* juga.

Secara istilah, menurut *Hanafiyah qardh* adalah harta yang memiliki kesepadanan yang anda berikan untuk anda tagih kembali. Atau dengan kata lain, suatu transaksi yang dimaksud untuk memberikan harta yang memiliki kesepadanan kepada orang lain untuk dikembalikan yang sepadan dengan itu.

Mazhab-mazhab yang lain mendefinisikan *qardh* sebagai bentuk pemberian harta dari seseorang kepada orang lain dengan ganti harga sepadan yang menjadi tanggungannya, yang sama dengan harta yang diambil, dimaksudkan sebagai bantuan kepada orang yang diberi saja. Harta tersebut mencakup harta mitsliyat, hewan, dan barang dagangan.⁴¹

b) Landasan Hukum

Utang piutang dibolehkan dalam Islam berdasarkan QS Al-Baqarah (2:245)

مَنْ ذَا الَّذِي يُقرضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ أَضعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ

يَقْبِضُ وَيَبْضُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ ﴿٢٤٥﴾

Artinya : Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan meperlipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezki) dan kepada-Nya-lah kamu dikembalikan.⁴²

⁴¹ Wahbah Az-zuhaili, *Fiqh Islam: Wa Adillatuhu*, jilid 5, (Jakarta: Gema Insani Darul Fikri,2011),h.373.

⁴² Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, h.40.

Kemudian dalam hadis Nabi Saw yang artinya :

عَنِ ابْنِ مَسْعُودٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : مَا مِنْ مُسْلِمٍ يُفْرِضُ مُسْلِمًا قَرْضًا
مَرَّتَيْنِ إِلَّا كَانَ كَصَدَقَةٍ مَرَّةً (رواه ابن ماجه وابن حبان)

*”Diriwayatkan,dari Ibn Mas’ud sesungguhnya Nabi saw, berkata: “
Tidakkan seorang Muslim menghutangkan hartanya kepada Muslim
lain sebanyak dua kali kecuali perbuatannya sama dengan
sedekah.”⁴³*

Berdasarkan nash-nash di atas, para ulama telah *ijma’* tentang kebolehan utang-piutang. Hukum *Qardh* sunat bagi orang yang memberikan utang serta mubah bagi orang yang minta diberi utang. Seseorang boleh berutang jika dalam kondisi terpaksa dalam rangka menghindarkan diri dari bahaya, seperti untuk membeli makanan agar dirinya terhindar dari kelaparan.

Disamping itu, hukum *qardh* berubah sesuai dengan keadaan, cara dan proses akadnya. Adakalanya hukum *qardh* boleh, kadang wajib, makruh, dan haram. Jika orang yang berutang adalah orang yang mempunyai kebutuhan sangat mendesak, sedangkan orang yang diutang orang kaya, maka orang yang kaya itu wajib memberinya utang. Jika pemberi utang mengetahui bahwa pengutang akan menggunakan uangnya untuk berbuat maksiat atau perbuatan yang makruh maka memberi utang hukumnya haram atau makruh sesuai dengan kondisinya. Jika seorang yang berutang bukan karena adanya kebutuhan mendesak, tetapi untuk menambah modal perdagangannya maka hukumnya mubah. Seseorang boleh berutang jika dirinya yakin dapat membayarnya, seperti jika ia mempunyai harta yang diharapkan dan mempunyai niat menggunakannya untuk membayar utangnya. Jika hal ini tidak ada pada diri pengutang maka ia tidak boleh berutang.

Al-Qardh disyariatkan dalam Islam bertujuan untuk mendatangkan kemaslahatan bagi manusia. Seseorang yang mempunyai harta dapat

⁴³ Abu Abdullah Muhammad Ibn Yazid al- Qazuwaini, Sunan Ibnu Majah, Juz 7, Maqawi’ Wizarah al-Awqaf al-Mishriyah . hlm 378, hadits ke-2524

membantu mereka yang membutuhkan, akad utang piutang dapat menumbuhkan rasa kepedulian terhadap sesama. Memupuk kasih sayang terhadap sesama manusia dengan menguraikan kesulitan yang dihadapi orang lain.

c) Rukun dan Syarat *Qardh*

Rukun *qardh* menurut *Ulama Hanafiyah* adalah ijab dan kabul. Sementara itu menurut *jumhur ulama* rukun *qardh* ada tiga, yaitu :

- 1). *Akid* (dua orang yang berakad)
- 2). *Ma'kud Alaih* (objek akad/barang yang dipinjamkan)
- 3). *Shighat* (ijab dan kabul)

Syarat-syarat *qardh*, yaitu :

- 1) Akad *qardh* dilakukan dengan *shighat* ijab qabul atau bentuk lain yang bisa menggantikannya, seperti cara *mu'athah* (melakukan akad tanpa ijab kabul) dalam pandangan *jumhur*, meskipun menurut *Syafiyah* cara *mu'athah* tidaklah cukup sebagaimana dalam akad-akad lainnya.
- 2) Adanya kapabilitas dalam melakukan akad. Artinya, baik pemberi maupun penerima pinjaman adalah orang baligh, berakal, bisa berlaku dewasa, berkehendak tanpa paksaan, dan boleh untuk melakukan *tabarru'* (berderma). Karena *qardh* adalah bentuk akad *tabarru'*. Oleh karena itu, tidak boleh dilakukan oleh anak kecil, orang gila, orang bodoh, orang yang dibatasi tindakannya dalam membelanjakan harta, orang yang dipaksa, dan seorang wali yang sangat terpaksa atau ada kebutuhan. Hal itu karena mereka semua bukanlah orang yang dibolehkan melakukan akad *tabarru'*.
- 3) Menurut *Hanafiyah*, harta yang dipinjamkan haruslah *harta mitsli*. Sedangkan dalam pandangan *jumhur ulama* dibolehkan dengan harta apa saja yang bisa dijadikan tanggungan, seperti uang, biji-bijian, dan *harta qimiy* seperti hewan, barang tak bergerak dan lainnya.
- 4) Harta yang dipinjamkan jelas ukurannya, baik dalam takaran, timbangan, bilangan, maupun ukuran panjang supaya mudah dikembalikan. Dan dari jenis yang belum tercampur jenis lainnya

seperti gandum yang bercampur dengan jelai karena sukar mengembalikan gantinya.⁴⁴

2. *Ijarah*

a) Pengertian dan dasar hukum *Ijarah*

Ijarah menurut bahasa adalah jual beli manfaat, sedangkan secara syara' mempunyai makna sama dengan bahasa. Oleh karenanya, *Hanafiyyah* mengatakan bahwa *ijarah* adalah akad manfaat disertai imbalan. Sebagaimana tidak sah *ta'liq* (menggantungkan) dalam jual beli maka *ta'liq* dalam *ijarah* juga tidak sah. Akan tetapi, menurut mayoritas *fuqaha*, menyandarkan *ijarah* ke masa akan datang hukumnya sah. Berbeda dengan jual beli sebagaimana disebutkan dalam masalah sebelumnya.

Adapun *ulama Syafi'iyah* melarang menggantungkan *ijarah* atas barang ke masa akan datang sebagaimana larangan dalam jual beli, kecuali menggantungkan *ijarah* atas tanggungan. Misalnya “*Saya mewajibkan dirimu membawa barangku ke negeri ini atau sampai bulan sekian*”. Hal ini karena barang dalam tanggungan dapat menerima penundaan, seperti melakukan akad salam pada suatu barang yang akan diserahkan pada waktu tertentu.

Pendapat *ulama Syafi'iyah* yang paling benar (*al-ashah*) dalam masalah *ijarah* atas barang, juga membolehkan seorang pemilik untuk memperbarui masa sewa bagi penyewa barang sebelum berakhirnya akad, dikarenakan dua masa sewa itu berkaitan dengan satu pembayaran.

Syafi'iyah mendefinisikan *ijarah* sebagai akad atas suatu manfaat yang mengandung maksud yang tertentu, mubah, serta dapat didermainkan dan kebolehan dengan pengganti tertentu. Kata “manfaat” berfungsi untuk mengeluarkan akad atas barang karena barang hanya berlaku pada akad jual beli dan hibah. Kata “maksud” untuk mengeluarkan manfaat tidak bernilai, seperti menyewa seseorang untuk mengucapkan kata-kata membuat capek. Kata “yang tertentu” mengeluarkan akad mudharabah dan *ji'alah* (sayembara) atas pekerjaan yang tidak jelas. Kata “dapat

⁴⁴Wahbah Az-zuhaili, *Fiqh Islam: Wa Adillatuhu*, jilid 5, h.378

didermakan” mengeluarkan manfaat kemaluan perempuan karena akad atas barang ini tidak disebut ijarah. Dan kata “dengan pengganti tertentu” mengeluarkan akad *hibah*, *wasiat*, *syirkah* (kongsi), dan *i'arah* (peminjaman).

Ulama Malikiyah mendefinisikan *ijarah* sebagai memberikan hak kepemilikan manfaat sesuatu yang mubah dalam masa tertentu disertakan imbalan. Definisi ini sama dengan definisi *ulama Hanabilah*.

Dasar hukum ijarah dalam al-quran terdapat dalam surat at-thalaq ayat 6, yang artinya :

”Dan jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu, maka berikanlah kepada mereka upahnya”

Dasar hukum ijarah dari al-Sunnah yang diriwayatkan Ahmad, Abu Daud, dan Nasa'iy dari Sa'd bin Abi Waqas menyebutkan :

كُنَّا نَكْرِي الْأَرْضَ بِمَا عَلَى السَّوَادِ مِنَ الزَّرْعِ فَنَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ ذَلِكَ وَأَمَرْنَا أَنْ نَكْرِيَ بِهَا بِذَهَبٍ أَوْ فِضَّةٍ

“Dahulu kami menyewa tanah dengan jalan membayar dengan hasil tanaman yang tumbuh di sana. Rasulullah lalu melarang cara yang demikian dan memerintahkan kami agar membayarnya dengan uang mas atau perak”. (HR. Ahmad, Abu Daud dan Nasa'i)⁴⁵

Hadits tersebut menerangkan bahwa pada zaman dahulu praktik sewa-menyewa tanah pembayarannya dilakukan dengan mengambil dari hasil tanaman yang ditanam di tanah yang disewa tersebut. Oleh Rasul SAW, cara seperti itu dilarang dan beliau memerintahkan agar membayarkan upah sewa tanah tersebut dengan uang emas dan perak.

b) Rukun *ijarah*

Rukun *ijarah* menurut *Hanfiyah* adalah ijab dan kabul, yaitu dengan lafal *ijarah*, *isti'jar*, *iktiraa'*, dan *ikraa'*. Sedangkan rukun *ijarah* menurut mayoritas ulama ada 3, yaitu :

⁴⁵ Al- Sijista'ni, *Sunan Abu Daud*, Jus III, hlm. 229.

