

REKONSTRUKSI SISTEM PENDANAAN IBADAH HAJI DENGAN GADAI EMAS DI PERBANKAN SYARIAH

Muhammad Sholahuddin¹, dan Wuryaningsih Dwi Lestari²

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surakarta
Jl. A. Yani Tromol Pos 1, Pabelan, Kartasura, Sukoharjo, Jawa Tengah
e-mail: muhammad.sholahuddin@ums.ac.id

Abstrak

Indonesia merupakan salah satu negara yang paling banyak jamaah hajinya. Jumlah yang sangat banyak ini menyebabkan antrian untuk menunggu waktu melakukan ibadah haji, sejak bank syariah menawarkan sistem dana talangan bagi siapa saja yang mampu dan ingin segera beribadah haji. Dana haji tentu tidak sedikit. Jika sebelum krisis dan nilai rupiah masih kuat, dana haji hanya berkisar 10 juta. Namun setelah krisis terjadi, kini biaya meningkat menjadi 3-4 kali lipat. Tujuan penelitian ini adalah merekonstruksi model pendanaan ibadah haji yang transparan yang ada di Bank Syariah di Indonesia. Untuk mencapai tujuan tersebut dilakukan penelitian (tahun pertama, 2017) analisis studi model pembiayaan ibadah haji dengan metode business canvas model. Sedangkan Tahun kedua (2018) dilakukan rekonstruksi model pendanaan ibadah haji yang lebih adil dan transparan untuk Indonesia berdasarkan hasil penelitian tahun pertama dengan fokus pada model gadai emas di perbankan Syariah. Penelitian tahun pertama dan kedua ini menggunakan analisis kualitatif. Penelitian studi kasus ini menggunakan Bank Syariah mandiri sebagai narasumber atau informan. Peneliti menggali informasi kepada informan mengenai operasional gadai emas syariah dan peluangnya untuk pendanaan ibadah haji dengan metode wawancara mendalam..

Kata Kunci: Dana Haji, Pembiayaan, Kualitatif

1. Pendahuluan

Sistem perbankan syariah merupakan alternatif dari sistem perbankan konvensional. Sistem ini saling menguntungkan kedua belah pihak (nasabah dan bank). Berkaitan dengan sistem perbankan syariah yang banyak ditawarkan oleh bank syariah di Indonesia, maka banyak pula produk layanan jasa yang ditawarkan. Termasuk layanan berupa pemberian dana talangan haji kepada nasabah.

Penelitian yang dilakukan oleh Murwanti dan Padmanty(2015) menunjukkan bahwa meskipun dana talangan haji memiliki dampak positif namun lebih besar dampak negatif yang ditimbulkan. Untuk memfasilitasi jamaah calon haji (calhaj), bank syariah membuka layanan haji untuk memberikan berbagai kemudahan baik perencanaan keuangan maupun jasa lainnya. secara bisnis, potensi pasar calhaj Indonesia lebih dari 200 juta jiwa umat islam, dengan dana setoran awal pendaftaran sebesar Rp 25 juta per jamaah. PT Bank syariah X.

Adanya Peraturan Menteri agama (PMA) no 30/2013 tentang Bank Penerima setoran Biaya Penyelenggaraan ibadah Haji dan UU no 34/2014 tentang Pengelolaan Keuangan

Haji memberi angin segar bagi perbankan syariah. dampak positifnya adalah setoran haji dan pengelolaan keuangan haji dilakukan melalui bank syariah, dari sebelumnya dikuasai bank konvensional. Saat ini pemerintah telah menetapkan 17 BPs BPIH yang kesemuanya bank syariah. selain itu, pemerintah juga akan membentuk Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH).

Permasalahannya adalah bahwa perbankan syariah sekarang tidak diperkenankan memberikan pembiayaan untuk dana talangan haji. Di sisi lain, para nasabah masih memerlukan dana talangan haji. Oleh karena itu perlu dilakukan penelitian untuk mencari alternatif pembiayaan dana haji dengan produk perbankan syariah yang ada saat ini.

