

**SKRIPSI**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK DANA TALANGAN HAJI  
DALAM MENINGKATKAN CALON JAMAAH HAJI  
DI BPRS KOTABUMI KANTOR CABANG  
BANDAR LAMPUNG**

Oleh

**Abie Reza Fahryzal  
NPM. 1602100080**



**Jurusan S1 Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**

**TAHUN 1441 H / 2020 M**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK DANA TALANGAN HAJI DALAM  
MENINGKATKAN CALON JAMAAH HAJI  
(Studi di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung)**

Diajukan untuk memenuhi Tugas dan Memenuhi Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

Abie Reza Fahryzal

NPM. 1602100080

Pembimbing 1 : Drs. H. M. Saleh, M.A.

Pembimbing II : Titut Sudiono, M.E.Sy.

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

1441 H/2020 M

## NOTA DINAS

Nomor :  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan  
Saudara Abie Reza Fahryzal**

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Di \_  
Tempat

*Assalammu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **ABIE REZA FAHRYZAL**  
NPM : 1602100080  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Judul : **STRATEGI PEMASARAN PRODUK DANA TALANGAN  
HAJI DALAM MENINGKATKAN CALON JAMAAH  
HAJI DI BPRS KOTABUMI KANTOR CABANG BANDAR  
LAMPUNG**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

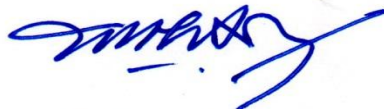
Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalammu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, Maret 2020

Pembimbing I,

Pembimbing II,



**Drs. H. M. Saleh, M.A**  
NIP. 19650111 199303 1 001



**Titut Sudiono, M.E.Sy**  
NIDN. 2124047701

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **STRATEGI PEMASARAN PRODUK DANA TALANGAN  
HAJI DALAM MENINGKATKAN CALON JAMAAH HAJI  
DI BPRS KOTABUMI KANTOR CABANG BANDAR  
LAMPUNG**

Nama : **ABIE REZA FAHRYZAL**  
NPM : 1602100080  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

### MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

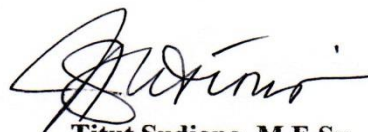
Metro, Maret 2020

Pembimbing I,

Pembimbing II,



**Drs. H. M. Saleh, M.A**  
NIP. 19650111 199303 1 001



**Titut Sudiono, M.E.Sy**  
NIDN. 2124047701



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No. 1073/In.28.3/D/PP.009/05/2020

Skripsi dengan Judul: STRATEGI PEMASARAN PRODUK DANA TALANGAN HAJI DALAM MENINGKATKAN CALON JAMAAH HAJI DI BPRS KOTABUMI KANTOR CABANG BANDAR LAMPUNG, disusun Oleh: ABIE REZA FAHRYZAL, NPM: 1602100080, Jurusan: S1 Perbankan Syariah telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Senin/20 April 2020

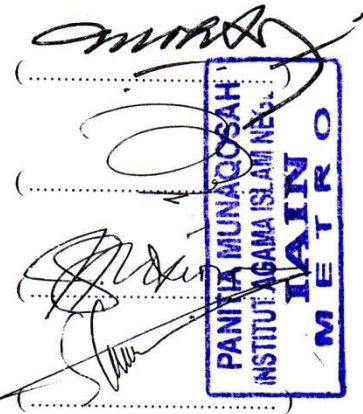
**TIM PENGUJI:**

Ketua/Moderator : Drs. H. M. Saleh, M.A

Penguji I : Suci Hayati, S.Ag. M.S.I

Penguji II : Titut Sudiono, M.E.Sy

Sekretaris : Sukma Sari Dewi Chan, S.Th.I, M.Ud



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Drs. Nurhidayah Minsiana, M.Hum**  
NIP. 19720923 200003 2 002

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK DANA TALANGAN HAJI DALAM  
MENINGKATKAN CALON JAMAAH HAJI  
(Studi di PT. BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung 2018-2019)**

**ABSTRAK**

**Oleh  
ABIE REZA FAHRYZAL**

Penelitian ini berkaitan dengan produk dana talangan haji yang kerap kali menuai masalah, karena dengan adanya produk tersebut cenderung masyarakat memaksakan diri untuk berhaji. Padahal secara *finansial* belum memiliki kemampuan. Selain itu, masyarakat yang menggunakan produk dana talangan haji tanpa disadari membuat antrean haji *overload*, sehingga mereka yang mampu secara *finansial* terkondisikan mendapatkan antrean yang lebih lama, maka Menteri Agama RI melalui Peraturan Menteri Agama RI melakukan *moratorium* produk dana talangan haji. Meskipun dana talangan haji telah di *moratorium* oleh Menteri Agama RI, namun respon masyarakat sangat antusias terhadap produk tersebut, karena dianggap mampu memfasilitasi beribadah haji.

BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung merespon geliat masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah haji, maka diperlukan strategi pemasaran yang efektif dan efisien. Dengan demikian, tujuan penelitian ini mencoba mengungkapkan bagaimana strategi pemasaran produk dana talangan haji ditahun 2018-2019 di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, setelah Menteri Agama RI melakukan *moratorium* dana talangan haji sampai tahun 2020 sesuai dengan keputusan Peraturan Menteri Agama RI Nomor 24 Tahun 2016, tentang perubahan Peraturan Menteri Agama RI Nomor 30 Tahun 2013 tentang BPS BPIH.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), bersifat *deskriptif kualitatif* dan berfikir induktif, sehingga hasil penelitian ini menyajikan bentuk strategi pemasaran yang dilakukan oleh BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung terhadap produk dana talangan haji, yakni berfokus pada *promosi, people, dan process* yang dikemas dalam bentuk periklanan (*advertising*), TRABAS (Tebar Brosur) ke Instansi Pemerintah dan Swasta, serta *event* Pengajian Akbar atau Rutinan yang dilakukan secara personal dan kolektif. Dengan demikian, nasabah calon jamaah haji diharapkan dapat pro aktif dan interaktif dalam merespon produk dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung.

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ABIE REZA FAHRYZAL

NPM : 1602100080

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, April 2020  
Yang Menyatakan,



**Abie Reza Fahryzal**  
NPM. 1602100080

## HALAMAN MOTTO

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا  
لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

*Artinya: Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung. (QS. Al-Jumu'ah (62): (10))<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup>Departemen Agama RI, *AL-Quran dan Terjemah AT Tauhid*, ( Smart Cordoba : 2018), 105.



## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta berkahnya kepada peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan lancar.

Skripsi ini peneliti persembahkan kepada:

1. Ayahanda Wagimin dan Ibunda Ma'aniyati tercinta yang selalu memberikan dukungan dan menyertai dengan doa, sehingga dapat terselesainya skripsi dengan tepat waktu.
2. Adikku Adnan Gusnan Tian yang selalu memberikan motivasi dan semangat.
3. Mas Ahmad Juari dan Kang Agus Pranata yang selalu memberi dukungan penuh dan memberi semangat dalam menyelesaikan skripsi
4. Ucapan terimakasih juga peneliti berikan kepada sahabat S1 Perbankan Syariah dan sahabat KPM Penyandingan yang telah berpartisipasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Rekan-rekan kelas C S1 Perbankan Syariah angkatan 2016 yang telah mendukung dan memberi semangat hingga selesainya skripsi ini.
6. Almamaterku tercinta Insitut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro

## **KATA PENGANTAR**

Syukur Alahamdulillah Peneliti ucapkan kehadiran Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada peneliti, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof, Dr. Hj. Enizar, M.Ag, Selaku Rektor IAIN Metro Lampung.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Ibu Reonika Puspitasari, M.E, Sy selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah
4. Bpk Drs. H. M. Saleh, M.A selaku Pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan penulisan skripsi yang sangat berharga dan memberikan banyak motivasi kepada peneliti.
5. Titut Sudiono, M.E.Sy, Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan penulisan skripsi yang sangat berharga dan memberikan banyak motivasi.

6. Bapak dan Ibu dosen S1 Perbankan Syariah yang telah memberikan banyak ilmu pengetahuan dan pengalaman kepada peneliti.
7. Bapak Riki Hamza selaku Manager Operasional dan Bapak Jajang Sutisna selaku Kepala Cabang di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian.
8. Karyawan Bank yang telah membantu peneliti untuk memperoleh data, sehingga skripsi terselesaikan dengan tepat waktu.

Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada semua pihak yang telah membantu peneliti. Oleh karena itu, peneliti menyadari keterbatasan yang ada, untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat peneliti harapkan. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pengembangan Ilmu Pengetahuan, selanjutnya serta menjadi bahan evaluasi BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung

Metro, 04 Februari 2020  
Peneliti



Abie Reza Fahryzal  
NPM. 1602100080

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>ic</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xvii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
D. Penelitian Relevan.....	6
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Strategi Pemasaran.....	10
1. Definisi Strategi Pemasaran .....	10
2. Tujuan Strategi Pemasaran.....	11
3. Jenis-Jenis Strategi Pemasaran .....	12
B. Bauran Pemasaran.....	15
1. Produk ( <i>Product</i> ) .....	15

2. Tempat ( <i>Place</i> ) .....	16
3. Promosi ( <i>Promotion</i> ) .....	17
4. Harga ( <i>Price</i> ).....	20
5. Orang ( <i>People</i> ).....	21
6. Proses ( <i>Process</i> ).....	22
C. Dana Talangan Haji .....	24
1. Definisi Dana Talangan Haji.....	24
2. Prinsip Dana Talangan Haji .....	25

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	32
1. Jenis Penelitian .....	32
2. Sifat Penelitian .....	33
B. Sumber Data.....	33
1. Sumber Data Primer.....	33
2. Sumber Data Sukender .....	34
C. Teknik Pengumpulan Data.....	36
1. Wawancara.....	36
2. Dokumentasi .....	37
D. Teknik Analisis Data.....	38

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

A. Gambaran Umum BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung .....	40
1. Sejarah, Visi dan Misi BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung.....	40
2. Struktur dan Job Description Organisasi BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung.....	43
B. Problematika Produk Dana Talangan Haji di BPRS Kantor Cabang Bandar Lampung.....	49

C. AnalisisStrategi Pemasaran Produk Dana Talangan Haji dalam Meningkatkan Calon Jamaah Haji di BPRS Kantor Cabang Bandar Lampung .....	58
---	----

## **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	98
B. Saran.....	99

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## **RIWAYAT HIDUP**

## **DAFTAR TABEL**

Tabel	Halaman
4.2 Laporan Naik Turun Nasabah Pembiayaan Dana Talangan Haji 2018 .....	67
4.3 Laporan Naik Turun Nasabah Pembiayaan Dana Talangan Haji 2019 .....	71
4.4 Laporan Daftar Nasabah Pembiayaan Dana Talangan Haji 2018-2019 .....	75
4.5 Jadwal Angsuran Pembiayaan Dana Talangan Haji .....	88

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
4.6 Struktur Organisasi PT. BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung .....	43



## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Keputusan Bimbingan
2. Alat Pengumpulan Data
3. Surat Izin Research
4. Surat Tugas Research
5. Surat Balasan Research
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Kartu Bimbingan Konsultasi Skripsi
8. Dokumentasi

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah memerlukan strategi dalam merealisasikan pembiayaan agar dapat diterima oleh masyarakat diperlukan tindakan yang terkoordinasi dan terarah dalam memasarkan produk atau jasa yang unggul. Ketrampilan dalam memasarkan produk lebih ditekankan kepada saluran distribusi pemasaran yang baik untuk pelanggan yang ada, maupun yang baru dalam suatu perusahaan serta meningkatkan program promosi.<sup>1</sup>

Strategi pemasaran yang ditetapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar tersebut. Tentunya dibutuhkan bagian yang sangat penting dan saling berkaitan, sehingga dapat berhasilnya kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan, yaitu sasaran pasar yang dituju (*Target Market*) dan acuan pemasaran yang dijalankan (*Marketing Mix*) untuk sasaran pasar tersebut.<sup>2</sup>

Pemasaran bank adalah sebuah proses untuk menciptakan dan mempertukarkan produk atau jasa bank yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan cara memberikan kepuasan

---

<sup>1</sup>Sofjan Assauri, *Strategic Management*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016), 63

<sup>2</sup>Fandy Tjiptono & Gregorius Chandra, *Pemasaran Stratejik* (Yogyakarta: Andi Offset, 2012), 154

kepada nasabah.<sup>3</sup> Dalam memasarkan produk dana talangan haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung diperlukan strategi pemasaran yang tepat guna meyakinkan nasabah untuk melakukan pembiayaan.

Bank harus memfokuskan pemasaran di wilayah-wilayah dengan segmen pasar yang telah ditetapkan melalui acuan pemasaran (*Marketing Mix*), yaitu orang (*people*) dan promosi (*promotion*). Promosi (*promotion*) mencakup Periklanan (*Advertising*), Publisitas dan Humas (*Publicity and Public Relation*), dan Penjualan Perseorangan (*Personal Selling*).<sup>4</sup>

BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung memiliki berbagai macam produk simpanan maupun pembiayaan guna menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. BPRS Kotabumi menghimpun dana dalam bentuk simpanan tabungan dan investasi berupa Deposito. Bentuk simpanan di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung berupa akad *Wadi'ah* dan akad *Mudharabah*. Kemudian menyalurkan dana dalam bentuk Pembiayaan Bagi Hasil (*Mudharabah*), Pembiayaan *Murabahah*, Pembiayaan *Musyarakah*, Pembiayaan Sewa Menyewa (*Ijarah*), Pembiayaan Pinjaman Murni (*Qardh*), Pembiayaan Talangan Haji (*Ijarah Multijasa*).<sup>5</sup>

Produk pembiayaan dana talangan haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung mulai dibuka kembali pada awal tahun 2018

---

<sup>3</sup>M.Nur Rianto Al Arif, *Dasar- Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2012), 11

<sup>4</sup>Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002), 258

<sup>5</sup>Jajang Sutisna, Kepala Cabang BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 28 Oktober 2019.

yang sebelumnya pembiayaan produk dana talangan haji, sempat ditutup oleh Kementerian Agama RI pada akhir tahun 2014. Pembiayaan Dana Talangan Haji ditutup oleh Kementerian Agama RI, karena banyaknya calon jamaah haji di Bank Umum Syariah yang menggunakan dana talangan haji akan terbebani dengan angsuran pembayarannya. Selain itu dapat memicu ketidaksempurnaan dalam melaksanakan ibadah haji. Seharusnya persyaratan dalam menunaikan ibadah haji salah satunya adalah mampu dan tidak boleh dengan paksaan, serta tidak bertentangan dengan Al-Quran yang didalamnya menjelaskan bahwa kewajiban haji hanya bagi umat Islam yang mampu dan dilakukan semata-mata untuk memenuhi panggilan-Nya, tanpa harus berhutang dengan bank. Selain itu besarnya dana talangan haji yang pemberiannya mencapai 100% (Rp.25.000.000) secara tidak langsung mendorong umat untuk melakukan haji dengan cara terpaksa, karena menandakan secara *finansial* umat belum siap untuk menunaikan kewajibannya. Hal ini diperkuat dengan jangka waktu angsuran yang lama membuat nasabah semakin terbebani dengan besarnya angsuran dan *Ujrah* yang dibayarkan berdasarkan dana talangan haji yang diberikan, serta adanya produk dana talangan haji disebut menjadi penyebab daftar antrean untuk naik haji menjadi lama.<sup>6</sup>

BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung bersama Dewan Direksi dan Dewan Komisaris memberlakukan kembali produk dana talangan haji pada awal tahun 2018 dengan berlandaskan kepada DSN

---

<sup>6</sup>Sopa & Siti Rahmah, *Studi Evaluasi atas Dana Talangan Haji Produk Perbankan Syariah di Indonesia*, AHKAM : Jurnal Ilmu Syariah 13, Vol. XIII, No. 2 (7 Agustus 2013), 312.

(Dewan Syariah Nasional) yang telah mengeluarkan fatwa DSN-MUI No. 29/DSN-MUI/VI/2002, pasca *moratorium* (penangguhan) produk dana talangan haji oleh Menteri Agama RI terhadap Bank Umum Syariah. Hal ini bertujuan membantu umat dalam memenuhi panggilan-Nya untuk menunaikan Rukun Islam yang kelima bila mampu, kebanyakan masyarakat Lampung mampu untuk berhaji, tetapi biaya haji yang dibayarkan tidak sedikit membuat masyarakat keberatan jika harus membayar sekaligus. Bank membuka kembali dana talangan haji, supaya bisa tetap beribadah tanpa harus kesulitan, serta menjadi trobosan untuk mengembangkan BPRS melalui produk dana talangan haji ini, kemudian untuk pemberlakuan produk dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung sudah sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku dan mengacu kepada fatwa DSN-MUI tentang produk dana talangan haji dengan memperhatikan prosedur dan mekanisme pembiayaan yang ada, serta diawasi langsung oleh OJK dan LPS (Lembaga Penjamin Simpanan).<sup>7</sup>

BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung bekerja sama dengan Bank Muamalat dan Bank CIMB Niaga Syariah sebagai BPIH untuk dapat mengeluarkan porsi haji dari Kementerian Agama RI. MOU adalah bentuk kerja sama antara kedua Lembaga Keuangan Syariah yang memudahkan BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung merealisasikan dana talangan haji menggunakan akad *Ijarah* dan akad

---

<sup>7</sup>Echa Eriya, Marketing Pembiayaan Talangan Haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 4 November 2019.

*Qardh* disetiap pengajuan pembiayaan baik berupa angsuran maupun talangan.<sup>8</sup>

Maka dipandang penting adanya strategi pemasaran produk dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung dalam rangka untuk pemenuhan segmen pasar terhadap program pembiayaan dana talangan haji tahun 2018-2019. Oleh karena itu, peneliti akan fokus menganalisis perkembangan segmen pasar pembiayaan dana talangan haji tahun 2018-2019 yang telah ditetapkan melalui acuan pemasaran (*Marketing Mix*) di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung yang berdampak pada pencapaian keberhasilan perusahaan.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah diuraikan di atas, maka pertanyaan dalam penelitian ini adalah Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Dana Talangan Haji Pasca *Moratorium* oleh Menteri Agama RI dalam Meningkatkan Nasabah Calon Jamaah Haji Tahun 2018-2019 di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung ?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai peneliti dalam penelitian ini adalah Untuk mengetahui bagaimana Strategi Pemasaran Produk Dana Talangan Haji Pasca *Moratorium* oleh Menteri Agama RI dalam

---

<sup>8</sup>Juli Zulfazri, Kepala *Funding Officer* Haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 4 November 2019.

Meningkatkan Nasabah Calon Jamaah Haji Tahun 2018-2019 di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung.

## **2. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **a. Secara Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sumber pengetahuan dan dapat menambah wawasan bagi semua pihak yang ingin mempelajari strategi pemasaran produk dana talangan haji pasca *moratorium* oleh Menteri Agama RI dalam meningkatkan calon jamaah haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung.

### **b. Secara Praktis**

Sedangkan secara praktis diharapkan dari penelitian ini adalah dapat memberikan referensi dan masukan bagi Lembaga Keuangan Syariah Lainnya, khususnya BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung mengenai strategi pemasaran produk dana talangan haji pasca *moratorium* oleh Menteri Agama RI dalam meningkatkan calon jamaah haji.

## **D. Penelitian Relevan**

Berdasarkan yang dilakukan oleh beberapa sumber penelitian sebelumnya agar tidak terjadi pengulangan penelitian dan dapat melengkapi wacana terkait dengan penelitian, maka diperlukan

pengetahuan tentang penelitian-penelitian sejenis yang telah diteliti sebelumnya, diantaranya:

Penelitian Eni Safitri yang berjudul **“Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah di BPRS Lampung Timur.”** Fokus penelitian ini yaitu strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pada pembiayaan Murabahah. Penelitian ini menyimpulkan bahwa dalam meningkatkan jumlah tabungan Murabahah di BPRS Lampung Timur lebih menekankan bauran pemasaran yaitu, 7P. Dalam bauran pemasaran ini yang paling berpengaruh dalam meningkatkan jumlah tabungan Murabahah, dengan cara mengedepankan *price*, *promosi*, dan *procces*. Dengan mengelola ketiga aspek tersebut dapat meningkatkan jumlah nasabah tabungan Murabahah.<sup>9</sup>

Berdasarkan penelitian tersebut terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini, persamaan terletak pada pembahasan yang diteliti yaitu strategi pemasaran pasca *moratorium* oleh Menteri Agama RI dalam meningkatkan jumlah nasabah. Adapun perbedaannya terletak pada objek yang diteliti yaitu produk dana talanagn haji dan pembiayaan murabahah.

Penelitian Hikmah Fujiati yang berjudul **“Strategi Pemasaran Dana Talangan Haji dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya.”** Fokus penelitian ini yaitu mengkaji lebih dalam strategi pemasaran dana talangan haji dengan diperoleh empat tahap variabel dalam bauran promosi, antara lain:

---

<sup>9</sup>Eni Safitri, *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah di BPRS Lampung Timur*, (IAIN Metro: Skripsi Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2019).



*publicity, public relation, personal selling, advertising.* Dengan strategi tersebut efektif dan tidak efektifnya strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah, ialah cukup efektif karena dalam pemasaran menggunakan 4P.<sup>10</sup>

Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdapat pada strategi pemasarannya dan lokasi penelitian yaitu dimana penelitian tersebut melakukan penelitian di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya dengan menggunakan strategi pemasaran 4P cukup efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah, sedangkan yang peneliti teliti di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung menggunakan strategi pemasaran 6P terfokus pada *People* dan *Promotion* dalam meningkatkan calon jamaah haji.

Penelitian Restiana yang berjudul **“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kurangnya Minat Masyarakat Melakukan Pembiayaan Dana Talangan Haji (Studi Kasus Bank Aman Syariah).”**

Dalam penelitian tersebut diperoleh keterangan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat melakukan pembiayaan dana talangan haji, diperoleh dua faktor diantaranya: pertama, faktor internal seperti kepribadian, sikap, persepsi, kepercayaan, pengalaman, pengetahuan, agama, dan kedua, faktor eksternal seperti, kurangnya

---

<sup>10</sup>Hikmah Fujiati, *Strategi Pemasaran Dana Talangan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya*, (Surabaya,: UIN Sunan Ampel Surabaya, 2018).

promosi, strategi pemasaran kurang maksimal dan *profit sharing* yang ditetapkan oleh Bank Aman Syariah terlalu besar.<sup>11</sup>

Berdasarkan penelitian tersebut terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini, persamaan terletak pada objek yang diteliti yaitu pembiayaan produk dana talangan haji. Adapun perbedaannya terletak pada pembahasan dan judul yaitu Strategi Pemasaran Produk Dana Talangan Haji pasca *moratorium* oleh Menteri Agama RI dengan menggunakan 6P, terfokus pada *People* dan *Promotion* dalam Meningkatkan Calon Jamaah Haji dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kurangnya Minat Masyarakat Melakukan Pembiayaan Dana Talangan Haji.

Penelitian yang diteliti ini berbeda dengan penelitian sebelumnya, karena berdasarkan beberapa penelitian terdahulu yang dipaparkan diatas. Diketahui bahwa kajian tentang Strategi Pemasaran Produk Dana Talangan Haji pasca *moratorium* oleh Menteri Agama RI dalam Meningkatkan Calon Jamaah Haji Tahun 2018-2019 di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung belum pernah diteliti. Pada penelitian ini yang menjadi lokasi penelitian yaitu BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung.

---

<sup>11</sup>Restiana, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kurangnya Minat Masyarakat Melakukan Pembiayaan Dana Talangan Haji (Studi Kasus Bank Aman Syariah)*, (IAIN Metro,; Skripsi Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2019).

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Strategi Pemasaran

##### 1. Definisi Strategi Pemasaran

Strategi Pemasaran merupakan serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan serta aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan serta lokasinya.<sup>1</sup>

Dalam pelaksanaannya suatu strategi pemasaran perusahaan menggambarkan suatu rencana aktifitas manajerial untuk keberhasilan dalam menjalankan penjualan dan bagian pemasaran dari suatu bisnis. Strategi pemasaran adalah strategi pengoperasian dalam bidang yang sempit secara relatif inisiatif dan pendekatan dalam manajemen unit-unit operasi seperti pabrik, pusat distribusi dan unit geografis, dan kegiatan pengoperasian tertentu secara strategik yang berarti, seperti kampanye *advertensi*, kegiatan rantai nilai dan pengoperasian penjualan melalui internet.<sup>2</sup>

Dengan demikian, perlu perluasan dalam menjalankan pengoperasian untuk mendistribusikan produk dengan pengelolaan secara struktur melalui pendekatan setiap bidangnya baik secara internal maupun eksternal guna meningkatkan eksistensi atau nilai sebuah produk di masyarakat luas.

---

<sup>1</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar- Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 83.

<sup>2</sup>Sofjan Assauri, *Strategic Management* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016), 163.

Strategi pemasaran adalah hal yang penting bagi keberhasilan bisnis dimasa sekarang. Hal ini mengacu pada serangkaian upaya perusahaan seperti promosi hasil produk yang dapat menarik calon pembeli, kedua adalah harga bersaing dan kualitas yang dapat memenuhi selera pembeli, selanjutnya sebagai penyalurannya tepat waktu, kemudian ditambah pelayanannya memuaskan dan harus terpenuhi secara konsisten sesuai *standard operating procedure* (SOP).<sup>3</sup>

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran merupakan suatu proses yang ditetapkan berdasarkan kebijakan perusahaan atau individu guna mencapai tujuan dalam memperoleh suatu hasil yang optimal.

## **2. Tujuan Strategi Pemasaran**

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk dapat hidup dan berkembang. Tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan keuntungan atau laba perusahaan. Usaha ini hanya dapat dilakukan, apabila perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualannya, melalui usaha mencari dan membina langganan, serta usaha menguasai pasar. Tujuan ini hanya dapat dicapai, apabila bagian pemasaran perusahaan melakukan strategi yang mantap untuk dapat menggunakan kesempatan atau peluang

---

<sup>3</sup>Elwisam dan Rahayu Lestari, *Penerapan Strategi Pemasaran, Inovasi Produk Kreatif Dan Orientasi Pasar Untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran UMKM*, Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT 4, Vol.4, No. 2 (30 Juni 2019), 279

yang ada dalam pemasaran, sehingga posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat dipertahankan dan sekaligus ditingkatkan.<sup>4</sup>

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan strategi pemasaran adalah usaha yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan dan mempertahankan laba atau keuntungan perusahaan melalui strategi penjualan dalam menguasai pasar guna memperoleh konsumen yang tetap.

### **3. Jenis-Jenis Strategi Pemasaran**

Ada beberapa rangkaian dalam mempelajari pasar produk perusahaan, agar dapat mempermudah perusahaan dalam melakukan kegiatan strategi pemasarannya, yaitu:

#### **a. Segmentasi Pasar**

Segmentasi pasar merupakan suatu cara untuk membedakan pasar menurut golongan pembeli, kebutuhan pemakai, motif, perilaku dan kebiasaan pembelian, kemudian cara penggunaan produk dan tujuan pembelian produk tersebut.<sup>5</sup>

Segmentasi memiliki beberapa peran penting dalam sebuah perusahaan. Pertama, segmentasi memungkinkan perusahaan untuk lebih fokus dalam mengalokasikan sumber daya. Dengan membagi pasar menjadi segmen-segmen atau kelompok-kelompok akan memberikan gambaran bagi perusahaan untuk menetapkan segmen

---

<sup>4</sup>Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar*, 153

<sup>5</sup>*Ibid.*, 134

mana yang akan dilayani. Kedua, segmentasi merupakan dasar untuk menentukan komponen-komponen strategi. Segmentasi yang disertai dengan pemilihan target market akan memberikan acuan dalam penentuan *positioning*. Ketiga, segmentasi adalah faktor kunci untuk mengalahkan pesaing, dengan memilih pasar dari sudut yang unik dan cara yang berbeda dari yang dilakukan pesaing.<sup>6</sup>

Menurut Kotler dalam jurnal Bambang Setyobudi terdapat dua cara pendekatan yaitu pendekatan terhadap karakteristik konsumen meliputi, diantaranya:

1. Segmentasi geografis

Segmentasi geografis adalah pembagaaian pasar berdasarkan kelompok konsumen menjadi unit-unit geografis yang berbeda, berdasarkan wilayah, provinsi, kota atau desa atau sebagainya. Sehingga perusahaan dapat merealisasikan produknya dengan memperhatikan perbedaan dan selera yang ada dimasing-masing wilayah tersebut.

2. Segmentasi demografis

Segmentasi demografis adalah pembagian pasar menjadi kelompok-kelompok berdasarkan variabel demografis, seperti usia, jenis kelamin, pekerjaan, pendapatan, agama dan kelas sosial atau status sosial. Tingkat penggunaan konsumen terhadap suatu produk didasarkan kepada keinginan dan kebutuhan dalam membeli

---

<sup>6</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran*, 85

produk tersebut, sehingga variabel demografis sering digunakan sebagai acuan dalam memasarkan sebuah produk.<sup>7</sup>

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa segmentasi pasar merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk membagi pasar menjadi beberapa kelompok atau kriteria yang berbeda sesuai dengan kebutuhan, keinginan, dan daya beli nasabah sehingga perusahaan dengan mudah menjual produknya melalui strategi yang unik dan berbeda dari pesaing.