- 1) *Akid* (dua orang yang berakad)
- 2) *Ma' kud alaih* (upah dan manfaat)
- 3) *Shighat* (ijab dan kabul)⁴⁶

c) Syarat-syarat *ijarah*

Berikut akan diuraikan rukun dan syarat *ijarah*, yaitu :

- 1) Dua orang yang berakad (*mu'ajir dan musta'jir*) disyaratkan :
 - a) Berakal dan *mumayiz*, namun tidak disyaratkan baligh, ini berarti para pihak yang melakukan akad *ijarah* harus sudah cakap dalam bertindak hukum sehingga semua perbuatannya dapat dipertanggungjawabkan. Maka tidak dibenarkan mempekerjakan orang gila, anak-anak yang belum *mumayiz* dan tidak berakal.
 - b) *'An-taradin*, artinya kedua belah pihak berbuat atas kemauan sendiri. Sebaliknya tidak dibenarkan melakukan upah mengupah atau sewa menyewa karena paksaan oleh salah satu pihak ataupun dari pihak lain.
- 2) Sesuatu yang diakadkan (barang dan pekerjaan), disyaratkan :
 - a) Objek yang disewakan dapat diserahkan baik manfaat maupun bendanya. Maka tidak boleh menyewakan sesuatu yang tidak dapat diserahkan. Ketentuan ini sama dengan dilarang melakukan jual beli yang tidak dapat diserahkan.
 - b) Manfaat dari objek yang diijarkan harus sesuatu yang dibolehkan agama (*mutaqawwimah*) seperti menyewa buku untuk dibaca dan menyewa rumah untuk didiami. Atas dasar itu. Para *fuqaha* sepakat menyatakan tidak boleh melakukan *ijarah* terhadap perbuatan maksiat, seperti menggaji seseorang untuk mengajarkan ilmu sihir, menyewakan rumah untuk prostitusi, dan sebagainya yang mengarah kepada perbuatan maksiat.
 - c) Manfaat dari objek yang diijarkan harus diketahui sehingga perselisihan dapat dihindari.

⁴⁶ Wahbah Az-zuhaili, *Fiqih Islam: Wa Adillatuhu*, jilid 4, h.734.

- d) Manfaat dari objek yang akan disewakan dapat dipenuhi secara hakiki. Maka tidak boleh menyewakan sesuatu yang tidak dapat dipenuhi secara hakiki, seperti menyewa orang bisu untuk berbicara.
- e) Jelas ukuran dan batas waktu *ijarah* agar terhindar dari perselisihan.
- f) Perbuatan yang diupahkan bukan perbuatan yang fardhu atau diwajibkan kepada *mu'ajir* (penyewa), seperti shalat, puasa, zakat, haji, imamah shalat, azan, dan iqamah.
- g) Manfaat yang disewakan menurut kebiasaan dapat disewakan. Seperti menyewakan toko, computer. Maka tidak boleh menyewakan pohon untuk menjemur pakaian, karena hal itu di luar kebiasaan.

3) Upah/ imbalan, disyaratkan :

- a) Upah/imbalan berupa benda yang diketahui yang dibolehkan mememanfaatkannya (*mal mutaqaawwin*).
- b) Sesuatu yang berharga atau dapat dihargai dengan uang sesuai dengan adat kebiasaan setempat.
- c) Upah/imbalan tidak disyaratkan dari jenis yang diakadkan, misalnya sewa rumah dengan sebuah rumah, upah mengerjakan sawah dengan sebidang sawah. Syarat seperti serupa dengan riba.
- d) *Shighat*, disyaratkan berkesesuaian dan menyatunya majelis akad, seperti yang dipersyaratkan dengan akad jual beli. Maka akad *ijarah* tidak sah, apabila antara ijab dan kabul tidak berkesesuaian, seperti tidak berkesesuaian antara objek akad dan batas waktu.⁴⁷

e) Legalitas *Ijarah*

Ulama fiqih bersepakat atas legalnya akad *ijarah* kecuali *Abu Bakar al-Asham, Ismail bin Ulayyah, Hasan Basri, al-Qasyani, an-Nahrawani,* dan *Ibnu Kaisan*. Mereka melarang akad ini karena *ijarah* adalah menjual manfaat, padahal manfaat-manfaat tersebut tidak pernah ada saat melakukan akad, hanya dengan berjalannya waktu akan terpenuhi sedikit demi sedikit. Sesuatu yang tidak ada, tidak dapat dilakukan jual beli atasnya. Sebagaimana pula tidak diperbolehkan menggantungkan jual beli

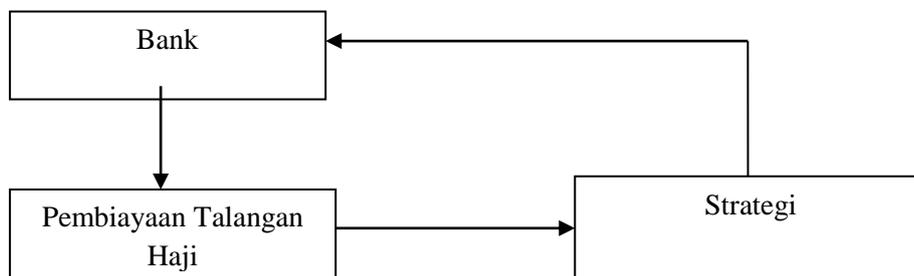
⁴⁷ *Ibid*

pada masa akan datang. Hal ini dibantah oleh *Ibnu Rusyd* bahwa manfaat tersebut walaupun tidak ada saat akad, tetapi secara umum dapat tercapai. Syariat hanya memperhatikan manfaat-manfaat yang ada pada umumnya tercapai ini atau manfaat yang antara tercapai dan tidaknya adalah seimbang.⁴⁸

B. Kerangka Pemikiran

Perkembangan pembiayaan talangan haji pada PT.Bank BRI Syariah dapat dilihat dari banyaknya jumlah nasabah yang terus meningkat setiap tahunnya yang tercatat dalam laporan data nasabah. Dari hal tersebut dapat dianalisis perkembangan pembiayaan pada PT.Bank BRI Syariah kantor cabang Medan S.Parman.

Gambar 2.3
Skema Kerangka Pemikiran



C. Hasil Penelitian Terdahulu.

Penelitian-penelitian tentang Talangan Haji terlihat cukup banyak telah dilakukan oleh para peneliti. Salah satu penelitian yang telah dilakukan oleh para peneliti sebelumnya adalah mengenai Manajemen Pembiayaan Dana Talangan Haji Pada PT.Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa manajemen pembiayaan dana talangan haji pada PT.BSM Cabang Malang dalam membantu nasabah mendapatkan porsi haji membuat

⁴⁸ *Ibid* 385

perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan. Dan prinsip penyaluran dananya, bank mendapatkan upah jasa dari penggunaan akad ijarah.

Jenis penelitian yang digunakan yaitu dengan menggunakan metode deskriptif dan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yaitu dengan wawancara dan studi pustaka. (Nur Uyun, 2010).

Penelitian tentang talangan haji lainnya terdapat pada penelitian dengan judul Pelaksanaan Pembiayaan Dana Talangan Haji Pada Perbankan Syariah, dimana hasil penelitiannya menjelaskan bahwa akad yang digunakan dalam pembiayaan talangan haji jelas, yaitu akada al-qardh dan akad ijarah. Akad al-qardh digunakan sebagai pedoman pinjaman dana talangan haji yang diberikan kepada nasabah, sedangkan akad ijarah digunakan sebagai pedoman sewa sistem atas pendaftaran nasabah sebagai calon jamaah haji dan nasabah akan membayar fee ujarah (upah sewa) atau sewa sistem yang dilakukan. Metode analisis data kualitatif deskriptif dan data diperoleh data primer dan sekunder. (Erni Susan, 2012)

Dalam penelitian lainnya dengan judul penelitian Penerapan Akad Qardh Wal Ijarah Pada Produk Dana Talangan Haji di Bank Syariah Mandiri KCP Karangayu Semarang menjelaskan hasil penelitiannya bahwa BSM KCP Karangayu Semarang dalam penerapan akad qardh wal ijarah pada produk dana talangan haji berupa dana pinjaman yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah dan biaya sewa/ujrah sistem IT yang dimiliki BSM dibebankan kepada nasabah calon haji. Serta dalam pelunasannya nasabah calon haji diberikan waktu maksimal 3 tahun. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan data diperoleh melalui studi pustaka (Library Research). (Yulia Citra, 2013).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah data yang berbentuk kata-kata atau yang berwujud pernyataan-pernyataan verbal dalam bentuk angka. Penelitian kualitatif ini bersifat deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang memandu peneliti untuk mengeksplorasi dan atau memotret situasi yang akan diteliti secara menyeluruh⁴⁹.

Metode penelitian kualitatif adalah suatu pendekatan atau penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral. Untuk memahami gejala sentral tersebut, peneliti mewawancarai peserta penelitian atau partisipan dengan mengajukan pertanyaan yang umum dan agak luas. Informasi yang disampaikan oleh partisipan kemudian dikumpulkan. Informasi tersebut biasanya berupa teks atau kata. Data yang berupa kata-kata teks tersebut kemudian dianalisis⁵⁰.

Penelitian deskripsi secara garis besar merupakan kegiatan penelitian yang hendak membuat gambaran suatu peristiwa atau gejala secara sistematis, faktual dengan penyusunan yang akurat. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah membuat deskripsi, gambaran secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat serta hubungan antara fenomena yang dimiliki⁵¹.

Berhubungan dengan judul yang dikemukakan maka pendekatan penelitian yang dilakukan adalah pendekatan kualitatif dan metode yang digunakan penulis untuk meneliti data keseluruhan menggunakan metode deskriptif.

⁴⁹ Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D, cet 19 (Bandung, Alfabeta,2013,h.13.

⁵⁰ J. R.Raco, Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya, (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia,2010),h.7

⁵¹ Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D, h.13.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi

Lokasi yang diambil sebagai objek penelitian penulis adalah PT.Bank BRI Syariah Cabang Medan Jl. S.Parman No.250E/8 Medan.

2. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian yang akan dilakukan penulis selama 5 bulan dari sejak pengajuan judul sampai bulan Maret

Tebel 3.1

Pelaksanaan Waktu Penelitian

Proses penelitian	Bulan/ Minggu																							
	November 2016				Desember 2016				Januari 2017				Februari 2017				Maret 2017				April 2017			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengajuan Judul																								
Penyusunan Proposal																								
Bimbingan Proposal																								
Seminar Proposal																								
Pengumpulan dan pengelolaan Data																								
Bimbingan Skripsi																								
Sidang Skripsi																								

C. Definisi Operasional Variabel

Berdasarkan landasan teori yang telah dipaparkan, maka di dalam definisi operasional ini peneliti mengemukakan parameter atau indikator variabelnya. Adapun variabel dalam penelitian ini yaitu strategi.

Strategi adalah tahapan-tahapan yang harus dilalui menuju target yang diinginkan. Tahapan-tahapan dalam pembuatan strategi adalah perumusan dan

pelaksanaan. Strategi yang dimaksud didalam penelitian ini yaitu tahapan-tahapan yang harus dilalui oleh Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman dalam pembiayaan talangan haji agar target yang diinginkan tercapai. Indikator atau tolok ukur dari strategi ini yaitu mengidentifikasi strategi yang digunakan pihak bank dalam pembiayaan talangan haji saat ini. Seperti strategi yang digunakan pihak bank setelah produk resmi talangan haji dengan membuka produk Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRISyariah iB, strategi pemasarannya, strategi meningkat jumlah pembiayaan talangan haji dan strategi untuk menarik minat nasabah.

D. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Yang dijadikan sumber data dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sumber data sekunder.

a. Data Primer

Data primer yaitu data mentah yang diambil oleh peneliti sendiri (bukan orang lain) dari sumber utama guna kepentingan penelitiannya, dan data tersebut sebelumnya tidak ada⁵². Data ini dapat diperoleh penulis melalui wawancara dengan pihak Bank BRI Syariah Kantor Cabang Medan S.Parman berupa strategi Pembiayaan Talangan Haji.