Penelitian tahun pertama yang dilakukan oleh Sholahuddin dan Lestari (2017) menyimpulkan bahwa dalam pengembangan MBK layanan haji terpilih tiga elemen untuk merumuskan masing-masing alternatif strategi dan prioritas strategi. Prioritas pada elemen aliran pendapatan adalah mengembangkan fitur produk haji dan umrah serta kerjasama dengan BPKH untuk memanfaatkan instrumen keuangan haji. Prioritas strategi pada elemen aktivitas utama adalah meningkatkan komunikasi dan pemasaran produk haji dan umrah, menjadikan nasabah haji sebagai endoser/referal produk haji serta menjalin kerja sama pemasaran produk haji dan umrah dengan induk perusahaan. Prioritas strategi pada elemen kemitraan utama adalah menjalin kemitraan dengan KBIH dan lembaga non-KBIH, serta kantor pusat Bank Syariah X menjalin kerja sama kemitraan dengan BPKH. Namun belum ditemukan model alternatif pembiayaan haji.

Penelitian ini bertujuan untuk membangun model alternatif pembiayaan ibadah haji yang lebih adil dan transparan berdasarkan hasil penelitian tahun pertama dengan fokus pada gadai emas di perbankan syariah.

Penelitian yang akan diteiti ini diharapkan memberikan hasil kontribusi kepada perbankan syariah yang memberikan penawaran dana talangan haji kepada nasabah. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan bahan pertimbangan dalam memilih strategi untuk menangani pemberian dana talang haji di masa yang akan datang. Selain itu bagi akademis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran untuk mengadakan penelitian selanjutnya dan diharapkan penelitian berikutnya mampu menyempurnakan kekurangan-kekurangan dalam penelitian ini. Dan bagi penulis, hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai sarana menambah ilmu dan pengalaman dengan praktek di lapangan.

Temuan yang ditargetkan pada penelitian ini adalah terbangun model pembiayaan ibadah haji yang lebih adil dan transparan untuk Indonesia. Adapun penerapannya dalam rangka menunjang pembangunan dan pengembangan ipteks-sosbud adalah berupa rekomendasi kepada pemerintah dan wakil rakyat mengenai model alternatif pembiayaan ibadah haji yang lebih adil dan transparan.

2. Studi Pustaka

Rekonstruksi Model Pendanaan Ibadah Haji yang Lebih Adil dan Transparan

Sejak tahun 2004, Kementerian Agama memberlakukan sistem pembayaran setoran awal untuk BPIH. Para calon jamaah (calhaj) menyetorkan dana mereka ke 27 bank penerima setoran (BPS) awal. Hingga akhir Februari, ditaksir jumlah dana setoran itu terkumpul Rp 38 trilyun rupiah. Sebagian BPS menggulirkan program dana talangan BPIH. Calhaj diberi kemudahan oleh sejumlah lembaga keuangan resmi berupa dana talangan. BPIH calhaj dipenuhi oleh lembaga yang bersangkutan agar mendapat nomor antrian. Di kemudian harinya, nasabah tersebut membayarnya dengan mengangsur (Ruslan, 2012)

Dana Talangan Haji adalah pinjaman dari Lembaga Keuangan Syariah kepada nasabah untuk menutupi kekurangan dana, guna memperoleh porsi haji pada saat pelunasan BPIH (Biaya Perjalanan Ibadah Haji). Nasabah kemudian wajib mengembalikan sejumlah uang yang dipinjam itu dalam jangka waktu tertentu. Kemudian Lembaga Keuangan Syariah ini mengurus pembiayaan BPIH berikut berkas-berkasnya sampai nasabah tersebut mendapatkan kursi haji. Atas jasa pengurusan haji tersebut, Lembaga Keuangan Syariah memperoleh imbalan, yang besarnya tak didasarkan pada jumlah dana yang dipinjamkan (www.ahmadzain.com, diakses 16/02/2015). Dasar hukum bagi praktik dana talangan haji ini adalah Fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) MUI Nomor No. 29/DSN-MUI/VI/2002 tentang pembiayaan pengurusan haji oleh LKS (lembaga keuangan syariah). Akad yang digunakan dalam dana talangan haji ialah *qardh*. *Qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Ketentuan mengenai *qardh* telah diatur dalam Fatwa DSN No. 19/DSN-MUI/IX/2000.

Meskipun minat untuk melaksanakan haji dari tahun ke tahun mengalami peningkatan tetapi di antara mereka ada juga yang tidak bisa melunasi uang untuk porsi haji secara langsung. Maka dengan adanya hal tersebut, bank syariah dapat membantu mengatasi untuk pelunasan porsi haji melalui jasa dana talangan haji.