#### **b. Menetapkan Pasar Sasaran atau Target Sasaran**

Pasar sasaran adalah suatu perusahaan membagi dan mengelompokkan konsumen, serta membedakan diantara banyak segment pasar memilih satu atau lebih diantara segment pasar tersebut sebagai pasar sasaran, dan mengembangkan atau menetapkan produk melalui acuan pemasaran (*Marketing Mix*).<sup>8</sup>

Penentuan pasar sasaran atau *targeting* merupakan suatu kegiatan untuk mengevaluasi dan memilih pasar yang akan dijadikan sasaran penawaran produk-produk perusahaan. Keputusan menentukan pasar mana yang akan dilayani merupakan keputusan strategi bisnis yang paling menentukan. Keputusan pemasaran strategis adalah memilih nasabah mana yang akan dituju dalam setiap produk pasar dan

---

<sup>7</sup>Bambang Setyobudi, *Application Of Segmentation In Determining Policy Analysis Marketing Strategy*, (Jurnal Entrepreneur: Fakultas Ilmu Administrasi Unipdu), 2011, 127–28.

<sup>8</sup>Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, 151

bagaimana menentukan posisi produk perusahaan untuk setiap pasar sasaran<sup>9</sup>

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pasar sasaran atau target sasaran adalah suatu proses dalam menentukan siapa saja nasabah yang akan menjadi pasar sasaran untuk menawarkan produk atau jasa guna mencapai keberhasilan perusahaan melalui pendekatan dalam memasarkan produk atau jasa.

## **B. Bauran Pemasaran**

Konsep pemasaran mempunyai seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan, yaitu yang lebih dikenal dengan *Marketing Mix* atau bauran pemasaran. Bauran Pemasaran dapat diartikan sebagai perpaduan seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan oleh perusahaan sebagai bagian dalam upaya mencapai tujuan pada pasar sasaran.<sup>10</sup>

Bauran pemasaran merupakan seperangkat alat yang dapat digunakan pemasar untuk membentuk karakteristik jasa yang ditawarkan kepada pelanggan<sup>11</sup>

### **1. Produk ( *Product* )**

Produk merupakan kombinasi dari barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sasarannya. Tujuannya untuk dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar.<sup>12</sup>

---

<sup>9</sup>Donni Juni Priansa, *Prilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 15

<sup>10</sup>.M.Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran*, 14

<sup>11</sup>Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa*, (Yogyakarta: Banyumedia Publising, 2011). 39



Diketahui bahwa produk bank merupakan jasa. Setelah itu jasa dari produk Bank Syariah direalisasikan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah. Dalam praktiknya Bank Syariah memiliki berbagai macam produk jasa bank yang ditawarkan kepada masyarakat. Mengingat masih banyak masyarakat yang tergantung dari jasa bank dan produk bank itu sendiri.

Pengembangan produk dapat dilakukan setelah menganalisa kebutuhan dan keinginan pasarnya yang didapat salah satunya dengan riset pasar. Jika masalah ini telah diselesaikan, maka keputusan selanjutnya mengenai harga, distribusi, dan promosi dapat diambil.<sup>13</sup>

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa produk menjadi faktor penentu dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah untuk dapat bersaing lama diranah pasar perbankan melalui distribusi yang baik dan tepat.

## **2. Tempat (*Place*)**

Tempat merupakan perencanaan dan pelaksanaan program penyaluran produk melalui saluran distribusi yang tepat, waktu yang tepat dan sesuai dengan keinginan konsumen.<sup>14</sup> Perlu diketahui yang dimaksud dengan saluran distribusi adalah lembaga-lembaga yang

---

<sup>12</sup>Donni Juni Priansa, *Prilaku Konsumen*, 37

<sup>13</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar- Dasar Pemasaran*, 15

<sup>14</sup>Donni Juni Priansa, *Prilaku Konsumen*, 37

memasarkan produk, berupa barang atau jasa dari produsen sampai ke konsumen.<sup>15</sup>

Sebuah perusahaan harus bisa memilih lokasi, karena jika salah dalam memilih lokasi maka akan menyebabkan meningkatnya biaya yang akan dikeluarkan. Lokasi yang tidak strategis akan mengurangi minat nasabah untuk berhubungan dengan bank. Maka dalam hal ini lokasi menjadi sangat penting bagi sebuah perusahaan.<sup>16</sup>

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa tempat menjadi pertimbangan yang harus diprioritaskan dalam memasarkan produk bank syariah guna memperlancar distribusi ke nasabah. Lokasi yang strategis dapat meningkatkan daya beli nasabah dan memperkecil biaya pengeluaran, sehingga lokasi menjadi salah satu media yang sangat penting dalam memajukan suatu perusahaan.

### **3. Promosi (*Promotion*)**

Promosi merupakan salah satu usaha yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan produk yang ditawarkannya. Proses kegiatan promosi ditunjukkan untuk memberikan informasi, membujuk serta mengingatkan konsumen akan produk dengan tujuan untuk menciptakan penjualan yang diinginkan.<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup>Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar*, 212

<sup>16</sup>Rida Faiqoh, *Analisis Strategi Pemasaran KPRS di Bank Muamalat Cabang Kudus*, Lembaga Studi Nusantara Demak: Iqtishadia Vol. 6, No. 2 (2013), 287.

<sup>17</sup>Donni Juni Priansa, *Prilaku Konsumen*, 37

Kegiatan promosi dapat dilakukan suatu perusahaan dengan menggunakan bauran promosi (*promotion mix*) terdiri dari:

**a. Periklanan (*Advertising*)**

Periklanan merupakan salah satu bentuk dari komunikasi impersonal (*impersonal communication*) yang digunakan oleh perusahaan barang atau jasa dengan tujuan untuk menarik dan mempengaruhi calon nasabahnya.<sup>18</sup> Oleh karena itu, komunikasi dengan mengiklankan produk dana talangan haji mempermudah pemasaran dan berpeluang besar untuk menarik nasabah yang ingin mendaftar pembiayaan dana talangan haji.

Media yang sering digunakan dalam *advertensi* ini adalah radio, televisi, majalah, surat kabar, dan papan nama (*billboard*) atau pemasangan spanduk di tempat-tempat strategis.<sup>19</sup>

Dengan demikian, berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa media dengan promosi pengiklanan atau *advertensi* yang dikemas dalam bentuk radio, majalah dan surat kabar diharapkan dapat menunjang peningkatan dalam mendapatkan nasabah calon jamaah haji pembiayaan produk dana talangan haji.

---

<sup>18</sup>Fani & Anisa, *Aplikasi Strategi Produk, Harga dan Promosi Pada Deposito Batara IB di PT Bank Tabungan Negara (PERSERO) Kantor Cabang Syariah (KCS) Malang*, Malang: Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang, Vol. 1, No.1 (2013), 17-20.

<sup>19</sup>Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar*, 243.

**b. Publisitas dan Hubungan Masyarakat (*Publicity and Public Relation*),**

Merupakan suatu rangsangan tidak bersifat pribadi dari permintaan untuk barang atau jasa dengan memasang berita yang mempunyai nilai komersial, tanpa dibayar oleh perusahaan yang mendapatkan keuntungan dari publisitas.

Adapun yang dilakukan perusahaan dalam melaksanakan hubungan masyarakat, salah satunya *Lobbying* yang menyangkut usaha untuk melakukan pendekatan dengan pembuat peraturan dan perundang-undangan, serta para pejabat pemerintahan untuk mendukung ataupun menggagalkan.<sup>20</sup>

Dengan demikian, berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa *lobbying* dapat mempermudah ruang pemasaran dengan *melobby* pemangku kepentingan disuatu perusahaan agar dapat tersalurkannya produk di Instansi swasta atau pemerintah.

**c. Penjualan Perseorangan (*Personal Selling*)**

Penjualan secara Perseorangan merupakan alat yang paling efektif pada tahap akhir berupa proses pembelian, khususnya dalam membangun keyakinan terhadap pembeli.<sup>21</sup>

Pemasaran yang tepat diharapkan mampu menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan dana talangan haji, melalui penjualan

---

<sup>20</sup>*Ibid.*, 258-260.

<sup>21</sup>Fani & Anisa, *Aplikasi Strategi*, 18

secara perseorangan dengan meyakinkan nasabah secara langsung dan menyertakan keunggulan dari produk tersebut.

Adapun dalam pemasarannya dilakukan penyajian secara lisan dalam suatu pembicara dengan seseorang atau lebih calon nasabah dengan tujuam agar dapat terealisirnya penjualan produk.<sup>22</sup>

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa promosi menjadi media yang sangat penting dan wajib dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan pembelian atau penjualan produk atau jasa. Perusahaan menginformasikan kepada nasabah melalui promosi secara menarik, sehingga menghasilkan respon yang cepat dan tanggap akan produk tersebut.

#### **4. Harga (*Price*)**

Pada setiap produk atau jasa yang ditawarkan, agar bagian pemasaran dapat menentukan harga pokok dan harga jual suatu produk. Faktor-faktor yang dapat dipertimbangkan perusahaan dalam suatu penetapan harga antara lain biaya, keuntungan, harga yang ditetapkan oleh pesaing dan perubahan keinginan pasar.<sup>23</sup>

Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi salah satu faktor yang harus diperhatikan mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya suatu produk dan jasa perbankan. Salah dalam penentuan harga akan berakibat

---

<sup>22</sup>Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, 243.

<sup>23</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar- Dasar Pemasaran*, 15.

fatal atau tidak sesuai terhadap produk yang ditawarkan nantinya. Harga pada sebuah Bank Syariah adalah nisbah, bagi hasil dan ujah.<sup>24</sup>

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa harga adalah sejumlah uang yang harus dikeluarkan oleh konsumen untuk memperoleh pelayanan berupa produk atau jasa yang dibelinya guna memenuhi kebutuhan dan keinginannya yang dilakukan sebagai imbalan atas apa yang telah dinikmati nasabah.

### **5. Orang (*People*)**

*People* merupakan *part-time marketer* yang tindakan dan prilakunya memiliki dampak langsung pada *output* yang diterima konsumen. Oleh sebab itu, setiap perusahaan jasa harus secara jelas menentukan apa yang diharapkan dari setiap karyawan dalam interaksinya dengan konsumen atau nasabah.<sup>25</sup> Perusahaan harus lebih cermat dalam memilih *people* sebagai penyalur distribusi jasa agar dapat maksimal dalam bekerja sesuai dengan *skill* dan porsinya, sehingga terpenuhinya kepuasan nasabah untuk memilih jasa tersebut sebagai kebutuhan.

Ayat-ayat Al-Qur'an yang menjelaskan tentang SDM (Sumber Daya Manusia) yang tepat. Allah SWT memberikan isyarat dalam firman-Nya:

---

<sup>24</sup>Fani & Anisa, *Aplikasi Strategi*, 15

<sup>25</sup>Donni Juni Priansa, *Prilaku Konsumen*, 38-39.

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ  
 النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۚ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ  
 سَمِيعًا بَصِيرًا ﴿٥٨﴾

*Artinya: Sungguh, Allah menyuruhmu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia hendaknya kamu menetapkannya dengan adil. Sungguh, Allah sebaik-baik yang memberi pengajaran kepadamu. Sungguh, Allah maha mendengar, Maha melihat. (QS. An-Nisa' (4): (58))<sup>26</sup>*

Ayat diatas menjelaskan tentang sebuah amanat yang wajib disampaikan kepada seseorang yang wajib menerimanya. Dengan demikian, dalam memberikan amanat harus yang benar-benar paham akan porsi bidangnya dan ilmunya. Sehingga orang tersebut dapat penempatan diri sebagai karyawan yang mampu menjalankan tugas dan kewajibanya seharus sesuai dengan *skill* keahlian dan pengetahuannya.

## 6. Proses (*Process*)

Menurut Zeithaml dalam jurnal Asraf menyatakan bahwa, Proses adalah mekanisme dan alur aktifitas pelayanan serta sistem operasi dalam menghantarkan jasa kepada konsumen. Dengan demikian, segala aktivitas yang dilakukan suatu perusahaan didalam menyampaikan produk atau jasa yang dijual oleh perusahaan untuk sampai kepada nasabah, dengan

<sup>26</sup>Depertemen Agama RI, *AL-Quran dan Terjemah AT Tauhid*, ( Smart Cordoba : 2018), 87.

persepsi akan merasa puas terhadap perusahaan.<sup>27</sup> Ketika nasabah merasa puas akan pelayanan yang diberikan secara maksimal, maka proses dalam penyampain jasa secara tidak langsung berjalan sesuai SOP perusahaan, baik mekanisme penyaluran pembiayaan maupun prosedur operasional.

Keberhasilan dalam mengimplementasi rencana bisnis kantor cabang harus memenuhi beberapa syarat, diantaranya:

a. *Comitment*

Komitmen dari senior leader untuk memastikan seluruh rencana dapat diimplementasikan sampai dengan selesai secara konsisten

b. *Communication*

Komunikasi yang efektif disetiap tahap dalam proses implementasi kepada semua segenap konstituen kunci

c. *Contribution*

Setiap individu didalam organisasi memahami peran dan tanggung jawabnya sehingga mampu memberi kontribusi secara optimal dalam implementasi strategi pemasaran.<sup>28</sup>

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa keberhasilan dalam kinerja suatu perusahaan dapat dilakukan dengan berpedoman pada fungsi dan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan guna mewujudkan keberhasilan secara optimal dan tidak terdapat kesalahan, sehingga nasabah merasa puas akan pelayanan jasa tersebut.

---

<sup>27</sup>Asraf, "Pengaruh Produk, Proses Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Memilih Produk Kredit BPR Swadaya Anak Nagari Dengan Faktor Sosial Sebagai Variabel Moderator, (STIE) Pasaman, E-Jurnal Apresiasi Ekonomi Vol. 2, No, 3 (2014), 131.

<sup>28</sup>Ikatan Bangkir Indonesia, *Mengelola Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2018), 116.



## C. Dana Talangan Haji

### 1. Definisi Dana Talangan Haji

Dana talangan haji adalah dana yang diberikan oleh LKS (Lembaga Keuangan Syariah) kepada Calon Jamah Haji untuk memenuhi persyaratan minimal setoran awal BPIH sehingga ia bisa mendapatkan porsi haji sesuai dengan ketentuan Kementerian Agama. Dana ini akan dikembalikan oleh jamaah sesuai dengan perjanjian (akad) yang sudah disepakati antara LKS (Lembaga Keuangan Syariah) dengan jamaah calon haji.

Produk dana talangan haji ini diatur atas fatwa dari Majelis Ulama Indonesia (MUI), melalui Dewan Syariah Nasional (DSN) telah mengeluarkan fatwa DSN-MUI No. 29/DSN-MUI/VI/2002 tentang pembiayaan pengurusan haji Lembaga Keuangan Syariah. Fatwa ini memuat ketentuan yang berhubungan dengan pemberian dana talangan haji oleh LKS. Fatwa DSN-MUI memperbolehkan LKS membantu menalangi pembayaran BPIH nasabah dengan menggunakan prinsip *Al-Qardh* dan juga bisa mendapatkan *ujrah* atas jasa pengurusan atas jasa haji dengan menggunakan prinsip *Al-Ijarah*. Besar imbalan jasa *Al-Ijarah* tidak boleh didasarkan pada jumlah talangan *Al-Qardh* yang diberikan kepada nasabah.<sup>29</sup>

Hal ini berbanding terbalik akan Produk pembiayaan dana talangan haji pada saat ini, menjadi problematika akan legalitasnya terhadap

---

<sup>29</sup>Syamsul Hadi & Widyarini, *Dana Talangan Haji Fatwa DSN dan Praktek di LKS*, (ASY-SYIR'AH: Jurnal Ilmu Syariah dan Hukum), Vol. 45, No.II, (2011): 1485.

penyaluran dana tersebut melalui Bank Syariah sebagai BPS BPIH (Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggara Ibadah Haji). Kementerian Agama RI melalui Peraturan Menteri Agama melakukan pembatasan dalam meyalurkan dana talangan haji di bank syariah dengan ketentuan waktu selama satu tahun pelunasan atau pengembalian agar tidak terjadi panjangnya antrean yang dapat menyebabkan masa tunggu 8-10 tahun bahkan sampai 15 tahun.<sup>30</sup>

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa produk dana talangan haji memiliki kekuatan hukum menurut fatwa DSN-MUI yang membolehkan lembaga keuangan syariah menalangi pembayaran BPIH nasabah dengan memperhatikan prosedur dan mekanisme penyaluran dana talangan haji agar tidak menimbulkan problem akan legalitasnya terhadap penyaluran dana tersebut melalui Bank Syariah.

## 2. Prinsip Dana Talangan Haji

### a. Qardh

#### 1. Definisi Qardh

*Qard* atau *Iqradh* secara etimologi berarti pinjaman. Secara terminologi muamalah (*ta'rif*) adalah “memiliki sesuatu yang harus dikembalikan dengan pengganti yang sama.”<sup>31</sup>

Perjanjian Qardh adalah perjanjian pinjaman. Dalam perjanjian qardh, pemberi pinjaman (*kreditur*) memberikan pinjaman kepada debitur (*muqtaridh*) dengan ketentuan debitur

---

<sup>30</sup>Sopa & Siti Rahmah, *Studi Evaluasi Atas Dana Talangan Haji Produk Perbankan Syariah Di Indonesia*, Ahkam, (Jakarta: Fakultas Agama Islam UMJ), Vol. XIII, No.2 (7 Agustus 2013), 312-313.

<sup>31</sup>Muhammad, *Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2008), 147.

akan mengembalikan pinjaman tersebut pada waktu yang telah diperjanjikan dengan jumlah yang sama ketika pinjaman itu diberikan (baca Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang *Al-Qardh*). Kata *Qardh* berasal dari kata arab *qirad* yang berarti “memotong” disebut *qardh* karena terjadi pemotongan sebagian dari kekayaan peminjam (*lender*) dengan memberikan pinjaman (*loan*) kepada penerima pinjaman.<sup>32</sup>

Dengan demikian *Qardh* adalah pinjaman yang dilakukan untuk suatu kebutuhan dalam waktu tertentu sesuai dengan syariat Islam dan dikembalikan pada waktu yang telah ditentukan juga.

## 2. Dasar hukum Qardh

Ulama bersepakat bahwa *Qardh* diperbolehkan. Ulama membolehkan *Qardh* berdasarkan legitimasi Al-Qur'an. Landasan hukum *Qardh* diisyaratkan berdasarkan Al-Quran dengan firmanNya dalam surat Al-Baqarah ayat 245:

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا  
كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ ﴿٢٤٥﴾

Artinya: *Barang siapa meminjami, Allah dengan pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah memperlipatgandakan ganti kepadanya dengan banyak. Allah menahan dan melapangkan (rezeki) dan kepada-Nyalah kamu dikembalikan ”. (QS. Al-Baqarah’(2): (245)<sup>33</sup>*

<sup>32</sup>Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prendamedia Group, 2018), 342.

<sup>33</sup>Depertemen Agama RI, *AL-Quran dan Terjemah AT Tauhid*, 39

Bahwasannya, seseorang yang mau memberi pinjaman dengan niat yang baik karena Allah, maka akan diberikan ganti yang lebih dari apa yang ia berikan. Sesungguhnya, menafkahkan hartanya di jalan Allah akan dilipatgandakan harta yang banyak.

### 3. Praktik Qardh dalam Bank Syariah

Praktik *Qardh* dalam lembaga keuangan syariah, mengingat sifatnya bukan transaksi komersial dan tanpa kompensasi, maka *Qardh* menggunakan sumber dana berasal untuk membantu dana talangan yang bersifat jangka pendek, digunakan modal bank.<sup>34</sup>

Bank syariah memberikan pinjaman dana kepada nasabah yang membutuhkan. Nasabah debitur wajib mengembalikan seluruh jumlah pinjaman yang diterimanya pada waktu yang telah disepakati baik secara angsuran ataupun sekaligus. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang Al-Qardh memberikan ketentuan bahwa:

1. *Al-Qardh* adalah pinjaman yang diberikan kepada nasabah yang memerlukan
2. Nasabah *Al-Qardh* wajib mengembalikan jumlah pokok yang diterima pada waktu yang telah disepakati bersama
3. Biaya administrasi dibebankan kepada nasabah
4. LKS dapat meminta jaminan kepada nasabah bilamana dipandang perlu

---

<sup>34</sup>Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), 174.

5. Nasabah *Al-Qardh* dapat memberikan tambahan dengan sukarela kepada LKS selama tidak diperjanjikan dalam akad
6. Jika nasabah tidak dapat mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya pada saat yang telah disepakati dan LKS telah memastikan ketidakmampuannya, LKS dapat memperpanjang jangka waktu pengambilan atau menghapus sebagian atau seluruh kewajibannya <sup>35</sup>

Demikian dapat disimpulkan bahwa praktik *Qordh* dalam lembaga keuangan syariah bersifat pinjaman tanpa adanya imbalan, akan tetapi bank syariah dapat membebankan biaya administrasi kepada nasabah dan meminta pinjaman kepada nasabah bilamana diperlukan.

## **b. Ijarah**

### **1. Definisi Ijarah**

Kata *Ijarah* berasal dari kata *al-Ajr* yang berarti kompensasi (*compensation*), substitusi (*substitute*), pertimbangan (*consideration*), imbalan (*return*), counter value (*al'iwad*). Ijarah berarti *lease contract* dan juga berarti *hire contact*. Dalam konteks perbankan syariah, ijarah adalah suatu *lease contact* dibawah nama suatu bank atau lembaga keuangan menyewakan peralatan (*equipment*), sebuah bangunan, barang-barang seperti mesin, pesawat terbang, dan lain-lain kepada

---

<sup>35</sup>Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, 346.

salah satu nasabahnya berdasarkan pembebanan biaya sewa yang sudah ditentukan sebelumnya secara pasti.<sup>36</sup>

Transaksi Ijarah dilandasi dengan adanya perpindahan manfaat (hak guna), bukan perpindahan kepemilikan (hak milik). Jadi, pada dasarnya prinsip ijarah sama dengan prinsip jual beli. Perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Pada jual beli, objek transaksinya barang, sedangkan pada ijarah, objek transaksinya adalah barang maupun jasa. Ijarah didefinisikan sebagai hak untuk memanfaatkan barang/jasa dengan membayar imbalan tertentu. Menurut fatwa dewan syariah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah tanpa diikuti dengan pemindahan barang itu sendiri.<sup>37</sup>

Demikian dapat disimpulkan bahwa Ijarah akad sewa menyewa yang digunakan untuk menyewa barang atau jasa yang dapat diambil manfaatnya, akan tetapi tidak diikuti dengan hak kepemilikan suatu barang dan dapat memperoleh Ujrah atas jasa yang diberikan bank syariah kepada pihak nasabah.

## **2. Dasar Hukum Ijarah**

Ulama bersepakat bahwa Ijarah diperbolehkan. Ulama membolehkan Ijarah berdasarkan legitimasi Al-Qur'an. Landasan hukum Ijarah diisyaratkan berdasarkan Al-Quran dengan firmannya dalam surat Al-Baqarah ayat 233:

---

<sup>36</sup>*Ibid.*, 363.

<sup>37</sup>Veitzhal Rivai & Adria Permata Veitzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), 176.

وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا  
 آتَيْتُمْ بِالْمَعْرُوفِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ ﴿٢٣٣﴾

*Artinya: Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. Bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah maha melihat apa yang kamu kerjakan". (QS. Al-Baqarah '(2): (233)<sup>38</sup>*

Bahwasannya yang menjadi dalil ayat tersebut ungkapan, apabila kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. Sesungguhnya, tindakan atau pekerjaan yang dilakukan dengan baik yang menghasilkan suatu manfaat. Agar dapat memberikan kebaikan juga, seperti kewajiban membayar upah tersebut (*fee*) secara patut. Karena terdapat hak baginya atas jasa penyewaan yang dilakukannya.

### 3. Praktik Ijarah dalam Bank Syariah

Ijarah Multijasa adalah pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah untuk memperoleh manfaat atas suatu jasa, misalnya jasa berupa pendidikan, kesehatan, ketenagakerjaan, dan kepariwisataan. Ketentuan berkait dengan Ijarah Multijasa didasarkan kepada fatwa DSN-MUI No. 44/DSNMUI/VII/2004 11 Agustus 2004 tentang pembiayaan Multijasa.

---

<sup>38</sup>Departemen Agama RI, *AL-Quran dan Terjemah AT Tauhid*, 37

Menurut fatwa DSN-MUI No. 44/DSN-MUI/VII/2004 tersebut ketentuan dari pembiayaan multijasa adalah :

1. Pembiayaan multijasa hukumnya boleh (jaiz) dengan menggunakan akad ijarah atau kafalah
2. Dalam hal LKS menggunakan akad ijarah, maka harus mengikuti semua ketentuan yang ada dalam fatwa Ijarah
3. Dalam hal LKS menggunakan akad Kafalah, maka harus mengikuti semua ketentuan yang ada dalam fatwa Kafalah
4. Dalam kedua pembiayaan multijasa tersebut, LKS dapat memperoleh imbalan jasa (*ujrah*) atau *fee*.
5. Besar *ujrah* atau *fee* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk persentasi<sup>39</sup>

Demikian dapat disimpulkan bahwa praktik *Ijarah* dalam lembaga keuangan syariah diperbolehkan dan bank syariah dapat mengambil *Ujrah* atau *fee* dalam bentuk nominal atas jasa yang digunakan oleh nasabah dengan syarat harus memenuhi ketentuan fatwa *Ijarah* agar tidak terjadi penyalahgunaan akad tersebut.

---

<sup>39</sup>Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, 275 – 276



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis dan Sifat Penelitian

##### 1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan yaitu, suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif yang telah terjadi di lokasi tersebut, sehingga dapat dilakukan juga penyusunan laporan ilmiah.<sup>1</sup>

Tujuan penelitian lapangan adalah untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang dan interaksi lingkungan dalam suatu unit sosial, individu, kelompok, maupun lembaga, atau masyarakat.<sup>2</sup> Pada penelitian ini, peneliti akan meneliti langsung ke lapangan untuk memperoleh data di lokasi BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No. 01D-Bandar Lampung. Peneliti melihat bagaimana strategi yang digunakan BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung dalam memasarkan produk dana talangan haji terhadap peningkatan nasabah calon jamaah haji tahun 2018-2019, setelah *moratorium* Menteri Agama RI di Bank Umum Syariah.

---

<sup>1</sup>Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011), 96.

<sup>2</sup>Cholid Narboko & Abu Achmadi, *Metedologi Penelitian*, (Jakarta: PT Bumi Akasara, 2007), 46.

## 2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif, karena penelitian ini berusaha mendeskripsikan atau menjabarkan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi saat sekarang dengan memusatkan penelitian terhadap masalah aktual sebagaimana keadaan yang ada pada saat penelitian berlangsung sesuai langkah-langkah yang diawali dengan adanya masalah, menentukan informasi, menentukan prosedur pengumpulan data, pengolahan informasi, serta menarik kesimpulan penelitian.<sup>3</sup>

Dengan sifat penelitian tersebut dapat dipahami bahwa peneliti dapat mengkaji persoalan secara akurat terkait objek yang diteliti dengan mengumpulkan fakta yang terjadi saat penelitian berlangsung, yaitu peneliti berusaha untuk mendeskripsikan bagaimana strategi pemasaran produk dana talangan haji berdasarkan kebijakan Kementerian Agama RI dalam meningkatkan jamaah haji.

## B. Sumber Data

### 1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.<sup>4</sup> Sehingga pengumpul data dengan mudah mengkaji informasi dari data primer tersebut. Kata-kata atau tindakan orang yang diamati atau diwawancarai merupakan sumber

---

<sup>3</sup>Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, Karya Ilmiah* (Jakarta: Kencana Perdana Media Group, 2011), 34-35.

<sup>4</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2018), 225.

utama. Sumber data utama dicatat melalui catatan tertulis atau melalui perekaman video atau *audio tapes*, pengambilan foto, atau film. Pencatatan yang diambil dari sumber data utama melalui wawancara atau pengamatan merupakan hasil usaha gabungan dan kegiatan melihat, mendengar, dan bertanya yang nantinya menjadi bahan pertimbangan dari peneliti dalam melakukan sebuah analisis dan menyimpulkannya.<sup>5</sup>

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah terdiri dari Satu Orang Kepala Cabang, Dua Orang Marketing Pembiayaan Talangan Haji, satu Orang *Account Officer*, Satu Orang *Customer Service* di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, Nasabah produk pembiayaan dana talangan haji dan Nasabah *non* (belum) produk pembiayaan dana talangan haji.

Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber penelitian yang dilakukan.

## **2. Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.<sup>6</sup> Sehingga pengumpul data harus menggali dan mengkaji informasi yang lebih dalam agar mendapatkan data yang akurat. Walaupun dikatakan bahwa sumber diluar kata dan tindakan

---

<sup>5</sup>Lexy J Moleong, *Metedologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017), 157.

<sup>6</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian*, 225

merupakan sumber kedua, sehingga hal tersebut tidak bisa diabaikan. Dilihat dari segi sumber data, bahan tambahan yang berasal dari sumber tertulis dapat dibagi atas sumber buku, dan majalah ilmiah, sumber dari arsip, dokumen pribadi, dan dokumen resmi.<sup>7</sup>

Sumber data sekunder dalam penelitian ini berupa buku-buku tentang strategi pemasaran dan pembiayaan dalam perbankan syariah yang terdiri dari: Sofjan Assauri, *Strategic Management*. Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi*. M.Nur Rianto Al Arif, *Dasar- Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa*, Donni Juni Priansa, *Prilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. Veitzhal Rivai & Adria Permata Veitzal, *Islamic Financial Management*. Muhammad, *Operasional Bank Syariah*. Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*. Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*.

Selain dari buku-buku di atas sumber data sekunder juga meliputi data profil BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, serta berkas atau surat pembiayaan. Sumber data sekunder diharapkan mampu menunjang peneliti dalam melengkapi data primer.

