

ANALISIS MEKANISME PEMBIAYAAN DANA TALANGAN HAJI PADA PT. BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG MEDAN

Syahrul Amsari

Univeristas Muhammadiyah Sumatera Utara, Indonesia
syahrulamsari@umsu.ac.id

ABSTRACT

The background of this Financing bailout Hajj Product is the occurrence of a long queue of Jemaah hajj candidates. Thus people have to wait long to be able to perform the pilgrimage. Therefore to meet the needs of the community, so PT Bank BNI Syariah Branch Office Medan provides product financing bailouts in order to facilitate the pilgrimage bailout for prospective pilgrims to obtain Haj chair seat.

The purpose of this study to be able to explain the implementation and financing mechanisms bailout funds Haj in helping customers to get the chair seat Haj, as well as contract-contract, knowing what is on pilgrimage financing bailouts in Bank BNI Syariah Branch Office Medan. The method used in this study is a qualitative research study of literature and interview data collection and documentation. Then described from the data that have been obtained are analyzed and conclusions are drawn.

The results can be concluded that the Operational Management Product Bailout Financing Hajj at Bank BNI Syariah Branch Office Medan implements petition financing mechanisms. Principles used to use Qardh and Ijarah contract. Qardh scheme used for the bailout loans, and taking advantage of Ijarah or wages for services (Ujrah).

Keywords: *Finance, Qardh, Ijarah, Hajj bailouts, Bank BNI Syariah Branch Medan.*

ABSTRAK

Produk Pembiayaan Dana Talangan Haji ini dilatar belakangi oleh terjadinya daftar antrian panjang calon jemaah haji. Dengan demikian masyarakat harus menunggu lama untuk dapat menunaikan ibadah haji. Oleh karena itu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, maka PT BNI Syariah Kantor Cabang Medan memberikan produk pembiayaan dana talangan haji agar dapat memfasilitasi dana talangan bagi calon jemaah haji guna memperoleh seat kursi haji.

Tujuan penelitian ini untuk dapat menjelaskan pelaksanaan serta mekanisme pembiayaan dana talangan haji dalam membantu nasabah untuk mendapatkan seat kursi haji, serta mengetahui akad-akad apa saja yang ada pada pembiayaan dana talangan haji di BNI Syariah Kantor Cabang Medan. Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan studi kepustakaan serta pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Kemudian mendeskripsikan dari data-data yang telah diperoleh dianalisis dan ditarik kesimpulan.

Hasil penelitian dapat di simpulkan bahwa Manajemen Operasional Produk Pembiayaan Dana Talangan Haji pada BNI Syariah kantor Cabang Medan menerapkan mekanisme permohonan pembiayaan. Prinsip yang digunakan menggunakan akad Qardh dan Ijarah. Akad Qardh digunakan untuk pinjaman dana talangan, dan akad Ijarah untuk pengambilan keuntungan atau upah jasa (Ujrah).

Kata Kunci : *Pembiayaan, Qardh, Ijarah, dana talangan haji, Bank BNI Syariah Cabang Medan*

PENDAHULUAN

Menurut (Abdul, Aziz & Kustini, 2007) menunaikan ibadah haji merupakan kewajiban dan harus dilakukan oleh setiap muslim yang mampu (*istitho 'ah*) mengerjakan sekali seumur hidup. Kemampuan yang harus dipenuhi untuk melaksanakan ibadah haji dapat digolongkan dalam dua pengertian diantaranya:

Pertama; Kemampuan personal (*Internal*), harus dipenuhi oleh masing-masing individu mencakup antara lain; kesehatan jasmani dan rohani, kemampuan ekonomi yang cukup baik bagi dirinya maupun keluarga yang ditinggalkan, dan didukung dengan pengetahuan agama, khususnya tentang manasik haji.

Kedua; Kemampuan umum (*Eksternal*), harus dipenuhi oleh lingkungan negara dan pemerintah yang mencakup antara lain; peraturan perundang undangan yang berlaku, keamanan dalam perjalanan, fasilitas tranfortasi dan hubungan antara pemerintah Indonesia dengan kerajaan Arab Saudi.

Dengan terpenuhinya dua kemampuan tersebut, maka perjalanan untuk ibadah haji baru dapat terlaksana dengan baik dan lancar. Oleh karenanya, tidak semua orang Islam yang diseru untuk menunaikannya, kecuali bagi mereka yang mampu dan sanggup menunaikannya baik secara materi maupun bekal kemandirian haji.