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang sudah tersedia yang dikutip melalui studi dokumentasi⁵³. Data yang dapat memberikan informasi atau data tambahan yang dapat memperkuat data pokok yang berupa manusia atau benda (majalah, buku, koran dll). Dalam penelitian ini yang menjadi data sekunder adalah dokumen-dokumen, buku-buku, dan data-data lain yang berkaitan dengan Talangan Haji.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, kerna tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.⁵⁴

Teknik pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini yaitu:

⁵² Azuar Juliandi dan Irfan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, cet,2 (Bandung: Ciptapustaka Media Perintis,2014),h.66.

⁵³ Ibid

⁵⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*,(Bandung: Alfabeta,2008),h.401

1. Interview/ wawancara

Interview/wawancara,yaitu suatu tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih secara langsung. Wawancara terstruktur dilakukan dengan berpedoman pada daftar pertanyaan-pertanyaan yang sudah disediakan peneliti, sedangkan wawancara tak terstruktur yakni wawancara yang lakukan tanpa berpedoman pada daftar pertanyaan. Dalam hal ini, peneliti menanyakan serentetan pertanyaan yang sudah terstruktur kepada narasumber dari bagian AO (Account Officer) yaitu staff atau karyawan di pembiayaan mikro Bank BRI Syariah Cabang Medan, bagian FS (Financing Support), Costumer Service, yang dianggap berkompeten dibidangnya, dan diharapkan dapat memberikan jawaban dan data secara langsung,jujur dan valid.

2. Telaah Pustaka

Telaah pustaka yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, buku, brosur maupun internet. Dalam hal ini, peneliti mengumpulkan data-data dari laporan tahunan BRI Syariah berupa perkembangan BRI Syariah, maupun jenis-jenis produk BRI Syariah, data dari brosur-brosur berupa ketentuan-ketentuan Talangan Haji dan lain sebagainya yang terdapat di Bank BRI Syariah

F. Teknik Analisis Data

Dalam menganalisis data penulis menggunakan metode deskriptif dan menggunakan pendekatan kualitatif. Analisis deskriptif merupakan teknik analisis data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data, mengklasifikasikan data, dan menjelaskan dengan penganalisaan sehingga memberikan informasi gambaran sesuai dengan masalah yang dihadapi atau diteliti. Metode analisis deskriptif adalah prosedur pemecahan yang diselidiki dengan menggambarkan dan melukiskan keadaan subyek atau obyek (seseorang atau pada suatu lembaga) saat sekarang dengan berdasarkan fakta yang tampak sebagaimana adanya. Metode ini bertujuan untuk menggambarkan secara objektif bagaimana fakta yang terjadi di Bank BRI Syariah Cabang Medan S.Parman dalam pelaksanaan Pembiayaan Talangan Haji.⁵⁵

Dalam penelitian ini penulis akan menggambarkan bagaimana strategi yang digunakan pihak bank BRI Syariah cabang medan dalam pembiayaan talangan haji, yaitu strategi setelah produk resmi talangan haji dihapuskan dan menggantinya dengan produk Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRISyariah iB dan juga bekerjasama dengan beberapa rekanan biro perjalanan haji dan umroh.

⁵⁵ Sumadi Suryabrata, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, Cet Ke-9,1995),h.18.

Tahapan dalam analisis data ini yaitu :

1. Mengumpulkan dan menganalisis informasi dan data yang telah didapatkan dari buku, brosur, maupun internet.
2. Melakukan wawancara terhadap pihak Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman.
3. Membandingkan hasil wawancara dengan hasil yang didapat dari buku, brosur, maupun internet.
4. Menginterpretasikan dan menarik kesimpulan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Perusahaan

a. Sejarah Umum Berdirinya PT. Bank BRI Syariah

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRISyariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Dua tahun lebih PT. Bank BRISyariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (service excellence) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRISyariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRISyariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.,

Aktivitas PT. Bank BRISyariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. Bank BRISyariah (proses spin off-) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari

2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRISyariah.

Saat ini PT. Bank BRISyariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRISyariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRISyariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRISyariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.

Gambar 4.1

Logo Perusahaan



Makna logo:

1. Berdasarkan laman BRISyariah, logo yang digunakan ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern seperti saat ini
2. Kombinasi warna biru yang putih yang digunakan mencirikan bahwa BRI Syariah masih memiliki benang merah dengan PT. BRI (Persero), Tbk.

b. Visi dan Misi Bank BRI Syariah

a. Visi

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

b. Misi

- 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- 3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun
- 4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

c. Budaya Kerja Perusahaan

Ada pun tujuh budaya kerja di dalam Bank BRI Syariah antara lain yaitu:

a. Tawakal

Optimisme yang diawali dengan doa yang bersungguh-sungguh yang dimanifestasikan dengan berusaha serta bekerja secara bersungguh-sungguh dan diakhiri dengan keikhlasan atas apapun kinerja yang dicapai.

b. Integritas

Kesesuaian dan konsistensi antara perkataan dan perbuatan dalam menerapkan nilai-nilai, etika, kebijakan dan peraturan perusahaan serta senantiasa memegang teguh etika profesi dan etika bisnis, bahkan dalam situasi sulit sekalipun.

c. Profesional

Kesungguhan dalam melakukan tugas sesuai standar teknis dan etika yang ditetapkan.

d. Antusiasme

Bersembangat atau memiliki dorongan untuk berperan aktif dan mendalam pada setiap aktivitas kerja.

e. Berorientasi Bisnis

Tanggap terhadap perubahan dan peluang bisnis serta selalu berpikir dan berbuat untuk memberikan nilai tambah bagi perusahaan.

f. Kepuasan Pelanggan

Memiliki kesadaran, sikap serta tindakan bertujuan memuaskan nasabah eksternal dan internal perusahaan.

g. Penghargaan Terhadap Sumber Daya Manusia

Menempatkan dan menghargai karyawan sebagai modal utama perusahaan dengan menjalankan upaya-upaya yang optimal mulai dari perencanaan, perekrutan, pengembangan dan pemberdayaan sumber daya manusia yang berkualitas serta memperlakukannya dengan baik sebagai individu maupun kelompok berdasarkan azas saling percaya, terbuka, adil dan menghargai

d. Produk-Produk Bank BRI Syariah

a. Produk Dana Pihak Ketiga.

1) Tabungan Faedah BRISyariah iB

Tabungan Faedah BRISyariah iB memungkinkan untuk membuka tabungan dengan gratis biaya administrasi bulanan dan subsidi 50% biaya tarik tunai di jaringan ATM.

2) Tabungan Impian BRISyariah iB

Tabungan impian mempunyai setoran rutinnya yang sangat ringan, nasabah dapat merencanakan keuangan dengan setoran awal minimal Rp 50.000,- per bulan. Keuntungan dari tabungan impian syariah ib lainnya adalah perlindungan asuransi jiwa tanpa setor premi, perlindungan asuransi di tahun pertama berlaku jika nasabah meninggal karena kecelakaan. Sementara tahun kedua dan seterusnya berlaku jika nasabah meninggal akibat kecelakaan ataupun bukan kecelakaan.

3) SimPel (Simpanan Pelajar)

Simpanan pelajar di desain untuk siswa, sehingga tentu saja syarat dan ketentuan serta fitur yang ada mengikuti kondisi pelajar di Indonesia pada umumnya. Beberapa ketentuan dan fitur simpanan pelajar bisa anda simak berikut ini:

- a) Setoran awal yang ringan dan bebas biaya administrasi bulanan.
- b) Tabungan ini tidak akan mendapatkan penghasilan bunga.
- c) Nasabah siswa berhak mendapatkan reward sesuai program yang diadakan oleh bank .
- d) Fitur sederhana namun menarik dan disesuaikan dengan kebutuhan siswa.
- e) Simpanan pelajar di desain menampilkan nama siswan dalam buku tabungan untuk meningkatkan rasa kepemilikan.
- f) Untuk jangka panjang SIMPEL diharapkan menjadi media penyaluran dana Program Indonesia Pintar (PIP)

4) Tabungan Haji BRISyariah iB

Adalah salah satu produk pembiayaan untuk kepergian Ibadah Haji yang mengalami peningkatan cukup besar dibandingkan tahun sebelumnya di mana naik Rp78,31 miliar dari Rp1,67 miliar pada posisi 2009 menjadi Rp79,98 miliar di posisi 2010, adapun strategi pemasaran Talangan Haji BRISyariah iB adalah dengan diadakannya

sosialisasi dan gathering dengan KBIH di seluruh Indonesia dalam upaya menjaring nasabah yang memiliki rencana untuk melaksanakan Ibadah Haji. Selain itu dalam upaya meningkatkan servis terhadap nasabah, PT. Bank BRI Syariah telah menyediakan fasilitas SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) sehingga untuk pemesanan porsi Haji bisa dilakukan pemesanan secara online.

5) Deposito BRISyariah iB

Deposito BRISyariah iB adalah produk investasi berjangka kepada Deposan dalam mata uang tertentu. Keuntungan yang didapat berupa dana dikelola dengan prinsip syariah sehingga shahibul maal tidak perlu khawatir akan pengelolaan dana.

6) Giro BRISyariah iB

Merupakan simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (wadi'ah yad dhamanah) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan Cek/Bilyet Giro. Keuntungan dan fasilitas yang diberikan berupa online real time di seluruh kantor BRISyariah, laporan dana berupa rekening koran setiap bulannya.

b. Produk Pembiayaan.

1) KPR BRISyariah Ib.

Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

2) Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRISyariah iB

Manfaat yang diberikan berupa ketenangan, kenyamanan serta lebih berkah dalam penyempurnaan ibadah karena pengelolaan dana sesuai syariah. Serta fasilitas yang diberikan pun aman, karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor cabang BRI Syariah secara

Online dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu), gratis asuransi jiwa dan kecelakaan, Gratis biaya administrasi bulanan, bagi hasil yang kompetitif, pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang Anda dapatkan, dana tidak dapat ditarik sewaktu-waktu, tidak diberikan kartu ATM, kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji Anda, tersedia Fasilitas Dana Talangan Haji BRI Syariah iB yang merupakan solusi terbaik mempercepat ke Baitullah dengan persyaratan dan ketentuan mudah serta cepat.

3) Kepemilikan Logam Mulia BRISyariah iB

Persaingan antar Bank Syariah menuntut bank selaku pelaku bisnis untuk lebih kreatif dan inovatif menciptakan produk yang dapat memenuhi kebutuhan trend nasabah. Permintaan nasabah terhadap emas untuk kebutuhan lindung nilai cukup tinggi, motif ini disebabkan karena keinginan keuntungan dalam lindung nilai terhadap aset karena kontinuitas kenaikan harga emas untuk jangka panjang BRIS menangkap peluang bisnis ini dengan meluncurkan produk KLM (Kepemilikan Logam Mulia, dengan memfasilitasi kebutuhan nasabah akan Emas melalui skema pinjaman Qardh dengan pembayaran secara angsuran sekaligus jasa pemeliharaan emas akibat emas yang dijaminkan Diharapkan pada saat pinjamannya lunas, maka harga emas secara jangka panjang akan naik.