---

<sup>7</sup>Lexy J Moleong, *Metedologi Penelitian Kualitatif*, 159

### C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.<sup>8</sup>

Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini akan menggunakan teknik pengumpulan sebagai berikut:

#### 1. Wawancara

Dalam teknik wawancara yang digunakan penelitian ini adalah wawancara semiterstruktur yang dalam pelaksanaannya lebih bebas. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan peneliti oleh informan.<sup>9</sup>

Untuk memperoleh data yang berkaitan dengan penelitian ini, peneliti memperoleh data yang diperlukan tentang strategi pemasaran produk talangan haji dalam meningkatkan calon jamaah haji dengan melakukan wawancara di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung.

Narasumber dalam wawancara ini meliputi, Bapak Jajang Sutisna sebagai Kepala Cabang, Ibu Echa Eriya sebagai Marketing Pembiayaan Talangan Haji, Bapak Juli Zulfazri sebagai Marketing

---

<sup>8</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian*, 224

<sup>9</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2010), 413.

Pembiayaan Talangan Haji, Bapak Yopi sebagai *Account Officer*, Ibu Silvia Faradika Customer Service di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, Nasabah produk pembiayaan dana talangan haji dan Nasabah *non* (belum) produk pembiayaan dana talangan haji.

Kemudian teknik yang digunakan didalam penelitian sebagai sumber data menggunakan teknik *purposive sampling*, adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang paling tahu tentang apa yang kita harapkan, sehingga memudahkan peneliti menjelajahi objek/situasi sosial yang diteliti, seperti marketing yang khusus menangani pembiayaan talangan haji dan nasabah pembiayaan talangan haji atau calon nasabah haji yang ingin melakukan pembiayaan talangan haji .<sup>10</sup>

## 2. Dokumentasi

Metode dokumentasi ialah teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data pribadi responden, seperti yang dilakukan oleh seseorang psikolog dalam meneliti perkembangan seorang *klien* melalui catatan pribadinya.<sup>11</sup>

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa metode dokumentasi digunakan dalam penelitian ini sumber datanya dari BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung yang berupa dokumen resmi guna mendapatkan data yang relevan dengan penelitian, seperti

---

<sup>10</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian*, h. 218 – 219

<sup>11</sup>Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian*, 112

gambaran umum tentang produk, brosur, Internet dan website BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung.

#### **D. Teknik Analisis Data**

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengelompokkan data kedalam kategori, lalu menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, kemudian memilih yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.<sup>12</sup>

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan dari peneliti mengumpulkan data di lapangan. Proses analisis data dalam penelitian kualitatif, sudah bisa dimulai sejak masuk lapangan, sedang berada di lapangan dan sesudah selesai mengumpulkan data di lapangan.<sup>13</sup> Kemudian data yang diperoleh dari wawancara, dan dokumentasi BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung diolah menggunakan teknik deskriptif kualitatif.

Analisis data kualitatif bersifat induktif, berarti analisis berdasarkan fakta-fakta dari sejumlah data yang banyak dikumpulkan dan saling berhubungan. Peneliti dalam hal ini menyusun atau membuat gambaran yang semakin menjadi jelas, sementara data dikumpulkan dan bagian-

---

<sup>12</sup>Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 89.

<sup>13</sup>Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif* (Malang: UIN MALIKI Press, 2010), 352.

bagiannya diuji. Kemudian dapat dikembangkan menjadi hipotesis atau teori.<sup>14</sup>

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa peneliti menggunakan cara berfikir induktif untuk mengetahui strategi pemasaran produk dana talangan haji dalam meningkatkan Jamaah Haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung dari sejumlah data yang banyak dikumpulkan dan saling berhubungan.

---

<sup>14</sup>Lexy J Moleong, *Metedologi Penelitian Kualitatif*, 10-11



## **BAB IV**

### **PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung**

##### **1. Sejarah, Visi dan Misi BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung**

###### **a. Sejarah BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung**

Setiap Bank memiliki prosedur pendiriannya masing-masing, salah satunya BPRS Kotabumi merupakan bentuk Investasi penanaman modal oleh Pemerintah Kabupaten Lampung Utara dalam bentuk Badan Usaha Milik Daerah dibidang jasa perbankan. BPRS Kotabumi sebagai BUMD Lampung Utara awal beroperasi pada tanggal 29 Juli 2008 diresmikan oleh Gubernur Lampung Bpk. Drs. Syamsurya Ryacudu dengan modal dasar Rp. 15.000.000.000,- (Lima belas milyar Rupiah) dari jumlah modal dasar tersebut, modal yang sudah disetor kepada BPRS Kotabumi per desember 2014 adalah sebesar Rp. 9.025.000.000,- (Sembilan milyar dua puluh lima juta Rupiah) berdasarkan persentase kepemilikan saham, maka Pemerintah Kabupaten Lampung Utara merupakan Pemilik Saham Pengendali (PSP) karena memiliki 99,72 % dari total seluruh saham BPRSKotabumi.

Kemudian sebelas tahun beroperasi, BPRSKotabumi semakin maju dan berkembang. Berdasarkan data yang diperoleh bahwa perseroan berhasil menghimpun dana masyarakat dari berbagai

kalangan masyarakat yang berada di Propinsi Lampung, Sumatera Barat, Sumatera Selatan, Bangka Belitung. Produk yang menjadi andalan untuk menghimpun dana adalah produk Deposito dengan bagi hasil yang sangat tinggi. Penandatanganan Prasasti Peresmian BPRSKotabumi 29 Juli 2008 dilakukan Gubernur Lampung Bapak. Drs. Syamsurya Ryacudu didampingi Bapak Hairi Fasyah dan Pemimpin Bank Indonesia Bandar Lampung Bapak. Dahlan.

Lokasi Kantor Pusat BPRSKotabumi terletak di Jl. Soekarno Hatta No. 181 Kotabumi Lampung Utara. BPRS Kotabumi mengalami perkembangan dan kemajuan yang sangat pesat dengan memiliki dua kantor cabang yaitu Kantor Cabang Bandar Lampung diresmikan tanggal 14 Desember 2014 yang terletak di Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No.01D-Bandar Lampung dan Kantor Cabang Panaragan yang terletak di Jl. Brawijaya Panaragan Tulang Bawang Barat.

Kemudian BPRS Kotabumi memperluas wilayah pemasarannya dengan menambah kantor kas yaitu Kantor Kas Bukit Kemuning yang berlokasi di Jl. Sumber Jaya Lingkungan 4 No.33 Bukit Kemuning. Adanya pembukaan Kantor Cabang diberbagai wilayah yang ada di Lampung, yakni Tulang Bawang dan Bandar Lampung menunjukkan bahwa BPRSKotabumi cukup mengalami

perkembangan yang signifikan dan memiliki progres yang baik dalam menghimpun dan menyalurkan dana ke masyarakat.<sup>1</sup>

## **b. Visi dan Misi BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung**

### **1. Visi**

Menjadi Bank Syariah yang dapat berdaya saing serta berpartisipasi dalam membangun daerah untuk menuju kemakmuran dan kesejahteraan Umat.

### **2. Misi**

BPRS Kotabumi Berpartisipasi dalam membangun daerah, memberikan pelayanan dan jasa perbankan dengan menggunakan prinsip-prinsip Syariah sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku. Kemudian BPRS Kotabumi Mengajak seluruh masyarakat untuk menghindari praktik rentenir. BPRS Kotabumi mengajak masyarakat untuk meningkatkan persatuan dan kesatuan (*Ukhuwwah Islamiah*).BPRS Kotabumi bertekad untuk meningkatkan taraf ekonomi serta mengajak mereka untuk bersama mengembangkan sistem ekonomi Islam untuk mewujudkan masyarakat yang makmur dan sejahtera.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Hasil Dokumentasi BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, 27 Januari 2020.

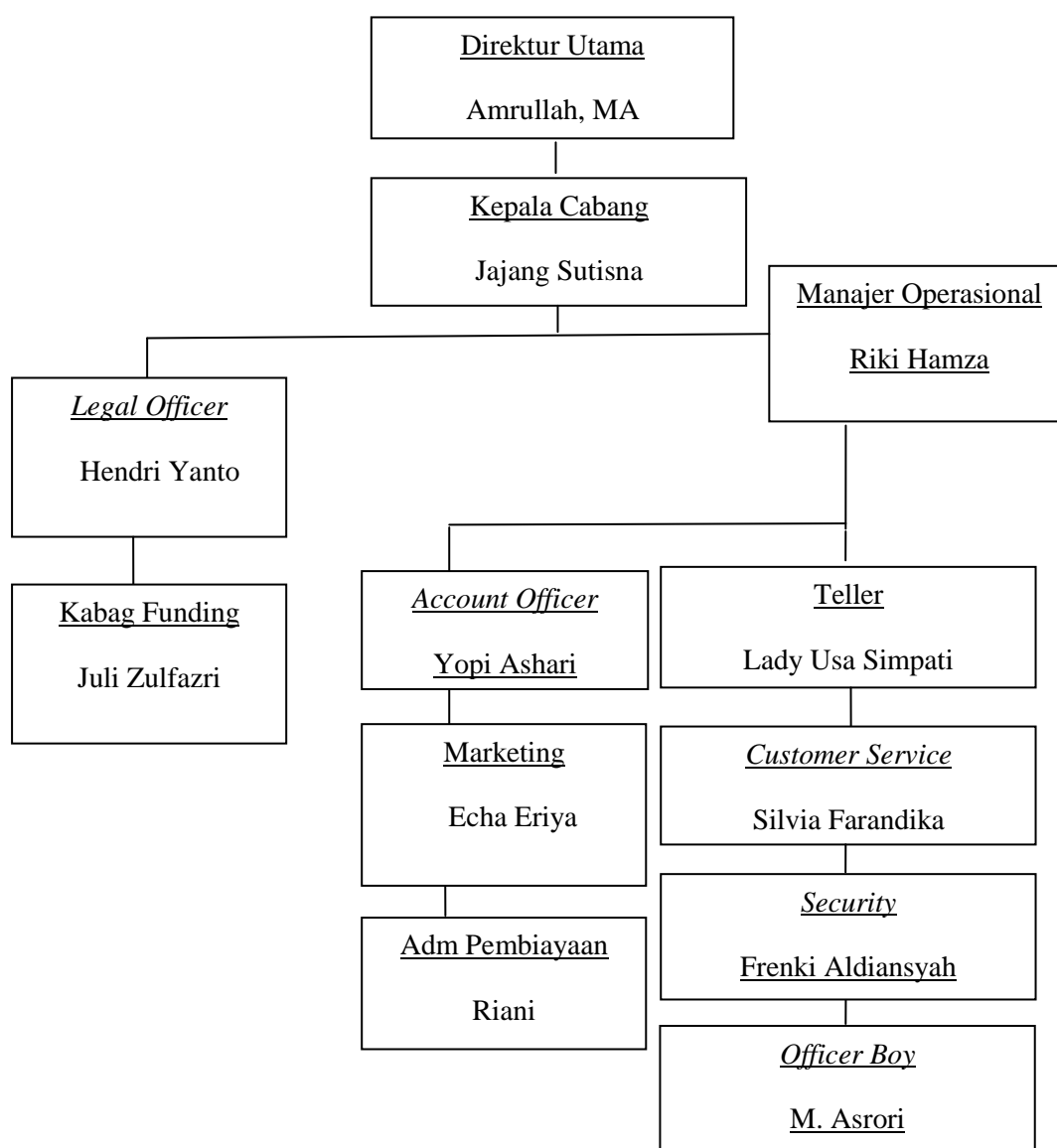
<sup>2</sup>Diakses dilaman web, [www.bprskotabumi.co.id](http://www.bprskotabumi.co.id), 27 Januari 2020.

## 2. Struktur dan *Job Description* BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung

### a. Struktur Organisasi PT BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar

Lampung secara skematis dapat sebagai berikut :<sup>3</sup>

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi**  
**BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung**



<sup>3</sup>*Ibid.*,

**b. *Job Description* Bagian BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung**

*Job Description* atau tugas dan tanggung jawab dari masing-masing manusia didalam suatu organisasi yang dapat digunakan untuk menempatkan porsi kerja agar sesuai dalam bidangnya. Berikut *Job Description* terdapat pada BPRSKotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung:<sup>4</sup>

**1. Rapat Umum Pemegang Saham**

- a. Merupakan rapat tertinggi dari para pemegang saham yang ada di BPRSKotabumi dan pelaksanaannya terjadwal.
- b. Sebagai penentu sentral kebijakan PT. BPR Syariah Kotabumi.

**2. Dewan Pengurus Syariah (DPS)**

Tugas dari Dewan Pengurus Syariah BPR Syariah adalah sebagai berikut:

- a. Menyetujui perencanaan pembiayaan tahunan dan rencana pemberian terhadap bank, serta pembiayaan kepada nasabah-nasabah khusus atau paling berpengaruh dan akan masuk dalam rencana kerja bank untuk disampaikan kepada Bank Indonesia.
- b. Bertugas sebagai pengawas yang mengawasi proses pelaksanaan dan pemberian pembiayaan yang sesuai Syariah Islam.

---

<sup>4</sup>Hasil Dokumentasi dari BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung.

- c. Berhak Meminta pertanggungjawaban dari direksi dan meminta prosedur perbaikan, apabila rencana pemberian atau pengajuan pembiayaan tersebut menyimpang dari unsur syariah.
- d. Menerbitkan produk baru yang diperlukan atas usulan dari pengurus.

### **3. Dewan Komisaris**

Tugas dari Dewan Komisaris adalah sebagai berikut:

- a. Menyetujui rencana pembiayaan tahunan BPRS termasuk rencana pemberian pembiayaan kepada pihak yang melakukan pengajuan dengan BPRS dan pembiayaan kepada nasabah-nasabah khusus atau paling berpengaruh, serta akan masuk dalam rencana kerja bank.
- b. Mengawasi pengawasan untuk rencana pembiayaan-pembiayaan baik pengajuan maupun pemberian di BPRS.
- c. Meminta pertanggungjawaban dari direksi serta meminta prosedur-prosedur perbaikan, agar dapat melihat adakah pembiayaan yang menyimpang dari rencana yang telah dibuat.
- d. Meminta pertanggungjawaban direksi atas perkembangan dan melihat sejauh mana kualitas portopolio pembiayaan keseluruhan di BPRS dan pembiayaan yang diberikan oleh pihak terkait dan terhadap nasabah-nasabah BPRS tertentu.

#### 4. Dewan Direksi

Tugas dari Dewan Direksi adalah sebagai berikut:

- a. Bertugas untuk menyusun dan bertanggung jawab atas penyusunan rencana pembiayaan yang terdapat dalam rencana kerja BPRS serta memastikan bahwa implementasinya telah sesuai dengan rencana.
- b. Mempunyai tanggung jawab dalam pelaksanaan perbaikan hasil evaluasi dan masuk dari hasil komite pembiayaan.
- c. Memastikan BPRS berpedoman dalam prinsip syariah, serta BPRS mematuhi ketentuan perundang-undangan dan peraturan yang berlaku di perundang-undangan.

#### 5. Kepala Cabang

Tugas dari Kepala Cabang adalah sebagai berikut:

- a. Sebagai pimpinan yang memimpin dan mengelola kegiatan operasional kantor cabang BPRS Kotabumi Bandar Lampung.
- b. Memimpin kegiatan pemasaran sesuai target cabang dan pencapaian cabang yang ditetapkan (*goal*)
- c. Meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan kantor cabang BPRS Kotabumi Bandar Lampung dari waktu ke waktu.
- d. Membangun nama baik kantor cabang BPRS Kotabumi Bandar Lampung dengan *image* yang positif.

## **6. *Funding Officer***

Tugas dari *Funding Officer* adalah sebagai berikut:

- a. Bertugas membantu direksi untuk menyusun perencanaan program dibagian marketing.
- b. Bertugas menghimpun dana nasabah dalam bentuk tabungan maupun dalam bentuk deposito.
- c. Bertugas mengajak nasabah agar menginvestasikan dana mereka atau membeli produk yang ditawarkan oleh BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung dimana seorang *Funding Officer* bekerja.

## **7. *Account Officer (AO)***

Tugas dari *Account Officer (AO)* sebagai berikut:

- a. Mentaati ketentuan yang ditetapkan dalam komite pembiayaan melalui kewenangan yang diberikan direksi.
- b. Melaksanakan tugas secara jujur, objektif, cermat dan seksama.
- c. Berupaya untuk menghindari diri dari pengaruh pihak-pihak yang berkepentingan, seperti memohon pembiayaan yang dapat merugikan bank.

## **8. *Manager Operasional***

*Manager Operasional* bertugas sebagai pemimpin, mengawasi dan bertanggungjawab atas terlaksananya kelancaran kerja, terutama dibagian operasional serta memberikan laporan rutin secara berkala atas pekerjaannya kepada Direksi.



## **9. Administrasi Pembiayaan**

Administrasi Pembiayaan sebagai karyawan yang bertanggung jawab dalam bidang pelaksanaan pembiayaan, terutama aspek legal pembiayaan, kelengkapan dan keabsahan surat-surat nasabah, kondisi fisik jaminan, penilaian jaminan, administrasi pembiayaan, serta filterisasi dan pengamanan proses pembiayaan dari aspek legal.

## **10. Teller**

*Teller* bertanggung jawab atas pelaksanaan penerimaan setoran nasabah dan pembiayaan tunai atau pemindahbukuan nasabah dan bertanggung jawab atas penyimpanan kas nasabah dan pengadministrasian.

## **11. Costumer Service (CS)**

*Costumer Service (CS)* bertanggung jawab kepada nasabah dan kepentingan pembukuan tabungan, deposito serta memberikan informasi terhadap produk yang dimiliki oleh perusahaan dengan mengutamakan kualitas pelayanan, kenyamanan dan kepuasan nasabah.

## **12. Penata Ruang**

Bertugas untuk membantu pengarsipan, menjaga kebersihan dan inventarisasi dokumen BPRS dan melaksanakan tugas-tugas yang diberikan Kepala Cabang kepada penata ruang.

## **13. Satpam (Satuan Pengamanan)**

Bertugas untuk mengamankan kantor BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, baik SDM maupun operasional kantor.

Dengan demikian, bahwa *job description* ini menjadi acuan karyawan BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung dalam melaksanakan kerjanya sesuai dengan penempatan pada porsi kerja. Sehingga harapannya, hasil yang dicapai oleh BPRS akan sesuai dengan pencapaian keberhasilan perusahaan yang telah ditentukan.

## **B. Problematika Produk Dana Talangan Haji Berdasarkan Kebijakan Kementerian Agama RI**

Produk dana talangan haji merupakan salah satu produk penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan yang diperuntukan untuk masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji tanpa harus menunggu lama untuk memperoleh porsi haji atau *seat* haji.

Produk dana talangan haji sampai saat ini masih menjadi persoalan yang tak kunjung terselesaikan. Dilihat dari penggunaan dana talangan haji di Bank Syariah khususnya. Produk dana talangan haji diatur atas peraturan Kementerian Agama RI UU Nomor 30 Tahun 2013 tentang BPS BPIH (Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggara Ibadah Haji), bahwa dana talangan haji adalah dana yang diberikan sebagai bantuan sementara tanpa mengenakan imbalan oleh BPS BPH kepada calon jamaah haji. Dengan demikian, Bank Umum Syariah memiliki legalitas hukum dalam pelaksanaan dana talangan haji agar dapat memudahkan penyaluran produk dana talangan haji ini ke masyarakat yang ingin berhaji<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup>Perma RI Nomor 30 Tahun 2013 tentang Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggara Ibadah Haji, Jakarta, 16 April 2013.

Bank Umum Syariah sebagai lembaga keuangan yang diberikan wewenang untuk menjadi penyelenggara ibadah haji oleh Kementerian Agama RI. Pelaksanaan dana talangan haji harus sesuai prosedur dan syarat yang telah ditetapkan fatwa DSN-MUI No. 29/DSN-MUI/VI/2002 tentang pembiayaan pengurusan haji Lembaga Keuangan Syariah. Didalam fatwa ini tertulis mengenai ketentuan yang berhubungan dengan pemberian dana talangan haji oleh LKS. Fatwa DSN-MUI memperbolehkan LKS membantu menalangi pembayaran BPIH nasabah dengan menggunakan prinsip *Al-Qardh* dan juga bisa mendapatkan *ujrah* atas jasa pengurusan haji dengan menggunakan prinsip *Al-Ijarah*. Besar imbalan jasa *Al-Ijarah* tidak boleh didasarkan pada jumlah talangan *Al-Qardh*. Dengan demikian, dari adanya fatwa tersebut secara Agama diperbolehkannya penyaluran produk dana talangan haji ini oleh Lembaga Keuangan Syariah, khususnya Bank Umum Syariah, tetapi tetap sesuai prosedur dan mekanisme mengacu pada fatwa DSN-MUI, kemudian dana talangan haji diresmikan secara hukum oleh Kementerian Agama RI.<sup>6</sup>

Adanya Produk dana talangan haji ini mengalami ketidaksinambungan terhadap keinginan Lembaga Keuangan Syariah dengan kebijakan Kementerian Agama RI dalam mengatasi calon jamaah haji yang ingin melaksanakan ibadah haji tanpa harus menunggu lama. Dilansir dari web haji.kemenag.go.id, produk dana talangan haji mengalami permasalahan dalam prosedur dan mekanisme penyaluran dana produk pembiayaan dana

---

<sup>6</sup> Syamsul Hadi & Widyarini, *Dana Talangan Haji Fatwa DSN dan Praktek di LKS*, (ASY-SYIR'AH: Jurnal Ilmu Syariah dan Hukum), Vol. 45, No. II/2011, 1485

talangan haji di Lembaga Keuangan Syariah, khususnya Bank Umum Syariah sebagai bank penerima setoran biaya penyelenggara ibadah haji.

Kementerian Agama RI melalui peraturan agama melakukan pembatasan dalam meyalurkan dana talangan haji di Bank Umum Syariah dengan ketentuan waktu selama satu tahun pelunasan atau pengembalian agar tidak terjadi panjangnya antrean yang dapat menyebabkan masa tunggu 8-10 tahun, bahkan sampai 15 tahun. Hal ini tentunya didukung dengan Prosedur dan mekanisme penyaluran dana talangan haji di Bank Umum Syariah yang sesuai dengan kebijakan Kementerian Agama RI, dimana dana talangan haji ini diberikan untuk masyarakat yang akan melunasi BPIH (Biaya Penyelenggara Ibadah Haji) bukan untuk masyarakat yang ingin mendapatkan *seat* haji atau porsi haji.<sup>7</sup>

Dengan demikian, dana talangan haji seharusnya diperuntukan kepada calon jamaah haji yang telah memperoleh porsi haji atau *seat* haji yang akan melaksanakan ibadah haji ditahun tersebut, akan tetapi calon jamaah haji tersebut mengalami kendala dalam melunasi kekurangan dari setoran BPIH yang dapat mengakibatkan tertundanya pelaksanaan ibadah haji. Produk dana talangan haji dari Bank syariah ini, bisa digunakan untuk membantu calon jamaah haji dalam mengatasi permasalahan tersebut. Kemudian dengan syarat, bahwa dana talangan haji yang diberikan harus dalam waktu pengembalian atau pelunasan dana talangan haji maksimal satu tahun dan yang perlu

---

<sup>7</sup>Sopa & Siti Rahmah, "Studi Evaluasi atas Dana Talangan Haji Produk Perbankan Syariah di Indonesia," *AHKAM: Jurnal Ilmu Syariah* 13, Vol. XIII, No. 2, (7 Agustus 2013), 312-313.

diketahui oleh pihak bank dana talangan haji tidak membenani masyarakat yang ingin berhaji.

Dilansir dari web haji.kemenag.go.id bahwasannya dana talangan haji justru menjadikan calon jamaah haji terbebani akan adanya pembiayaan produk dana talangan haji di Bank Umum Syariah. Pada jumpa pres, direktur pengelolaan dana haji Ramadhan Harisman meminta, bahwa BPS BPIH dilarang menjalankan program dana talangan haji dan akan ditindak tegas, serta penegakan aturan harus dijalankan oleh seluruh BPS BPIH.<sup>8</sup>

Karena sistem dalam pemberian pembiayaan dana talangan haji dirasa kurang sesuai dan data dana haji yang masuk menjadi tidak sama atau berbeda dari jumlah pendaftar dan jumlah penabung, serta menyebabkan calon jamaah haji masih harus melunasi pembiayaan haji seusai dari berhaji.<sup>9</sup>

Hal ini tentunya melenceng jauh dari ketentuan berhaji bagi umat Islam yang tertera dalam rukun Islam yang ke lima, yaitu mampu. Melakukan ibadah haji dilakukan oleh seseorang yang dikatakan mampu secara *finansial* dan mampu secara spiritual, artinya jangan sampai kita berhaji membuat beban diri kita atau menambah masalah yang mengakibatkan orang lain harus menanggung.

Adanya dana talangan haji di Bank Umum Syariah justru menjadi *problem* atau masalah yang dapat mengakibatkan beberapa pihak terkena imbasnya atau dampak dari dana talangan haji ini, karena mekanisme dari penyaluran dana talangan haji ini disebut menjadi penyebab antrean tunggu

---

<sup>8</sup>Diakses dilaman web, [www.haji.kemenag.go.id](http://www.haji.kemenag.go.id), 10 Januari 2020.

<sup>9</sup>Diakses dilaman web, [www.jabar.kemenag.go.id](http://www.jabar.kemenag.go.id), 12 Januari 2020.

yang panjang, seharusnya masyarakat yang sudah mampu menunaikan ibadah haji harus rela tergeser dengan adanya calon jamaah haji yang telah memperoleh *seat* haji atau porsi haji dari dana talangan haji. Masalah selanjutnya dari penyaluran dana talangan haji ini berupa talangan, bank menggunakan akad *Qardh* untuk meminjami atau menalangi dana ke Kemenag setempat untuk memperoleh *seat* haji atau porsi haji, lalu bank meminta jasa untuk kepengurusannya berupa *fee*, sehingga bank memperoleh manfaat dari adanya dana talangan haji ini.<sup>10</sup>

Hal ini tidak sesuai dengan *Qardh* atau pinjaman, sebagai kegiatan dalam pemberi pinjaman (kreditur) memberikan pinjaman kepada debitur (*muqhtaridh*) dengan ketentuan debitur akan mengembalikan pinjaman tersebut pada waktu yang telah diperjanjikan dengan jumlah yang sama ketika pinjaman itu diberikan tanpa imbalan.<sup>11</sup>

Seharusnya bank syariah menggunakan akad *Qardh wa Ijarah* yang mana nasabah dalam melakukan dana talangan haji, dapat mengambil keuntungan dengan *ujrah* dengan syarat penetapan *ujrah* tidak melebihi besar dana talangan. Masalah selanjutnya dana talangan haji untuk jangka waktu pelunasannya hanya satu tahun, tidak boleh lebih dari 2 sampai 3 tahun, jika melebihi maka disebut dengan pembiayaan, selain itu untuk meminimalisir terjadinya penundaan pembayaran angusran, serta antrean yang panjang. Dana talangan haji ini dalam merealisasikannya di Bank Umum Syariah tentunya menimbulkan pro dan kontra, mulai dari **kemampuan, pendaftaran,**

---

<sup>10</sup>Sopa & Siti Rahmah, *Studi Evaluasi*, 310-311.

<sup>11</sup>Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prendamedia Group, 2014), 342.

**angsuran**, dan **keberangkatan**. **Kemampuan** dari nasabah terkesan memaksakan diri untuk melakukan ibadah haji dengan menggunakan dana talangan agar dengan cepat memperoleh porsi haji atau *seat* haji. **Pendaftaran**, telah terjadi ketidaksesuaian implementasi dana talangan haji di Bank Umum Syariah terkait penggunaan akad produk dana talangan haji yang seharusnya menggunakan akad *al-qardh wa al-ijarah*, tetapi pada penggunaannya masih menggunakan akad *qardh* saja atau hanya *ijarah*. **Angsuran**, setiap Bank Umum Syariah memiliki dana talangan haji yang berbeda-beda dan angsuran yang berbeda, serta jangka waktu pelunasan yang diberikan oleh bank ke nasabah berbeda, semakin besar jangka waktu angsuran dalam pelunasan, maka semakin besar *ujrah* yang harus dibayarkan oleh nasabah beserta dana talangan haji. **Keberangkatan**, adanya dana talangan haji menjadi penyebab lamanya antrean dan memperpanjang masa tunggu calon jamaah haji yang memiliki kemampuan *rill* untuk membayar biaya haji. Walaupun ada Bank Syariah yang telah sesuai dalam merealisasikannya baik dari segi fatwa maupun hukum yang mengatur dana talangan haji ini, tetapi masih banyak bank umum syariah yang melenceng dari aturan tersebut dan berimbas kepada calon jamaah haji dan masyarakat lainnya yang ingin berhaji, bahkan pemerintah.<sup>12</sup>

Sehingga Kementerian Agama RI mengeluarkan kebijakannya melalui peraturan agama, yaitu UU Nomor 24 Tahun 2016 sebagai perubahan atas peraturan Menteri Agama UU Nomor 30 Tahun 2013. Dengan demikian,

---

<sup>12</sup> Sopa & Siti Rahmah, *Studi Evaluasi*, 312

Kementerian Agama RI melarang BUS memberikan dana talangan haji baik secara langsung maupun tidak langsung.<sup>13</sup> Oleh karena itu, produk pembiayaan dana talangan haji di Bank Umum Syariah tidak diperbolehkan lagi oleh Kementerian Agama RI, karena mengingat banyak permasalahan atau *problem* dari adanya dana talangan haji di Bank Umum Syariah.