Sebagaimana firman Allah Swt. Dalam (QS. Ali Imran: 97)

وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ

الْعَالَمِينَ

“Mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, yaitu (bagi) orang yang sanggup mengadakan perjalanan ke Baitullah. Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji),

Maka Sesungguhnya Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam.”(Ali Imran:97)

Indonesia yang merupakan negara dengan jumlah penduduk yang beragama Islam terbesar didunia, yaitu 230.000.000 orang dengan prosentase umat Islam yang mencapai lebih dari 80% mendapatkan kuota jamaah haji 1 : 1.000 artinya pada setiap musim haji pemerintah Indonesia diberi kewenangan untuk memberangkatkan 230.000 jamaah haji menuju tanah suci. Suatu jumlah yang tidak sedikit tetapi kenyataannya semenjak diatas tahun 2000 nilai kuota jamaah haji tersebut sudah telampaui sehingga mulai saat itu umat Islam di Indonesia yang mendaftarkan haji belum tentu bisa berangkat pada tahun tersebut, akan tetapi baru bisa berangkat beberapa tahun kemudian. Saat ini Jakarta, Jawa Timur, Kalimantan Timur dan Sulawesi Selatan adalah propinsi dengan antrian calon jamaah haji terlama yang mencapai lebih dari 8 tahun artinya kalau umat Islam dipropinsi tersebut mendaftarkan haji pada tahun 2012, maka paling cepat akan berangkat haji pada tahun 2020. Bisa dibayangkan dinegara yang secara ekonomi lebih maju dari Indonesia akan tetapi jumlah penduduknya lebih sedikit dibandingkan Indonesia sehingga animo masyarakat untuk menunaikan haji akan tinggi, akan tetapi karena kuota jamaah haji-nya sedikit maka antrian calon jamaah haji disana lebih lama dari antrian calon jamaah haji Indonesia.

Umat Islam di Indonesia saat ini harus menyisihkan biaya sekitar Rp 35.000.000,- per orang untuk membayar **ONH** (Ongkos Naik Haji) agar dapat menunaikan ibadah haji, dan harus membayar dimuka sebesar Rp 25.000.000,- (disebut membayar “**porsi**”) terlebih dahulu agar terdaftar sebagai calon jamaah haji, baru nanti pada waktu tahun keberangkatannya dapat melunasi kekurangan biaya ONH setelah ada keputusan dari pemerintah yang menetapkan besarnya ONH tahun tersebut. Jadi uang porsi itu harus mengendap selama delapan tahun sebelum berangkat haji, ini bisa merupakan ujian mental tersendiri bagi calon jamaah haji.

Melihat fenomena seperti itu di beberapa bank, maka khususnya Bank BNI syariah Kantor cabang Medan memberikan solusi dengan cara memberikan “**Dana Talangan Haji**” yang dapat digunakan untuk membayar porsi sehingga nama calon jamaah haji dapat masuk pada waiting list **Siskohaj** (Sistem Komputerisasi Haji) Departemen Agama, selanjutnya calon jamaah haji dapat membayar dana talangan tersebut dengan cara mengangsur kepada bank.

Demikian juga pemilihan pembiayaan dana talangan haji PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan sebagai objek penelitian, karena mempunyai prospek yang bagus dari tahun ke tahun. Maret tahun 2012 -2013 nasabah talangan haji mencapai 432 nasabah belum termasuk cabang pembantu yang ada di Katamso, Pusat Pasar, Binjai. Pembiayaan ini bertujuan

membantu nasabah calon jamaah haji yang belum bisa membayar BPIH sebagai setoran awal untuk mendapatkan *seat*/porsi haji.

Berdasarkan fatwa pembiayaan pengurusan haji, lembaga keuangan syariah dapat memperoleh imbalan atau 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.

Menurut Sudarsono, *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri. Jadi pada dasarnya prinsip ijarah sama saja dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, pada ijarah objek transaksinya adalah jasa (Khoirun N, Ana, 2008). Menurut (Antonio, 2001) Secara umum *Al-Qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali. Dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan.

Penggunaan Akad *Qardh* pada pembiayaan talangan haji PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan ini pada dasarnya adalah pinjaman kebajikan atau lunak tanpa imbalan. Bank tidak mengambil keuntungan dari akad ini, tetapi bank mengambil keuntungan dari penggunaan akad *ijarah*, dengan mengambil upah jasa (*fee ujarah*) dari biaya – biaya administrasi pengurusan haji. Apakah jenis pembiayaan yang dijalankan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan sesuai dengan prinsip kedua akad tersebut, padahal bank merupakan salah satu lembaga profit yang senantiasa mengambil keuntungan pada setiap transaksi yang dijalankan, kemudian dari mana bank mendapatkan keuntungan dari pembiayaan jenis ini.