Dasar hukum bagi praktik dana talangan haji ini adalah Fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) MUI Nomor No. 29/DSN-MUI/VI/2002 tentang pembiayaan pengurusan haji oleh LKS (lembaga keuangan syariah). Akad yang digunakan dalam dana talangan haji ialah *qardh*. *Qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Ketentuan mengenai *qardh* telah diatur dalam Fatwa DSN No. 19/DSN-MUI/IX/2000(Aminah, 2013). 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. Apabila diperlukan, LKS dapat membantu menalangi pembayaran BPIH nasabah dengan menggunakan prinsip al-Qardh sesuai fatwa DSN-MUI nomor 19/DSN-MUI/IV/2001. Jasa pengurusan haji yang dilakukan LKS tidak boleh dipersyaratkan dengan pemberian talangan haji. Besar imbalan jasa al-ijarah tidak boleh didasarkan pada jumlah talangan al-Qardh yang diberikan LKS kepada nasabah.

Bagi bank syariah, transaksi ini memiliki beberapa keunggulan jika dibandingkan dengan jenis akad lainnya, yaitu : a) Dibandingkan dengan akad Murabahah, akad ijarah lebih fleksibel dalam hal objek transaksi; b) Dibandingkan dengan investasi, akad ijarah mengandung resiko usaha yang lebih rendah, yaitu adanya pendapatan sewa yang relatif tetap.

Secara teori ketentuan umum yang disebutkan oleh DSN MUI di atas tentang upah dan pinjam meminjam dalam kasus Dana Talangan Haji sudah benar. Namun apakah ketentuan itu sesuai dengan yang diterapkan oleh Lembaga-lembaga Keuangan Syariah dalam hal ini oleh Bank-bank Syariah?

Di dalam ketentuan umum fatwa DSN No. 3, dijelaskan bahwa : “*Jasa pengurusan haji yang dilakukan LKS tidak boleh dipersyaratkan dengan pemberian talangan haji.*”

Sekarang marilah kita lihat dalam praktiknya, apakah seorang nasabah dibolehkan meminjam kepada Bank sejumlah uang untuk menutupi biaya haji yang masih kurang, tanpa meminta jasa kepada Bank Syariah untuk mengurus masalah haji-nya? Artinya, Bank Syariah hanya meminjamkan uang saja, tanpa memungut tambahan sedikitpun?

Sebaliknya, apakah ada seorang nasabah yang sudah mempunyai uang dana haji yang cukup, kemudian meminta pihak Bank untuk mengurus hajinya dengan membayar upah kepengurusan? Mungkin model kedua ini ada, dan bisa terjadi, walaupun sangat jarang.

Dalam praktiknya, rata-rata Bank Syariah menawarkan Dana Talangan Haji kepada nasabah yang belum punya dana yang cukup untuk biaya haji, dengan ketentuan bahwa pihak Bank yang akan menguruskan pendaftaran haji dan meminta upah kepada nasabah. Ini artinya bahwa Bank telah melanggar ketentuan umum No. 3 dari Fatwa DSN di atas.

Kehadiran produk talangan haji perbankan syariah ternyata mengundang pro dan kontra. Sebagian orang menganggap produk talangan haji perbankan syariah merupakan produk yang bermanfaat dan solusi tepat bagi masyarakat yang mengalami kesulitan dana untuk mendaftar atau mendapatkan porsi haji. Sebagian lain menganggap bahwa produk talangan haji Perbankan syariah harus dihapuskan, karena produk tersebut tidak sah dan memiliki dampak buruk bagi masyarakat salah satunya yakni masyarakat berbondong-bondong mendaftar haji tanpa berfikir panjang. Terlebih, produk tersebut mensyaratkan jasa pengurusan haji dengan pemberian dana talangan haji, atau sebaliknya mensyaratkan pemberian dana talangan dengan meminta jasa pengurusan haji.

Sementara, Bank Indonesia (BI) menegaskan bahwa penggunaan dana talangan haji dari perbankan diperbolehkan, dengan catatan sebelum berangkat calon jamaah haji sudah melunasi pinjamannya (www.bprsyaiah.com, 29/01/2013).