Apabila bank sudah menalangi calon jamaah haji, maka bank wajib menyelesaikannya hingga sampai waktu yang telah ditentukan, yaitu selambat-lambatnya 31 Desember 2020<sup>14</sup>

Kebijakan dari Kementerian Agama RI ini membuat BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung harus menutup produk dana talangan hajinya pada akhir 2014 hingga awal 2018. Pada saat itu BPS BPIH (Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggara Ibadah Haji), seperti Bank Syariah Mandiri, BRI Syariah, Bank Muamalat, Bank Cimb Niaga Syariah, BNI Syariah, merupakan bank yang menyediakan dana talangan haji, sehingga masyarakat tidak perlu lagi mengantri lama untuk mendaftar haji dan sekaligus pengurusan berkas-berkas hingga mendapatkan porsi haji atau *seat* haji. Namun saat itu, terdapat *problem* yang mengharuskan Bank Umum Syariah tersebut tidak diperbolehkan lagi membuka dana talangan haji dan tidak boleh menerima setoran biaya penyelenggara ibadah haji dari dana talangan, sehingga calon jamaah haji dalam pendaftarannya dan memperoleh *seat* haji atau porsi haji harus dalam bentuk tunai ke Bank Umum Syariah sebagai bank penyelenggara haji bukan sebagai bank pemberi talangan haji. Dengan demikian, BPRS

---

<sup>13</sup>Perma RI Nomor 24 Tahun 2016 tentang Perubahan Atas Perma No. 30 Tahun 2013 Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggara Ibadah Haji, Jakarta, 19 Mei 2016.

<sup>14</sup>*Ibid.*,



Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung memberhentikan terlebih dahulu produk dana talangan haji, baik Kantor Pusat maupun Kantor Cabang, khususnya Kantor Cabang di Bandar Lampung, sehingga pemasaran produk dana talangan haji pun mengalami vakum selama tiga tahun mulai tahun 2014 dan belum memperoleh nasabah, karena adanya *problem* mengenai Bank Umum Syariah sebagai BPS BPIH.<sup>15</sup>

Meskipun Bank Umum Syariah tidak lagi mengeluarkan produk dana talangan haji, tetapi Bank Umum Syariah masih sebagai BPS BPIH (Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggara Ibadah Haji) secara tunai dari Lembaga yang menyediakan layanan haji dan bukan secara talangan yang dikeluarkan oleh Bank Umum Syariah itu sendiri, karena resiko yang diakibatkan dari dana talangan haji bagi Bank Umum Syariah cukup besar, akan tetapi pada awal 2018 BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah) salah satunya BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung membuka kembali produk pembiayaan dana talangan haji sebagai langkah baru untuk mengembangkan BPRS, sebagai pemenuhan layanan haji yang mudah dan membuat citra bank menjadi semakin baik, serta mudah dikenal lebih luas di masyarakat Lampung. Bank membuka kembali dana talangan haji, diharapkan nasabah atau masyarakat akan lebih terbantu dalam menunaikan ibadah haji ke *baitullah* tanpa khawatir kekurangan dana.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup>Jajang Sutisna, Kepala Cabang BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 28 Januari 2020.

<sup>16</sup>*Ibid.*,

Produk dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, pada awal pembukaan produk dana talangan haji ditahun 2018 menggunakan akad *Qardh* dan *Ijarah* dengan prinsip *Ijarah Multijasa*. Dimana kedua akad tersebut digunakan untuk membantu nasabah mendapatkan *seat* haji atau porsi haji. Akad *Qardh* digunakan untuk talangan haji atau mendapatkan porsi haji, sedangkan akad *Ijarah* digunakan untuk pembiayaan angsuran haji atau pengurusan haji, seperti pendaftaran haji, pendampingan pendaftaran haji, hingga memperoleh nomor porsi haji atau seat haji. Keuntungan yang diperoleh dari BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung ialah berupa *Ujrah*. *Ujrah* ini diambil berdasarkan fatwa DSN-MUI No. 44/DSN-MUI/VII/2004, bahwa pengambilan *Ujrah* atau *fee* atas kesepakatan awal dengan nasabah, serta dicantumkan nominal sejumlah uang dan bukan dalam bentuk persentase.<sup>17</sup>

Dengan demikian, bahwa dari pemaparan diatas dapat disimpulkan produk pembiayaan dana talangan haji mengalami ketidaksinambungan antara peraturan atau kebijakan Kementerian Agama mengenai dana talangan haji oleh BPS BPIH (Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggara Ibadah Haji) dalam merealisasikannya dengan fatwa DSN-MUI yang mengatur produk dana talangan haji sedemikian rupa agar dapat digunakan dan direalisasikan oleh Lembaga Keuangan Syariah, khususnya BPRS untuk memudahkan masyarakat mendaftar haji dan mendapatkan porsi atau *seathaji*.

---

<sup>17</sup>Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prendamedia Group, 2018), 342.

### **C. Strategi Pemasaran Produk Dana Talangan Haji Dalam Meningkatkan Calon Jamaah Haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung**

#### **a. Strategi Pemasaran Produk Dana Talangan Haji**

BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung sebagai bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, dengan menghimpun dana, salah satunya dalam bentuk tabungan, deposito dan lain-lain, pemberian pembiayaan kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan modal kerja, maupun pembiayaan konsumtif, dan melakukan pemberian jasa terhadap layanan keuangan atas nasabah BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung. Bank Syariah menjadi salah satu bank yang memiliki kompetensi dan prospek yang baik dalam lembaga keuangan. Hal ini dilihat dari maraknya Lembaga Keuangan Syariah yang berusaha menonjolkan produknya melalui berbagai media pemasaran yang jitu untuk menarik nasabah agar dapat melakukan pembiayaan atau melakukan simpanan ke Lembaga Keuangan Syariah tersebut.

Sebelumnya peneliti telah melakukan penelitian di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, bahwa dari hasil penelitian tersebut di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung terdapat produk pembiayaan dana talangan haji yang dalam prospeknya cukup baik untuk menarik nasabah.

Hasil wawancara yang peneliti peroleh dari bapak Jajang Sutisna selaku Kepala Cabang diketahui, bahwa pemasaran dari produk pembiayaan

dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung di mulai dari manajemen Internal bank.

*Bank membekali karyawan dengan mengelola diri agar memiliki skill yang lebih mumpuni dibidangnya, atitud yang baik melalui pengelolaan skill spiritual, pencapaiin kerjasesuai target sasaran, serta tanggung jawab dalam bekerja. Apabila ketiga hal tersebut telah dimiliki oleh karyawan yang ada di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung dalam menjalankan kewajiban yang telah ditetapkan, melihat produk dana talangan haji sebagai salah satu kebutuhan masyarakat untuk mempermudah proses pendaftaran ibaah haji.<sup>18</sup>*

Adanya *Managemen Internal* di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung diharapkan mampu mengatasi sebuah permasalahan baik dengan nasabah maupun dengan bank, serta sebagai bentuk awal untuk meningkatkan loyalitas karyawan terhadap kinerja yang harus dicapai dalam satu tahun, mengingat persaingan yang kuat terhadap produk bank syariah, mengharuskan BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung memiliki kebijakan untuk menangani ketidakstabilan atau penurunan yang mengakibatkan melemahnya asset di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung.

Dengan demikian, Kebijakan yang diambil oleh kepala cabang sebagai wujud peningkatan sistem operasional agar dapat memaksimalkan kinerja karyawan untuk mencapai keberhasilan suatu perusahaan. Hasil penelitian yang peneliti lakukan dengan wawancara bapak Jajang Sutisna selaku Kepala Cabang, diperoleh bahwasannya beliau memaparkan.

---

<sup>18</sup>Jajang Sutisna, Kepala Cabang BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 28 Januari 2020

*Bank melakukan pelatihan selama dua sampai tiga hari untuk karyawan dan pelatihan tersebut tidak menentu bisa dilakukan tiga bulan sekali atau lima bulan sekali dan itu untuk pelatihannya sendiri tidak semuanya, dilakukan secara bergantian. Pelatihan yang didapatkan bersifat umum, seperti dasar-dasar perbankan syariah, sistem dan prosedur Bank Syariah. Untuk pelatihan karyawanpun berbeda-beda, berdasarkan poksinya masing-masing, tetapi untuk spesifikasi pelatihan dalam memfokuskan promosi talangan haji itu belum ada, hanya dasar-dasarnya saja, serta melakukan monitoring setiap bulannya, terkait bagaimana kewajibannya yang didapatkan sudah mencapai apa belum, jika telah mencapai akan diberikan reward dan jika belum tercapai, akan diberi punishment. Sehari sebelum melakukan promosi kami menentukan target atau sasaran pasar agar dapat terarah, serta kinerja yang dicapai karyawan dalam memperoleh nasabah haji bervariasi sesuai dengan poksinya masing-masing.<sup>19</sup>*

Oleh karena itu, dari pemaparan tersebut ada beberapa hal yang menjadi pertimbangan untuk dapat menunjang promosi produk dana talangan haji agar dapat meningkatkan calon jamaah haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, salah satunya dengan mengadakan pelatihan khusus untuk karyawan mengenai promosi, terutama pada bagian marketing yang menjadi tumpuan utama dalam mengembangkan produk pembiayaan dana talangan haji di masyarakat luas. Jika hal tersebut direalisasikan oleh BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, maka akan ada upaya-upaya strategi baru dalam memasarkan produk pembiayaan dana talangan haji guna meningkatkan calon jamaah haji melalui promosi.

Strategi BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung dalam memasarkan produk pembiayaan dana talangan haji agar dapat bersaing dengan produk bank syariah lainnya. BPRS menggunakan siasat atau teknik

---

<sup>19</sup>*Ibid.*,

sendiri untuk menarik persepsi nasabah akan produk pembiayaan dana talangan haji, melalui kriteria pemasaran yang terstruktur dan berpedoman kepada konsep pemasaran.

Masing-masing karyawan memiliki *skill* atau kemampuan dalam bidang kerjanya untuk menumbuhkan sebuah kepercayaan terhadap jasa yang dijual kepada publik agar dapat tertarik dan menjadi bagian nasabah dari BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung. Salah satunya bagian dari *customer service* menjadi hal yang penting dari pemasaran produk dana talangan haji dan pelayanan nasabah calon jamaah haji, karena ada beberapa hal *skill* yang diolah dalam bentuk pelatihan tertentu untuk menunjang pemasaran agar dapat maksimal menarik nasabah calon jamaah haji, yakni dengan melakukan *service excellent* kepada nasabah calon jamaah haji yang mengalami masalah dalam mengangsur atau ingin membatalkan akad yang sudah berjalan karena keraguan dan memberikan pemahaman secara insentif di *VIP Room* kepada calon nasabah haji yang datang untuk mendaftar haji. Hal ini tentunya menjadi bagian dari promosi yang secara tidak langsung *customer service* memasarkan produk dana talangan haji melalui *service excellent*, sembari menawarkan brosur pembiayaan dana talangan haji kepada nasabah lainnya yang belum mengetahui produk tersebut untuk mendapat kemudahan dalam mendaftar haji.<sup>20</sup>

Dengan demikian, untuk menunjang pemasaran harus dilakukan dengan *skill* atau kemampuan yang dimiliki oleh masing-masing karyawan

---

<sup>20</sup>Silvia Farandika, *Customer Service* BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 28 Januari 2020.

dan berpengaruh besar, serta berpeluang untuk memperoleh pencapaian yang maksimal dalam meningkatkan nasabah calon jamaah haji.

BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung memiliki strategi pemasaran yang jitu dalam meningkatkan calon jamaah haji, yakni dengan cara Tebar Brosur Instansi, dengan menawarkan produk pembiayaan dana talangan haji ke instansi-instansi pemerintah atau swasta diharapkan dapat meningkatkan calon jamaah haji. BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung dengan membawa brosur dana talangan haji, langsung *melobby* Bendahara yang ada di instansi pemerintah, salah satunya kantor Pemkab Pesawaran. Kemudian karyawan marketing BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung mendatangi kantor Dinas Sosial yang ada di Pemkab Pesawaran, setelah itu langsung *melobby* Bendahara tersebut dan memberikan penawaran kerjasama terkait informasi produk pembiayaan dana talangan haji, serta mensosialisasikan produk dana talangan haji ke pegawai yang ada di dinas sosial. Namun, BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung memberikan penawaran kepada Bendahara tersebut berupa *Ujrah* sebesar Rp. 150.000 per orang, jika berhasil mengajak pegawai lain untuk mendaftar produk dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung.<sup>21</sup>

Menurut bapak Jajang Sutisna selaku Kepala Cabang BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung mengenai pembiayaan produk dana talangan haji, beliau mengungkapkan bahwa dalam mempromosikan

---

<sup>21</sup>Echa Eriya, Marketing Pembiayaan Dana Talangan Haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 28 Januari 2020.

produk dana talangan haji harus melihat terlebih dahulu *segmentasi pasarnya*, yaitu dengan melihat wilayah-wilayah dan tempat-tempat mana yang berpotensi besar untuk melakukan pembiayaan produk dana talangan haji. BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung biasanya sering melakukan sosialisai ke instansi-instansi pemerintah seperti, Pemkab Pringsewu, Pemkab Pesawaran, Pemkab Bandar Lampung, Pemkab Lampung Tengah, Pemkab Tanggamus, Kota Metro, Kabupaten Lampung Timur, dan Kabupaten Lampung Selatan. BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung melakukan sosialisai ke pasar-pasar, ke pengajian-pengajian, ke KBIH (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji), ke sekolah, dan ke masyarakat sekitar kota atau desa yang dirasa tertarik dan ingin melakukan pembiayaan dana talangan haji. Untuk calon nasabah haji yang melakukan pembiayaan produk dana talangan haji ini berasal dari berbagai kalangan, mulai dari remaja, dewasa, hingga orang tua, dan untuk status penghasilan mulai PNS, pedagang, petani, pekebun, dan lain-lainnya yang mampu mengangsur pembiayaan produk dana talangan haji.<sup>22</sup>

Dengan demikian, segmen pasar yang merata disetiap wilayah yang ada di Lampung, seharusnya produk dana talangan haji dapat diketahui oleh masyarakat Lampung, mengingat sasaran pasar yang dilakukan BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung telah spesifik untuk memperoleh nasabah calon jamaah haji dan berpeluang besar mengalami peningkatan disetiap tahunnya.

---

<sup>22</sup>Jajang Sutisna, Kepala Cabang BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 28 Januari 2020



Kemudian dari marketing sendiri melakukan sasaran pasar, yakni sasaran pasar rata-rata dari PNS (Pegawai Negeri Sipil) atau pedagang, serta setiap karyawan BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung memiliki kewajiban memperoleh nasabah calon jamaah haji yang harus dipenuhi dalam setahun dan kewajiban dari masing-masing karyawan berbeda untuk dana talangan haji ini, sesuai dengan poksi atau job nya masing-masing. Kewajiban dari marketing dana talangan haji sendiri minimal 16 nasabah dan dianjurkan untuk lebih dari 16 nasabah, dan kelebihan nya akan mendapatkan *reward* berlaku untuk semua karyawan, sedangkan untuk kepala cabang sebanyak 40 Nasabah, untuk Manager Operasional 16 nasabah, untuk *Legal Officer* 16 nasabah, untuk Admin Pembiayaan 16 Nasabah, untuk *Account Officer* sebanyak 16 nasabah, untuk *Customer service* sebanyak 16 Nasabah, dan untuk Teller sebanyak 8 Nasabah.<sup>23</sup>

Berbagai cara promosi telah direalisasikan oleh BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Juli Zulfajri selaku Kepala *Funding Officer* mengatakan, bahwa dalam memasarkan produk dana talangan haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung melakukan promosi dengan membuka Kantor Dadakan atau Stand di festival Lampung Fair tahun 2018 lalu, kemudian marketing membagikan brosur kepada pengunjung ditempat tersebut dan pengunjung bisa berkonsultasi terkait pembiayaan produk dana talangan haji, serta bisa melakukan akad secara langsung untuk dapat mengurus porsi haji di

---

<sup>23</sup>*Ibid.*,

kemenag setempat. BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung menyediakan *spot* foto menarik untuk *selfie* agar pengunjung senang dengan pelayanan dan diharapkan dapat meningkatkan ketertarikan nasabah calon jamaah haji mendaftar haji, sehingga dengan adanya stand ini diharapkan dapat menunjang peningkatan perolehan nasabah calon jamaah haji, karena tempat yang strategis dan merupakan wadah bagi para pengunjung untuk mengetahui berbagai macam stand yang ada di Lampung Fair, salah satunya produk dana talangan haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung. Namun untuk pemasaran seperti ini hanya dilakukan ditahun 2018 saja. Hal ini tentunya sangat disayangkan, karenadapat berpeluang besar untuk menarik nasabah yang ingin menjadi calon jamaah haji, melalui produk pembiayaan dana talangan haji ini.<sup>24</sup>

Dengan demikian BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung harus memiliki komitmen untuk dapat menjalankan strategi pemasaran dengan memanfaatkan *moment* yang ada, agar dapat maksimal untuk menarik nasabah calon jamaah haji dan mengalami peningkatan setiap tahunnya.

BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung terus gencar memasarkan produk talangan haji agar dapat mencapai keberhasilan dalam meningkatkan nasabah calon jamaah haji pasca *moratorium*. Hasil wawancara dengan Ibu Echa Eriya selaku Marketing pembiayaan produk dana talangan haji pentingnya inovasi baru dari promosi perlu dilakukan,

---

<sup>24</sup>Juli Zufazri, Kepala *Funding Officer* BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 28 Januari 2020

tetapi untuk promosi produk dana talangan haji ini hanya melihat dari pangsa pasar atau persaingan bank yang dapat mempengaruhi kewajiban nasabah akan kemampuan bayar. BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung masih menekankan pemasaran dengan *Dor to Dor*, pengajian, PKK, atau pembicaraan langsung secara personl (*silaturahmi*) ditahun 2018 hingga sekarang. Namun, ditahun 2019 BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung mencoba untuk memasang iklan diradio serta optimasi sosmed (sosial media), dengan adanya pemasangan iklan mampu menarik 2 nasabah untuk melakukan pembiayaan produk dana talangan haji, walaupun hasil yang diperoleh belum maskimal dalam meningkatkan calon jamaah haji.<sup>25</sup>

Dengan demikian promosi yang dilakukan oleh BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung baik secara *Dor to Dor* maupun melalui iklan di radio dan optimasi sosmed, prospek yang paling menunjang ialah melalui iklan atau *advertising*. Karena melalui iklan di era modern banyak masyarakat dengan cepat memperoleh informasi, khususnya di era milineal ini untuk menarik nasabah akan lebih mudah dan menjangkau secara luas.

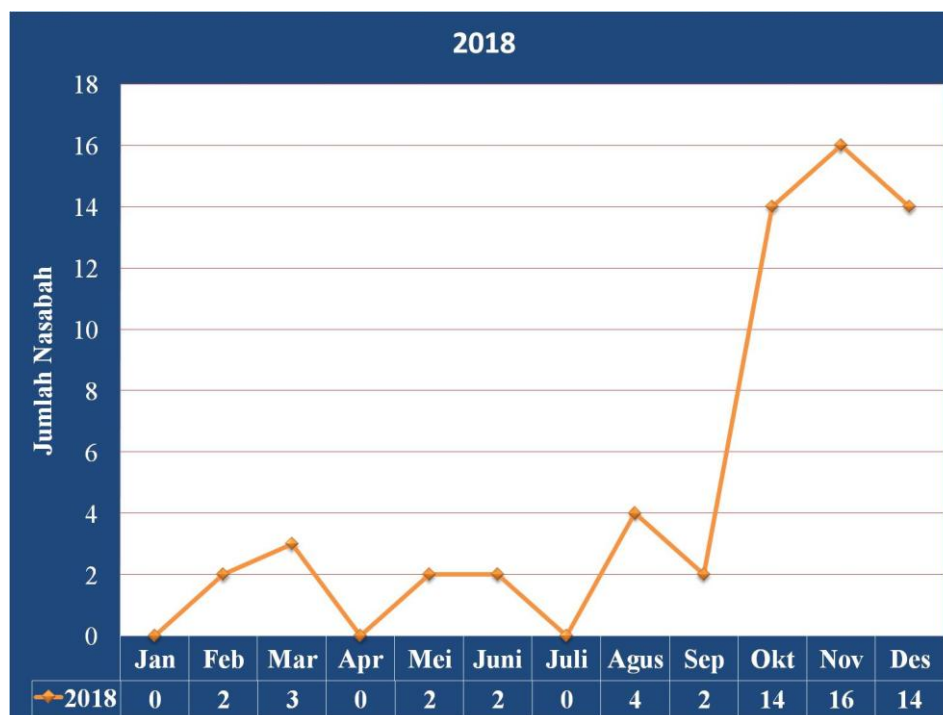
Keberhasilan suatu perusahaan dilihat dari pencapaian atas keberhasilan produk suatu perusahaan dalam peningkatan nasabah, baik dalam segi pemasaran, pelayanan, pendapatan atau keuntungan, dan lainnya.

---

<sup>25</sup>Echa Eriya, Marketing Pembiayaan Dana Talangan Haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 28 Januari 2020.

Adapun data perolehan dari keberhasilan yang dicapai dalam satu tahun terhadap jumlah nasabah calon jamaah di tahun 2018, sebagai berikut.<sup>26</sup>

**Tabel Grafik 4.2**  
**Laporan Naik-Turun Nasabah Pembiayaan Dana Talangan Haji 2018**



Berikut data diatas terlihat bahwa, jumlah nasabah pembiayaan dana talangan haji mengalami kenaikan dan penurunan. Hal ini dilihat dari tahun 2018 bulan Januari BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung tidak memperoleh nasabah pembiayaan produk dana talangan haji. Pada bulan Februari-Maret hanya memperoleh 3 nasabah, dan mengalami penurunan bulan April tidak memperoleh nasabah. Lanjut ke bulan Mei-Juni BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung kembali memperoleh 4 nasabah, dan dibulan Juli kembali tidak memperoleh nasabah. Hal ini disebabkan

<sup>26</sup>Hasil Dokumentasi BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, pada 27 Januari 2020

minimnya informasi mengenai produk pembiayaan dana talangan haji yang belum sepenuhnya tersosialisasikan secara maksimal ke beberapa wilayah di Lampung. Kedua, dibulan tersebut masyarakat dihadapkan pada keuangan yang minim akibat penghasilan rendah dari petani, pedagang, atau buruh, bahkan PNS yang belum cair akan insentif atau gajinya. Kemudian di bulan Agustus-Desember BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung kembali menunjukkan eksistensinya dengan mendapatkan nasabah lebih dari bulan sebelumnya, walaupun mengalami *fluktuatif* dari Agustus-Desember, untuk perolehan terbanyak nasabah pembiayaan produk dana talangan haji diraih pada bulan November dengan jumlah 16 nasabah. Hal ini disebabkan adanya promosi yang dilakukan oleh BPRS mulai bulan Agustus yang bertepatan dengan moment Idul Adha atau Haji, sehingga bank masuk ke ranah masyarakat dengan merangkul masyarakat dan memberikan kontribusi minuman ataupun makanan agar terjalin *silaturahmi* yang kuat di hati masyarakat melalui pengajian akbar, serta melakukan pendekatan dengan Jamaah Haji di KBIH, agar lebih tersalurkan ke jamaah lainnya yang belum melakukan pendaftaran haji. Ditambah dengan membuka stand di Lampung Fair 2018 membuat adanya peningkatan nasabah calon jamaah haji.<sup>27</sup>

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung diawal Januari-Juli dalam mensosialisasikan produk pembiayaan dana talangan haji belum maksimal, karena produk yang masih baru awal 2018 membuat masyarakat belum mengetahui akan adanya produk

---

<sup>27</sup>Echa Eriya, Marketing Pembiayaan Dana Talangan Haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 28 Januari 2020.

pembiayaan dana talangan haji dan ditambah penghasilan yang tidak menentu, serta dihadapkan pada kebutuhan yang meningkat, sehingga harus menekan keinginan yang kuat.

Bauran pemasaran jasa, salah satunya adalah *people*. *People* merupakan *part-time marketer* yang tindakan dan prilakunya memiliki dampak langsung pada *output* yang diterima konsumen. Oleh sebab itu, setiap perusahaan jasa harus secara jelas menentukan apa yang diharapkan dari setiap karyawan dalam interaksinya dengan konsumen.<sup>28</sup>

Dengan demikian dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa, sebuah produk jasa harus diimbangi dengan SDM yang benar-benar menguasai dan memahami posisinya sebagai marketing, sehingga akan lebih mudah menarik nasabah dan menguasai pasar untuk bersaing dengan pesaing yang sama. Karena pada dasarnya di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung masih terbatasnya SDM dibidang marketing, sehingga adanya *double job* menjadi alternatif pilihan yang ditempuh untuk menunjang pemasaran produk pembiayaan dana talangan haji.

Dalam wawancara yang dilakukan peneliti kepada Juli Zulfazri selaku Kepala *Funding Office* didapatkan hasil wawancara, bahwa terbatasnya karyawan dalam memasarkan produk pembiayaan dana talangan haji membuat Kabag *Funding Officer* harus bisa merangkap sebagai marketing pembiayaan dana talangan haji yang sebelumnya hanya terfokus terhadap funding, maka untuk menunjang akan peningkatan perolehan nasabah calon jamaah haji.

---

<sup>28</sup>Donni Juni Priansa, *Prilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 38-39.

Kabag *Funding Office* harus terjun ke lapangan untuk mensosialisasikan produk pembiayaan dana talangan haji sesuai dengan sasaran pasar dan memposisikan diri sebagai orang terdekat, seperti bersikap humoris, memahami keseharian nasabah, dan mengikuti *lifestyle* nasabah agar masyarakat dapat bersimpati secara penuh tanpa ada rasa sungkan. Adapun hasil yang didapatkan ditahun 2019 untuk nasabah pembiayaan dana talangan haji secara bertahap mengalami peningkatan, karena sebelumnya untuk bidang marketing sangat menguasai dan pengalaman dibidang *leasing* sangat terbantu untuk diterapkan dalam menarik nasabah agar terbujuk melakukan pembiayaan.<sup>29</sup>

Selain itu, BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung harus lebih mengembangkan kembali strategi pemasaran yang telah ditetapkan dengan menambah syarat atau *point* agar lebih banyak masyarakat yang bersimpati dengan produk dana talangan haji dan mendaftar sebagai nasabah calon jamaah haji. Berdasarkan wawancara dengan bapak Yopi Ashari selaku *Account Officer* menjelaskan bahwa ada perkembangan dalam pemberian pembiayaan produk dana talangan haji, yakni bank melihat sasaran pasar yang menjadi penentu utama dan berpengaruh besar untuk memperoleh nasabah. Salah satunya *Account Office* sering melakukan operasi *desadengan melloby* kepala desa, tokoh agama, atau tokoh adat untuk memperlancar sosialisasi, saat ada pertemuan atau agenda dibalai desa dan tempat yang dirasa tepat dijadikan *moment* untuk bersosialisasi. Dengan

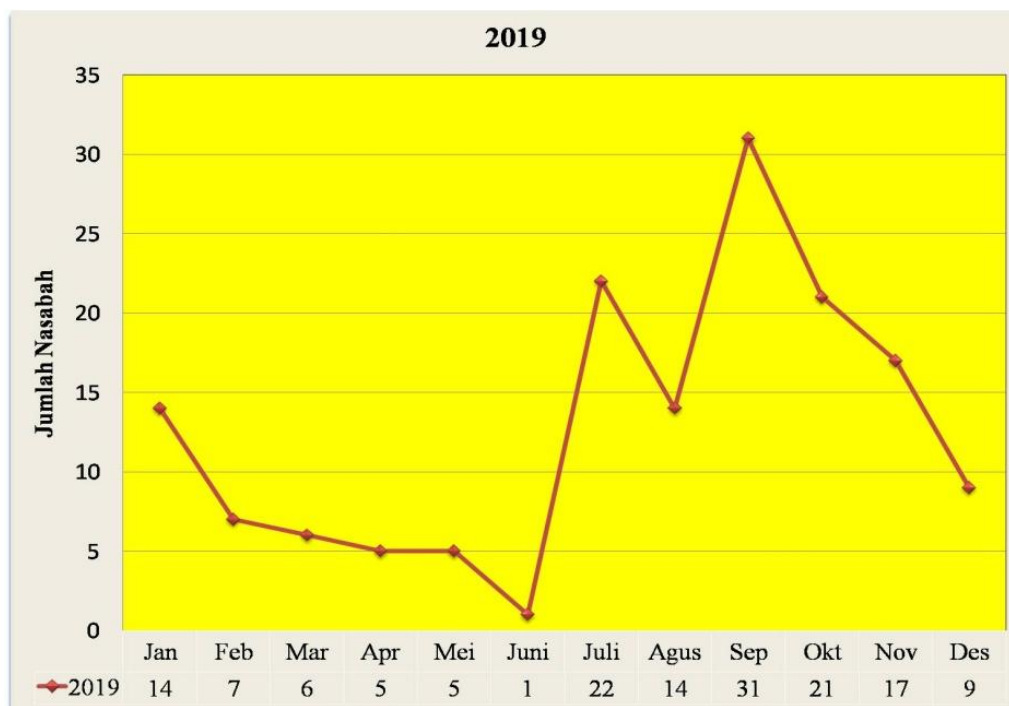
---

<sup>29</sup>Juli Zulfazri, Kepala *Funding Officer* BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 28 Januari 2020.

demikian, cara tersebut mampu menarik nasabah calon jamaah haji dan diterima dengan baik oleh masyarakat yang ingin mengetahui seperti apa mendaftar haji dengan cara pembiayaan dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung.<sup>30</sup>

Adapun data perolehan dari keberhasilan yang dicapai dalam satu tahun terhadap jumlah nasabah calon jamaah di tahun 2019, sebagai berikut:<sup>31</sup>

**Tabel Grafik 4.3**  
**Laporan Naik-Turun Nasabah Pembiayaan Dana Talangan Haji 2019**



Berikut data diatas terlihat bahwa, jumlah nasabah pembiayaan dana talangan haji mengalami kenaikan dan penurunan secara *fluktuatif* ditahun 2019 dari Januari-Desember. Hal ini dilihat dari tahun 2019 bulan Januari BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung memperoleh nasabah

<sup>30</sup>Yopi Ashari, *Account Officer* BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 28 Januari 2020.