Setelah melihat beberapa permasalahan adapun hal-hal yang menjadi tujuan dalam penelitian sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui mekanisme pembiayaan dana talangan haji PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan membantu nasabah calon jamaah haji menutupi kekurangan dana dan memperoleh *seat*/porsi haji secara cepat.
2. Untuk mengetahui prinsip (Akad) penyaluran pembiayaan dana talangan haji yang dijalankan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Pembiayaan Dana Talangan Haji

Pembiayaan Dana Talangan Haji adalah pinjaman dari Lembaga Keuangan Syariah kepada nasabah untuk menutupi kekurangan dana, guna memperoleh kursi haji pada saat pelunasan BPIH (Biaya Perjalanan Ibadah Haji). Nasabah kemudian wajib mengembalikan sejumlah uang yang dipinjam itu dalam jangka waktu tertentu.⁵ Dana talangan haji pada dasarnya adalah sebuah pinjaman bagi mereka (nasabah) yang ingin mendapatkan porsi haji namun dana yang mereka miliki tidak mencukupi untuk mendapatkan porsi haji di Departement Agama (DEPAG). Artinya dana talangan ditujukan untuk mencukupi kekurangan dana untuk memenuhi persyaratan minimum mendapatkan porsi haji. Kemudian Lembaga Keuangan Syariah ini menguruskan 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.

Mekanisme Pembiayaan

Menurut (Muhammad, 2005) pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syariah harus memenuhi beberapa aspek, diantaranya.

1. Aspek Syar'i, berarti dalam setiap realisasinya pembiayaan kepada para nasabah, bank syariah harus tetap berpedoman pada syariat islam (antara lain tidak mengandung unsur *maisir*, *gharar* dan *riba* serta bidang usahanya harus halal).
2. Aspek Ekonomi, berarti disamping mempertimbangkan hal-hal syariah bank syariah tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi bank syariah maupun bagi nasabah bank syariah.

Pelaksanaan pembiayaan pada bank syariah dicakup bagian pemasaran, yaitu sebagai aparat manajemen yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas khususnya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan. Ada empat kelompok petugas yang menjalankan aktivitas pembiayaan pada bank syariah, mulai dari yang menawarkan produk bank syariah sampai pada petugas yang melakukan penanganan pembiayaan macet. Petugas-petugas tersebut adalah;

1. *Account Officer* (A/O)

A/O atau pembina pembiayaan bertugas memproses calon nasabah pembiayaan. Selanjutnya membina nasabah tersebut agar memenuhi kesanggupan terutama dalam pembayaran kembali pinjamannya. Dengan demikian jauh hari sebelum menjadi nasabah perlu dilakukan penanggulangan kemungkinan terjadi masalah, sehingga sejauh mungkin dihindari dengan cara *preventif* (penanggulangan).

2. Bagian *support* pembiayaan

Bersama dengan A/O mengadakan penilaian pemohon pembiayaan sehingga memenuhi kriteria dan persyaratannya. A/O dalam memproses calon nasabah dari segi keandalannya, sedangkan bagian *support* dari segi keabsahannya, seperti kebenaran lampiran, usaha maupun penggunaan pembiayaan, *taksasi* jaminan, keabsahan jaminan dan lain-lain.

3. Bagian Administrasi

Di dalam proses pembiayaan terdapat administrasi yang ditangani oleh A/O atau pun bagian *support* pembiayaan. Disamping itu setelah pemohon menjadi nasabah mulai dari pencairan dananya sampai pelunasan ataupun pembayaran-pembayaran debitur akan ditangani oleh bagian administrasi pembiayaan.

4. Bagian Pengawasan Pembiayaan

Bagian pengawasan pembiayaan bertugas untuk memantau pembiayaan antara lain membuat surat-surat peringatan kepada nasabah, penagihan-penagihan. Disamping itu juga mengadministrasikan jaminan ataupun mengurus *file* nasabah.

Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan atau penilai pembiayaan dilakukan oleh Account Officer atau bahkan dapat pula berupa Committee (tim) yang ditugaskan untuk menganalisis permohonan pembiayaan (Rivai dan Veithzal, 2008). Account officer yang baik telah terbiasa dengan berbagai barang yang lazim digunakan untuk menganalisis, mengetahui cara-cara menganalisis, memiliki pengetahuan yang memadai tentang aspek ekonomi keuangan, manajemen, hukum, dan teknis, serta memiliki wawasan yang luas mengenai prinsip-prinsip pembiayaan. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Al-Qur'an, Surat An-Nisa' Ayat:135:

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ وَلَوْ عَلَىٰ أَنفُسِكُمْ أَوِ
الْوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ إِن يَكُنْ غَنِيًّا أَوْ فَقِيرًا فَاللَّهُ أَوْلَىٰ بِهِمَا فَلَا تَتَّبِعُوا هَوَىٰ أَن
تَعْدِلُوا وَإِن تَلَوْتُمْ أَوْ تَعْرِضُوا فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا ﴾

“Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi Karena Allah biarpun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapa dan kaum kerabatmu. jika ia Kaya ataupun miskin, Maka Allah lebih tahu kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu Karena ingin menyimpang dari kebenaran. dan jika kamu memutar balikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, Maka Sesungguhnya Allah adalah Maha mengetahui segala apa yang kamu kerjakan.”

Tujuan utama dalam melakukan analisis pembiayaan adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar *margin* keuntungan dan bagi hasil sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan. Berdasarkan penilaian ini, bank dapat memperkirakan tinggi rendahnya risiko yang akan ditanggung. Dengan demikian, pihak bank dapat memutuskan apakah permintaan pembiayaan yang diajukan ditolak, diteliti lebih lanjut atau diluluskan.

Dalam menganalisis pembiayaan, pertama-tama yang harus diperhatikan adalah kemauan dan kemampuan *customer* untuk memenuhi kewajibannya. Faktor lain yang harus diperhatikan perekonomian atau aktivitas usaha pada umumnya (ekonomi makronya dan AMDAL). Mengingat risiko tidak kembalinya pembiayaan selalu ada, maka setiap pembiayaan harus disertai jaminan yang cukup, sesuai dengan yang ada (Rivai dan Veithzal, 2008).

Prinsip 6 C Analisis

Pemberian pembiayaan kepada seorang *Customer* agar dapat dipertimbangkan, terlebih dahulu harus terpenuhi persyaratan yang dikenal dengan prinsip 6 C Keenam prinsip klasik tersebut adalah :

1. *Character*

Character adalah keadaan sifat/watak customer, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad/kemauan customer untuk memenuhi kewajiban (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Sebab walaupun calon

nasabah mampu untuk membayar utangnya, jika tidak mempunyai iktikad baik akan menyulitkan pihak bank.

2. *Capacity*

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan (Arthesa dan Handiman. 2006). Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui / mengukur laba sampai sejauh mana calon nasabah mampu mengembalikan utang-utang secara tepat waktu, dari segala usaha yang diperoleh.

3. *Capital*

Dalam prakteknya, kemampuan *capital* dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *seft financial*, yang sebaiknya jumlahnya lebih besar dari kredit yang diminta kepada bank. Bentuknya tidak harus selalu berupa uang tanah atau bisa dalam bentuk bangunan. Besar kecilnya *capital* ini bisa dilihat dari neraca perusahaan dan untuk perorangan dapat dilihat dari daftar kekayaan yang bersangkutan setelah dikurangi utang-utangnya.

4. *Collateral*

Collateral harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana resiko kewajiban financial nasabah kepada bank. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya. *Collateral* Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari resiko kerugian (Kasmir, 2002)..

5. *Condition of Economic*

Condition of Economic adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang memengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon nasabah.

6. *Constraints*

Constraint adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu, misalnya pendirian usaha pompa bensin yang di sekitarnya banyak bengkel-bengkel las atau pembakaran batubara.

Dari keenam prinsip di atas yang paling perlu mendapatkan perhatian *Account Officer* adalah *character*, apabila prinsip ini tidak terpenuhi, maka prinsip lainnya tidak berarti, atau dengan kata lain, permohonannya harus di tolak.

Produk Penyaluran Dana Bank Syariah

Mengemukakan dalam menyalurkan dananya pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya (Karim, Adiwarmanto, 2006), yaitu:

1. Pembiayaan dengan *prinsip jual beli*.
2. Pembiayaan dengan *prinsip sewa*.
3. Pembiayaan dengan *prinsip bagi hasil*.
4. Pembiayaan dengan *prinsip akad pelengkap*.