Per September 2012, khusus perbankan syariah sendiri nilai dana talangan haji mencapai Rp7,02 triliun. Jumlah ini jauh lebih besar dari dana Badan Penyelenggara Ibadah Haji (BPIH) yang ditempatkan di perbankan syariah sebesar Rp4,10 triliun. Jumlah penempatan dana BPIH di perbankan syariah sendiri sempat memuncak pada Februari 2012, mencapai Rp8,27 triliun. Namun, seiring dengan kebijakan pemerintah melalui Kementerian Negara untuk mengalihkan ke Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) atau sukuk, maka perlahan jumlah dana haji di perbankan syariah mulai menurun.

Persepsi Konsumen

Menurut Thoha (2003), faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi seseorang adalah sebagai berikut:

- a) Faktor internal: perasaan, sikap dan kepribadian individu, prasangka, keinginan atau harapan, perhatian (fokus), proses belajar, keadaan fisik, gangguan kejiwaan, nilai dan kebutuhan juga minat, dan motivasi.

- b) Faktor eksternal: latar belakang keluarga, informasi yang diperoleh, pengetahuan dan kebutuhan sekitar, intensitas, ukuran, keberlawanan, pengulangan gerak, hal-hal baru dan familiar atau ketidak asingan suatu objek.

Menurut Walgito(2004)faktor-faktor yang berperan dalam persepsi salah satunya adalah perhatian. Untuk menyadari atau dalam mengadakan persepsi diperlukan adanya perhatian, yaitu merupakan langkah utama sebagai suatu persiapan dalam rangka mengadakan persepsi.Perhatian merupakan pemusatan atau konsentrasi dari seluruh aktivitas individu yang ditujukan kepada sesuatu sekumpulan objek.

Persepsi juga diartikan sebagai proses bagaimana stimuli-stimuli tersebut diseleksi, diorganisasikan, dan diinterpretasikan. Pada dasarnya persepsi adalah sesuatu yang dinamis karena prinsipnya nasabah akan berpikir rasional dan mendasarkan persepsinya kepada pengalaman (Setiadi, 2003). Oleh sebab itu, perubahan persepsi itu juga harus dibangun melalui pengalaman konsumen. Meskipun komunikasi pemasaran berperan penting dalam mempengaruhi cara berpikir konsumen, langkah yang paling berarti untuk mengubah persepsi konsumen adalah dengan mengubah pengalaman terhadap produk-produk yang mengusung merek tertentu. Persepsi seseorang atau kelompok dapat jauh berbeda dengan persepsi orang atau kelompok lain sekalipun situasinya sama. Perbedaan persepsi dapat ditelusuri pada adanya perbedaan-perbedaan individu, perbedaan-perbedaan dalam kepribadian, perbedaan dalam sikap atau perbedaan dalam motivasi.

PenelitianTerdahulu

Ma'ruf (2001) melakukan analisis faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah jamaah haji di kota medan. Diantara faktor yang menonjol adalah adanya dana talangan haji yang difasilitasi oleh perbankan syariah.

Kurnianto (2013)meneliti tentang pengaruh promotion mix terhadap keputusan menggunakan produk dana talangan haji bank mega syariah cabang Yogyakarta. Disamping itu Ulfah (2012)melakukan analisis pengaruh marketing syariah terhadap minat nasabah dana talangan haji (studi kasus di bank muamalat cabang semarang. Kedua penelitian ini menemukan bahwa promotion mix memang mempunyai pengaruh positif terhadap minat dan keputusan menggunakan produk dana talangan haji meskipun dengan obyek yang berbeda.