<sup>31</sup>Hasil Dokumentasi BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, pada 28 Januari 2020



pembiayaan produk dana talangan haji sebanyak 14 nasabah. Pada bulan Februari-Juni mengalami penurunan sangat drastis hingga dibulan Juni hanya memperoleh 1 nasabah. Hal ini disebabkan akan tingginya kebutuhan masyarakat saat Ramadhan hingga menjelang Idul Fitri dan belum efektifnya promosi yang dilakukan baik secara *personal, public*, maupun periklanan, akan tetapi hanya sebatas kewajiban dalam menunaikan tugasnya. Kemudian, di bulan Juli-November BPRS mengalami *fluktuatif*, dimulai dari bulan Juli mengalami kenaikan dari bulan sebelumnya dengan jumlah 22 nasabah. Setelah itu dibulan Agustus mengalami penurunan dengan jumlah 14 nasabah dan selanjutnya dibulan September mengalami kenaikan dengan jumlah 31 nasabah, kemudian kembali turun di bulan Oktober-Desember. Adanya peningkatan nasabah dan penurunan Juli-Desember BPRS mulai memaksimalkan pemasaran hingga ke berbagai wilayah yang ada di Lampung, baik secara *personal, public*, maupun periklanan, seperti melakukan TRABAS (Tebar Brosur) di instansi-instansi pemerintahan atau swasta, sosialisai ke pasar-pasar, ke pengajian akbar maupun pengajian rutin sesuai jadwal yang ditentukan, ke sekolah-sekolah, hingga pengiklanan diradio dan berusaha optimasi sosmed, dengan adanya *share to share* dimedia sosial, seperti Facebook, Instagram, Twitter, dan Web dapat berpeluang sangat besar untuk menunjang ketertarikan produk dana talangan haji agar diketahui oleh masyarakat secara luas. Hal ini mengingat kewajiban karyawan BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung akan perolehan nasabah calonjamaah haji harus dipenuhi dalam satu tahun<sup>32</sup>.

---

<sup>32</sup>Echa Eriya, Marketing Pembiayaan Dana Talangan haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 28 Januari 2020

Selain itu, tidak hanya strategi pemasaran saja yang diprioritaskan dalam meningkatkan nasabah calon jamaah haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, pasca *moratorium* oleh Menteri Agama RI terhadap Bank Umum Syariah. Berdasarkan wawancara dengan bapak Yopi Ashari selaku *Account Officer* menjelaskan bahwa untuk nasabah calon jamaah haji berbeda dengan nasabah pembiayaan lainnya, karena untuk nasabah calon jamaah haji berkaitan dengan beribadah harus ada pelayanan khusus atau istimewa, yakni apabila nasabah ingin mendaftar haji bisa dilakukan di kantor ataupun di tempat nasabah berada yang dirasa baik untuk melakukan akad. Kemudian, nasabah calon jamaah haji mendapat bimbingan secara berkala yang dilakukan di kantor atau di rumah nasabah mengenai cara melakukan pembiayaan hingga memperoleh porsi haji atau *seat* haji di Departemen Agama. Nasabah dapat melakukan angsuran dengan cara Transfer, sehingga nasabah tidak perlu mengangsur ke kantor. Adanya kemudahan akan pelayanan yang diberikan bank kepada nasabah calon jamaah haji, berawal dari masukan nasabah mengenai kinerja karyawan BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung yang kurang maksimal, sehingga bank melakukan evaluasi dengan memberikan pelayanan prima, seperti melakukan *respect* senyum dan menunjukkan keakraban selama nasabah berkonsultasi, tidak bermain handphone selama nasabah haji berkonsultasi, memberikan motivasi dan meyakinkan kepada nasabah agar dapat terselesaikannya angsuran pembiayaan dana talangan haji dengan lancar<sup>33</sup>.

---

<sup>33</sup>Yopi Ashari, *Account Officer* BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 28 Januari 2020

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung dalam memenuhi kewajibannya belum terpenuhi dalam satu tahun dan belum memiliki konsistensi dalam memasarkan produk pembiayaan dana talangan haji, seperti tidak terlaksana lagi pemasaran melalui media *public* dengan membuka stand yang sangat besar memiliki potensi untuk meningkatkan nasabah calon jamaah haji dan kurangnya penguatan optimasi sosmed yang seharusnya menjadi strategi pemasaran efektif dengan dilakukan *share to share* secara rutin, baik jam kerja maupun diluar jam kerja.

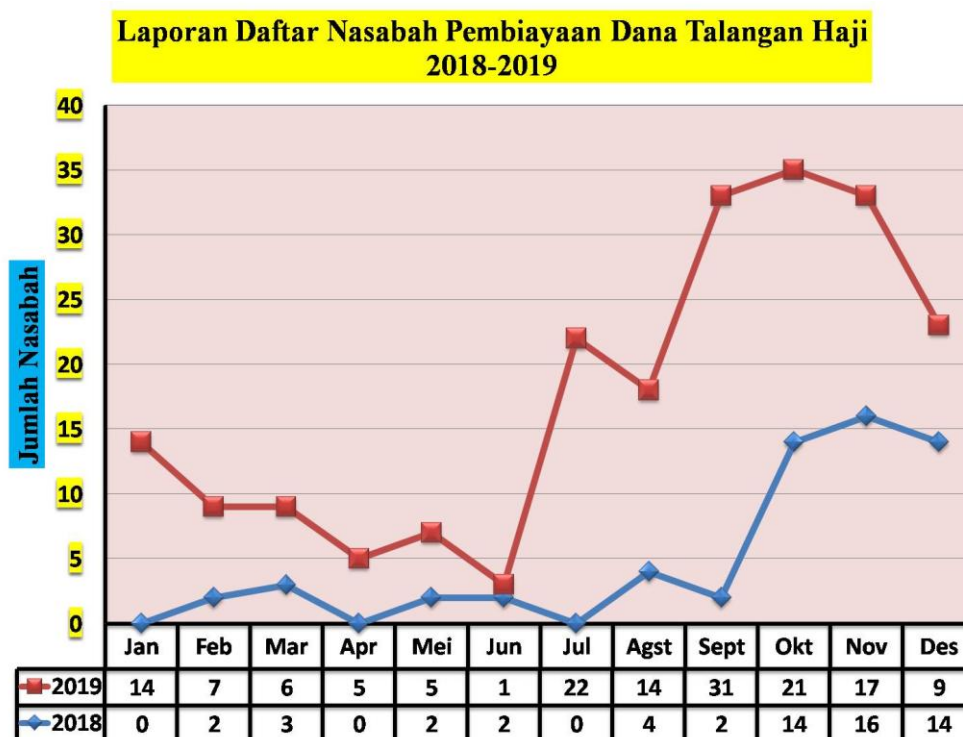
Berdasarkan wawancara dengan bapak Juli Zulfajri selaku Kepala *Funding Officer* mengungkapkan bahwa produk pembiayaan dana talangan haji dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya masih rendah akan jumlah nasabah dan belum menunjukkan eksistensinya dimasyarakat luas, khususnya terhadap nasabah di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung yang masih belum mengetahui adanya produk pembiayaan dana talangan haji, padahal jika adanya spanduk atau reklame yang tertera di halaman kantor, seperti reklame yang ada di kantor pusat Kotabumi Lampung Utara dapat menarik nasabah untuk mendaftar haji dengan produk pembiayaan dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung.<sup>34</sup>

Berikut ini jumlah nasabah pembiayaan dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung sejak tahun 2018 sampai 2019.

---

<sup>34</sup>Juli Zulfazri, Kepala *Funding Officer* BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 28 Januari 2020

Tabel Grafik 4.4



Sumber : Dokumentasi BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung<sup>35</sup>

Berdasarkan tabel grafik diatas, peneliti dapat menjelaskan bahwa jumlah nasabah produk dana talangan haji tahun 2018-2019 mengalami *fluktuatif* yang signifikan dengan jumlah perolehan keseluruhan 57 nasabah ditahun 2018. Untuk tahun 2019 jumlah nasabah pembiayaan dana talangan haji mengalami *fluktuatif* dengan jumlah perolehan keseluruhan 152 nasabah ditahun 2019. Peningkatan nasabah calon jamaah haji ditahun 2019 dari tahun sebelumnya, yakni tahun 2018 menunjukkan, bahwa pembiayaan dana talangan haji dapat memudahkan umat Islam untuk menunaikan ibadah haji dengan cara memperoleh porsi haji atau *seat* haji dari BPRS Kotabumi

<sup>35</sup>Hasil Dokumentasi dari BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, 4 November 2019.

Kantor Cabang Bandar Lampung yang akan menalangi dana haji tersebut di Kementerian Agama setempat.

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan kepada nasabah pembiayaan dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung melalui wawancara langsung secara personal, maka diperoleh data sebagai berikut:<sup>36</sup>

1. Hasil wawancara dengan Ibu (SI) usia 56 tahun, sebagai nasabah pembiayaan dana talangan haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, beliau mengetahui dan melakukan pembiayaan dana talangan haji sejak satu tahun yang lalu melalui sosialisasi yang dilakukan marketing pembiayaan dana talangan haji di pasar punggur. Beliau menggunakan akad *Ijarah* dengan prinsip *Ijarah Multijasa* mengambil DP awal 4 Jt dan angsuran setiap bulannya Rp. 500.000, serta jangka waktu 3 tahun 36 bulan. Beliau bekerja sebagai PNS di SMP dan dengan adanya produk pembiayaan dana talangan haji ini, beliau sangat terbantu dan keinginannya untuk naik haji akan terwujud, karena sebelumnya beliau mengharapkan sekali adanya dana talangan haji untuk memudahkan beliau mendaftar haji yang cukup besar biayanya guna mendapatkan porsi haji atau *seat* haji, jika harus secara langsung Kemenag setempat. Pelayanannya sangat baik, apalagi marketingnya sangat sabar dalam menjelaskan bagaimana cara mendaftar pembiayaan dana talangan haji, mulai dari persyaratan berkas hingga sampai mendapatkan porsi haji di

---

<sup>36</sup>Nasabah Produk Pembiayaan Dana Talangan Haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 30 Januari 2020.

Kementerian Agama dan mau melayani ke rumah untuk mengambil angsuran, serta fasilitas kantornya pun nyaman dan tersedia tempat duduk yang banyak.

2. Hasil wawancara dengan bapak (KN), usia 47 tahun, sebagai nasabah Deposito di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, beliau bekerja sebagai pengusaha toko tekstil di Natar, Kabupaten Lampung Selatan. Beliau mengatakan bahwa sudah mengetahui adanya pembiayaan dana talangan haji, tetapi belum tertarik untuk melakukan pembiayaan dana talangan haji, karena prosesnya yang ribet dan memilih untuk mendaftar haji secara langsung ke Kementerian Agama dan untuk saat ini belum menginginkan untuk menunaikan ibadah haji. Sebagai nasabah deposito, untuk pelayanan yang diberikan ke saya cukup baik, tetapi perlu adanya keramahan terhadap nasabah, seperti senyum dan kalau bisa disediakan minum atau sejenisnya.
3. Hasil wawancara dengan Ibu (YN) berasal dari Hanura Kabupaten Pesawaran, usia 55 tahun, sebagai nasabah pembiayaan dana talangan haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, beliau mengetahui dan melakukan pembiayaan dana talangan haji sejak dua tahun yang lalu melalui sosialisasi yang dilakukan marketing pembiayaan dana talangan haji kantor Pemkab Pesawaran. Beliau menggunakan akad Ijarah dengan prinsip Ijarah Multijasa mengambil DP awal 1 Jt dan angsuran setiap bulannya Rp. 763.542, serta jangka waktu 4 tahun 48 bulan. Beliau bekerja sebagai PNS di Pemkab Pesawaran. Beliau sangat terbantu

dengan adanya program dana talangan haji disini dan memudahkan saya mendaftar haji, serta tidak harus menunggu lama sekian tahun lagi, karena saya sudah memperoleh porsi haji atau nomor haji dari kemenag. Pelayanannya baik, diarahkan dan diyakinkan dengan jelas melalui sosialisai akan kemudahan berhaji dengan dana talangan haji dan saat penagihan angsuran selalu diingatkan, serta bisa dilakukan dengan transfer, lebih memudahkan nasabah tentunya.

4. Hasil wawancara dengan Ibu (SH) berasal dari Bandar Lampung, usia 59 tahun, pekerjaannya PNS di Pemkab Bandar Lampung, sebagai nasabah pembiayaan dana talangan haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, beliau mengetahui dan melakukan pembiayaan dana talangan haji sejak dua tahun yang lalu, ketika diberikan brosur oleh marketing pembiayaan dana talangan haji melalui sosialisasi di Masjid (Pengajian Rutinan), setiap hari Jumat dengan menggunakan akad Ijarah dengan prinsip Ijarah Multijasa mengambil DP awal 1 Jt dan angsuran setiap bulannya Rp. 576.400, serta jangka waktu 6 tahun 72 bulan. Beliau sempat mengeluhkan akan membatalkan pembiayaan dana talangan haji, karena khawatir akan masa tunggu yang lama, dan beliau akan pensiun dua tahun lagi, serta memiliki tanggungan pembayaran haji terhadap suaminya yang mendaftar haji, tetapi tidak melalui BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung. Setelah mendapatkan penjelasan ke CS, beliau mengurungkan niatnya untuk membatalkan dana talangan haji, karena beliau masuk dalam kategori lansia dan bisa dipercepat.

Pelayanannya sudah baik dan diberikan pemahaman melalui brosur pembiayaan dana talangan haji sampai mendapatkan porsi haji, beliau sangat suka akan prosesnya cepat, fasilitasnya lengkap, tetapi terkadang masih membingungkan akan pembiayaan disini.

5. Hasil wawancara dengan Ibu (TI) berasal dari Teluk, usia 38 tahun, bisnis butik, sebagai nasabah pembiayaan dana talangan haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, tetapi beliau melakukan pembiayaan dana talangan haji untuk orang tuanya bukan untuk dirinya. Orang tua beliau mendapatkan informasi pembiayaan dana talangan haji dari teman yang sudah melakukan pembiayaan dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung. Orang tua beliau sudah hampir dua tahun mengangsur pembiayaan dana talangan haji dan menggunakan akad *Qardh wa Ijarah*. Sebenarnya saya tertarik dan ingin sekali ikut pembiayaan dana talangan haji disini, tetapi untuk saat ini ibu saya dulu yang menunaikan haji. Pelayanannya cukup ramah dan saat menawarkan dana talangan haji ke orang tua saya, langsung tertarik dan yakin untuk berhaji menggunakan jasa BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, karena sebelumnya sudah banyak yang mendaftar pembiayaan dana talangan haji, sehingga orang tua saya terfasilitas kantor lengkap, sehingga saya nyaman ada di bank ini.

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan terhadap masyarakat di sekitar BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar



Lampungdan sampel berbagai wilayah di Lampung, melalui wawancara langsung secara personal, maka diperoleh data sebagai berikut:<sup>37</sup>

1. Hasil wawancara dengan Ibu (SI) berasal dari Bandar Lampung, usia 49 tahun, pekerjaannya pedagang nasi padang sebrang jalan BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, menurut beliau terkait produk pembiayaan dana talangan haji belum mengetahui dan belum mengerti apa itu pembiayaan dana talangan haji, apakah sama dengan mendaftar haji seperti biasanya ? selama bank tersebut berdiri disebuang jalan itu, beliau mengetahui bahwa bank tersebut hanya untuk menabung saja, karena tidak ada tulisan mengenai produk apa saja yang ada dibank tersebut, tidak seperti bank lainnya yang memiliki keterangan secara rinci, sehingga “saya tidak tahu” jelasnya.
2. Hasil wawancara dengan mahasiswi Manajemen Umitra (CA) berasal dari Kemiling, Bandar Lampung, usia 24 tahun. Menurut beliau terkait produk pembiayaan dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung belum mengetahui, bahkan tidak tahu jika disitu ada bank tersebut, biasanya ada plang atau papan di depan banknya, jadi saya tidak tahu jika ada bank itu disana. Beliau hanya mengetahui toko pakaian dan perlengkapan tas atau bau, sehingga beliau belum pernah menerima selebaran brosur atau dengar dari orang lain terkait produk ataupun bank tersebut, sehingga dengan

---

<sup>37</sup> Masyarakat Non Pembiayaan Dana Talangan Haji, wawancara pada 30 Januari 2020.

brosur yang diberikan peneliti kepada narasumber, setidaknya tertarik membaca dan membawanya.

3. Hasil wawancara dengan Ibu (JI) berasal dari Lampung Selatan, usia 45 tahun, pekerjaannya pedagang sembako di pasar Karang Anyar, menurut beliau terkait bank BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung belum mengetahui, tetapi untuk produk pembiayaan dana talangan haji, sudah pernah mendengar sebelumnya, jika untuk mendaftar haji bisa ditalangi. Beliau tertarik membaca dan membawa brosur yang diberikan oleh peneliti kepada pedagang sembako tersebut. Beliau juga berpesan, jika menanyakan angsuran adapihak yang bisa dihubungi, apabila ingin melakukan pembiayaan dana talangan haji ?
4. Hasil wawancara dengan Ibu (JI) berasal dari Metro, usia 39 tahun, pekerjaannya PNS di SD, beliau sudah melakukan pembiayaan sertifikasi di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung sudah lama, akan tetapi beliau belum mengetahui adanya pembiayaan dana talangan haji, karena tidak ada yang menawarkan hal tersebut ke beliau, hanya mendengar bisa mendaftar haji di bank ini. Ketika peneliti memberikan brosur ke narasumber, beliau tertarik untuk melakukan pembiayaan dana talangan haji, dan membawa brosur tersebut sebagai pertimbangannya. Pelayanan di bank terkadang cepat dan terkadang lambat, proses pencairanpun sekarang lama, tidak seperti dulu dan untuk karyawannya ada beberapa yang ramah.

5. Hasil wawancara dengan Ibu (TN) berasal dari Kota Gajah, Lampung Tengah, usia 42 tahun, pekerjaannya pengoper sayuran sembako di pasar Metro-Punggur-KotaGajah, menurut beliau terkait bank BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung belum mengetahui dan belum menemukan marketing yang memberikan produk pembiayaan dana talangan haji, dan baru mengetahui produk tersebut dari peneliti adanya pembiayaan dana talangan haji. Beliau membawa brosur yang peneliti berikan dan membaca, jika nanti berharap akan mendaftar haji.

BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung menggunakan prinsip Ijarah Multijasa dalam menyalurkan produk pembiayaan dana talangan haji, yakni akad *Qardh* dan akad *Ijarah*. Kedua akad ini dapat digunakan nasabah untuk melakukan pembiayaan produk dana talangan haji, berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Silvia Farandika selaku *Customer Service* BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung mengungkapkan, bahwa nasabah berhak memilih akad mana yang ingin digunakan untuk pembiayaan produk dana talangan haji. Pada akad *Ijarah* penggunaannya dalam bentuk angsurandengan plafon pembiayaan yang berbeda-beda, serta jangka waktu paling lama 6 tahun 72 bulan dengan Plafond Rp.25.000.000 dan DP awal Rp.1.000.000, sedangkan pada akad *Qordh* dengan Plafond Rp.22.500.000 untuk pembayaran awal atau DP sebesar Rp.6.000.000 dengan jatuh tempo pelunasan selama satu tahun.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup>Silvia Farandika. Hasil wawancara dengan Customer Service BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, 28 Januari 2020.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Juli Zulfazri selaku *Funding Officer*, untuk penggunaan akad *Qardh* pada pembiayaan dana talangan haji menggunakan jangka waktu tempo hanya satu tahun dan bank tidak berhak mengambil keuntungan dari akad tersebut, akan tetapi bank hanya mengambil keuntungan dari biaya administrasi. Apabila nasabah dalam menggunakan akad *Qordh* tidak dapat melunasi dana talangan tersebut selama satu tahun, maka akan dilakukan akad ulang untuk menindaklanjuti pelunasan talangan tersebut. Prosedur pelunasan dana talangan haji oleh nasabah yang menggunakan akad *Qardh* bisa dibayarkan sebulan satu kali, atau tiga bulan sekali, bahkan bisa dua kali pembayaran dalam satu tahun dengan syarat dalam jatuh tempo satu tahun harus sudah lunas. Kemudian untuk bank sendiri mengambil biaya jasa bank atau administrasi sebesar Rp.2.700.000 dan administrasi tersebut masuk kedalam setoran awal atau DP sebesar Rp. 6.066.000.<sup>39</sup>

Dengan demikian penggunaan akad produk dana talangan haji dengan prinsip Ijarah Multijasa yang sering digunakan nasabah, yakni akad *Ijarah*. Karena pada dasarnya akad ijarah, jika dilihat dari sisi bank akan lebih menguntungkan bank, sedangkan dari sisi nasabah lebih mudah dan ringan dalam mengangsur setiap bulannya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Yopi Ashari selaku *Account Officer* mengungkapkan, bahawa nasabah produk dana talangan haji kebanyakan menggunakan akad *Ijarah* dengan prinsip Ijarah Multijasa, tetapi

---

<sup>39</sup>Juli Zulfazri, Kepala *Funding Officer* BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 28 Januari 2020

juga ada yang menggunakan akad *Qordh*, tergantung kemampuan dan kemandirian dari nasabah itu sendiri dalam memenuhi kewajibannya nanti. BPRS mengambil *Ujrah* dari prinsip Ijarah Multijasa dengan besar rinciannya sebagai berikut:

$$\text{Ujrah/jasa} = \frac{\text{Margin} \times \text{Plafon} \times \text{Jangka Waktu (bulan)}}{12 \text{ bulan}}$$

$$\text{Ujrah/jasa} = \frac{11,65\% \times \text{Rp. } 25.000.000 \times 36}{12 \text{ bulan}}$$

$$\text{Ujrah/jasa} = \frac{\text{Rp. } 104.850.000}{12 \text{ bulan}}$$

$$\text{Ujrah/jasa} = \text{Rp. } 8.737.500$$

Jadi total angsuran perbulan nasabah dana talangan haji adalah ( Rp. 8.737.500 + Rp. 25.000.000) : 36 = Rp. 937.152. *Ujrah* yang diambil oleh BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung berdasarkan keuntungan yang disepakati diawal dalam bentuk nominal uang, seperti perhitungan diatas nasabah melakukan pembiayaan produk dana talangan haji sebesar Rp. 25.000.000, dengan ini *ujrah* yang harus dibayar atau dibebankan kepada nasabah, yakni sebesar Rp. 8.737.500. Setelah itu, ketika nasabah telah mengetahui *Ujrah*, maka kewajiban yang harus nasabah bayarkan atau lunasi atas dana talangan haji beserta *Ujrah* atau jasanya sebesar Rp. 33.737.500 dalam jangka waktu pelunasan selama 3 tahun 36 bulan.<sup>40</sup>

Dengan demikian untuk pendaftaran produk pembiayaan dana talangan dapat dilakukan dengan menggunakan prinsip *Ijarah*

---

<sup>40</sup>Yopi Ashari, *Account Officer* BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, wawancara pada 28 Januari 2020

*Multijasa*, yakni akad *Qardh* dan *Ijarah*. Bank berhak mengambil keuntungan dari adanya produk dana talangan haji berdasarkan kesepakatan di awal dalam bentuk nominal uang.

#### **b. Analisis Strategi Pemasaran Produk Dana Talangan Haji**

Peneliti telah melakukan penelitian secara berkala di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung dengan mengambil beberapa sampel data dan narasumber yang berpengaruh dalam penelitian ini, sehingga berdasarkan hasil penelitian yang peneliti peroleh dari strategi pemasaran produk pembiayaan dana talangan haji ditahun 2018-2019 dalam meningkatkan calon jamaah haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, setelah Menteri Agama melakukan *moratorium* dana talangan haji di Bank Umum Syariah, diantaranya ialah:

Strategi pemasaran di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung sudah menerapkan segmentasi pasar yang tepat dan akurat dalam memilih pasar mana yang akan dijadikan pencapaian keberhasilan dalam memasarkan produk pembiayaan dana talangan haji guna diketahui oleh masyarakat, serta mengalami peningkatan nasabah calon jamaah haji setiap tahunnya. Hal diatas sesuai dengan pendapat M.Nur Rianto Al Arif yang menyatakan bahwa segmentasi sebagai kunci untuk mengalahkan pesaing, dengan memilih pasar dari sudut yang unik dan cara yang berbeda dari yang dilakukan pesaing, oleh karena itu perlu adanya ciri khas atau trobosan yang berbeda dengan perusahaan lainnya agar tercapainya keberhasilan yang ditetapkan.

Awal pemasaran produk dana talangan haji oleh BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung masih memusatkan pemasaran dalam lingkup segmen pasar yang kecil, yakni dengan memfokuskan kepada masyarakat yang telah menjadinasabah pembiayaan sertifikasi. Hal ini dirasa besar untuk tertarik melakukan pembiayaan dana talangan haji, karena sudah mengetahui kondisi dan pelayanan dalam mendaftar pembiayaan di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, kemudian berpeluang besar membantu bank memasarkan dan mensosialisasikan secara luas ke masyarakat lainnya yang belum mengetahui adanya produk dana talangan haji.

Strategi pemasaran dari BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung mampu mendorong produk pembiayaan dana talangan haji untuk bersaing dengan produk perbankan lainnya, walaupun banyak BPRS lain yang menggunakan produk ini, akan tetapi BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung memiliki cara tersendiri yang jitu dan unggul untuk meningkatkan calon jamaah haji diantaranya, yakni:

### **1. Produk (*Product*)**

Strategi dari produk ini harus diperhatikan dan paling utama oleh bank dalam menarik nasabah, misalnya produk pembiayaan dana talangan haji ini dibentuk sebagai terobosan baru guna meningkatkan elektabilitas BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, karena produk ini sebagai penentu utama dalam pendistribusian berupa jasa.

Semakin luasnya produk jasa tersalurkan di masyarakat maka kebutuhan dan keinginan nasabah semakin tinggi.

Hal ini sesuai dengan pendapat Donni Juni Priansayang menyatakan bahwa Produk merupakan kombinasi dari barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sasaran. Tujuannya untuk dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar.

Keunggulan dari adanya produk pembiayaan dana talangan haji, antara lain: langsung mendapatkan porsi haji, biaya setoran awal terjangkau hanya Rp.1.000.000, proses yang cepat dan aman, dapat diangsur sesuai pilihan plafond dengan pembayaran angsuran yang mudah atau transfer, biaya *Ujrah* menyesuaikan plafond, dan asuransi jiwa.

## **2. Harga (*Price*)**

Dalam hal ini harga atau biasa disebut dengan plafon di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung menjadi kunci utama menarik nasabah agar dapat melakukan pembiayaan dana talangan haji, karena dengan harga yang sesuai dengan keinginan masyarakat, maka hasil yang diperoleh BPRS akan sesuai dengan pencapaian keberhasilan perusahaan yang telah ditetapkan.

Hal ini terlihat dari plafond dan angsuran pembiayaan dana talangan haji yang ditawarkan oleh BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, sebagai berikut:



**Tabel 4.5**

JADWAL ANGSURAN PEMBIAYAAN DANA TALANGAN HAJI												
Plafond	12 Bulan		24 Bulan		36 Bulan		48 Bulan		60 Bulan		72 Bulan	
	DP	Angsuran	DP	Angsuran	DP	Angsuran	DP	Angsuran	DP	Angsuran	DP	Angsuran
15.000.000	10.491.000	1.395.625	10.491.000	770.625	10.491.000	562.297	10.491.000	458.125	10.491.000	359.625	10.491.000	352.958
17.500.000	8.016.000	1.628.229	8.016.000	899.063	8.016.000	656.007	8.016.000	534.479	8.016.000	462.563	8.016.000	412.951
20.000.000	5.541.000	1.860.833	5.541.000	1.027.500	5.541.000	749.722	5.541.000	610.833	5.541.000	527.500	5.541.000	471.944
22.500.000	3.066.000	2.093.438	3.066.000	1.155.938	3.066.000	843.438	3.066.000	687.158	3.066.000	593.438	3.066.000	530.938
25.000.000	1.000.000	2.326.042	1.000.000	1.284.375	1.000.000	937.153	1.000.000	763.542	1.000.000	659.375	1.000.000	589.931
Asuransi	Disesuaikan Dengan Usia Plafond Dan Jangka Waktu											

*Sumber: BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung*

Terlihat dari harga atau plafon diatas yang besar menunjukkan bahwa kecilnya pengambilan harga awal atau DP awal dari produk pembiayaan dana talangan haji oleh nasabah, sehingga angsuran perbulan yang diperoleh dapat meringankan nasabah calon jamaah haji.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa harga sangat berpengaruh terhadap besarnya keinginan nasabah untuk memenuhi kebutuhan yang didapatkan dari produk pembiayaan dana talangan haji, semakin rendahnya pengambilan harga awal pada plafon pembiayaan, maka semakin besar manfaat dan kemudahan yang didapatkan oleh nasabah calon jamaah haji.