Penyaluran Dana Pada Bank Syariah Prinsip Pembiayaan

Prinsip	Pembiayaan
Jual Beli	Murabahah
	Istishna
	Salam
Bagi Hasil	Mudharabah
	Musyarakah
Sewa Menyewa	Ijarah
	<i>Ijarah Muntahiyah Bittamlik</i>
Akad Pelengkap	Hiwalah (Alih Utang Piutang)
	Rahn (Gadai)
	Qard
	Wakalah (Perwakilan)
	Kafalah (Garansi Bank)

Al-Qardh

Aplikasi *Qardh* dalam perbankan salah satunya sebagai pinjaman dana talangan haji, dimana nasabah calon haji diberikan pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji. Nasabah akan melunasinya sebelum keberangkatannya ke haji. Perjanjian *Qardh* adalah perjanjian pinjaman. Dalam perjanjian *Qardh*, pemberi pinjaman (kreditur) memberikan pinjaman kepada pihak lain dengan ketentuan penerima pinjaman akan mengembalikan pinjaman tersebut pada waktu yang telah diperjanjikan dengan jumlah yang sama ketika pinjaman itu diberikan. *Qardh* termasuk produk pembiayaan yang disediakan oleh bank, dengan ketentuan bank tidak boleh mengambil keuntungan berapapun darinya dan hanya

Available at: <http://journal.uhamka.ac.id/index.php/jei>

diberikan pada saat keadaan *emergency*. Bank terbatas hanya dapat memungut biaya administrasi dari nasabah. Nasabah hanya berkewajiban membayar pokoknya saja.

Rukun dan Syarat *Al-qardh*

Rukun *Al-qardh* terdiri dari:

1. Rukun *Al-qardh*

- a. Pihak yang meminjam (*muqtaridh*)
- b. Pihak yang memberikan pinjaman
- c. Dana (*Qardh*)
- d. Ijab qabul (Sighat)

2. Syarat *Al-qardh*

- a. *Qardh* atau barang yang dipinjamkan harus barang yang memiliki manfaat.
- b. Adanya *ijab qabul*, seperti halnya dengan jual beli.
- c. Setiap akad dalam perpindahan hak guna pakai/hak milik harus merupakan barang yang bermanfaat, harus ada *ijab qabul* antara peminjam dengan yang meminjamkan.

Aplikasi Dalam Perbankan

Qardh adalah pinjaman uang (Sudarsono, Heri, 2007). Aplikasi *qardh* dalam perbankan diantaranya:

- a. Sebagai pinjaman talangan haji, dimana nasabah calon haji diberikan pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji. Digunakan modal bank yang bersumber dari zakat, infak, sedekah.
- b. Sebagai pinjaman tunai (*cash advanced*) dari produk kartu kredit syariah, dimana nasabah diberi keleluasaan untuk menarik uang tunai milik bank melalui ATM. Nasabah akan mengembalikan sesuai waktu yang ditentukan.
- c. Sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil atau membantu sector sosial. Guna pemenuhan skema khusus ini dikenal suatu produk khusus yaitu *Al-Qardh Al-Hasan*.
- d. Sebagai pinjaman kepada pengurus bank, dimana bank menyediakan fasilitas ini untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan pengurus bank. Pengurus bank akan mengembalikan secara cicilan melalui pemotongan gajinya.

Manfaat *Al-Qardh*

Manfaat dari *Al-qardh*, diantaranya (Antonio, Muhammad Syafi'i, 2001):

- a. Memungkinkan nasabah yang sedang dalam kesulitan mendesak untuk mendapatkan talangan jangka pendek.
- b. *Al-Qardh Al-Hasan* juga merupakan salah satu ciri pembeda antara bank syariah dengan bank konvensional yang didalamnya terkandung misi sosial, di samping misi komersial.

- c. Adanya misi sosial kemasyarakatan ini meningkatkan citra baik dan meningkatkan loyalitas masyarakat terhadap bank syariah.