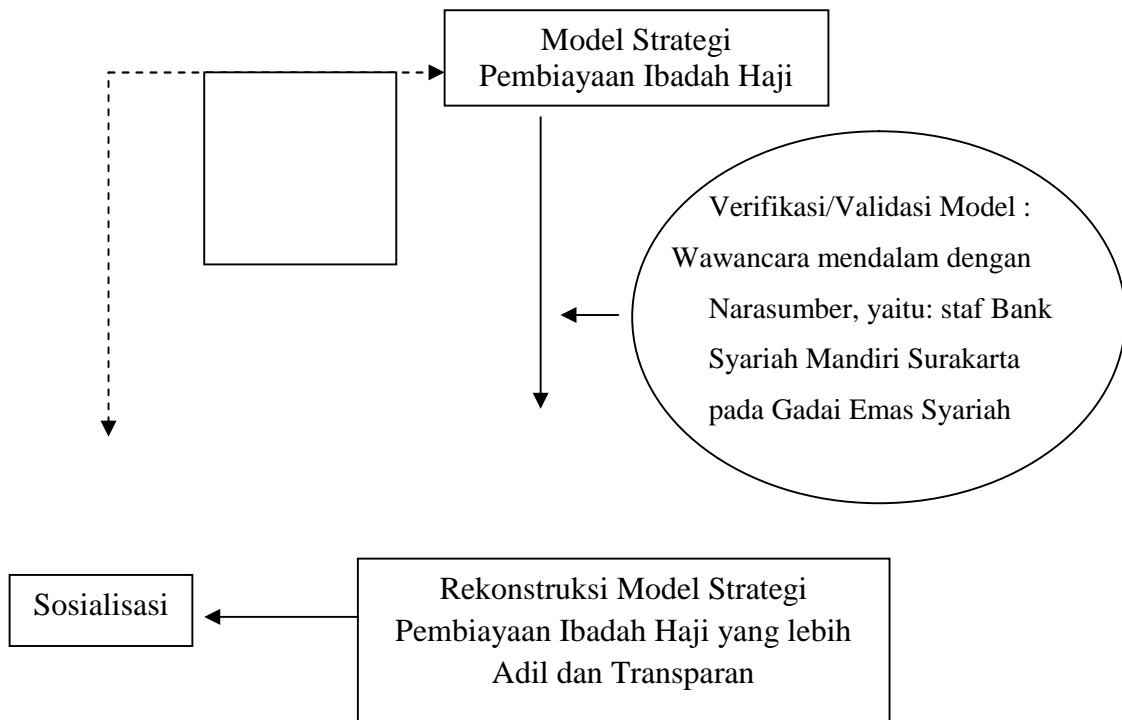
Hadi & Widyarini (2013)melakukan penelitian tentang Dana Talangan Haji (Fatwa DSN dan Praktek di LKS). Riantama (2014)meneliti tentang pengaruh*fee based income*

dana talangan haji terhadap tingkat profitabilitas pada bank syariah. Dia melakukan studi penelitian pada bank syariah mandiri kantor cabang solo.

Rahmah (2013) melakukan studi evaluasi atas dana talangan haji produk perbankan syariah di Indonesia. Dana talangan haji merupakan salah satu produk pembiayaan perbankan syariah yang berlandaskan fatwa Dewan Syariah Nasional yang diperkuat oleh Ijtimak Ulama Komisi Fatwa seluruh Indonesia. Dana talangan haji diberikan kepada nasabah yang mampu melunasinya sebelum melaksanakan ibadah haji. Akad yang digunakan dalam talangan haji berbeda-beda. Ada yang menggunakan akad ijârah, qard, dan gabungan keduanya. Dana talangan haji memberikan dampak positif (*maslahah*) berupa adanya kemudahan kepada nasabah untuk mendapatkan porsi keberangkatan haji. Sedangkan dampak negatif (*mafsadah*) dana talangan haji adalah semakin mengaburkan kriteria mampu (*istitâ'ah*) dalam haji dan memperpanjang daftar tunggu keberangkatan haji (Murwanti & Padmanty, 2015)

Peta Jalan Penelitian

Peta jalan (*Roadmap*) dari penelitian ini dijabarkan dalam dua tahun rencana pelaksanaan penelitian yaitu tahun pertama fokus mengisi 9 kotak dalam Model Bisnis Kanvas untuk pembiayaan Ibadah Haji. Pada tahun pertama dihasilkan penguatan model strategi pembiayaan ibadah haji dengan pendekatan model bisnis kanvas. Sedangkan tahun kedua fokus mengkonfirmasi hasil penelitian tahun pertama dengan pendekatan Focus Group Discussion (FGD) diharapkan dihasilkan rekonstruksi model strategi pembiayaan ibadah haji seperti



Gambar 1 Roadmap penelitian

3. Metode Penelitian

Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Pendekatan ini dipilih untuk menggali informasi kualitatif (Sutopo., 2002). Peneliti memanfaatkan penelitian terdahulu yang terkait digunakan sebagai arahan penelitian agar fokus penelitian sesuai dengan kondisi senyatanya di lapangan.

Dalam penelitian tahun kedua ini fokus pada model dana haji dengan model gadai emas di perbankan syariah dengan studi kasus Bank Syariah Mandiri Surakarta.

1. Data Primer

Data yang diperoleh dengan wawancara langsung dengan staf Bank Syariah Mandiri terutama terkait khususnya mengenai pendanaan ibadah haji dengan pendekatan gadai emas.