### **3. Tempat (*Place*)**

Lokasi menjadi nilai yang harus diperhatikan oleh bank, karena menyangkut kenyamanan dan kepuasan nasabah dalam melakukan pembiayaan dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung. Apalagi nasabah sempat mengeluhkan tempat yang sempit serta terbatasnya tempat duduk membuat nasabah harus berdiri.

Dengan demikian,berawal dari penempatan PPL diawal akhir bulan Mei tahun 2019. BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung masih merenovasi kantor menjadi luas dengan menambah ruko disamping kantor untuk dijadikan ruang tunggu serta ruang khusus pembiayaan yang berlokasi di Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No. 01D-Bandar Lampung. Lokasi yang sangat strategis berada dipusat Ibu Kota Lampung, yaitu Bandar Lampung, sehingga nasabah mudah menemukan BPRS. Akses ke bank dari berbagai daerah di Lampung sangat terjangkau karena lokasi bank ada di pinggir jalan dan berdekatan dengan Toko Tas *Arei*, Museum Lampung, Umitra, serta Unila.

#### **4. Promosi (*Promotion*)**

Kegiatan promosi disuatu lembaga atau perusahaan dilakukan agar nasabah dapat mengetahui produk dan membeli barang atau jasa yang ditawarkan, sehingga dapat meningkatkan jumlah nasabah. Kegiatan promosi di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar dilakukan melalui berbagai cara, diantaranya:

##### **a. Periklanan (*Advertising*)**

Periklanan sebagai strategi pemasaran produk pembiayaan dana talangan haji yang digunakan oleh BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung dalam meningkatkan calon jamaah haji melalui media sosial (*Facebook, Instagram, Twitter*), surat kabar, radio, dan lain-lain. Promosi dengan media sosial berpengaruh

terhadap respon masyarakat akan adanya produk dana talangan haji, apalagi melalui *facebook* dengan mudah masyarakat mengetahui produk tersebut dan menanyakan bagaimana cara melakukan pembiayaan di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, sehingga terjadi proses keingintahuan terhadap produk dana talangan haji dan bertanya secara aktif untuk menindaklanjuti kejenjang pembiayaan. Sama halnya melalui media Radio, BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung mampu menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan dana talangan haji ditahun 2019, karena informasi yang akurat tersampaikan dengan jelas melalui radio selama 24 jam dengan waktu yang berbeda. Dengan demikian, nasabah akan lebih merespon informasi melalui media tersebut tanpa ada rasa ragu.

**b. TRABAS (Tebar Brosur) Instansi Pemerintah atau Swasta**

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Marketing beserta Kepala Cabang dan *Account Officer* BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung dengan cara TRABAS (tebar brosur) produk pembiayaan dana talangan haji ke instansi-instansi pemerintah atau swasta dengan *melobby* orang yang berpengaruh dalam keuangan perusahaan atau bendahara perusahaan, karena bendahara perusahaan menjadi kunci dari semua akses yang berkaitan dengan karyawan, seperti masalah gaji maupun tunjangan. Oleh karena itu cara tersebut sangat efektif dan efisien

dalam memberikan brosur dengan menjelaskan keunggulan dari adanya produk dana talangan haji ke karyawan. Promosi tebar brosur ini dilakukan tanpa harus membayar kepada Instansi tersebut akan promosi jasa yang dilakukan oleh BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, akan tetapi hanya memberikan *souvenir* sebagai kerjasama dalam mensosialisasikan ke karyawan yang ada di instansi atau lembaga tersebut, serta melakukan sosialisasi kepengajian rutin atau pengajian akbar untuk mensosialisasikan produk dana talangan haji di masyarakat. Tujuan dari adanya promosi dengan tebar brosur adalah agar pemasaran lebih luas dan akses masyarakat untuk mendapatkan informasi mengenai pembiayaan dana talangan haji lebih mudah.

**c. Penjualan Perseorangan (*Personal Selling*)**

Suatu strategi pemasaran yang dilakukan karyawan BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung secara khusus dan *ekklusif* dengan cara silaturahmi (*Dor to Dor*) atau dari rumah ke rumah, kegiatan ini biasanya sering dilakukan oleh marketing BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung dengan membawa bingkisan ke nasabah yang telah melakukan pembiayaan tetapi belum melakukan pembiayaan dana talangan haji. Cara ini dilakukan agar nasabah bersimpati, untuk tertarik melakukan pembiayaan. Marketing juga melakukan *mediaphone by phone* dengan menanyakan kabar nasabah, menanyakan tentang keluarga

terdekat, maupun keluarga jauh, dan kegiatan sehari-hari nasabah, setelah itu menawarkan dan meyakinkan nasabah untuk mendaftar produk pembiayaan dana talangan haji, serta melakukan pendekatan ke jamaah yang ada di Lembaga KBIH (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji), agar dapat memberikan informasi kepada kerabat atau jamaah lainnya yang belum mendaftar haji, bisa mendaftar dengan produk dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung.

Hal ini sesuai dengan pendapat Donni Juni Priansayang menyatakan bahwa promosi merupakan salah satu usaha yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan produk yang ditawarkannya. Proses kegiatan promosi ditunjukkan untuk memberikan informasi, membujuk serta mengingatkan konsumen akan produk dengan tujuan untuk menciptakan penjualan yang diinginkan.

Berdasarkan analisis yang peneliti amati mengenai produk dana talangan haji di BPRS Metro Madani, Metro Pusat untuk melihat perbedaan diantara strategi pemasaran yang digunakan BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung dalam mempromosikan produk dana talangan haji ke masyarakat luas, diketahui bahwa BPRS Metro Madani melalui Ibu Resti selaku Marketing BPRS Metro Madani memaparkan promosi yang dilakukan untuk menarik nasabah agar melakukan pembiayaan produk dana talangan haji dengan mendatangi acara-acara tertentu di sekolah, instansi, atau rumah sakit

yang mana bank berusaha berpartisipasi dalam acara tersebut dengan memasang spanduk atau banner, agar masyarakat mengetahui bahwa BPRS Metro Madani terdapat produk pembiayaan dana talangan haji. Kemudian bank melakukan promosi ke toko atau pasar, serta website.

Dengan demikian, strategi pemasaran melalui media promosi yang dilakukan oleh BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung lebih efektif dan efisien dalam menarik calon nasabah haji pembiayaan dana talangan haji dibandingkan dengan BPRS Metro Madani, karena promosi melalui media TRABAS (Tebar Brosur) ke instansi pemerintah atau swasta dengan *melobby* langsung seseorang yang paling berpengaruh dalam instansi tersebut, seperti bendahara Instansi menjadi kunci dari semua akses yang berkaitan dengan karyawan, seperti masalah gaji maupun tunjangan. Hal ini sangat berpeluang besar dalam tersalurkannya produk dana talangan haji BPRS Kotabumi Kantor Bandar Lampung, sehingga meningkatnya calon jamaah haji dari tahun 2018-2019 membuktikan bahwa strategi pemasaran melalui Tebar Borur (TRABAS) ke instansi pemerintah atau swasta lebih efektif dan efisien.

##### **5. Orang ( *People* )**

*People* sangatlah berpengaruh dalam meningkatkan calon jamaah dan sebagai asset berharga yang dimiliki oleh BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, karena seorang karyawan sebagai distribusi dalam memasarkan suatu produk atau jasa dan memiliki

tanggung jawab dalam mengemban tugasnya, serta memberikan *service* terhadap operasional yang dibutuhkan oleh nasabah ataupun bank berdasarkan kepada proses disetiap tahapnya.

Berdasarkan pemaparan tersebut makna tanggung jawab, Allah SWT memberikan isyarat dalam firman-Nya:

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ  
النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا

بَصِيرًا ﴿٥٨﴾

*Artinya: Sungguh, Allah menyuruhmu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia hendaknya kamu menetapkannya dengan adil. Sungguh, Allah sebaik-baik yang memberi pengajaran kepadamu. Sungguh, Allah maha mendengar, Maha melihat. (QS. An-Nisa' (4): (58)*

Ayat diatas menggambarkan tentang sebuah amanat wajib disampaikan kepada seseorang yang wajib menerimanya. Dengan demikian, dalam memberikan amanat harus yang benar-benar paham akan porsi bidangnya dan ilmunya. Sehingga orang tersebut dapat penempatan diri sebagai karyawan BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung yang mampu menjalankan tanggung jawab atas tugas dan kewajibanya guna mencapai suatu keberhasilan perusahaan dalam memasarkan produk dana talangan haji agar diketahui oleh masyarakat luas dan memperoleh peningkatan setiap tahunnya.

Berdasarkan dari bauran pemasaran diatas yang telah dianalisis oleh peneliti, bahwa BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung memfokuskan pada *people*, *promosi*, dan *process* dalam meningkatkan calon jamaah haji, akan tetapi ketiga strategi tersebut memiliki resiko yang tetap diperhatikan oleh BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung agar kedepannya dapat meminimalisir resiko yang akan terjadi.

*People* atau orang merupakan sumber daya manusia yang berperan aktif mendistribusikan produk dan sebagai pelayanan terpadu terkait operasional suatu perusahaan melalui interaksi secara langsung dengan nasabah. Dengan demikian *people* berpeluang besar terjadinya kesalahan yang terjadi dalam mekanisme penyaluran pembiayaan atau ketidaktepatan sasaran dalam memilih calon jamaah haji yang ingin melakukan pembiayaan dana talangan haji, maka dari itu perlu adanya pelatihan khusus, seperti penguasaan *skill* marketing atau lainnya untuk mengantisipasi kesalahan yang fatal.

*Promosi*, merupakan alat distribusi untuk memperlancar penyaluran produk kemasyarakatan luas dengan cara memberikan informasi yang praktis dan mengkomunikasikan secara akurat. Dengan demikian *Promosi* dapat menimbulkan kesalahan yang mengakibatkan kurangnya ketertarikan dan menyebabkan calon jamaah haji enggan mendaftar pembiayaan dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung. Apabila dalam kegiatan promosi tersebut,



cara yang dilakukan kurang efektif dan efisien, seperti media yang digunakan dalam promosi sangat monoton atau biasa, kata yang digunakan terlalu biasa dan kurang bersifat ajakan, ketidakteraturan dalam men-share media sosial, serta brosur yang kurang menarik.

Keberhasilan suatu perusahaan akan rencana bisnisnya harus memperhatikan *Comitment, Communication, dan Contribution*, karena komitmen didasarkan oleh suatu beban yang menjadi tanggung jawab masing-masing individu agar terealisasinya kinerja yang diberikan oleh pimpinan disuatu perusahaan dan disepakati secara bersama guna mencapai keberhasilan yang telah ditentukan secara konsisten. Setelah itu guna menunjangnya adanya konsisten tersebut, maka diperlukan komunikasi yang efektif dari masing-masing karyawan agar tidak terjadi kesenjangan sosial dan menghasilkan citra yang buruk suatu perusahaan dalam persepsi nasabah. Jika hal tersebut sudah dimiliki oleh masing-masing individu disuatu perusahaan, maka yang terjadi adalah kontribusi yang disalurkan oleh perusahaan tersebut akan dapat terealisasi dengan baik dan menghasilkan suatu keuntungan yang melampaui ketetapan perusahaan.

Hal ini sesuai dengan pendapat Ikatan Bangkir Indonesiayang menyatakan bahwaKeberhasilan dalam mengimplementasi rencana bisnis kantor cabang harus memenuhi beberapa syarat, diantaranya:

a. *Comitment*

Komitmen dari senior leader untuk memastikan seluruh rencana dapat diimplementasikan sampai dengan selesai secara konsisten

*b. Communication*

Komunikasi yang efektif disetiap tahap dalam proses implementasi kepada semua segenap konstituen kunci

*c. Contribution*

Setiap individu didalam organisasi memahami peran dan tanggung jawabnya sehingga mampu memberi kontribusi secara optimal dalam implementasi strategi pemasaran.

Hal ini terbukti dari adanya hasil wawancara nasabah dan masyarakat disekitar BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, maupun wilayah yang ada di Lampung. BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung dalam memasarkan produk pembiayaan dana talangan haji guna meningkatkan calon jamaah haji pasca *moratorium* oleh Menteri Agama RI menggunakan strategi pemasaran dengan promosi dan memfokuskan melalui media, **Periklanan (*Advertising*)**, **TRABAS (Tebar Brosur) Instansi Pemerintah atau Swasta dan Pengajian Akbar atau Rutinan, dan Penjualan Perseorangan (*Personal Selling*)** atau **Kolektif** dengan cara tersebut, bank menawarkan secara personal atau kolektif dengan sosialisasi ke nasabah dan masyarakat yang menjadi sasaran pasar bank, agar produk dana talangan haji dapat terjamak secara pro aktif dan interaktif baik oleh masyarakat dengan mengacu kepada pembagian Kota dan Desa.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Strategi pemasaran produk pembiayaan dana talangan haji Pasca *Moratorium* oleh Menteri Agama RI dalam meningkatkan calon jamaah haji Tahun 2018-2019 perlu adanya terobosan baru dari pihak BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung agar dapat menjaga eksistensi dan meningkatnya nasabah calon jamaah haji setiap bulannya, sehingga keberhasilan produk pembiayaan dana talangan haji pasca *Moratorium* oleh Menteri Agama RI mendapatkan respon yang baik di masyarakat, khususnya nasabah BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, maka strategi yang digunakan oleh BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung adalah sebagai berikut:

1. BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung menggunakan strategi pemasaran melalui promosi di media sosial dalam bentuk **Periklanan** (*Advertising*), seperti Facebook, Instagram, dan stasiun radio, **TRABAS** (**Tebar Brosur**) ke Instansi pemerintah dan swasta, serta **Pengajian Akbar** atau **Rutinan**, dan **Penjualan Perseorangan** (*Personal Selling*) atau **kolektif**.
2. BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung melakukan Manajemen Internal dengan membekali *skill* karyawan melalui pelatihan-pelatihan yang dapat menunjang kinerja karyawan, seperti dasar-dasar

perbankan, *skill* spiritual, *service excellent*, melakukan monitoring, serta pemberian *reward* atas pencapaian kinerja.

3. BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung fokus pada *Comitment*, *Communication*, dan *Contribution*, agar konsisten dan efektif dalam mengemban tanggung jawab dalam merealisasikan pembiayaan produk dana talangan haji dengan baik, serta perencanaan peningkatan pelayanan yang sesuai dengan standar nasabah talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung

## **B. Saran**

Dengan demikian melihat dari hasil penelitian yang peneliti lakukan di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, maka peneliti memiliki beberapa saran dalam menunjang peningkatan nasabah calon jamaah haji produk pembiayaan dana talangan haji melalui strategi pemasaran, diantaranya:

1. Seharusnya BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung menambah peningkatan kapasitas SDM dengan diadakan pelatihan atau *training* khusus bagi setiap karyawan guna menunjang profesionalitas dan kreatifitas dalam memasarkan produk.
2. BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung perlu melakukan pemasangan spanduk, reklame, atau banner dan memberlakukan kembali Stand pada *event* tertentu, serta mengencarkan kembali optimasi medsos dan pemasangan iklan di FB, majalah, dan radio untuk menunjang kegiatan promosi guna terealisasinya produk

pembiayaan dana talangan haji di masyarakat Lampung, terutama sekitar BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung.

3. Membuat jejaring melalui nasabah dana talangan haji secara terorganisir untuk mengajak masyarakat berhaji dengan pembiayaan dana talangan haji dan membuat MOU dengan Lembaga Pemerintah agar lebih leluasa memasarkan produk pembiayaan dana talangan haji

## DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, M.Nur Rianto. *Dasar- Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Asraf. “Pengaruh Produk, Proses Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Memilih Produk Kredit BPR Swadaya Anak Nagari Dengan Faktor Sosial Sebagai Variabel Moderator.” (STIE) Pasaman, e-Jurnal Apresiasi Ekonomi No. 3/2014.
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002.
- . *Strategic Management*. Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016.
- Depertemen Agama RI. *AL-Quran dan Terjemah AT Tauhid*. Smart Cordoba, 2018.
- Dokumentasi BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, 2018.
- Elwisam & RahayuLestari. “Penerapan Staretdgi Pemasaran, Inovasi Produk Kreatif, dan Orientasi Pasar Untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran UMKM.” Jurnal Riset Manajemen dan bisnis (JRMB), Fakultas Ekonomi UNIAT No.2/2019.
- Faiqoh, Rida. “Analisis Strategi Pemasaran KPRS di Bank Muamalat Cabang Kudus.” Lembaga Studi Nusantara Demak: Iqtishadia No. 2/2013.
- Fani & Anisa. “ Aplikasi Strategi Produk, Harga dan Promosi Pada Deposito Batara IB di PT Bank Tabungan Negara (PERSERO) Kantor Cabang Syariah (KCS) Malang.” Malang: Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang No.1/2013.
- Fathoni, Abdurrahmat. *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011.
- Firda, Early, DKK. “Implementasi Marketing Mix Tabungan Haji Pada PT. Panin Bank Syariah, Tbk Cabang Malang.” Langsa: j-EBIS No. 1/ 2017.
- Fujiati, Hikmah. *Strategi Pemasaran Dana Talangan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya*. UIN Sunan Ampel Surabaya, 2018.
- Hadi, Syamsul & Widyarini. “Dana Talangan Haji Fatwa DSN dan Praktek di LKS.” ASY– SYIR’AH: Jurnal Ilmu Syariah dan Hukum No. II/2011.

- Hamid, Abdul & Beni Ahmad Saebani. *Fiqh Ibadah*. Bandung: Pustaka Setia, 2009.
- Ikatan Bangkir Indonesia. *Mengelola Bank Syariah*. (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2018).
- Kasiram, Moh. *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*. Malang: UIN MALIKI Press, 2010.
- Moleong, Lexy J. *Metedologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017.
- Muhammad. *Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2008.
- Mustofa, Imam. *Fiqh Mu'amalah Kontemporer*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016.
- Narboko, Cholid & Abu Achmadi. *Metedologi Penelitian*. Jakarta: PT Bumi Akasara, 2007.
- Noor, Juliansyah. *Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, Karya Ilmiah*. Jakarta: Kencana Purnada Media Group, 2011.
- Priansa, Donni Juni. *Prilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Rasjid, Sulaiman. *FIQH ISLAM*. Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2014.
- Restiana. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kurangnya Minat Masyarakat Melakukan Pembiayaan Dana Talangan Haji (Studi Kasus Bank Aman Syariah)*. Skripsi Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Metro, 2019.
- Rivai, Veitzhal & Adria Permata Veitzal. *Islamic Financial Management*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008.
- Safitri, Eni. *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah di BPRS Lampung Timur*. Skripsi Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Metro, 2019.
- Setyobudi, Bambang. "Application Of Segmentation In Determining Policy Analysis Marketing Strategy." *Jurnal Enterpreneur: Fakultas Ilmu Administrasi Unipdu*, (2011), 127-128
- Sjahdeini, Sutan Remy. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prendamedia Group, 2018.
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2014.

-----*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2018.

Tjiptono, Fandy. *Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: Banyumedia Publising, 2011.

Tjiptono, Fandy & Gregorius Chandra. *Pemasaran Stratejik*. Yogyakarta: Andi Offset, 2012.

[www.haji.kemenag.go.id](http://www.haji.kemenag.go.id). 4 November 2019.





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296;

Nomor : 2798/In.28.3/D.1/PP.00.9/10/2019  
Lampiran : -  
Perihal : Pembimbing Skripsi

16 Oktober 2019

Kepada Yth:

1. Drs. H. M. Saleh, M.A.
  2. Titut Sudiono, M.E.Sy.
- di – Tempat

*Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Abie Reza Fahryzal  
NPM : 1602100080  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1-PBS)  
Judul : Strategi Pemasaran Produk Dana Talangan Haji Dalam Meningkatkan Calon Jamaah Haji (Studi Kasus BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung)


Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi :
  - a. Pembimbing I, mengoreksi outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
  - b. Pembimbing II, mengoreksi Proposal, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang di keluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
  - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
  - b. Isi ± 3/6 bagian.
  - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

*Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Wakil Dekan Bidang Akademik dan  
Kelembagaan

  
MUHAMMAD SALEH

**ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)  
STRATEGI PEMASARAN PRODUK DANA TALANGAN HAJI  
DALAM MENINGKATKAN CALON JAMAAH HAJI DI BPRS  
KANTOR CABANG BANDAR LAMPUNG**

**A. Identitas Responden Kepala Cabang**

- a. Nama :
- Usia :
- Alamat :
- b. Kepala Cabang BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung
  - 1. Bagaimana kebijakan umum dan khusus dalam promosi guna menunjang pemasaran produk dana talangan haji setiap bulannya ?
  - 2. Bagaimana pembagian segmen pasar di wilayah Lampung dalam memasarkan produk dana talangan haji hingga mencapai target sasaran yang ditetapkan ?

**B. Identitas Responden Marketing Pembiayaan Dana Talangan Haji**

- a. Nama :
- Usia :
- Alamat :
- b. Marketing Pembiayaan Dana Talangan Haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung
  - 1. Adakah tindakan dari BPRS mengenai pemasaran dengan media *publicity and public relation* (publisitas dan hubungan masyarakat), *sponsorship*, *personal selling*, dan *advertising* (periklanan) dalam

membangun merek produk guna meningkatkan calon nasabah produk dana talangan haji?

2. Bagaimana terobosan dari pengembangan inovasi promosi produk agar dapat memenuhi target yang telah ditetapkan oleh BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung?
3. Akad apa yang digunakan oleh nasabah dalam melakukan Pembiayaan Dana Talangan Haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung?

**C. Identitas Responden *Account Officer***

- a. Nama :  
Usia :  
Alamat :
- b. *Account Officer* Pembiayaan Dana Talangan Haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung
  1. Adakah pelayanan khusus dari *Account Officer* yang diterapkan kepada nasabah produk dana talangan haji guna meningkatkan kepuasan nasabah yang berpengaruh terhadap peningkatan calon jamaah haji ?
  2. Apakah ada perkembangan kriteria dalam pemberian pembiayaan produk dana talangan haji yang berpengaruh terhadap peningkatan calon jamaah haji ?
  3. Bagaimana proses akad yang digunakan dalam pembiayaan talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung ?

**D. Identitas Responden *Customer Service***

a. Nama :

Usia :

Alamat :

b. *Customer Service* BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung

1. Apakah ada kegiatan training atau pelatihan khusus yang dilakukan *customer service* dalam meningkatkan promosi produk dana talangan haji ?

2. Bagaimana konsep promosi yang ditetapkan oleh BPRS guna meningkatkan kepercayaan nasabah melakukan pembiayaan produk dana talangan haji ?

**E. Identitas Responden Nasabah Pembiayaan Dana Talangan Haji**

a. Nama :

Usia :

Alamat :

b. Nasabah Pembiayaan Dana Talangan Haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung

1. Apakah anda mengetahui adanya produk dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung ?

2. Darimana anda mendapatkan informasi mengenai produk dana talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung ?

3. Akad apa yang dipilih nasabah dalam melakukan pembiayaan talangan haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung ?
4. Seperti apakah layanan yang diberikan BPRS mengenai produk dana talangan haji mulai dari mempromosikan hingga menjadi calon jamaah haji di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung ?

**F. Dokumentasi**

1. Sejarah, visi dan misi BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung
2. Struktur dan Job Description organisasi BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung
3. Brosur dan syarat pembiayaan produk dana talangan haji BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung

Mahasiswa ybs,



**Abie Reza Fahryzal**  
NPM. 1602100080

Mengetahui,

Dosen Pembimbing I,

Dosen Pembimbing II,



**Drs. H. M. Saleh, MA**  
NIP. 196501111 199303 1 001



**Titut Sudiono, M. E. Sy**  
IDN.2124047701



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 0344/In.28/D.1/TL.00/01/2020  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
Kepala Cabang BPRS Kotabumi  
Kantor Cabang Bandar Lampung  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0343/In.28/D.1/TL.01/01/2020, tanggal 22 Januari 2020 atas nama saudara:

Nama : **ABIE REZA FAHRYZAL**  
NPM : 1602100080  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "Strategi Pemasaran Produk Dana Talangan Haji Dalam Meningkatkan Calon Jamaah Haji (BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 22 Januari 2020  
Wakil Dekan I,  
  
Drs. H.M. Saleh MA  
NIP. 19650111 199303 1 001





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

## SURAT TUGAS

Nomor: 0343/In.28/D.1/TL.01/01/2020

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,  
menugaskan kepada saudara:

Nama : **ABIE REZA FAHRYZAL**  
NPM : 1602100080  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "Strategi Pemasaran Produk Dana Talangan Haji Dalam Meningkatkan Calon Jamaah Haji (BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung)".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 22 Januari 2020

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

*Jayang Sutisna*

Wakil Dekan I,

*Drs. H.M. Saleh MA*

9650111 199303 1 001



Nomor : 117/PT/BPRSBDL/Dir/I/2020  
Lampiran :-

Bandar Lampung, 28 Januari 2020

Kepada Yth,  
**Kepala Program Studi Ekonomi dan Bisnis Islam**  
**Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro**  
di-  
Tempat

Perihal : **Izin Research**

Berdasarkan surat dari Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro No: 0344/In.28/D.1/TL.01/01/2020 tanggal 22 Januari 2020 perihal “: **Izin Research**”, An. Abie Reza Fahryzal dengan judul Skripsi : “**Strategi pemasaran produk pembiayaan dana talangan haji dalam meningkatkan Calon Jemaah Haji (BPRS Kotabumi Cabang Bandar Lampung)**”, maka dengan ini kami sampaikan bahwa kami bersedia menerima Mahasiswa tersebut untuk melakukan penelitian pada Perusahaan yang kami pimpin.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.



**Jajang Sunisna**  
Kepala Cabang



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-247/ln.28/S/U.1/OT.01/03/2020**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : ABIE REZA FAHRYZAL  
NPM : 1602100080  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2019 / 2020 dengan nomor anggota 1602100080.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 13 April 2020  
Kepala Perpustakaan

Drs. Mokhtardi Sudin, M.Pd  
NIP.1958093119810301001



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Abie Reza Fahryzal Fakultas/Jurusan : FEBI/PBS (Perbankan Syari'ah)  
NPM : 1602100080 Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Jum'at 20/03/ 2020	✓ Ace skripsi ini untuk di Munasogatkan.	

Dosen Pembimbing I,

**Drs. H. M. Saleh, MA**  
NIP. 196501111 199303 1 001

Mahasiswa ybs,

**Abie Reza Fahryzal**  
NPM. 1602100080



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Abie Reza Fahryzal Fakultas/Jurusan : FEBI /PBS (Perbankan Syari'ah)  
NPM : 1602100080 Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Selasa 10/03/2020	✓ Bab IV dan V - - Sub bab B (Pembahasan) dipanti dg Analisis Strategi - Perbaiki paragraf/kabnet di h. 39. - Perbaiki kabnet di h. 52, 53 sesuai petunjuk. - Sub judul yg ada di sub bab @ (h. 56) di perbaiki sesuai petunjuk. - Perbaiki cara penulisan footnote/catatan kaki sesuai petunjuk di h. 64, 66, 68, 69, 70-71, 72, 74, 78, ds	   

Dosen Pembimbing I,

Drs. H. M. Saleh, MA

NIP. 196501111 199303 1 001

Mahasiswa ybs,

Abie Reza Fahryzal

NPM. 1602100080



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34112 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : **Abie Reza Fahryzal** Fakultas/Jurusan : **FEBI /PBS (Perbankan Syari'ah)**

NPM : **1602100080** Semester/TA : **VIII/2020**

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	Selasa, 3 Maret 2020	Ace Kas <u>N</u> dan <u>V</u> Diteruskan ke pembimbing I.	