4) Gadai BRISyariah iB

Produk Pembiayaan Gadai BRI Syariah iB memasuki tahun ke 2, telah berhasil membuka 60 Layanan Gadai di seluruh Cabang PT. Bank BRI Syariah. Produk ini menjadi produk unggulan di PT. Bank BRI Syariah karena peningkatan outstanding cukup signifikan dimana meningkat drastis sebesar Rp626,67 miliar dari Rp19,41 miliar menjadi Rp646,08 miliar di tahun 2010. Gadai BRI Syariah iB selain untuk kebutuhan dana mendesak juga mendidik masyarakat untuk melindungi nilai assetnya melalui emas dengan memanfaatkan produk Gadai BRI Syariah iB.

5) Kepemilikan Kendaraan Bermotor (KKB) BRISyariah iB

Kepemilikan Kendaraan Bermotor iB (KKB iB) hadir membantu anda mewujudkan memiliki kendaraan (mobil) idaman.

6) Talangan Umrah

Saat mengajukan pembiayaan umroh BRI syariah ini anda diwajibkan membuka tabungan BRISyariah dengan uang muka minimal 10% dari nilai paket umroh yang di beli. Kemudian wajib memberikan jaminan dapat berupa: emas, deposito, mobil/motor dengan BPKB, atau tanah bangunan bersertifikat SHM/SHGB.

c. Produk Electric Banking BRI Syariah.

1) Kartu ATM dan kartu Debit BRI Syariah.

Kartu ATM dan kartu Debit BRIS adalah kartu khusus yang diberikan oleh BRIS kepada pemilik rekening yang dapat digunakan untuk bertransaksi secara elektronik atas rekening tersebut. Pada saat kartu digunakan bertransaksi akan langsung mengurangi dana yang tersedia pada rekening. Apabila digunakan untuk bertransaksi di mesin ATM, maka disebut sebagai kartu ATM. Sedangkan apabila digunakan untuk transaksi pembayaran dan pembelian non tunai dengan menggunakan mesin EDC (*Electronic Data Capture*) maka kartu tersebut dikenal sebagai kartu debit.

2) Kartu Co-Branding BRI Syariah

Adalah kartu ATM yang diterbitkan oleh BRIS bekerjasama dengan nasabah institusi untuk para anggota atau konsumennya. Kartu co-branding mempunyai manfaat yang sama dengan kartu ATM atau kartu Debit BRI Syariah, dengan keunggulannya adalah desain kartu yang sepenuhnya ditentukan oleh nasabah institusi. Manfaat kartu Co-Branding BRIS adalah sebagai kartu identitas yang dapat digunakan untuk aktivitas sehari-hari, meningkatkan loyalitas anggota / konsumen kepada institusi yang bekerjasama dengan BRIS untuk menerbitkan kartu, karena kartu anggotanya prestisius, meningkatkan *corporate image* institusi.

a) Cash Management System

Anda, khususnya nasabah perusahaan, saat ini telah dapat melakukan transaksi perbankan baik financial maupun non financial melalui komputer Anda yang terhubung dengan jaringan system BRIS.

b) University / School Payment System (SPP)

Adalah system pembayaran (*bill payment*) sekolah atau universitas yang dibuatkan BRIS untuk memudahkan para siswa / mahasiswa untuk melakukan pembayaran biaya pendidikannya melalui layanan perbankan secara online.

c) SMS Banking

Adalah layanan informasi perbankan yang dapat diakses langsung melalui telepon selular/handphone dengan menggunakan media SMS (*short message services*).

d) BRI Syariah Remittance

Adalah layanan pengiriman/penerimaan uang dengan metode notifikasi melalui telepon selular/handphone (*Short Message Service, SMS*) dimana penerima dapat mencairkan uang tersebut dengan menunjukkan notifikasi SMS yang diterima di telepon selular yang didaftarkannya. BRIS remittance member kemudahan pengirim dan penerima uang untuk mengirimkan uangnya tanpa harus membuka rekening di Bank. BRIS Remittance melayani pengiriman uang secara domestic dan dari luar negeri, khususnya dari Malaysia, Hongkong dan segera menyusul dari Jepang. Pengambilan uang dapat dilakukan di seluruh Kantor BRIS. Untuk pengiriman dari Luar Negeri, BRIS bekerjasama dengan mitra.

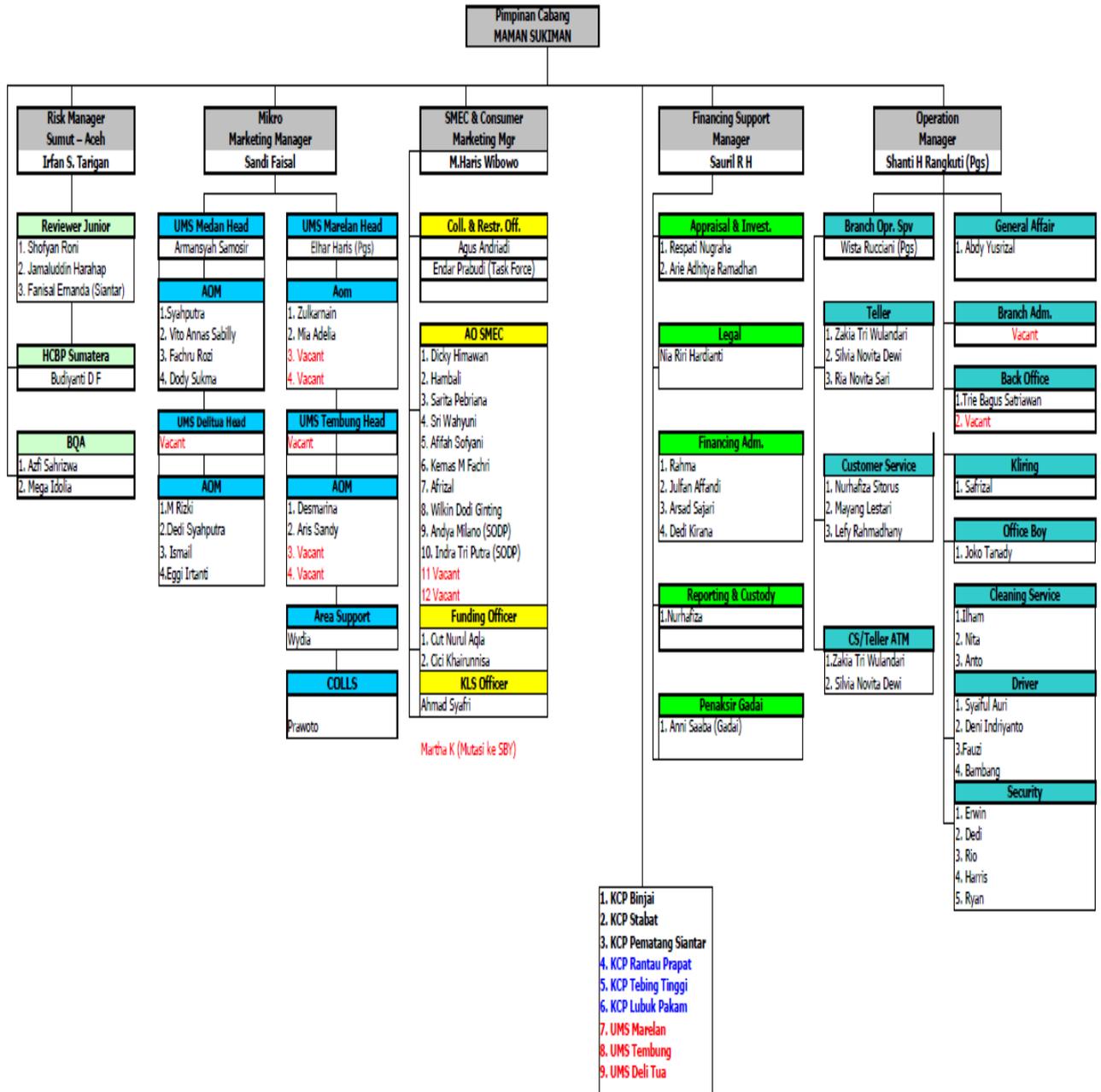
e) Electronic Data Capture (EDC) Mini ATM BRI Syariah

EDC Mini ATM Adalah alat transaksi berbentuk *Electronic Data Capture* untuk menerima transaksi baik berbasis tunai maupun berbasis kartu

e. Struktur Organisasi PT.Bank BRI Syariah Cabang Medan S.Parman.

Gambar 4.2

Struktur Organisasi



a. Deskripsi Tugas

1) Pimpinan Cabang

Adalah struktur tertinggi di kantor cabang yang bertanggung jawab atas keseluruhan berjalannya sistem operasional perbankan di level kantor cabang dan membawahi keseluruhan manajer, baik bisnis maupun operasional.

2) Operation Manager

Bertanggung jawab atas berjalannya operasional perbankan yang berada diluar aspek bisnis.

a. General Affair

Berkoordinasi dengan kantor pusat dalam hal korespondensi, pengelolaan biaya dan pajak kantor cabang atau kantor cabang pembantu serta pengelolaan aktiva tetap dan inventaris kantor sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

b. Branch Administration

1. Bertanggung jawab atas proses administrasi kantor cabang.
2. Bertanggung jawab atas petty cash dan proses administrasi keuangan kantor cabang.
3. Menjaga dan menciptakan kerapihan dan kenyamanan kerja di kantor cabang

c. Back Office

1. Melanjutkan (follow up) atas suatu transaksi bank yang dilakukan nasabah pada front office
2. Memberikan laporan yang sudah tersaji lengkap dengan menggunakan komputer lewat software khusus
3. Melakukan urusan utang piutang
4. Memiliki tanggung jawab untuk melaksanakan pengecekan barang yang kurang laku untuk kemudian diganti
5. Bertanggung jawab terhadap penyelenggaraan pemesanan barang terhadap supplier
6. Bertanggung jawab untuk melaksanakan pengecekan barang

d. Kliring

1. Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan kliring serta transaksi back office lainnya sesuai turan dan SLA (Service Level Agreement) yang ditetapkan untuk mencapai service excellent
2. Memberikan dukungan supervisor administrasi internal, operation manager, pimpinan cabang dan semua grup di BRIS, berupa: Memproses layanan operasi setoran dan penarikan kliring yang dilakukan nasabah secara tepat waktu dan konsisten
3. Melaksanakan transaksi operasional (transfer, setoran, kliring, penarikan kliring) dan transaksi back office (pemindahbukuan dll) sesuai dengan jumlah normal transaksi, berdasarkan intruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan
4. Menginput aplikasi transfer dan setoran kliring nasabah pada mesin TPK SKNBI di kantor cabang wilayah kliring BI sesuai ketentuan dan prosedur yang telah ditetapkan

e. Branch Operations Supervisor

1. Mengawasi pengelolaan IT kantor cabang, KCP, dan kantor kas
2. Menangani dan mengawasi pengelolaan HR kantor cabang, KCP, dan kantor kas
3. Mengawasi pengelolaan kebutuhan GA kantor cabang, KCP dan kantor kas
4. Mengawasi pengelolaan finance & accounting kantor cabang

f. Teller

Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai service excellent – implementasi fingsi service profider

g. Customer Service

1. Melayani nasabah memberikan informasi produk dan layanan serta melaksanakan transaksi operasional sesuai dengan

kewenangannya, berdasarkan intruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan

2. Sebagai petugas yang menerima dan menangani keluhan nasabah serta melakukan koordinasi dengan pihak-pihak terkait untuk penyelesaiannya
3. Melayani nasabah dalam pembukaan dan penutupan rekening serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai service excellent (implementasi fungsi service provider)
4. Memproses layanan operasi pembukaan dan penutupan rekening, serta transaksi lainnya yang dilakukan nasabah di customer service dengan akurat, sopan, ramah, dan tepat waktu secara konsisten

h. CS / Teller ATM

Melakukan pengisian uang di mesin ATM dan pengecekan jika mesin ATM kosong atau jika terjadi kerusakan di mesin ATM, dan mengatasi keluhan nasabah jika kartu ATM nya bermasalah.

i. Office Boy

1. Melayani permintaan karyawan dalam pembelian keperluan kantor
2. Mengirim / mengambil dokumen antar divisi / bagian
3. Melayani permintaan fotocopy atau faksimili.