2. Data Sekunder

Data primer diperoleh melalui studi kepustakaan dengan tiga alasan:

- a) Alasan konseptual-substantif (conceptual-substantive reasons);
- b) Alasan metodologis (methodological reasons);

- c) Alasan ekonomis, karena pengumpulan data primer membutuhkan biaya yang banyak sehingga lebih murah menggunakan data yang sudah tersedia daripada mengumpulkan data yang baru.

Informan Penelitian

Penelitian ini akan mencari subjek penelitian sekaligus sebagai informan penelitian. Informan itu sendiri terdiri dari dua macam yaitu, informan kunci dan informan utama. Informan kunci adalah mereka yang mengetahui dan memiliki berbagai informasi pokok yang diperlukan dalam penelitian. Informan utama adalah mereka yang terlibat secara langsung dalam interaksi sosial yang diteliti. Informan dalam penelitian ini adalah staf lembaga keuangan syariah (Bank Syariah Mandiri) di Kota Surakarta.

Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara / Interview

Wawancara mendalam dalam penelitian ini dilakukan sebagai proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab dan langsung bertatap muka dengan informan.

2. Observasi

Merupakan proses yang dilakukan untuk memperoleh keterangan secara langsung untuk menunjang data yang dihasilkan dari wawancara maupun angket dengan cara pengamatan langsung terhadap objek. Dengan adanya pengamatan ini penulis dapat mengetahui kebenaran dari penelitian yang harus diteliti.

3. Studi Pustaka

Pencarian data-data yang relevan dari literatur yang sudah ada sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian ini. Data ini diperoleh dari buku literatur, hasil penelitian dan jurnal penelitian.

Metode Analisis Data

Adapun metode analisis data yang digunakan adalah analisis isi (content analysis). Untuk menganalisis model pembiayaan ibadah haji dianalisis secara kualitatif dalam bentuk diagram flowchart beserta penjelasannya. Jika memungkinkan, akan dilakukan simulasi pendanaan ibadah haji dengan gadai emas pada Bank Syariah Mandiri.

Daftar Pustaka

- Aminah, A. S. (2013). *Analisis kesesuaian akad al-ijarah dengan fatwa dewan syariah nasional (DSN) NO: 09/DSN-MUI/IV/2000 pada produk pembiayaan dana talangan haji di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Malang*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Bimo Walgito. (2004). *Pengantar Psikologi Umum*,. Yogyakarta: Andi.
- Hadi, S., & Widyarini, W. (2013). Dana Talangan Haji (Fatwa DSN dan Praktek di LKS). *ASY-SYIR'AH*, 45(2).
- Kurnianto, E. (2013). Pengaruh Promotion Mix Terhadap Keputusan Menggunakan Produk Dana Talangan Haji Bank Mega Syariah Cabang Yogyakarta. *FAI (Ekonomi Perbankan Islam)*, 8(8).
- Ma'ruf, M. (2001). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Jamaah Haji Di Kota Medan.
- Miftah Thoha. (2003). *Kepemimpinan dalam manajemen : suatu pendekatan perilaku*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Murwanti, Sri, Sri Padmantlyo, M. S. (2015). Analisis Dampak Dana Talangan Haji di Indonesia. *Proceeding Seminar Nasional Dan The 2nd Call for Syariah paper “Menakar Masa Depan Profesi Memasuki MEA 2015 Menuju Era Crypto Economic” Sabtu 13 Juni 2015, Program Studi Akuntansi FEB UMS*.
- Rahmah, S. (2013). Studi Evaluasi atas Dana Talangan Haji Produk Perbankan Syariah di Indonesia. *Jurnal Ahkam*, 13(2).
- Riantama, R. W. (2014). *Pengaruh Fee Based Income Dana Talangan Haji Terhadap Tingkat Profitabilitas Pada Bank Syariah (Studi Penelitian Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Solo)*. Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Ruslan, H. (2012). Dana Talangan Haji, Bolehkah?, www.republika.co.id.
- Setiadi, N. J. (2003). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Kencana.
- Sutopo., H. B. (2002). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Surakarta: UNS Press.
- Ulfah, M. (2012). *Analisis Pengaruh Marketing Syariah terhadap Minat Nasabah Dana Talangan Haji (Studi Kasus di Bank Muamalat Cabang Semarang)*. IAIN Walisongo.