Dosen Pembimbing II,

**Titul Sudiono, M. E. Sy**  
IDN.2124047701

Mahasiswa ybs,

**Abie Reza Fahryzal**  
NPM. 1602100080



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO  
Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34112 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Abie Reza Fahryzal Fakultas/Jurusan : FEBI /PBS (Perbankan Syari'ah)  
NPM : 1602100080 Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	24 Senin, 24 / 02 / 2020	<ul style="list-style-type: none"><li>- Gunakan PPT saat Munadqayah</li><li>- Bab V. Kesimpulan lebih Ringkas lagi penjelasannya yang mewakili dari isi pembahasan, dan berfokus pada hasil strategi pemasaran yang digunakan</li><li>- Bab V. Saran, bersikan Penjelasan mengenai kontribusi peneliti atau masalah dari penelitian tersebut secara ringkas yang mewakili Eksternal dan Internal.</li></ul>	

Dosen Pembimbing II,

**Titut Sudiono, M. E. Sy**  
IDN.2124047701

Mahasiswa ybs,

**Abie Reza Fahryzal**  
NPM. 1602100080



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34112 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Abie Reza Fahryzal Fakultas/Jurusan : FEBI /PBS (Perbankan Syari'ah)  
NPM : 1602100080 Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Selasa, 18 / 02 / 2020	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kata Pengantar kehasus</li><li>- Membahas yang berkontribusi dalam Skripsi (Akan diteliti)</li><li>- Dalam Persembahan kehasus</li><li>- Memberi orang yang berkontribusi dalam Skripsi</li><li>- ACC Bab I, II, III</li><li>- Cindang - Undan Unfuku (menantikan) masalah ke perusahaan</li><li>- Bab 4 Problematika - mengapa? apa motivasi? dana talangan bagi ditulisi?</li><li>- Bab 4 Hasil Wawancara narasabah terdapat respon. Jelaskan?</li><li>- &amp; acuannya terdapat UCI dan Patwa DSN - MUI</li></ul>	

Dosen Pembimbing II,

Titut Sudiono, M. E. Sy  
IDN.2124047701

Mahasiswa ybs,

Abie Reza Fahryzal  
NPM. 1602100080



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34112 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Abie Reza Fahryzal Fakultas/Jurusan : FEBI /PBS (Perbankan Syari'ah)  
NPM : 1602100080 Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Kamis / 07 / 2020 02	<ul style="list-style-type: none"><li>- Jangan mengada-adaikan data yang seharusnya tidak ada</li><li>- Apa kontribusi dari penelitian</li><li>- Harus menyesuaikan terhadap Goal penelitiannya</li><li>- Bab I dikembalikan lagi kepermasalah utama jangan membahas dan melenceng ke permasalahan lain</li><li>- Kuatkan analisis Strategi dan pemaparan di Bab 1 dan Bab 4</li><li>- Di LBB. Pendekatan Pampali Para tabrigon Haji dan Perlu adanya sebuah Strategi, lalu Bagaimana langkah-langkah ?</li></ul>	

Dosen Pembimbing II,

Titut Sudiono, M. E. Sy  
IDN.2124047701

Mahasiswa ybs,

Abie Reza Fahryzal  
NPM. 1602100080





**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34112 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

**Nama Mahasiswa** : Abie Reza Fahryzal **Fakultas/Jurusan** : FEBI /PBS (Perbankan Syari'ah)  
**NPM** : 1602100080 **Semester/TA** : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Senin 10/02/2020	<ul style="list-style-type: none"><li>- Untuk Abstrak harus sesuai dengan permasalahan yang dibahas pada awal paragraf</li><li>- kedua - membahas Metode Penelitian Secara Singkat. pada Paragraf kedua</li><li>- dan Paragraf ketiga membahas hasil penelitian dan kesimpulan secara Singkat dan Jelas.</li></ul>	

Dosen Pembimbing II,

**Titut Sudiono, M. E. Sy**  
IDN.2124047701

Mahasiswa ybs,

**Abie Reza Fahryzal**  
NPM. 1602100080



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34112 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Abie Reza Fahryzal Fakultas/Jurusan : FEBI /PBS (Perbankan Syari'ah)  
NPM : 1602100080 Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Rabu, 05 / 02 / 2020	- Gunakan Zotero, dan sesuaikan penulisan dengan Pedoman Skripsi - Hasil wawancara harus sesuai dengan APP, jangan melonggong melenceng - foto dokumentasi ?	

Dosen Pembimbing II,

Titut Sudiono, M. E. Sy  
IDN.2124047701

Mahasiswa ybs,

Abie Reza Fahryzal  
NPM. 1602100080



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Abie Reza Fahryzal Fakultas/Jurusan : FEBI /PBS (Perbankan Syari'ah)  
NPM : 1602100080 Semester/TA : VII/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Sdasa 21/01/ 2020.	✓ Aee Out Line. ✓ Aee APD Lanjutkan ke tahap berikutnya.	 

Dosen Pembimbing I,

Drs. H. M. Saleh, MA  
NIP. 196501111 199303 1 001

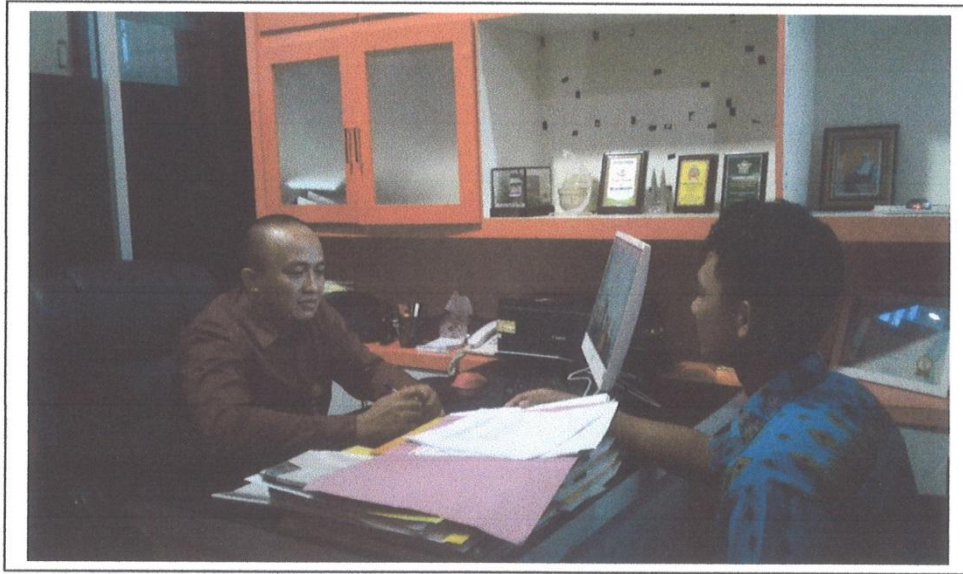
Mahasiswa ybs,

Abie Reza Fahryzal  
NPM. 1602100080

## LAMPIRAN – LAMPIRAN

### A. Dokumentasi Karyawan BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung

1. Wawancara Jajang Sutisna selaku Kepala Cabang BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung



2. Wawancara Echa Eriya selaku Marketing BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung



**3. Wawancara Yopi Ashari selaku Account Officer BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung**



**4. Wawancara Silvia Farandika selaku Costumer Service BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung**



**5. Wawancara Juli Zulfazri selaku Kepala Funding BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung**



**6. Sosialisasi dan Tebar Brosur di Pemkab Pringsewu oleh BPRS Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung**



**B. Dokumentasi Nasabah dan Nasabah Non Pembiayaan Dana Talangan Haji**







**C. Dokumentasi Promosi Produk Dana Talangan Haji Via Sosial Media dan Sosialisasi Majelis Taqlim**



**D. Dokumentasi Promosi Produk Dana Talangan Haji Via Stand Lampung Fair 2018**



**APLIKASI PEMBIAYAAN  
BANK SYARIAH KOTABUMI  
HAJI**



PERMORONAN PEMBIAYAAN				
Jenis Pembiayaan	Penggajian		<input type="checkbox"/> Baru <input type="checkbox"/> Perubahan <input type="checkbox"/> Take Over, dari	
Jumlah Pembiayaan yang diajukan	Jangka Waktu	Maksimal Angsuran Yang Ditinginkan : Rp		
Tujuan Penggunaan (Dijelaskan)	Penggajian		<input type="checkbox"/> Baru <input type="checkbox"/> Perubahan <input type="checkbox"/> Take Over, dari	
DATA PRIBADI				
Nama Lengkap	Jenis Kelamin		<input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan	
Tempat / Tanggal Lahir	Status		<input type="checkbox"/> Belum Menikah <input type="checkbox"/> Menikah <input type="checkbox"/> Janda / Duda	
Nama Gadis Ibu Kandung	Jumlah Tanggungan			
Nomor KTP / Paspor	Pendidikan Terakhir		<input type="checkbox"/> S3/S2 <input type="checkbox"/> S1 <input type="checkbox"/> Diploma <input type="checkbox"/> SLTA	
Nomor NPWP	*) Untuk Pembiayaan diatas Rp. 50 Juta			
Alamat Tinggal Sesuai KTP			Kode Pos :	
Alamat Tinggal Sekarang			Kode Pos :	
Telepon Rumah	rHP :	Lama Tinggal Di Alamat Ini :		
Status Tempat Tinggal	<input type="checkbox"/> Priladi, Digunakan/Tidak * <input type="checkbox"/> Keluarga <input type="checkbox"/> Sewa <input type="checkbox"/> Dinas <input type="checkbox"/> Lainnya			
Untuk Keperluan Mendadak Hubungi (Keluarga Dekat Yang Tidak Serumah)				
Nama	Hubungan :			
Alamat	Telepon Rumah :		HP :	
DATA PEKERJAAN				
Jenis Pekerjaan	<input type="checkbox"/> Peg. Negeri <input type="checkbox"/> Peg. Swasta <input type="checkbox"/> BUMN <input type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Wiraswasta <input type="checkbox"/> Lainnya.....			
Nama Perusahaan / Instansi	Nama perusahaan Sebelumnya :			
Bidang Usaha	Bidang Usaha :			
Alamat	Alamat :			
Telepon	Telepon :			
Mulai Bekerja Sejak Tahun	Mulai Bekerja Sejak Tahun:			
Jabatan	Jabatan :			
Nama Atasan Langsung	Nama Atasan Langsung :			
DATA SUAMI / ISTRI				
Nama Suami / Istri	Tempat / Tanggal Lahir :			
Pekerjaan Suami / Istri	<input type="checkbox"/> Peg. Negeri <input type="checkbox"/> Peg. Swasta <input type="checkbox"/> BUMN <input type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Wiraswasta <input type="checkbox"/> Lainnya.....			
Nama Perusahaan	Bidang Usaha :			
Mulai Bekerja Sejak (Tahun)	Jabatan :			
Alamat	Telepon :			
DATA PENGHASILAN		PEMBIAYAAN / PINJAMAN LAIN		
Penghasilan Bersih / Bulan pemohon	: Rp.	Nama Bank/ Kreditor	Jenis Pinjaman/ Credit Card	Plefond/Jumlah Pinjaman
Penghasilan Bersih / Bulan Suami/Istri	: Rp.			Jatuh Tempo
Penghasilan Tambahan (Jika Ada)	: Rp.			
Blaya Hidup/Pengeluaran Per Bulan	: Rp.			
Angsuran dan Pinjaman Lainnya/Bulan	: Rp.			
Sisa Penghasilan Bersih	: Rp.			
DATA KEKAYAAN		DATA SIMPANAN REKENING DI BANK		
Jenis	Jumlah / Tahun	Ukask/Merek	Nilai Rupiah	Nama Bank
<input type="checkbox"/> Rumah				Jenis Pinjaman
<input type="checkbox"/> Tanah				Jenis Simpanan
<input type="checkbox"/> Mobil				Nomor Rekening
<input type="checkbox"/> Motor				
DATA JAMINAN				
Jenis Jaminan	Tanah/Rumah/Kantor/Toko/Ruko/Kendaraan/lainnya .....			
Lokasi Jaminan	Hubungan Dengan Pemohon :			
Nama Pemilik Jaminan				
Luas Tanah/Bangunan	: M <sup>2</sup> ..... M <sup>2</sup> .....	Harga : Rp. ....		
Keterangan Lainnya	Merek Tahun Pembuatan : Harga : Rp. ....			
<p>Saya menyatakan bahwa semua Informasi yang diberikan adalah benar. Informasi ini diberikan untuk tujuan permohonan pembiayaan dan dengan ini saya mengizinkan Bank Syariah Kotabumi untuk mendapatkan dan memeriksa seluruh informasi yang diperlukan. Bersama ini memberikan kuasa kepada Bank untuk memotong dari rekening/giro/tabungan/deposito saya di Bank syariah Kotabumi guna melunasi angsuran pembiayaan dan atau kewajiban lainnya kepada Bank jika terjadi penundaan pembayaran. Dengan ini saya menyatakan bersedia dan akan patuh pada peraturan dan persyaratan yang ditentukan Bank kepada saya. Bank berhak menyetujui/menolak permohonan ini tanpa memberitahukan alasannya.</p>				
Kotabumi..... 20.....				
Pemohon	Suami / Istri	Foto Pemohon 3 x 4	Foto Suami / Istri Pemohon 3 x 4	Petugas Bank



## SURAT PERSETUJUAN SUAMI/ISTRI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : \_\_\_\_\_

Pekerjaan : \_\_\_\_\_

Alamat : \_\_\_\_\_

Dengan ini memberikan persetujuan kepada :

Nama : \_\_\_\_\_

Pekerjaan : \_\_\_\_\_

Alamat : \_\_\_\_\_

Selaku suami / isteri, dalam hal :

*Pengajuan Pembiayaan di Bank Syariah Kotabumi Cabang Bandar Lampung  
Sebesar Rp.....*

(.....).

*Dalam Jangka Waktu ..... Bulan*

Demikianlah surat persetujuan ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagai mana mestinya, untuk dapat digunakan oleh yang berkepentingan dan merupakan bukti yang sah.

Bandar Lampung .....

Yang memberi persetujuan

Materai 6000

(.....)

Dengan menyebut Nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang  
**AKAD PERJANJIAN TRANSAKSI IJARAH MULTIJASA**  
Nomor : ...../AKD/IJM/BPRSBL/...../20...

Yang bertanda tangan di bawah ini:

1. JAJANG SUTISNA Jabatan Kepala Cabang dari dan karenanya bertindak untuk dan atas nama Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Kotabumi untuk dan selanjutnya disebut Pihak Pertama/ yang menyewakan.
2. Nama : Jenis Kelamin : Perempuan  
No. KTP : Masa Berlaku : Seumur Hidup  
NPWP :  
Tempat Tgl.Lahir :  
Pekerjaan :  
Alamat :

Bertindak dan untuk atas nama pribadi dan selanjutnya disebut Pihak Kedua/ Penyewa.

**Q.S Al Maidah (5) ayat 1**

" Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad perjanjian itu ....." "

**Q.S Al Isra (17) ayat 34**

" .....Sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggung jawaban " "

Kedua belah pihak sepakat dan setuju untuk mengadakan perjanjian Ijarah untuk transaksi multijasa dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut:

**OBJEK SEWA**

**Pasal 1**

Pihak Pertama (Bank) dapat menggunakan akad ijarah untuk transaksi multijasa dalam jasa keuangan antara lain dalam bentuk pelayanan **Pendidikan, Kesehatan, Ketenagakerjaan dan Kepariwisataaan.**

**Pasal 2**

1. Kedua belah pihak sepakat bahwa nilai objek sewa sebesar Rp. 42.475.000,- (Empat Puluh Dua Juta Empat Ratus Tujuh Puluh Lima Ribu Rupiah) terdiri dari pokok sewa sebesar Rp. 25.000.000,- (Dua Puluh Lima Juta Rupiah) dan ujarah (fee) sebesar Rp. 17.475.000,- (Tujuh Belas Juta Empat Ratus Tujuh Puluh Lima Ribu Rupiah)
2. Pihak Pertama sepakat dan setuju untuk melakukan sewa atas objek sewa kepada Pihak Kedua berupa Pendaftaran Quota Haji

**JANGKA WAKTU DAN PEMBAYARAN SEWA**

**Pasal 3**

Jangka waktu sewa kepada Pihak Pertama selama : 72 bulan terhitung sejak akad ini ditanda tangani dan akan berakhir sewa pada tanggal : **Januari 2026**

Membayar pokok sewa ditambah ujarah / fee sebesar Rp. 589.900,- per bulan Besarnya imbalan jasa (ujrah) atau fee harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk prosentase.

## JAMINAN

### Pasal 4

Untuk menjamin kelancaran dan keamanan atas objek ijarah multijasa, Pihak Pertama meminta jaminan kepada Pihak Kedua, berupa :

1. Segala harta kekayaan baik yang bergerak maupun yang tidak bergerak, baik yang sudah ada maupun yang baru akan ada dikemudian hari menjadi jaminan guna pelunasan hutang nasabah.

2. Jaminan :

1. Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPHI) Nomor Porsi ..... a.n

2. Buku Tabungan Bank CIMB Niaga Syariah No. Rekening..... An

### Pasal 5

Pihak Kedua setuju untuk membayar seluruh biaya yang timbul akibat dilakukannya sewa tempat Pendidikan atau Kesehatan/Ketenagakerjaan dan Kepariwisataaan.

Adapun biaya-biaya yang dibayar dimuka adalah sebagai berikut :

a. Biaya Administrasi	Rp.	250.000,-
b. Biaya Asuransi	Rp.	810.750,-
c. Biaya Materai	Rp.	54.000,-
d. Biaya Notaris	Rp.	70.000,-
Total Biaya	Rp.	1.184.750,-

## PEMBATALAN SEWA

### Pasal 6

Pembatalan sewa dapat dilakukan secara sepihak dan tanpa adanya pemberitahuan terlebih dahulu bilamana Pihak Kedua melakukan kelalaian dan atau keterlambatan serta kurang dalam membayar sewa secara disengaja berturut-turut dan atau tidak berturut-turut selama 2 (dua) bulan.

## PELUNASAN SEWA

### Pasal 7

1. Kedua belah pihak setuju untuk mengakhiri akad sewa ini apabila Pihak Kedua telah melunasi seluruh sewanya kepada Pihak Pertama.
2. Bila Pihak Kedua melunasi sewanya sebelum jatuh tempo, maka Pihak Kedua hanya membayar pokok sewanya dan ujarah (fee) kepada Pihak Pertama sampai dengan bulan pembayaran pelunasan dan atau sesuai kesepakatan.

## SANKSI

### Pasal 8

Jika Pihak Kedua lalai membayar apa yang menjadi kewajibannya berdasarkan akad ini, baik pengembalian pokok sewa maupun kewajiban lainnya yang menjadi beban Pihak Kedua, maka Pihak Pertama memberikan sanksi.

## PENYELESAIAN MASALAH

### Pasal 9

Tentang perjanjian sewa ini dan segala akibat hukumnya serta pelaksanaan kedua belah pihak sepakat memilih domisili hukum yang tetap dan di Pengadilan Agama Bandar Lampung

**KETENTUAN TAMBAHAN**  
**Pasal 10**

Nasabah setuju bahwa apabila dianggap perlu oleh Bank, berdasarkan pertimbangannya sendiri Bank mempunyai hak untuk mengalihkan, baik seluruh atau sebagian hak-hak yang timbul sehubungan dengan pelaksanaan Akad ini (Berikut setiap perubahan, penambahan atau perpanjangannya) kepada pihak lainnya dan Nasabah setuju bahwa penerimaan pengalihan hak yang bersangkutan akan mendapat manfaat yang sama dengan yang diberikan kepada Bank berdasarkan Akad ini.

**KETENTUAN-KETENTUAN LAIN**  
**Pasal 11**

1. Kuasa-kuasa yang diberikan Pihak Kedua kepada Pihak Pertama sehubungan dengan sewa ini diberikan dengan hak substitusi dan tidak dapat ditarik kembali/diakhiri baik oleh ketentuan undang-undang yang mengakhiri pemberian kuasa sebagaimana ditentukan dalam Pasal 1813 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata maupun oleh sebab apapun juga dan kuasa-kuasa tersebut merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dan sewa ini tanpa adanya kuasa-kuasa tersebut perjanjian ini tidak akan dibuat
2. Segala sesuatu yang belum cukup diatur dalam perjanjian sewa yang oleh Pihak Pertama diatur dalam surat menyurat dan kertas-kertas lain yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari perjanjian ini.
3. Perjanjian ini telah disesuaikan dengan ketentuan Peraturan Perundang-Undangan termasuk ketentuan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan. Demikian akad ini dibuat secara musyawarah dan mufakat yang berlaku sejak tanggal penandatanganan.

**PENUTUP**  
**Pasal 12**

Demikian perjanjian sewa ini telah disepakati dan ditandatangani pada Hari: ..... tanggal ...../...../20..... Di Kantor PT. BPR Syariah Kotabumi Cabang Bandar Lampung, Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No.1D Bandar Lampung

PT. BPR Syariah Kotabumi

**JAJANG SUTISNA**  
**Kepala Cabang**

Nasabah

Cap Jempol	
Kiri	Kanan

*Materai 6000*

**Saksi-saksi :**

Adm Pembiayaan

Legal Officer

**RIANI**

**HENDRI YANTO**

**PT BPR SYARIAH KOTABUMI**

Cabang Bandar Lampung  
 Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No.1D Gedung Meneng BDL  
 DAFTAR PERKIRAAN/SIMULASI PEMBIAYAAN H/  
 MULAI BERLAKU : 1 JANUARI 2018



KEBUTUHAN SISKOHAT : 25,000,000,-

JANGKA WAKTU : 12 (Dua Belas) Bulan

DANA	JANGKA	DANA	SALDO	BIAYA	ADM	MATRAI	ASURANSI	LEGALISASI	TOTAL
TALANGAN	WAKTU	CJH	REKENING	JASA BANK	BANK				
22,500,000	1 Tahun	2.500.000	200.000	2.700.000	250.000	66.000	300.000	70.000	6.086.000

**Persyaratan Pembiayaan Haji**

1. Mengisi Aplikasi
2. Photo Copy KTP Pemohon 2 lembar (Suami/Istri pemohon 1 lembar) dan Pas Photo
3. Photo Copy Buku nikah, Kartu Keluarga, NPWP
4. Photo Copy Rekening Listrik 3 Bulan Terakhir
5. Surat Keterangan Usaha dari Kelurahan
6. Surat Keterangan Domisili dari Kelurahan
7. NCR/Daftar gaji dilegalisir bulan saat mendaftar (untuk PNS)
8. Slip Gaji/Daftar Gaji/Kwitansi Gaji Bulan saat mendaftar (Untuk Karyawan Swasta)

**Persyaratan yang dibawa saat Pendaftaran Haji pada Departemen Agama**

1. Foto Copy KTP yang masih Berlaku (10 Lembar)
2. Foto Copy Surat Keterangan Domisili Dari Lurah/ Kepala Desa Setempat (2 Lembar)
3. Foto Copy Surat Rekomendasi dari KUA Kecamatan Setempat (2 Lembar)
4. Foto Copy Surat Keterangan Sehat Dari Puskesmas yang ditunjuk/Sesuai dengan KTP
5. Foto Copy Kartu Keluarga (2 Lembar)
6. Foto Copy Akte Kelahiran / Foto Copy Ijazah / Foto Copy Buku Nikah (2 Lembar)
7. Photo 4x6 ( 15 lembar) dan 3x4 (20 Lembar) yg ada CD nya ( Untuk Pendaftaran Haji)
8. Pembiayaan diluar biaya Asuransi Jiwa dan Pembukaan Rekening Tabunag calon Haji
9. Matrai 6 Lembar

**CATATAN**

Untuk berkas yang tidak lengkap tidak dapat dilanjutkan dan pihak Bank berhak menolak berkas pengajuan tanpa memberikan alasan apapun (Syarat dan ketentuan berlaku)  
 Bagian informasi marketing hubungi : 0852 7998 4800 ( SILVIA )



DAFTAR PERKIRAAN/SIMULASI ANGSURAN PEMBIAYAAN PENDAFTARAN QUOTA HAJI

MULAI BERLAKU : 1 Agustus 2015

Jadwal Angsuran

Plafond	12 bulan		24 bulan		36 bulan		48 bulan		60 bulan		72 bulan	
	Dp	Angsuran	Dp	Angsuran	Dp	Angsuran	Dp	Angsuran	Dp	Angsuran	Dp	Angsuran
5.000.000	10.491.000	1.395.625	10.491.000	770.625	10.491.000	562.292	10.491.000	458.125	10.491.000	395.625	10.491.000	353.958
2.500.000	8.016.000	1.628.229	8.016.000	899.063	8.016.000	656.007	8.016.000	534.479	8.016.000	461.563	8.016.000	412.951
1.000.000	5.541.000	1.860.833	5.541.000	1.027.500	5.541.000	749.722	5.541.000	610.833	5.541.000	527.500	5.541.000	471.944
500.000	3.066.000	2.093.438	3.066.000	1.155.938	3.066.000	843.438	3.066.000	687.188	3.066.000	593.438	3.066.000	530.938
300.000	1.000.000	2.326.042	1.000.000	1.284.375	1.000.000	937.153	1.000.000	763.542	1.000.000	659.375	1.000.000	589.931

URANSI Disesuaikan dengan usia, plafond dan jangka waktu

**rsyaratan Pembiayaan Haji**

- Mengisi Aplikasi
- Photo Copy KTP Pemohon 2 lembar (Suami/Istri pemohon 1 lembar) dan Pas Photo
- Photo Copy Buku nikah, Kartu Keluarga, NPWP
- Photo Copy Rekening Listrik 3 Bulan Terakhir
- Surat Keterangan Usaha dari Kelurahan
- NCR/Daftar gaji dilegalisir bulan saat mendaftar (untuk PNS)
- Slip Gaji/Daftar Gaji/Kwitansi Gaji Bulan saat mendaftar (Untuk Karyawan Swasta)

**rsyaratan yang dibawa saat Pendaftaran Haji pada Departemen Agama**

- Foto Copy KTP yang masih Berlaku (10 Lembar 2)
- Foto Copy Surat Keterangan Sehat Dari Puskesmas yang ditunjuk/Sesuai dengan KTP
- Foto Copy Kartu Keluarga (2 Lembar)
- Foto Copy Akte Kelahiran / Foto Copy Ijazah / Foto Copy Buku Nikah (2 Lembar)
- Foto 4x6 ( 15 lembar) dan 3x4 (20 Lembar) yg ada CD nya ( Untuk Pendaftaran Haji)
- Pembiayaan diluar biaya Asuransi Jiwa dan Pembukaan Rekening Tabungan calon Haji
- Matrai 6 Lembar

gian informasi marketing hubungi : **Silvia 0852. 7998 4800**





مجلس الشريعة الإسلامية

**DEWAN SYARIAH NASIONAL MUI**

National Sharia Board - Indonesian Council of Ulama

Sekretariat : Masjid Istiqlal Kamar 12 Taman Wijaya Kusuma, Jakarta Pusat 10710

Telp. (021) 3450932 Fax. (021) 3440889

FATWA  
DEWAN SYARI'AH NASIONAL  
Nomor: 29/DSN-MUI/VI/2002

Tentang

**PEMBIAYAAN PENGURUSAN HAJI  
LEMBAGA KEUANGAN SYARI'AH**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dewan Syari'ah Nasional setelah:

- Menimbang : a. bahwa salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah pengurusan haji dan talangan pelunasan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH);
- b. bahwa lembaga keuangan syari'ah (LKS) perlu merespon kebutuhan masyarakat tersebut dalam berbagai produknya;
- c. bahwa agar pelaksanaan transaksi tersebut sesuai dengan prinsip syari'ah, Dewan Syariah Nasional memandang perlu menetapkan fatwa tentang pengurusan dan pembiayaan haji oleh LKS untuk dijadikan pedoman.

Mengingat : 1. Firman Allah, QS. al-Maidah [5]: 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ، إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

(المائدة: ١)

"Hai orang yang beriman! Tunaikanlah akad-akad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya."

2. Firman Allah, QS. al-Qashash [28]:26:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ.

"Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Hai ayahku! Ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) adalah orang yang kuat lagi dapat dipercaya."

3. Firman Allah, QS. al-Baqarah [2]: 282:

يَأْيُهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَبْتُمْ بَدِينِ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ..."

"Hai orang yang beriman! Jika kamu bermu'amalah tidak secara tunai sampai waktu tertentu, buatlah secara tertulis..."

4. Firman Allah, QS. al-Baqarah [2]: 280:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ...

"Dan jika ia (orang yang berutang itu) dalam kesulitan, berilah tangguh sampai ia berkelapangan..."

5. Firman Allah tentang perintah untuk saling tolong menolong dalam perbuatan positif, antara lain QS.al-Maidah [5]: 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَىٰ الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَىٰ الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ.

"Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya"

6. Hadis riwayat 'Abd ar-Razzaq dari Abu Hurairah dan Abu Sa'id al-Khudri, Nabi s.a.w. bersabda:

مَنْ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا فَلْيُعَلِّمَهُ أَجْرَهُ.

"Barang siapa mempekerjakan pekerja, beritahukanlah upahnya."

7. Hadis-hadis Nabi shallallahu alaihi wasallam tentang beberapa prinsip bermu'amalah, antara lain hadis riwayat Muslim dari Abu Hurairah:

مَنْ فَرَّجَ عَن مُّسْلِمٍ كُرْبَةً مِّنْ كُرْبِ الدُّنْيَا، فَرَّجَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِّنْ كُرْبِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ، وَاللَّهُ فِي عَوْنِ الْعَبْدِ مَا دَامَ الْعَبْدُ فِي عَوْنِ أَخِيهِ (رواه مسلم).

"Barang siapa melepaskan dari seorang muslim suatu kesulitan di dunia, Allah akan melepaskan kesulitan darinya pada hari kiamat; dan Allah senantiasa menolong hamba-Nya selama ia (suka) menolong saudaranya."

8. Hadis Nabi s.a.w. riwayat Jama'ah:

مَطْلُ الْعَنِيِّ ظُلْمٌ...

"Penundaan (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman...."

9. Hadis Nabi s.a.w. riwayat al-Nasa'i, Abu Daud, Ibn Majah, dan Ahmad:

لِي الْوَاجِدِ يُحِلُّ عَرْضَهُ وَعُقُوبَتَهُ.

“Penundaan (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga dirinya dan memberikan sanksi kepadanya.”

10. Hadis Nabi s.a.w. riwayat al-Bukhari:

إِنَّ خَيْرَكُمْ أَحْسَنُكُمْ قَضَاءً .

“Orang yang terbaik di antara kamu adalah orang yang paling baik dalam pembayaran utangnya.”

11. Hadis Nabi riwayat Tirmizi dari ‘Amr bin ‘Auf al-Muzani, Nabi s.a.w. bersabda:

الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا  
وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا.

“Perjanjian boleh dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perjanjian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.”

12. Kaidah Fiqh:

الْأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

الْمَشَقَّةُ تَجْلِبُ التَّيْسِيرَ

“Kesulitan dapat menarik kemudahan.”

الْحَاجَةُ قَدْ تَنْزِلُ مَنْزِلَةَ الضَّرُورَةِ

“Keperluan dapat menduduki posisi darurat.”

- Memperhatikan : 1. Permohonan fatwa dari berbagai LKS, baik tertulis maupun lisan, tentang pembiayaan dana talangan haji.  
2. Pendapat peserta rapat pleno DSN pada hari Rabu, 26 Juni 2002 M./ 15 Rabi’ul Akhir 1423 H.