3) Financial Support Manager

Melakukan review pembiayaan, mencermati setiap pengajuan pembiayaan yang melebihi kewenangan limit cabang untuk memutuskan, untuk diajukan ke komite kantor pusat.

a. Appraisal & Invest

Bertanggung jawab untuk melakukan proses review, verifikasi & taksiran jaminan / asset jaminan serta seluruh aspek lainnya yang berhubungan dengan pengajuan pembiayaan dan memastikan bahwa

proses inisiasi berjalan sesuai dengan kebijakan yang telah ditentukan.

b. Legal

1. Menganalisis subjek dan objek hukum dalam bentuk analisa yuridis.
2. Menganalisis keabsahan legal dokumen
3. Menentukan dokumen-dokumen pendukung standar yang diberlakukan untuk jaminan sebagai persyaratan penanaman dana
4. Mempersiapkan proses pengikatan baik dibawah tangan ataupun Notariel
5. Memberikan opini hukum

c. Financing Adm

1. Mengumpulkan berkas seluruh dokumen transaksi keuangan
2. Menanyakan / mengkonfirmasi dalam rangka verifikasi penyusunan dan laporan keuangan seluruh bagian kantor cabang bila dibutuhkan
3. Memantau dan meyusun transaksi keuangan harian cabang
4. Melakukan analisis laporan keuangan cabang untuk kepentingan manajemen
5. Menyediakan laporan ketika ada permintaan dari kantor pusat
6. Menyusun data dan memberikan penjelasan ketika ada pemeriksaan dari auditor

d. Reporting & Custody

1. Melakukan pengolahan data dan membuat laporan pembiayaan sesuai dengan standar / ketentuan yang berlaku
2. Bertanggung jawab atas penyusunan laporan SID kepada BI
3. Bertanggung jawab terhadap keamanan penyimpanan dokumen asli jaminan termasuk keluar / masuknya dokumen yang dimaksud
4. Penaksir Gadai

4) SMEC & Consumer Marketing Manager

Bertanggung jawab atas program-program marketing untuk segmen bisnis small medium dan sekaligus bertanggung jawab atas program-program marketing sekaligus memasarkan produk-produk consumer. Juga bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi subordinatnya baik dari sisi bisnis maupun administrasi.

a. Collection & Restructuring Off

Menagih pembayaran pada nasabah dengan cara terjun langsung ke lapangan jika ada masalah pada pembayaran dari nasabah dan memungkinkan dilakukan review ulang

b. AO SMEC

Melakukan proses marketing untuk segmen SME dan comersial khususnya giro dan deposito

c. Funding Officer

Melakukan proses marketing atau produk funding untuk segmen consumer atau tabungan perorangan

5) Mikro Marketing Manager

Bertanggung jawab atas program-program marketing untuk segmen bisnis mikro dan sekaligus bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi subordinatnya baik dari segi bisnis maupun operasional..

a. UMS Head

b. AOM

1. Melayani nasabah atau calon debitur yang mengajukan permohonan kredit
2. Memberikan penjelasan perihal persyaratan dan ketentuan kredit dan membimbing calon debitur melengkapi persyaratan permohonan kredit
3. Memeriksa kelengkapan persyaratan permohonan kredit
4. Memantau pemberian fasilitas kredit
5. Perpanjangan fasilitas kredit jika debitur masih ingin memperpanjang kreditnya.

c. Area Support

d. COLLS

6) Risk Manager

Bertanggung jawab menjaga kolektifitas pembiayaan dan kesehatan pembiayaan, serta memenej pembiayaan-pembiayaan bermasalah atau terindikasi memiliki potensi akan bermasalah.

a. Reviewer Junior

b. HCBP Support

c. BQA

B. Pembahasan

1. Pembiayaan Talangan Haji

a. Perkembangan Pembiayaan Talangan Haji

Pembiayaan talangan haji ini sesuai dengan ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasioanl Nomor 29/DSN-MUI/VI/2002 tentang pembiayaan Pengurusan Haji Lembaga Keuangan Syariah. Pembiayaan dana talangan haji perbankan syariah merupakan pembiayaan dalam bentuk konsumtif (pemakaian sendiri) yang ditujukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan biaya setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kemenag Reruplik Indonesia melalui Sistem Komputerisasi Haji Terpada (SISKOHAT) yang mana untuk mendapatkan nomor seat/porsi haji dengan menggunakan akad Qardh dan Ijarah.

Dana talangan haji BRISyariah iB merupakan layanan pinjaman (Qardh) untuk perolehan nomor porsi pelaksanaan ibadah haji, dengan pengembalian yang ringan dan pilihan jangka waktu yang fleksibel beserta jasa pengurusananya. Sehingga nasabah leluasa dalam mewujudkan niat menuju Baitullah.⁵⁶

Pembiayaan talangan haji pertama kali beroperasi di PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Medan yaitu sejak tahun 2008. Jumlah nasabah yang menggunakan produk ini selalu bertambah setiap tahunnya. Biasanya dibulan kepulangan haji sangat banyak yang menggunakan pembiayaan talangan haji dibandingkan pada awal tahun. Faktor penyebabnya yaitu pada

⁵⁶ Brosur Dana Talangan Haji Bank BRI Syariah

saat bulan kepulangan haji melihat kepulangan jamaah haji ketanah air yang disambut hangat keluarga, dan mendengarkan perubahan yang dirasakan oleh jamaah haji membuat para nasabah terpanggil dan terketuk hatinya untuk memunaikan ibadah haji.⁵⁷

Undang-undang nomor 17 Tahun 1999 tentang penyelenggaraan ibadah haji, mengamanatkan pemerintah agar melibatkan peran serta masyarakat secara luas dalam hal pelayanan dan pengorganisasian serta pengawasan terhadap penyelenggaraan ibadah haji, memberikan perlindungan hukum yang tegas bagi jamaah haji serta upaya peningkatan pelayanan dengan melibatkan monopoli. Ketentuan dan kebijakan yang telah ditetapkan dalam undang-undang tersebut wajib dijalankan oleh pemerintah secara luwes, konsisten dan transparan. Atas dasar pemikiran tersebut pemerintah selalu berupaya melakukan peningkatan penyelenggaraan ibadah haji, sehingga calon jamaah haji dengan mudah, tertib, aman, dan kembalinya dari tanah suci memperoleh haji yang mambrur.

Berdasarkan penelitian yang dilaksanakan, dalam kegiatan yang dilakukan PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman dalam mengajak dan mendorong masyarakat agar bisa mendapatkan porsi haji yaitu dengan menggunakan pembiayaan talangan haji, maka yang menjadi syarat utama bagi para calon nasabah haji yaitu harus membayar Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH).⁵⁸

Pada tahun 2013 pemerintah mengeluarkan larangan adanya pembiayaan talangan haji, sehingga produk resmi talangan haji di PT. Bank BRI Syariah di hapuskan. Hal ini disebabkan oleh beberapa alasan, seperti yang dipaparkan oleh ibu Rahmah yaitu :

1. Dana talangan haji dianggap sebagai penyebab antrean haji jadi puluhan tahun.
2. Dana talangan haji melanggar ketentuan syarat haji adalah mampu (*Istitha'ah*).

⁵⁷ Rahmayati Nasution, *Financing Support*, Wawancara di Bank BRI Syariah Cabang Medan tanggal 6 Maret 2017

⁵⁸ Ibid

Pendapat ini menganggap orang yang berutang untuk mendaftar haji adalah orang yang belum mampu secara finansial sehingga belum wajib haji walaupun pada parktiknya saat ini yang berutang bukan hanya yang miskin saja, namun orang kaya juga banyak yang melakukannya. Salah satu dampak negatif yang muncul adalah mereka yang sebenarnya punya uang dan mampu, kalau tidak cepat-cepat mendaftar akan kehilangan kesempatan alias antri makin lama karena porsinya sudah diambil oleh mereka yang sebenarnya belum mampu sehingga skala prioritas menjadi acak-acakan.

3. Bank mengenakan biaya/ujrah layanan pengurusan seat haji yang dikaitkan berdasarkan besarnya dana talangan haji dan waktu jatuh tempo.⁵⁹

Dengan penghapusan produk resmi tersebut menimbulkan beberapa dampak terhadap bank, yaitu :

1. Berkurangnya jumlah nasabah Bank BRI Syariah Cabang Medan.
2. Berkurangnya jumlah pendapatan dan ujroh yang diterima oleh bank.

Tidak hanya pihak bank yang menerima dampaknya, masyarakat juga menerima dampak dari larangan produk talangan haji tersebut, yaitu masyarakat jadi tidak bisa mendapatkan porsi haji dengan cepat, mereka harus menabung dulu baru bisa daftar haji.

Tetapi, pihak bank BRI Syariah tidak lantas berhenti begitu saja untuk memberikan kemudahan kepada nasabah untuk dalam pengurusan ibadah haji. Bank BRI Syariah membuat strategi baru yaitu dengan membuat produk Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRISyariah iB. Fasilitas pembiayaan Dana Talangan Haji BRISyariah iB termasuk dalam produk Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRISyariah iB. Bank BRI Syariah Cabang Medan juga bekerjasama dengan beberapa pihak travel agen perjalanan haji dan umroh.⁶⁰ Pembiayaan pengurusan ibadah haji

⁵⁹ Ibid

⁶⁰ Ibid

BRISyariah iB merupakan pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah dalam pengurusan ibadah haji. Manfaat yang diberikan berupa ketenangan, kenyamanan serta lebih berkah dalam penyempurnaan ibadah karena pengelolaan dana sesuai syariah. Serta fasilitas yang diberikan pun aman, karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor cabang BRI Syariah secara Online dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) , gratis asuransi jiwa dan kecelakaan, Gratis biaya administrasi bulanan, bagi hasil yang kompetitif, pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang di dapatkan, dana tidak dapat ditarik sewaktu-waktu, tidak diberikan kartu ATM, kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji Anda.

Bank BRI Syariah melancarkan kegiatan operasionalnya dalam memberikan pelayanan haji kepada nasabah, mengikat kerjasama dengan beberapa pihak travel tentunya yang menyediakan fasilitas perjalanan haji dan umroh. Tugas pihak travel melaksanakan persiapan keberangkatan nasabah dan mencakup segala sesuatu yang berkaitan dengan perjalanan haji sampai calon nasabah haji kembali ke tanah air. Sedangkan bank BRI Syariah hanya sebagai penyedia dana atau penyalur dana yang selanjutnya menyangkut keberangkatan calon nasabah haji di cover oleh pihak travel yang sudah bekerjasama dengan bank. Dalam kata lain, pihak travel yang dituju untuk penyelenggaraan ibadah haji dan umroh harus rekanan bank BRI Syariah.

b. Akad Yang digunakan Pihak Bank Dalam Pembiayaan Talangan Haji

a) Akad *Qardh*

Makna *Al-Qardh* secara bahasa (*etimologi*) yaitu potongan atau terputus. Pengertiannya secara istilah (*terminology*) ialah harta yang diberikan seseorang kepada orang lain untuk dikembalikan lagi

ketika ia telah mampu⁶¹. *Qardh* adalah pemberaian pinjaman oleh bank kepada nasabah tanpa adanya imbalan. Perikatan jenis ini bertujuan untuk menolong, oleh karena itu bank hanya akan mendapatkan kembali sejumlah modal yang diberikan kepada nasabah, dana ini diperoleh dari dana zakat, infaq, dan sedekah⁶².