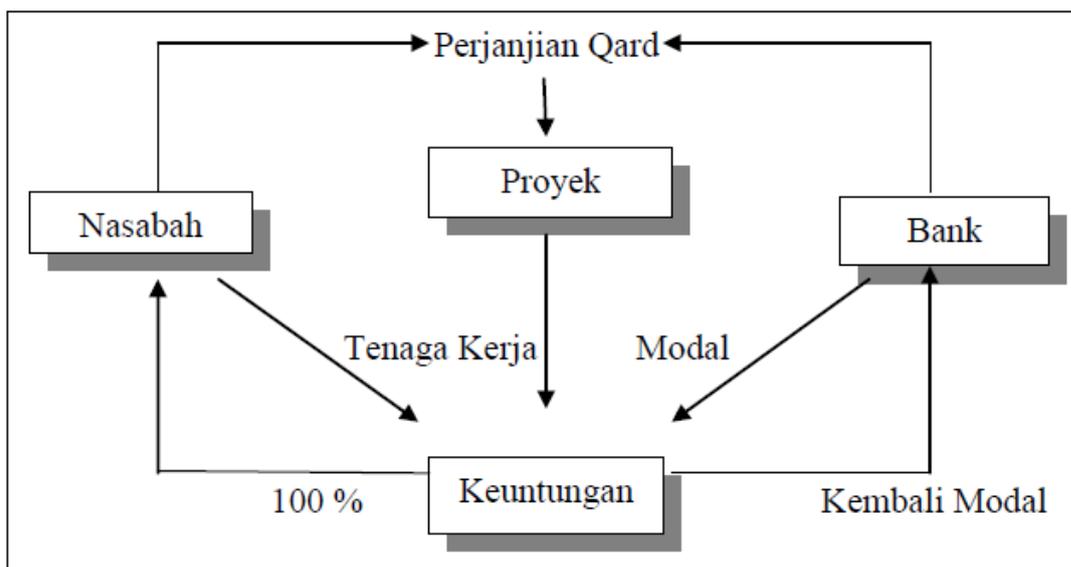
Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Pembiayaan Al-Qardh

Ketentuan pembiayaan *Al-Qardh Al-Hasan* telah diatur dalam Fatwa DSN No. 19/DSNMUI/IX/2000. Dalam fatwa ini ketentuan umum *Qardh* adalah sebagai berikut (Widyaningsi, 2005) :

- Al-qardh* adalah pinjaman yang diberikan kepada nasabah (*muqtaridh*) yang memerlukan.
- Nasabah *al-qardh* wajib mengembalikan jumlah pokok yang diterima waktu yang telah disepakati bersama.
- Biaya adminitrasi dibebankan pada nasabah
- Bank dapat meminta jaminan kepada nasabah bila mana dipandang perlu.
- Nasabah qardh dapat memberikan (sumbangan) dengan sukarela kepada bank selama tidak diperjanjikan dalam akad.
- Jika nasabah tidak dapat mengembalikan pada waktu yang disepakati dan bank sudah memastikan ketidakmampuannya, bank dapat Memperpanjang jangka waktu pengembalian atau menghapus (write off) sebagai atau seluruh kewajibannya.

Dalam hal nasabah tidak menunjukkan keinginan mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya.Sanksi yang dijatuhkan kepada nasabah sebagai mana dimaksud butir dapat

Gambar : 2.1
Skema Pembiayaan Al-Qardh



Available at: <http://journal.uhamka.ac.id/index.php/jei>

berupa-dan tidak terbatas pada penjualan barang jaminan. Jika barang jaminan tidak mencukupi, nasabah tetap harus memenuhi kewajibannya secara penuh.

Al-Ijarah

Ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri. *Ijarah* berarti *lease contract* dimana Suatu bank atau lembaga keuangan menyewakan peralatan (*equipment*) kepada salah satu nasabahnya berdasarkan pembebanan biaya yang sudah ditentukan secara pasti sebelumnya (*fixed charge*). 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 Perjanjian pada *ijarah*, objek transaksinya adalah manfaat barang maupun jasa. Rukun *ijarah*, antara lain:

1. Shighat *Ijab Qabul* antara *mu'jir* dan *musta'jir*.
2. *Ujroh*, disyaratkan diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak baik dalam sewa-menyewa maupun dalam upah mengupah. Barang yang disewakan atau sesuatu yang dikerjakan dalam upah mengupah.
3. Barang yang disewakan atau sesuatu yang dikerjakan dalam upah mengupah.

Adapun syarat *Ijarah* sebagai berikut,

Kesepakatan kedua pihak untuk melakukan penyewaan:

- a. Barang yang disewa tidak termasuk kategori haram.
- b. Harga sewa harus terukur.
- c. Pada akhir penyewaan barang akan dibeli oleh penyewa.

Aplikasi *ijarah* dalam perbankan biasanya terbagi dalam tiga hal:

1. Teknik *ijarah* ditandai adanya perpindahan manfaat. Jadi dasarnya prinsip *ijarah* sama dengan prinsip jual beli. Namun perbedaan terletak pada objek transaksinya adalah barang, maka pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa.
2. Pada akhir masa sewa, bank dapat saja menjual barang yang disewa kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal *al-ijarah al-mutahia bit-tamlik* (sewa yang diikuti dengan perpindahan kepemilikan).
3. Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian antara bank dengan nasabah.