#### MEMUTUSKAN

Menetapkan : **FATWA PEMBIAYAAN PENGURUSAN HAJI LKS**

Pertama : **Ketentuan Umum**

1. Dalam pengurusan haji bagi nasabah, LKS dapat memperoleh imbalan jasa (*ujrah*) dengan menggunakan prinsip *al-Ijarah* sesuai Fatwa DSN-MUI nomor 9/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.

*Kedua* : **Ketentuan Penutup**


1. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan arbitrase syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Jakarta

Pada Tanggal : 15 Rabi'ul Akhir 1423 H  
26 Juni 2002 M

**DEWAN SYARI'AH NASIONAL  
MAJELIS ULAMA INDONESIA**

Ketua,

  
K.H.M.A. Sahal Mahfudh

Sekretaris,



  
Prof. Dr. H.M. Din Syamsuddin



**PERATURAN MENTERI AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
NOMOR 30 TAHUN 2013  
TENTANG  
BANK PENERIMA SETORAN BIAYA PENYELENGGARAAN IBADAH HAJI**

**DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA  
MENTERI AGAMA REPUBLIK INDONESIA,**

Menimbang : bahwa dalam rangka meningkatkan pengelolaan setoran biaya penyelenggaraan ibadah haji secara lebih profesional, akuntabel, amanah, dan transparan perlu menetapkan Peraturan Menteri Agama tentang Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji;

- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 60, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4845) sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 34 Tahun 2009 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2009 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji menjadi Undang-Undang (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2009 Nomor 142, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5061);
2. Peraturan Pemerintah Nomor 79 Tahun 2012 tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji;
3. Peraturan Presiden Nomor 47 Tahun 2009 tentang Pembentukan dan Organisasi Kementerian Negara sebagaimana telah diubah terakhir dengan Peraturan Presiden Nomor 91 Tahun 2011 tentang Perubahan Ketiga Atas Peraturan Presiden Nomor 47 Tahun 2009 tentang Pembentukan dan Organisasi Kementerian Negara;
4. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2010 tentang Kedudukan, Tugas dan Fungsi Kementerian Negara serta Susunan Organisasi, Tugas dan Fungsi Eselon I Kementerian Negara sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Presiden Nomor 92 Tahun 2011 tentang Perubahan Kedua Atas Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2010 tentang Kedudukan, Tugas dan Fungsi Kementerian Negara serta Susunan Organisasi, Tugas dan Fungsi Eselon I Kementerian Negara;

MEMUTUSKAN: ...

**MEMUTUSKAN:**

Menetapkan: **PERATURAN MENTERI AGAMA TENTANG BANK PENERIMA SETORAN BIAYA PENYELENGGARAAN IBADAH HAJI.**

**BAB I  
KETENTUAN UMUM**

**Pasal 1**

Dalam Peraturan Menteri ini yang dimaksud dengan:

1. Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji yang selanjutnya disingkat BPIH adalah sejumlah dana yang harus dibayar oleh Warga Negara yang akan menunaikan Ibadah Haji.
2. Pengelolaan BPIH adalah kegiatan perencanaan, penerimaan, pengeluaran, pengembangan, akuntansi, pelaporan, dan pertanggungjawaban BPIH.
3. Bank Penerima Setoran BPIH yang selanjutnya disingkat BPS BPIH adalah bank syariah dan/atau bank umum nasional yang memiliki layanan syariah.
4. Dana talangan haji adalah dana yang diberikan sebagai bantuan sementara tanpa mengenakan imbalan oleh BPS BPIH kepada calon jemaah haji..
5. Bank Koordinator BPS BPIH yang selanjutnya disebut Bank Koordinator adalah BPS BPIH yang merupakan Bank Devisa yang ditugaskan melakukan pengendalian pengelolaan dan rekonsiliasi dana BPIH.
6. Menteri adalah Menteri yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang agama.
7. Direktur Jenderal adalah Direktur Jenderal Penyelenggaraan Haji dan Umrah.

**Pasal 2**

- (1) Menteri menetapkan BPS BPIH.
- (2) BPS BPIH sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditetapkan setelah memenuhi persyaratan sebagai berikut:
  - a. berbadan hukum Perseroan Terbatas;
  - b. berbentuk bank syariah atau bank umum nasional yang memiliki layanan syariah;
  - c. memiliki layanan bersifat nasional;
  - d. memiliki sarana, prasarana, dan kapasitas untuk berintegrasi dengan sistem layanan haji Kementerian Agama;
  - e. memiliki kondisi kesehatan bank sesuai dengan peraturan Bank Indonesia atau Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan ketentuan peraturan lainnya;
  - f. menunjukkan keterangan menjadi anggota Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) dan surat kesanggupan melaksanakan program penjaminan LPS atas dana setoran awal; dan

g. tidak ...

*Handwritten signature*

- g. tidak akan memberikan layanan dana talangan haji atau dana sejenisnya dengan jangka waktu talangan lebih dari 1 (satu) tahun yang dibuktikan dengan pernyataan tertulis.
- (3) Persyaratan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) diatur lebih lanjut oleh Direktur Jenderal.

### **Pasal 3**

- (1) Penetapan BPS BPIH sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) berlaku untuk jangka waktu 4 (empat) tahun.
- (2) Jangka waktu penetapan BPS BPIH sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat diperpanjang.
- (3) Perpanjangan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dilakukan dengan mempertimbangkan kinerja BPS BPIH.

### **Pasal 4**

- (1) Bank yang akan mengajukan sebagai BPS BPIH menyampaikan permohonan tertulis kepada Menteri.
- (2) Permohonan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilengkapi dengan persyaratan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2.

### **Pasal 5**

- (1) Permohonan tertulis sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 diverifikasi oleh Direktur Jenderal.
- (2) Verifikasi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) meliputi:
- a. verifikasi administrasi; dan
  - b. verifikasi dan visitasi lapangan.

### **Pasal 6**

Bank yang memenuhi persyaratan berdasarkan hasil verifikasi dan visitasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (2) diajukan kepada Menteri untuk ditetapkan sebagai BPS BPIH.

### **Pasal 7**

- (1) BPS BPIH yang akan melakukan perpanjangan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 mengajukan permohonan tertulis kepada Menteri.
- (2) Permohonan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diajukan paling lambat 3 (tiga) bulan sebelum berakhirnya masa berlakunya penetapan BPS BPIH.
- (3) Direktur Jenderal melakukan kajian terhadap permohonan tertulis perpanjangan sebagaimana dimaksud pada ayat (1).
- (4) Hasil kajian sebagaimana dimaksud pada ayat (3) menjadi dasar pertimbangan penetapan perpanjangan BPS BPIH oleh Menteri.

Pasal 8 ...

*sy f. - 100*

### **Pasal 8**

- (1) Bank yang telah ditetapkan menjadi BPS BPIH sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6 atau telah ditetapkan perpanjangan BPS BPIH sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7 ayat (4) wajib menandatangani perjanjian kerjasama dengan Direktur Jenderal.
- (2) Perjanjian kerjasama sebagaimana dimaksud pada ayat (1) berisi sekurang-kurangnya:
  - a. hak dan kewajiban sebagai BPS BPIH; dan
  - b. kesanggupan untuk mentaati ketentuan peraturan perundang-undangan.

### **Pasal 9**

- (1) Direktur Jenderal menetapkan Bank Koordinator yang bertugas untuk melakukan rekonsiliasi data dan dana BPIH antara BPS BPIH dengan Kementerian Agama.
- (2) Bank Koordinator sebagaimana dimaksud pada ayat (1) paling banyak 3 (tiga) BPS BPIH.
- (3) Penetapan Bank Koordinator sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan setelah memenuhi persyaratan sekurang-kurangnya:
  - a. memiliki pengalaman paling sedikit 5 (lima) tahun sebagai BPS BPIH;
  - b. memiliki kualifikasi kesehatan keuangan terbaik berdasarkan data dan informasi dari Bank Indonesia atau OJK;
  - c. memiliki infrastruktur dan jaringan yang mendukung pelaksanaan tugas sebagai Bank Koordinator; dan
  - d. memiliki kemampuan mengelola risiko keuangan.
- (4) Persyaratan sebagaimana dimaksud pada ayat (3) diatur lebih lanjut oleh Direktur Jenderal.
- (5) Penetapan Bank Koordinator sebagaimana dimaksud pada ayat (3) dilakukan dengan prinsip kehati-hatian (*prudential*), terbuka, objektif, dan kompetitif.
- (6) Penetapan BPS BPIH sebagai Bank Koordinator sebagaimana dimaksud pada ayat (5) berlaku untuk jangka waktu selama-lamanya 4 (empat) tahun.

### **Pasal 10**

- (1) BPS BPIH yang telah ditetapkan sebagai Bank Koordinator sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 wajib menandatangani perjanjian kerjasama dengan Direktur Jenderal.
- (2) Perjanjian kerjasama sebagaimana dimaksud pada ayat (1) berisi sekurang-kurangnya:
  - a. hak dan kewajiban sebagai Bank Koordinator; dan
  - b. kesanggupan untuk mentaati ketentuan peraturan perundang-undangan.

Pasal 11 ...

*edior*



### **Pasal 11**

- (1) Direktur Jenderal melakukan pengawasan terhadap BPS BPIH dan Bank Koordinator.
- (2) Pengawasan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) paling sedikit meliputi aspek kinerja, laporan keuangan, dan kepatuhan terhadap peraturan perundangan.
- (3) Hasil pengawasan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dilaporkan kepada Menteri.

### **Pasal 12**

Dengan berlakunya Peraturan Menteri Agama ini:

- a. bank umum nasional yang menjadi BPS BPIH dan tidak menyelenggarakan layanan syariah wajib menyesuaikan pada Peraturan Menteri ini paling lambat 1 (satu) tahun terhitung sejak Peraturan Menteri ini diundangkan.
- b. dalam hal bank umum nasional yang menjadi BPS BPIH tidak dapat menyesuaikan sesuai batas waktu paling lambat 1 (satu) tahun sebagaimana dimaksud pada huruf a, bank tersebut dapat berfungsi sebagai BPS BPIH transitio dan wajib mentransfer dana setoran awal BPIH ke rekening Menteri Agama pada bank yang ditunjuk oleh Menteri paling lambat 5 (lima) hari kerja.
- c. semua BPS BPIH wajib menyesuaikan Peraturan Menteri ini dengan mengajukan permohonan izin kembali paling lambat 6 (enam) bulan sejak tanggal diundangkannya Peraturan Menteri ini.

### **Pasal 13**

Peraturan Menteri Agama ini mulai berlaku pada tanggal diundangkan.

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan Peraturan Menteri ini dengan penempatannya dalam Berita Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta  
pada tanggal 12 April 2013

**MENTERI AGAMA REPUBLIK INDONESIA,**

ttd

**SURYADHARMA ALI**

Diundangkan di Jakarta  
pada tanggal 16 April 2013

**MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA REPUBLIK INDONESIA,**

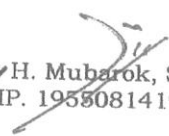
ttd

**AMIR SYAMSUDIN**

**BERITA NEGARA REPUBLIK INDONESIA TAHUN 2013 NOMOR 615**

Salinan sesuai dengan aslinya  
**Kementerian Agama RI**

Kepala Biro Hukum dan Kerja Sama Luar Negeri

  
H. Mubarak, SH, M.Sc  
NIP. 195508141978031001



PERATURAN MENTERI AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
NOMOR 24 TAHUN 2016  
TENTANG  
PERUBAHAN ATAS PERATURAN MENTERI AGAMA  
NOMOR 30 TAHUN 2013 TENTANG BANK PENERIMA SETORAN  
BIAYA PENYELENGGARAAN IBADAH HAJI  
DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA  
MENTERI AGAMA REPUBLIK INDONESIA,

- Menimbang : a. bahwa sehubungan dengan adanya perubahan persyaratan Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji, perlu merubah Peraturan Menteri Agama Nomor 30 Tahun 2013 tentang Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji;
- b. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a, perlu menetapkan Peraturan Menteri Agama tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Agama Nomor 30 Tahun 2013 tentang Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji;
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 60, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4845) sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang

- Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2009 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji menjadi Undang-Undang (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2009 Nomor 142, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5061);
2. Peraturan Pemerintah Nomor 79 Tahun 2012 tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 186, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5345);
  3. Peraturan Presiden Nomor 7 Tahun 2015 tentang Organisasi Kementerian Negara (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 8);
  4. Peraturan Presiden Nomor 83 Tahun 2015 tentang Kementerian Agama (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 168);
  5. Peraturan Menteri Agama Nomor 10 Tahun 2010 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Agama (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2010 Nomor 592) sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Peraturan Menteri Agama Nomor 16 Tahun 2015 tentang Perubahan Keempat Atas Peraturan Menteri Agama Nomor 10 Tahun 2010 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Agama (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 348);
  6. Peraturan Menteri Agama Nomor 14 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji Reguler (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 899) sebagaimana telah diubah terakhir dengan Peraturan Menteri Agama Nomor 20 Tahun 2016 tentang Perubahan Kedua Atas Peraturan Menteri Agama Nomor 14 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan

7. Peraturan Menteri Agama Nomor 15 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji Khusus (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 899);
8. Peraturan Menteri Agama Nomor 30 Tahun 2013 tentang Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2013 Nomor 615);

MEMUTUSKAN:

Menetapkan : PERATURAN MENTERI AGAMA TENTANG PERUBAHAN ATAS PERATURAN MENTERI AGAMA NOMOR 30 TAHUN 2013 TENTANG BANK PENERIMA SETORAN BIAYA PENYELENGGARAAN IBADAH HAJI.

Pasal I

Beberapa ketentuan dalam Peraturan Menteri Agama Nomor 30 Tahun 2013 tentang Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2013 Nomor 615) diubah sebagai berikut:

1. Ketentuan Pasal 2 ayat (2) huruf g dihapus dan ayat (3) diubah, sehingga Pasal 2 berbunyi sebagai berikut:

Pasal 2

- (1) Menteri menetapkan BPS BPIH.
- (2) BPS BPIH sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditetapkan setelah memenuhi persyaratan sebagai berikut:
  - a. berbadan hukum Perseroan Terbatas;
  - b. berbentuk bank syariah atau bank umum nasional yang memiliki layanan syariah;
  - c. memiliki layanan bersifat nasional;
  - d. memiliki sarana, prasarana, dan kapasitas untuk berintegrasi dengan sistem layanan

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan ketentuan peraturan lainnya;

- f. menunjukkan keterangan menjadi anggota Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) dan surat kesanggupan melaksanakan program penjaminan LPS atas dana setoran awal; dan
  - g. dihapus.
- (3) Persyaratan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) ditetapkan lebih lanjut oleh Direktur Jenderal.
2. Diantara Pasal 6 dan Pasal 7 disisipkan 1 (satu) Pasal, yakni Pasal 6A sehingga berbunyi sebagai berikut:

#### Pasal 6A

BPS BPIH dilarang memberikan layanan dana talangan haji baik secara langsung maupun tidak langsung.

3. Diantara Pasal 12 dan Pasal 13 disisipkan 1 (satu) Pasal, yakni Pasal 12A sehingga berbunyi sebagai berikut:

#### Pasal 12A

- (1) Dana talangan haji yang telah diberikan oleh BPS BPIH sebelum berlakunya Peraturan Menteri ini, harus diselesaikan oleh BPS BPIH dengan jemaah haji.
- (2) Penyelesaian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) paling lambat tanggal 31 Desember 2020 terhitung sejak tanggal pengundangan Peraturan Menteri ini.
- (3) Dalam hal masih terdapat dana talangan haji yang belum diselesaikan setelah batas waktu sebagaimana dimaksud pada ayat (2), nomor

Pasal II

Peraturan Menteri ini mulai berlaku pada tanggal diundangkan.

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan Peraturan Menteri ini dengan penempatannya dalam Berita Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta  
pada tanggal 19 Mei 2016

MENTERI AGAMA REPUBLIK INDONESIA,

ttd

LUKMAN HAKIM SAIFUDDIN

Diundangkan di Jakarta  
pada tanggal 19 Mei 2016

DIREKTUR JENDERAL  
PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN  
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA  
REPUBLIK INDONESIA,

ttd

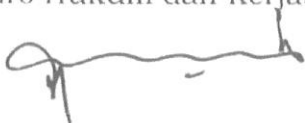
WIDODO EKATJAHJANA

BERITA NEGARA REPUBLIK INDONESIA TAHUN 2016 NOMOR 766

Salinan sesuai dengan Aslinya

Kementerian Agama RI

Kepala Biro Hukum dan Kerjasama Luar Negeri



Achmad Gunaryo



**Kantor Wilayah Kementerian Agama  
Provinsi Jawa Barat**  
*"Bersih melayani, lebih dekat dengan umat"*

(<https://jabar.kemenag.go.id/dberita-504277-kasi-phu->

<https://jabar.kemenag.go.id/dberita-504277-kasi-phu-kota-bekasi-kemenag-tidak-fasilitasi-dana-talangan-haji#>)

kota-bekasi-kemenag-tidak-fasilitasi-dana-talangan-

haji#)

## Kasi PHU Kota Bekasi: Kemenag Tidak Fasilitasi Dana Talangan Haji

Senin, 26-02-2018 | 14:41:42



Bekasi Selatan (Kota Bekasi)

Sejak Tahun 2016, Kementerian Agama sudah tidak lagi memberlakukan dana talangan haji. Melalui Peraturan Menteri Agama (PMA0 Nomor 24 Tahun 2016, Dana talangan haji sudah tidak ada dan tidak diperbolehkan lagi. Demikian Diungkapkan Kepala Seksi

Cari Berita



Kontak Kami



(<https://jabar.kemenag.go.id/dberita-504277-kasi-phu-kota-bekasi-kemenag-tidak-fasilitasi-dana-talangan-haji#>)

**Kanwil Kemenag Jabar**  
Jl. Jenderal Sudirman No.  
644 BANDUNG-40183

Penyelenggara haji dan Umroh (PHU) Kantor Kementerian Agama Kota Bekasi Sri Siagawati dalam rapat Koordinator (Rakor) Rabu 21/2 Kemarin.

Dengan dikeluarkannya PMA no 24 sudah jelas Kemenag tidak lagi memfasilitasi dana talangan haji meski dana talangan itu dikeluarkan oleh Bang Syariah sekalipun. Sri mengatakan, ini tidak ada kaitannya dengan peminjaman secara syariah atau non Syariah. Tetapi ini berkaitan dengan keamanan dan kenyamanan Jamaah haji.

"Kalau dari pengalaman sebelumnya, penggunaan dana talangan ini bukannya memberi solusi tetapi malahan menambah persoalan," Tambah Sri.

Saya meminta kepada seluruh ASN di Kemenag Kota Bekasi dan penyuluh Agama Islam mampu memberikan pengertian dan memberikan informasi pasti mengenai tidak adanya dana talangan haji. Jadi jangan sampai nanti ada Jamaah haji yang menggunakan dana talangan dan ketika bermasalah, Kemenag lagi yang menanggung. Karenanya, saya mohon tegaskan kepada masyarakat, khususnya di Kota Bekasi bahwa dana talangan tidak ada meski itu dari bank Syariah dan Kemenag tidak akan bertanggung jawab jika ada KBIH atau Jamaah yang menggunakan dana talangan.

"Kalau ada yang menggunakan dana talangan, Kemenag tidak akan bertanggung jawab jika ada masalah kedepannya," Tegak Sri.

Kalaupun masih ada Jamaah atau KBIH yang bersikeras menggunakan dana talangan, lanjut Sri, Kemenag tidak akan bertanggung jawab. Sebab sudah jelas kami mengatakan dana Talangan sudah tidak ada dan tidak dianjurkan. Selama ini, penggunaan dana talangan hanya menambah masalah baru. Kebanyakan Jamaah yang menggunakan dana talangan bermasalah dengan pembayarannya. Selain itu kemabruran ibadah hajinya pun menjadi pertanyaan. Sebab, banyak juga setelah pulang melaksanakan ibadah haji, jamaah ada yang belum melunasi dana talangannya.

"Ini menyebabkan data dana haji yang masuk menjadi tidak balance dan timpang, dilihat dari jumlah pendaftar dan jumlah penabungnya beda dan tidak balance, jadi kami hapuskan dana talangan itu," Jelas Sri.

Kontributor : Evi Agustin

Dibaca 364



(<http://twitter.com/share?source=sharethiscom&text=Kasi%20PHU%20Kota%20Bekasi:%20Kemenag%20Tidak%20Fasilitasi%20Dana%20Talangan%20Haji&url=https://jabar.kemenag.go.id/dberita-504277-kasi-phu-kota-bekasi-kemenag->

tidak-fasilitasi-dana-talangan-haji)



([whatsapp://send?text=Kasi PHU Kota Bekasi: Kemenag Tidak Fasilitasi Dana Talangan Haji%C2%A0 https://jabar.kemenag.go.id/dberita-504277-kasi-phu-kota-bekasi-kemenag-tidak-fasilitasi-dana-talangan-haji](https://jabar.kemenag.go.id/dberita-504277-kasi-phu-kota-bekasi-kemenag-tidak-fasilitasi-dana-talangan-haji))

dberita-504277-kasi-phu-kota-bekasi-kemenag-tidak-fasilitasi-dana-talangan-haji)



(<https://jabar.kemenag.go.id/dberita-504277-kasi-phu-kota-bekasi-kemenag-tidak-fasilitasi-dana-talangan-haji#>)  
Telp. 022-6032008  
Fax. 022-6037850



(<https://jabar.kemenag.go.id/dberita-504277-kasi-phu-kota-bekasi-kemenag-tidak-fasilitasi-dana-talangan-haji#>)  
Email: [kanwiljabar@kemenag.go.id](mailto:kanwiljabar@kemenag.go.id)  
(<mailto:kanwiljabar@kemenag.go.id>) Facebook: [facebook.com/humas.jabar.9](https://facebook.com/humas.jabar.9) (<https://facebook.com/humas.jabar.9>) Twitter: [twitter.com/kemenagjabar](https://twitter.com/kemenagjabar) (<https://twitter.com/kemenagjabar>)

Berita Terkait



DAFTAR

LOGIN

KONSULTASI

REDAKSI

KONTAK KAMI



Cari



HOME

REGULASI

PUBLIKASI

BASIS DATA

MULTIMEDIA

RAGAM

PPID

MUSEUM HAJI

BLOG

INFO

SELAM

DEPAN

BPS BPIH YANG MASIH MENJALANKAN PROGRAM DANA TALANGAN HAJI AKAN DITINDAK TEGAS

## BPS BPIH Yang Masih Menjalankan Program Dana Talangan Haji Akan Ditindak Tegas

Ditulis oleh AffanRangkuti pada Jumat, 10 Juli, 2015



### BERHAK LUNAS

REGULER

KHUSUS

PELUNASAN HAJI REGULER  
TAHAP IV TAHUN 1440H/2019M  
PROVINSI D.I YOGYAKARTA

PELUNASAN HAJI REGULER  
TAHAP IV TAHUN 1440H/2019M  
PROVINSI SUMATERA UTARA

PELUNASAN HAJI REGULER  
TAHAP IV TAHUN 1440H/2019M  
PROVINSI SUMATERA BARAT

PELUNASAN HAJI REGULER  
TAHAP IV TAHUN 1440H/2019M  
PROVINSI SULAWESI UTARA

PELUNASAN HAJI REGULER  
TAHAP IV TAHUN 1440H/2019M  
PROVINSI SULAWESI TENGAH

PELUNASAN HAJI REGULER  
TAHAP IV TAHUN 1440H/2019M  
PROVINSI SULAWESI BARAT



Jakarta (Sinhat)—Direktur Pengelolaan Dana Haji, Ramadhan Harisman meminta Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS BPIH) untuk mematuhi ketentuan peraturan yang telah disepakati bersama.

"Termasuk dana talangan haji. BPS BPIH dilarang menjalankan program dana talangan haji. Apa pun namanya dan bentuknya kalau itu ada unsur dana talangan haji kita tindak. Segera laporkan ke kami. Percayalah, akan kami tindak tegas. Percayalah sekarang ini gak ada main-main. Pak Menteri dan Pak Dirjen konsen melindungi calon jemaah haji," tegasnya saat menjadi nara sumber dalam kegiatan Ratek Siskohat 2015 untuk meningkatkan koordinasi pelaksanaan program kerja pengelolaan Siskohat untuk persiapan operasional penyelenggaraan ibadah haji di salah satu hotel di kawasan Cempaka Putih, Jakarta Pusat, Jum'at pagi (10/07).

la kembali melanjutkan, penegakan aturan harus dijalankan oleh seluruh BPS BPIH. Tidak "Terkait masih ada laporan dari calon jemaah haji di daerah Sulawesi Barat, tentang keberadaan program dana talangan haji yang dijalankan oleh perbankan, mohon segera laporkan ke Kantor Kementerian Agama setempat dan juga Kantor Kementerian Agama pusat. Laporan bisa dilakukan secara online di website haji.kemenag.go.id," tukasnya.

PELUNASAN HAJI REGULER  
TAHAP IV TAHUN 1440H/2019M  
PROVINSI NUSA TENGGARA  
TIMUR

PELUNASAN HAJI REGULER  
TAHAP IV TAHUN 1440H/2019M  
PROVINSI NUSA TENGGARA  
BARAT

Lihat Semua  
INFORMASI PENTING

PENGUMUMAN

PRESS RELEASE

SURAT  
EDARAN  
PELUNAS  
AN  
TAHAP  
KEDUA  
TAHUN  
1440H/20  
19M

PENGISIA  
N SISA  
KUOTA  
HAJI  
KHUSUS  
TAHUN  
1440H/20  
19M  
TAHAP  
KEDUA

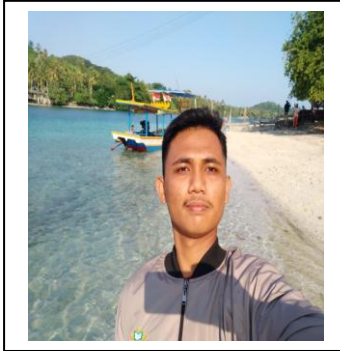
PELUNAS  
AN BPIH  
KHUSUS  
TAHUN  
1440H/20  
19M  
TAHAP  
KEDUA

PERUBA  
HAN  
PENETAP  
AN  
JEMAAH  
HAJI  
KHUSUS  
BERHAK  
LUNAS  
TAHAP I  
TAHUN  
1440H/20  
19M

SURAT  
EDARAN  
NO.25001  
TAHUN  
2019  
TENTANG  
PENETAP  
AN  
JEMAAH  
HAJI  
BERHA

BPS BPIH Yang Masih Menjalankan Program Dana Talangan Haji Akan Ditindak Tegas Ditulis oleh Affan Rangkuti pada Jumat, 10 Juli, 2015 Jakarta (Sinhah)--Direktur Pengelolaan Dana Haji, Ramadhan Harisman meminta Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS BPIH) untuk mematuhi ketentuan peraturan yang telah disepakati bersama. "Termasuk dana talangan haji. BPS BPIH dilarang menjalankan program dana talangan haji. Apa pun namanya dan bentuknya kalau itu ada unsur dana talangan haji kita tindak. Segera laporkan ke kami. Percayalah, akan kami tindak tegas. Percayalah sekarang ini gak ada main-main. Pak Menteri dan Pak Dirjen konsen melindungi calon jemaah haji," tegasnya saat menjadi nara sumber dalam kegiatan Ratek Siskohat 2015 untuk meningkatkan koordinasi pelaksanaan program kerja pengelolaan Siskohat untuk persiapan operasional penyelenggaraan ibadah haji di salah satu hotel di kawasan Cempaka Putih, Jakarta Pusat, Jum'at pagi (10/07). Ia kembali melanjutkan, penegakan aturan harus dijalankan oleh seluruh BPS BPIH. Tidak "Terkait masih ada laporan dari calon jemaah haji di daerah Sulawesi Barat, tentang keberadaan program dana talangan haji yang dijalankan oleh perbankan, mohon segera laporkan ke Kantor Kementerian Agama setempat dan juga Kantor Kementerian Agama pusat. Laporan bisa dilakukan secara online di website haji.kemenag.go.id," tukasnya. Ia menghimbau kepada pengurus BPS BPIH di daerah untuk tidak mempersulit jemaah haji pada saat pendaftaran haji dan pembatalan haji. "Termasuk aparat Kementerian Agama di tingkat kabupaten dan kota serta kantor wilayah provinsi untuk jangan pernah bosan melayani dengan hati. Sebab, mereka adalah tamu-tamu Allah yang hukumnya wajib untuk kita layani dengan baik," pungkas Ramadhan lagi. (dz/ar)

## RIWAYAT HIDUP



Abie Reza Fahryzal, Lahir di Batanghari, Lampung Timur pada 15 Mei 1998, tepatnya di desa Banarjojo. Peneliti adalah anak pertama dari Bapak Wagimin dan Ibu Ma'aniyati. Peneliti pernah menempuh pendidikan di SD Negeri 2 Banarjojo yang selesai pada tahun 2010, kemudian melanjutkan ke SMP Negeri 1 Batanghari selesai pada tahun 2013, setelah itu peneliti melanjutkan ke SMA Negeri 1 Batanghari selesai pada tahun 2016 dan melanjutkan ke perguruan tinggi negeri di IAIN (Insitut Agama Islam Negeri) Metro dengan memilih jurusan S1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Peneliti pernah berkarya melalui tulisan dan dibukukan atau diabadikan pada web pribadinya, yakni **www.nikayu.com** dan **www.sahambaru.me**. Salah satu karya yang dimiliki oleh peneliti ialah sebuah buku yang berjudul Goresan Istanah Cinta dan lain-lain.