Dalam teknis perbankan *Qardh* adalah pinjaman uang. Aplikasi dalam perbankan biasanya dalam empat hal yaitu :

- a) Sebagai pinjaman talangan haji, dimana nasabah calon haji diberikan pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji. Nasabah akan melunasinya sebelum keberangkatan ke haji.
- b) Sebagai pinjaman tunai dari produk kartu kredit syariah, dimana nasabah diberi keleluasaan untuk menarik uang tunai milik bank melalui ATM.
- c) Sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil dimana menurut perhitungan bank akan memberatkan si pengusaha bila diberi pembiayaan dengan skema jual beli, ijarah atau bagi hasil.
- d) Sebagai pinjaman kepada pengurus bank, dimana bank menyediakan fasilitas ini untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan pengurus bank. Pengurus bank akan mengembalikannya secara cicilan melalui pemotongan gajinya.⁶³

b). Akad *Ijarah*

Ijarah merupakan kontrak antara bank syariah sebagai pihak yang menyewakan barang dan nasabah sebagai penyewa, dengan menentukan biaya sewa yang disepakati oleh pihak bank dan pihak

⁶¹ Syukri Iska, *System Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Fajar Media Press,2012),h.176

⁶² Neni Sri Imaniyati, *Perbankan Syariah dalam Perpektif Hukum Ekonomi*, (Bandung: Mandar Maju, 2013), h. 105.

⁶³ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2013), h. 46

penyewa. Barang-barang yang dapat disewakan pada umumnya yaitu aset tetap, seperti gedung, mesin dan peralatan, kendaraan, dan aset tetap lainnya.⁶⁴

Pada hakikatnya *ijarah* adalah penjualan manfaat yaitu dengan pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dan jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri. Akad *ijarah* tidak ada perubahan kepemilikan tetapi hanya perpindahan hak guna saja dari yang menyewakan kepada penyewa.⁶⁵

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya pemindahan manfaat. Jadi, pada dasarnya prinsip *ijarah* sama dengan prinsip jual beli, namun perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Jika pada jual beli objek transaksinya adalah barang, maka pada *ijarah* objek transaksinya jasa.

c. Persyaratan Bagi Nasabah Yang Mengajukan Permohonan Pembiayaan Talangan Haji

1) Ketentuan Persyaratan Nasabah

Persyaratan nasabah yang memperoleh pinjaman pembiayaan talangan haji dan jasa pengurusan booking seat ibadah haji adalah:⁶⁶

- a) Perorangan
- b) Usia minimal pada saat pinjaman diberikan adalah 21 tahun, atau sudah menikah sesuai ketentuan yang berlaku dan pada saat jatuh tempo usia maksimal 65 tahun.
- c) Membuka Tabungan Haji BRISyariah iB dengan minimal saldo Rp 2.050.000-
- d) Upah (ujroh) pengurusan talangan haji dibayar di muka.

⁶⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, h. 159.

⁶⁵ Wirdayaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), h.

⁶⁶ Buku Panduan Pembiayaan Konsumer Bank BRI Syariah, hlm.58

- e) Biaya administrasi sesuai dengan jangka waktu pinjaman dan dibayar dimuka.
- f) Dokumen dilengkapi

Tabel 4.1
Dokumen Nasabah

KTP yang masih berlaku (suami/istri)
Kartu Keluarga dan Surat Nikah
Untuk pinjaman di atas 60 juta : <ul style="list-style-type: none"> - Slip Gaji Terakhir - Rekening Koran/ tabungan 3 bulan terakhir
NPWP
Fotokopi Surat Keterangan Penghasilan

2) Persyaratan Pinjaman

Besarnya pinjaman dan jangka waktu pinjaman sesuai dengan paket yang disediakan oleh BR Syariah.

Tabel 4.2
Paket Haji Reguler

Paket	Plafon Haji Reguler	Jangka waktu	Ujrah (per tahun)
Umum	Rp 5.000.000-Rp 23.000.000	12-24 bulan	Rp 2.990.000

Tabel 4.3
Paket Haji Plus

Paket	Plafon Haji Plus	Jangka Waktu	Ujrah (per tahun)
BPIH	Rp	12 bulan	Rp.

Khusus	25.000.000- Rp 32.500.000		4.225.000
--------	---------------------------------	--	-----------

Tabel 4.4

Biaya Administrasi

Jangka Waktu	Biaya Administrasi
3,6, dan 12 bulan	Rp 150.000,-
18 dan 24 bulan	Rp 250.000,-
30 dan 36 bulan	Rp 350.000,-

Tabel 4.5

Plafon Dana Talangan Haji

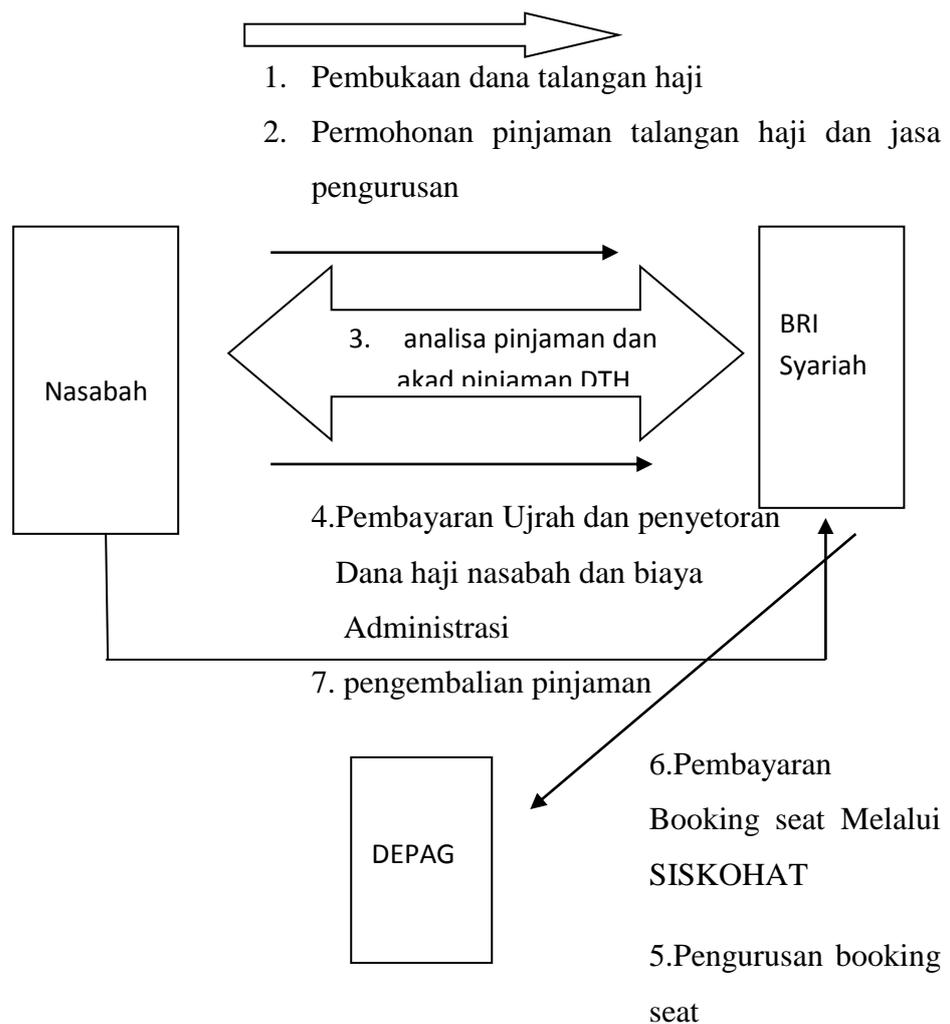
Paket	Plafon DTH	Uang Muka	
		1 Tahun	2 Tahun
Reguler	Rp10.000.000	Rp18.240.000	Rp 21.330.000
	Rp15.000.000	Rp13.240.000	Rp16.330.000
	Rp20.000.000	Rp8.240.000	Rp11.330.000
Plus	Rp23.000.000	Rp5.240.000	Rp8.330.000
	Rp25.000.000	Mengikuti Kurs Dollar	Rp 21.330.000
	Rp30.000.000		Rp16.330.000
Rp32.500.000	Rp11.330.000		

Catatan :

1. Ujrah dibayarkan setiap tahun (toleransi 30 hari), apabila melewati 30 hari maka dibatalkan porsi hajinya.
2. Perpanjangan DTH maks 1 tahun (perpanjangan dilakukan 1 bulan sebelum jatuh tempo)
3. Untuk perpanjangan wajib menyetorkan dana minimal Rp 1.000.000,- untuk penurunan outstanding (untuk semua paket)
4. Untuk perpanjangan DTH dikenakan biaya ganti rugi dan biaya administras.

d. Skema atau alur pembiayaan pinjaman talangan haji

Skema 4.1



Keterangan Skema :

1. Nasabah membuka rekening tabungan haji BRISyariah iB.
2. Saat saldonya mencukupi, nasabah mengajukan permohonan Dana Talangan haji dengan menggunakan formulir aplikasi permohonan. Permohonan ini sekaligus permohonan pengurusan booking seat ke Departemen Agama.
3. BRI Syariah melakukan analisa pinjaman berdasarkan data dan dokumen nasabah dengan cara verifikasi data aplikasi dan dokumen. Jika memenuhi persyaratan maka bank memberikan Offering Letter (SP3) kepada nasabah untuk ditandatangani. Kemudian nasabah bersama bank menandatangani akad pinjaman talangan haji (qardh) dan akad untuk pengurusan booking saet (ijarah).
4. Nasabah menyetorkan ujarah bank ke rekening tabungan haji. Atas dasar akad pinjaman talangan haji. Bank mereliasasikan pinjaman talangan haji ke rekening tabungan haji nasabah kemudian bank melakukan pendebetn sebesar ujarah dan biaya administrasi.
5. Bank melakukan pengurusan booking seat untuk nasabah melalui SISKOHAT.
6. Bank mentransfer dana senilai booking seat ke rekening Departemen Agama.
7. Pada saat jatuh tempo pinjaman,nasabah membayar pinjaman yang disetorkan ke rekening Tabungan Haji nasabah.

2. Ketentuan yang ditetapkan oleh pihak bank Terhadap nasabah yang tidak mampu melunasi pada saat jatuh tempo

Dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, tidak terlepas dari risiko yang pasti dihadapi bank seperti risiko nasabah yang tidak mampu melunasi pembiayaan pada saat jatuh tempo. Risiko merupakan ketidaksesuaian antara perencanaan dengan realisasi yang terjadi. hal ini

juga terjadi pada nasabah pembiayaan talangan haji yang ada di PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman.