Ketentuan pembiayaan *Ijarah* telah diatur dalam Fatwa DSN No. 09/DSN-MUI/IV/2000. Dalam fatwa ini, ketentuan umum *Ijarah* adalah sebagai berikut³⁸:

1. Obyek *ijarah* adalah manfaat dari penggunaan barang dan jasa.

2. Manfaat barang harus bisa dinilai dan dapat dilaksanakan dalam kontrak.
3. Pemenuhan manfaat harus yang bersifat dibolehkan.
4. Kesanggupan memenuhi manfaat harus nyata dan sesuai dengan syari'ah.
5. Manfaat harus dikenali secara spesifik sedemikian rupa untuk menghilangkan jahala (ketidaktahuan) yang akan mengakibatkan sengketa.
6. Sewa adalah sesuatu yang dijanjikan dan dibayar nasabah kepada LKS (Lembaga Keuangan Syariah) sebagai pembayaran manfaat. Sesuatu yang dapat dijadikan harga dalam jual beli dapat pula dijadikan sewa dalam ijarah.
7. Pembayaran sewa boleh berbentuk jasa (manfaat lain) dari jenis yang sama dengan obyek kontrak.
8. Ketentuan (flexibility) dalam menentukan sewa dapat diwujudkan dalam ukuran waktu, tempat dan jarak.

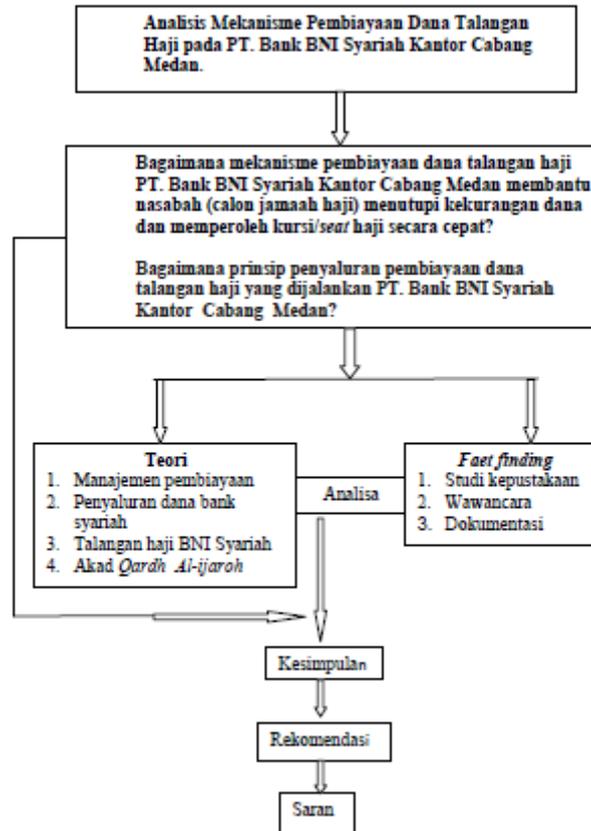
Fatwa Dewan Syariah Nasional Tentang Pengurusan Haji

Berdasarkan keputusan fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional No. 29/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pembiayaan Pengurusan Haji Lembaga Keuangan Syariah adalah sebagai berikut:

1. Dalam pengurusan haji bagi nasabah, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dapat memperoleh imbalan jasa (*ujroh*) dengan menggunakan prinsip *al-ijarah* sesuai Fatwa DSN-MUI no. 9/DSN-MUI/IV/2000.
2. Besar imbalan jasa *al-Ijarah* tidak boleh didasarkan pada jumlah talangan *al-Qardh* yang diberikan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) kepada nasabah.
3. Apabila diperlukan, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dapat membantu menalangi pembayaran BPIH nasabah dengan menggunakan prinsip *al-Qardh* sesuai dengan Fatwa DSN-MUI nomor 19/DSN-MUI/IV/2001.

Karangka Pemikiran

Gambar Tabel. II.3
Karangka Penelitian



Penelitian Terdahulu

METODE

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sebagaimana pendapat Bog dan dan Taylor penelitian kualitatif adalah sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan ndata deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Penelitian ini dilakukan pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan. Lokasi dari penelitian di Jalan Kapten Maulana Lubis No. 12 Medan. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah membuat deskripsi, gambaran secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat serta hubungan antar fenomena yang dimiliki. Maksudnya dari penelitian ini diharapkan dapat diperoleh gambaran secara menyeluruh dan sistematis mengenai pembiayaan *Dana Talangan Haji*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Mekanisme Pembiayaan Dana Talangan Haji Untuk Membantu Nasabah Mendapatkan Porsi Secara Cepat.