Ada beberapa ketentuan yang telah ditetapkan oleh pihak bank terhadap nasabah yang tidak mampu melunasi pada saat jatuh tempo. Dalam kasus ini pihak bank memberikan ketentuan-ketentuan kepada nasabah yang tidak bisa melunasi pembiayaan, seperti memberikan kebijakan berupa toleransi perpanjangan waktu pengembalian dana talangan haji tersebut selama satu tahun berikutnya dengan membebankan biaya ujah dan biaya ganti rugi sebesar 12% dari dana talangan haji yang telah dipilih oleh nasabah.⁶⁷ . Ketentuan lainnya jika nasabah tidak mampu melunasi dalam jangka waktu yang telah disepakati di awal akad maka kebijakan yang diambil oleh bank ada empat tahap, yaitu tahap pertama nasabah akan dikenakan Surat Peringatan Pertama (SP 1), tahap kedua nasabah akan dikenakan Surat Peringatan Kedua (SP 2), tahap ketiga yaitu nasabah akan dikenakan Surat Peringatan Ketiga (SP 3), dan pada tahap terakhir bila mana nasabah tidak juga dapat melunasi pembiayaan talangan hajinya, maka pihak bank akan mengeluarkan surat pembatalan porsi haji yang berarti nasabah tidak bisa melaksanakan keinginannya untuk berangkat haji.⁶⁸ . Untuk nasabah yang wanprestasi dan membatalkan keberangkatan hajinya, maka diperkenankan bagi bank untuk mengenakan ganti rugi, yang harus dapat di define oleh bank dan disebutkan di awal akan dalam bentuk nilai maksimal ganti rugi karena biaya ganti rugi tetap harus at cost.

Proses pembatalan Booking Seat porsi haji adalah pihak bank membuat surat permohonan pembatalan porsi haji kepada Kementerian Agama Kabupaten ke Kementerian Agama Provinsi kemudian Kementerian Agama Pusat. Kemudian dari Kementerian Agama Pusat akan mentransfer dana sebesar pembiayaan haji ke rekening nasabah yang telah dibatalkan.

Untuk nasabah yang membatalkan keberangkatan hajinya, maka diperkenankan bagi bank untuk mengenakan ganti rugi, yang harus dapat di

⁶⁷ Mayang Lestari, *Customer Service*, Wawancara di Bank BRI Syariah Cabang Medan, tanggal 6 Maret 2017

⁶⁸ Ibid

define oleh bank dan disebutkan di awal akan dalam bentuk nilai maksimal ganti rugi karena biaya ganti rugi tetap harus at cost.

Berikut ini prosedur pengajuan pembatalan porsi haji:

- a. Nasabah mengajukan permohonan pembatalan porsi haji.
- b. Pihak Bank BRISyariah melakukan review alasan pembatalan.
- c. Nasabah membawa surat permohonan pembatalan, surat kuasa pembatalan nasabah diatas materai, dan bukti setoran awal.
- d. Pihak bank akan melakukan penginputan ke sistem SISKOHAT.
- e. Menerbitkan surat perintah bayar ke Banak BRISyariah.
- f. Pihak Bank BRISyariah akan mendebet Rekening Kementerian Agama.
- g. Pihak Bank BRISyariah akan menyetorkan BPIH (Biaya Pengurusan Ibadah Haji) ke Rekening Tabungan Haji nasabah setelah dikurangi PPIH + Ujroh + biaya ganti rugi.

3. Strategi pembiayaan talangan haji yang ada di Bank BRI Syariah Cabang medan S. Parman.

Pembiayaan dana talangan haji BRISyariah iB merupakan layanan pinjaman (Qardh) untuk perolehan nomor porsi pelaksanaan ibadah haji, dengan pengembalian yang ringan dan pilihan jangka waktu yang fleksibel beserta jasa pengurusannya. Sehingga nasabah leluasa dalam mewujudkan niat menuju Baitullah. Pembiayaan dana talangan haji ini dikeluarkan oleh Bank BRI Syariah pada tahun 2008, walaupun sempat berhenti pada tahun 2013 karena adanya larangan dari pemerintah sehingga pihak bank memunculkan strategi baru dengan membuat produk Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRISyariah iB dan juga pihak bank bekerjasama dengan beberapa rekanan travel perjalanan haji dan umroh.

Bank BRI Syariah sebagai bank Islam tentu saja dalam mengeluarkan sesuatu harus terlebih dahulu menimbang serta mengkaji apa yang akan pihak bank tersebut jalankan dalam kegiatan usahanya di perbankan syariah, begitu juga dalam mengeluarkan pembiayaan talangan haji ini. Akad dalam

pembiayaan talangan haji ada dua macam yaitu akad *Al-qardh* dan *Ijarah*. Akad *Al-qardh* digunakan bank dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah dimana nasabah harus mengembalikan pinjaman sesuai dengan pokok pinjamannya, dalam hal ini bank tidak mengambil keuntungan. Sedangkan akad *Ijarah* adalah akad yang digunakan bank dalam penyewaan jasa untuk melakukan pengurusan memperoleh booking seat pelaksanaan ibadah haji bagi nasabah dana pihak bank mendapatkan *ujroh* atau upah sewa jasa sesuai dengan kegunaan *ijarah* itu sendiri.

Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman mempunyai strategi-strategi khusus agar pembiayaan talangan haji dapat tersalurkan dengan baik dan tetap mengalami peningkatan, khususnya pada strategi meningkatkan jumlah pembiayaan, strategi pemasarannya dan strategi menarik minat nasabah.

Strategi adalah tahapan-tahapan yang harus dilalui menuju target yang diinginkan. Tahapan-tahapan dalam pembuatan strategi adalah perumusan dan pelaksanaan. Strategi yang dimaksud didalam penelitian ini yaitu tahapan-tahapan yang harus dilalui oleh Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman dalam pembiayaan talangan haji agar target yang diinginkan tercapai. fungsi dari strategi pada dasarnya adalah berupaya agar strategi yang disusun dapat diimplementasikan secara efektif.

a. Strategi meningkatkan jumlah pembiayaan

Dalam menganalisis mengenai strategi pembiayaan talangan haji yang ada di PT Bank BRI Syariah cabang Medan peneliti terlibat langsung sebagai instrumen serta melakukan wawancara. Berdasarkan penelitian yang dilakukan di PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman, dalam mengajak dan mendorong masyarakat agar bisa mendapatkan porsi haji yaitu dengan menggunakan pembiayaan talangan haji. Untuk meningkatkan pembiayaan talangan haji pihak bank selalu menerapkan prinsip kehati-hatian. Seperti dalam memberikan pembiayaan, nasabah tersebut haruslah memiliki kriteria yang sesuai dengan prinsip 5C yaitu:

1. *Character*, yang menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Cara yang perlu dilakukan oleh bank untuk mengetahui character nasabah yaitu dengan BI Checking, dimana bank dapat melakukan penelitian dengan melihat data nasabah melalui komputer online dengan Bank Indonesia apakah calon nasabah tersebut mempunyai kualitas pembiayaan yang baik ketika nasabah itu telah menjadi bitur bank lain.
2. *Capacity*, analisis terhadap capacity ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan.
3. *Capital* atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali.
4. *Colleteral*, merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan.
5. *Condition of Economy*, ini merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian calon nasabah. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah di masa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah.⁶⁹

Berdasarkan penjelasan diatas, peneliti dapat menganalisis bahwa dalam meningkatkan jumlah pembiayaan pihak bank BRI Syariah telah berhasil, karena dengan menerapkan prinsip kehati-hatian yang sesuai dengan prinsip 5C dapat menghindarkan pihak bank dari risiko-risiko yang akan terjadi, khususnya risiko kredit macet dalam pelunasan pembiayaan.

⁶⁹ Rahmayati Nasution, *Financing Support*, Wawancara di Bank BRI Syariah Cabang Medan , tanggal 6 Maret 2017

b. Strategi Pemasaran

Setiap bank syariah mempunyai macam-macam produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Didalam menawarkan produknya maka terjadi persaingan antara bank-bank syariah sehingga perlu adanya strategi didalam pemasaran masing-masing bank tersebut. Hal ini dilakukan agar masyarakat mengetahui dan berminat untuk mengambil manfaat dari produk-produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhannya.

Disamping itu strategi pemasaran yang ditetapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan tersebut. Dengan demikian strategi pemasaran harus dapat memberikan gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang dilakukan dalam menggunakan setiap kesempatan atau peluang pada beberapa sarana pasar. Strategi pemasaran merupakan proses pemasaran yang mencakup beberapa hal atau analisis atas kesempatan-kesempatan, pemilihan sasaran-sasaran, pengembangan strategi, perumusan rencana, implementasi serta pengawasan.

Dalam memasarkan produknya ada beberapa hal yang harus diperhatikan pihak bank yaitu seperti 4P yaitu:

1. *Produk (product)* merupakan kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sasaran meliputi ragam, kualitas, desain, fitur, nama merek, dan kemasan.
2. *Harga (price)* adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan pelanggan untuk memperoleh produk meliputi daftar harga, diskon potongan harga, periode pembayaran, dan persyaratan kredit.
3. *Tempat (place)* merupakan kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran meliputi lokasi, saluran distribusi, persediaan, transportasi dan logistik.
4. *Promosi (promotion)* berarti aktivitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan membelinya meliputi iklan dan promosi penjualan.

strategi yang dilakukan oleh PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman yaitu pihak bank mempunyai marketing dari customer service ataupun marketing lainnya untuk memasarkan produk talangan haji baik itu dengan cara bertemu dengan nasabah langsung ataupun dengan iklan atau promosi baik itu berbentuk spanduk, radio, dan melalui brosur yang dikeluarkan pihak bank. Info yang didapatkan masyarakat tentang talangan haji ini juga ada melalui dari mulut ke mulut (info dari pihak satu ke pihak yang lain).⁷⁰ Strategi ini termasuk dalam strategi bauran pemasaran promosi (*promotion*).

Salah satu customer service PT.Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman mengatakan bahwa “Strategi yang digunakan ialah dengan melakukan sosialisasi dan promosi-promosi ke KBIH-KBIH (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji), yaitu lembaga yang memiliki kegiatan dalam melakukan bimbingan ibadah haji baik itu berbentuk yayasan maupun yang berbentuk badan usaha seperti PT, CV, Koperasi, dan lain sebagainya”.⁷¹ Strategi yang digunakan pihak bank ini merupakan strategi dari tempat (*place*) yaitu pihak bank menempatkan bahwa target pasaran mereka adalah dari yayasan Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH), komunitas pengajian, dan tokoh-tokoh agama dan sebagainya.

Dari penelitian yang penulis lakukan mengenai strategi pemasaran yang digunakan pihak bank dapat disimpulkan bahwa dari bauran pemasaran tersebut telah semua dilakukan oleh pihak bank, mulai dari *product, price, place, dan promotion*. Hal ini membuktikan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan pihak bank telah berhasil, ini ditunjukkan dari terjadinya peningkatan jumlah nasabah setiap tahunnya yang ingin melaksanakan ibadah haji.

⁷⁰ Ibid

⁷¹ Lefy Rahmadany, *Customer Service*, Wawancara di Bank BRI Syariah Cabang Medan, tanggal 6 Maret 2017

c. Strategi Menarik Minat Nasabah

Dalam menarik minat masyarakat untuk menggunakan pembiayaan talangan haji, pihak bank juga mempunyai strategi lain yaitu selalu bersikap objektif dalam memberikan pembiayaan talangan haji, dalam artian semua nasabah yang mengusulkan pembiayaan talangan haji ini diproses sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan, tanpa ada nasabah yang dibedakan antara nasabah yang satu dengan nasabah yang lain. Jika semua berkas yang menjadi syarat pengajuan pembiayaan talangan haji sudah lengkap maka pembiayaan talangan haji ini dapat cepat selesai dan bila mana masih ada berkas yang kurang lengkap, maka pihak bank akan langsung menghubungi calon nasabah yang bersangkutan untuk segera melengkapi berkas tersebut.⁷² Bank juga tidak membatasi pemberian pembiayaan talangan haji berdasarkan UMP (Upah minimum pekerja) namun pihak bank menilai kelayakan calon nasabah pembiayaan berdasarkan DSR (debt service ratio). DSR (debt service ratio) adalah rasio perbandingan antara kewajiban dengan penghasilan nasabah. Besarnya kewajibab adalah seluruh jumlah kewajiban nasabah pada pihak ketiga dan kewajiban pada BRI Syariah.

Pihak Bank BRI Syariah juga memberikan kemudahan kepada nasabah seperti prosesnya yang cepat dan aman, sesuai dengan tujuan dari pembiayaan talangan haji ini yaitu membantu masyarakat yang ingin mendapatkan porsi haji. Pihak bank juga memberikan beberapa fasilitas terhdap nasabah yang menggunakan produk pembiayaan talangan haji seperti gratis asuransi jiwa sampai usia 60 tahun. Dari manfaat dan fasilitas yang diperoleh nasabah, maka pihak bank bisa menarik minat nasabah untuk menggunakan pembiayaan talangan haji ini, karena dengan talangan haji ini bisa membantu nasabah mendapatkan nomor porsi keberangkatan.

Untuk mendapatkan pembiayaan talangan haji ini nasabah bisa langsung datang ke bank BRISyariah kantor cabang Medan S. Parman dengan membawa persyaratan yang diperlukan. Setelah semua persyaratan

⁷² Ibid

dilaksanakan maka nasabah wajib membuka Tabungan Haji BRISyariah iB. Tabungan Haji BRISyariah iB adalah tabungan yang produk simpanan dari BRISyariah bagi calon jemaah Haji Reguler yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH). Setoran awal minimal Rp 50.000, kemudian setoran selanjutnya minimal Rp 10.000

Berdasarkan hasil penelitian penulis juga melihat bahwa penerapan strategi pembiayaan talangan haji yang dilakukan oleh pihak bank BRISyariah telah sesuai dengan landasan syariah dan landasan hukum. Seperti pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 29/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pembiayaan Lembaga Keuangan Syariah menetapkan bahwa:

1. Dalam pengurusan haji bagi nasabah, LKS dapat memperoleh imbalan jasa (*ujrah*) dengan menggunakan prinsip *al-ijarah* sesuai Fatwa DSN-MUI nomor 09/DSN-MUI/IV/2000.
2. Apabila diperlukan, LKS dapat membantu menalangi pembayaran BPIH nasabah dengan menggunakan prinsip *al-qardh* sesuai Fatwa DSN-MUI nomor 19/DSN-MUI/IV/2001.
3. Jasa pengurusan haji yang dilakukan LKS tidak boleh dipersyaratkan dengan pemberian talangan haji.
4. Besar imbalan jasa *al-ijarah* tidak boleh didasarkan pada jumlah talangan *al-qardh* yang diberikan LKS kepada nasabah.

Prosedur dalam pembiayaan talangan haji di PT. Bank BRISyariah Cabang Medan S.Parman ini juga setelah diteliti sudah sesuai dengan teori yang ada di muamalah Islam karena dalam pelaksanaan pembiayaan talangan haji sudah memenuhi syarat dan rukun dari akad-akad yang digunakan dalam pembiayaan talangan haji.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Perkembangan Pembiayaan talangan haji yang ada di Bank BRISyariah Cabang Medan S. Parman pada saat ini terus mengalami peningkatan setiap tahunnya, meski pada tahun 2013 sempat dihapuskan karena adanya larangan dari pemerintah untuk menjual produk tersebut. Sehingga pihak bank mengeluarkan produk baru seperti produk Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRISyariah iB, dan juga bekerjasama dengan beberapa rekanan seperti travel pembiayaan haji dan umroh.
2. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pihak bank menetapkan ketentuan terhadap nasabah yang tidak mampu melunasi pada saat jatuh berupa perpanjangan waktu selama satu tahun dengan membebankan ujroh sebesar 12%, dan juga dengan memberikan peringatan SP1-SP3.
3. Strategi yang digunakan bank dalam pembiayaan talangan haji yaitu: strategi pemasarannya telah sesuai dengan bauran pemasaran seperti 4P yaitu *product*, *price*, *place*, dan *promotion*. Dimana *product* yang dipasarkan adalah talangan haji, *price* (harganya) yaitu sesuai dengan brosur yang telah dibagikan kepada nasabah mengenai talangan haji, *place* (tempatnyanya) yaitu sasaran dari produk itu dipasarkan yaitu yayasan kelompok bimbingan ibadah haji, dan yang terakhir yaitu *promotion* (promosi) pihak bank melakukan promosi kepada melalui brosur yang dibagikan kepada masyarakat sekitar, spanduk dan juga info yang didapatkan nasabah dari mulut ke mulut atau dari satu pihak ke pihak lainnya. Sedangkan strategi untuk menarik minat nasabah dengan bersikap objektif dalam artian semua nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan diproses sesuai dengan prosedur yang berlaku, dan juga pihak bank memberikan kemudahan dalam pelaksanaan pembiayaan talangan haji serta

proses yang cepat dan aman. Strategi dalam meningkatkan pembiayaan pihak bank juga telah menerapkan prinsip 4C yaitu Character, Capacity, Capital, Colleteral, dan Condition of Economy

B. Saran

1. Dalam pelaksanaan talangan haji ini, diharapkan pihak bank bisa menetapkan dana talangan yang dititipkan nasabah kepada bank lebih objektif lagi, karena dana talangan ini merupakan dana ibadah haji. Diharapkan dana yang terkumpul di bank ditempatkan ditempat yang khasanah dan benar-benar menjadi dana titipan sebagaimana yang diharapkan oleh nasabah. Pihak bank juga harus lebih mepererat hubungan yang baik dengan KBIH (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji) setempat, dengan cara mempermudah proses penyaluran nasabah talangan haji ini, bisa dilakukan dengan cara menitipkan form-form pengajuan talangan haji.
2. Sebaiknya para nasabah bank harus lebih memahami masalah proses pembayaran administrasi dan proses pelunasan pembiaayaan, sehingga pada saat jatuh tempo pelunasan nasabah bisa membayar pada waktu telah disepakati bersama.
3. Masyarakat harusnya lebih aktif lagi mengikuti kajian bersama KBIH (Kelompok Bimbngan Ibadah Haji) setempat, agar masyarakat dapat lebih mudah memahami tentang ibadah haji dan juga tentang pembiaayan talangan haji, dimana pihak bank juga melakukan promosi dengan mendatangi KBIH.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Muhdar, *Dana Talangan Haji dan Hukumnya*, <http://www.danatalanganhajidanhukumnya.com>. Diunduh pada tanggal 23 Desember 2014
- Ali, Zainuddin. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2010.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Arifin, Anwar. *Strategi Komunikasi*. Bandung: Amilio, 1984.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta : Rajawali Pers, 2013.
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo, 2013.
- Aziz, Abdul dan Kustini. *Ibadah Haji Dalam Sorotan Publik*. Jakarta: Puslitbang Kehidupan Keagamaan, 2007.
- Az-zuhaili, Wahbah. *Fiqih Islami Wa Adillatuhu*. Jakarta: Gema Insani Darul Fikir, 2011
- Daryanto. *Kamus Bahasa Indonesia Lengkap*. Surabaya : Apollo, 1997.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Sygma Examedia Arkanleema, 2009.
- Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia atau Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Faisal Fani Nasution, et, al., "Pembiayaan Talangan Haji dalam Perbankan Syariah ditinjau dari Undang-Undang Perbankan Syariah di Bandung" dalam Jurnal Hukum Ekonomi 2013
- Faridatul Fitriyah, "Pengaruh Pendapatan Dana Talangan Haji Dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Mendaftar Haji" dalam Jurnal Nusamba, 2016.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 29/DSN-MUI/IV/2002 tentang Pembiayaan Pengurusan Haji Lembaga Keuangan Syariah.
- Hartini. *Kamus Sosial dan Kependudukan*. Jakarta : Bumi Aksara, 1992.
- Hariadi, Bambang. *Strategi Manajemen*. Malang: Bayumedia Publishing, 2005.
- Hunger, David dan Thomas L.Wheelen. *Manajemen Straegi*. Yogyakarta: Andi, 2003
- Indah Fitriana Sari, " Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji dan Umroh Melalui Sistem Marketing Di PT. Arminareka Perdana Yogyakarta" , Dalam Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam, 2015

- Imaniyati, Neni Sri. *Perbankan Syariah Dalam Perspektif Hukum Ekonomi*. Bandung : Mandar Maju, 2013.
- Iska, Syukri. *System Perbankan Syariah Indonesia*. Yogyakarta : Fajar Media Press, 2012.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana,2011.
- Jazuni. *Legilasi Hukum Islam di Indonesia*. Jakarta : Citra Adhitya Bhakti, 2005
- Juliandi, Azuar dan Irfan. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Cipta Pustaka Media Perintis, 2014.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.
- Lefy Rahmadany, *Customer Service*, Wawancara di Bank BRI Syariah Cabang Medan, tanggal 6 Maret 2017
- M. Fahmi Iltiham, “*Analisis Pembiayaan Talangan Haji dengan Akad Ijarah di Perbankan Syariah Terhadap Antrian Pemberangkatan Haji pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang*” dalam Jurnal Talangan Haji, 2012.
- Marrus, Stephanni K. *Desain Penelitian Manajemen Strategik*. Jakarta: Rajawali Press ,2002
- Mayang Lestari, *Customer Service*, Wawancara di Bank BRI Syariah Cabang Medan, tanggal 6 Maret 2017
- Muhadjir, Noeng. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Rake Saraswati, 1996.
- Muhammad. *Etika Bisnis Islam Akademi Manajemen Perusahaan*. Yogyakarta: YKPN, 2012.
- Muhammad, Abdul Aziz dan Abdul Wahhab Sayyed Hawwas. *Fiqh Ibadah*. Jakarta: Amzah,2010.
- Raco, J.R. *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2010
- Rahmayati Nasution, *Financing Support*, Wawancara di Bank BRI Syariah Cabang Medan , tanggal 6 Maret 2017
- Rivai, Veithzal dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008

- Rosyada, Dede. *Hukum Islam dan Pranata Sosial*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997
- Sopa dan Siti Rahmah, “*Studi Evaluasi Atas Dana Talangan Haji Produk Perbankan Syariah Di Indonesia*”, Skripsi Universitas Muhammadiyah Jakarta, 2013.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&G*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Suryabrata, Sumardi. *Metode Penelitian*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1995.
- Umar. *Objek Penelitian*. Jakarta: Salemba Empat, 2010.
- Widayaningsih. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta : Kencana, 2005
- Zainal Arifin, “*Analisis Ijarah Pada Pembiayaan Talangan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) Pada Bank BNI Syariah Fatmawati*”, Skripsi Universitas Islam Syarif Hidayatullah Jakarta, 2010.