Untuk mengatasi kredit bermasalah, yaitu tidak kembalinya uang yang dipinjamkan, kepada customer perlu adanya analisis pembiayaan. Upaya ini sudah dilakukan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan dalam pembiayaan dana talangan haji. Berdasarkan pada teori Rivai mengenai pemberian pembiayaan kepada seseorang maka dalam hal ini bank telah sesuai dengan teori yang ada, *Customer* terlebih dahulu harus terpenuhi persyaratan yang dikenal dengan prinsip 6 C'S. Seperti *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of Economic*. Selain bank harus menilai nasabah perorangan bank juga melakukan penilaian keabsahan atau legalitas dari Yayasan KBIH yang melakukan pembiayaan dana talangan haji. Berdasarkan fasilitas pembiayaan dana talangan haji skim siskohat.

Contoh:

Nama : Bapak Pramono
 Alamat : Jl. Medan Binjai Km 12,5
 Pekerjaan : Pengajar
 Permohonan : Pembiayaan Dana Talangan Haji
 Dana talangan : Rp 10.000.000
Fee ujroh : Rp 1.000.000
 Modal awal Tabungan Haji Indonesia : Rp 500.000
 Waktu : 12 bulan

Analisa pembiayaan

Pendapatan

Gaji per bulan = Rp 2.500.000
 Gaji istri = Rp 1.500.000
 Lain-lain = Rp 800.000 +

Pendapatan Kotor Rp 4.800.000

Pengeluaran

Biaya kebutuhan per bulan = Rp 700.000
 Transportasi = Rp 150.000

Available at: <http://journal.uhamka.ac.id/index.php/jei>

Biaya listrik	= Rp 90.000	
Biaya lain-lain	= <u>Rp 60.000</u> +	
Pengeluaran Kotor		(Rp1.000.000)
Pendapatan Bersih		Rp 3.800.000

Kewajiban

<i>Fee ujroh</i> (dibayar dimuka)	= Rp1.000.000	
Modal awal Tabungan Haji Indonesia	= <u>Rp 500.000</u> +	
(Rp1.500.000)		
Angsuran = Rp 10.000.000: 12 bulan	(Rp1.000.000)	
Pendapatan setelah dikurangi kewajiban		Rp1. 300.000

Berdasarkan contoh diatas, bahwa permohonan yang dilakukan oleh pak Pramono bisa diterima bank karena dari segi pendapatan sudah dikatan mampu untuk melakukan pembayaran karena pendapatan bersih setelah dikurangi kewajiban nasabah bisa memenuhi kebutuhannya.

Berdasarkan fasilitas pembiayaan dana talangan haji skim siskohat. Adapun manajemen pembiayaan dana talangan haji pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Syariah Medan, diantaranya:

a. Perencanaan

Perencanaan merupakan proses dasar untuk memilih tujuan dan menentukan cakupan pencapaian. Berdasarkan pernyataan Account Officer peluncuran program ini permintaan dari masyarakat yang menginginkan talangan haji.

1. Penetapan pembayaran

Pembayaran pembiayaan maksimal dilakukan 60 bulan atau 5 Tahun setelah permohonan dilakukan. Apabila dari waktu yang ditentukan nasabah belum bisa membayar maka, nasabah bisa melakukan perpanjangan waktu maksimal sampai sebelum keberangkatan haji, dengan melakukan perjanjian awal yaitu dengan membayar biaya administrasi kembali.

2. Pemasaran

Proses untuk pengembangan produk pembiayaan dana talangan haji PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan, yaitu:

a. Pemasangan papan nama di jalan yang dianggap strategis.

- b. Brosur.
- c. Media cetak maupun televisi.
- d. Melakukan sosialisasi dengan masyarakat.

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Berdasarkan prosedur pemberian pembiayaan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan, bahwa pembiayaan dana talangan haji BNI Syariah Kantor Cabang Medan dipegang oleh *Account officer*, semua berhak memperoleh tugas sebagai pengurus pembiayaan ini, mulai dari pengurus pembiayaan oleh *Account Officer*, manager pembiayaan, pelayanan pada kasir, dan analisa pembiayaan, masing-masing bertugas.

c. Pelaksanaan (*Actuating*)

Dalam pelaksanaan pembiayaan dana talangan haji pada BNI Syariah ini, sebelumnya disiapkan dari seluruh rencana kerja atau perencanaan yang telah disusun. Contohnya bagi nasabah yang melakukan pembatalan pembiayaan harus menyerahkan jaminan berupa "surat pernyataan pengunduran diri nasabah (*calon haji*).” Jaminan ini bertujuan mengetahui sejauh mana resiko kewajiban finansial nasabah kepada bank.

b. Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan dan pengendalian atas pelaksanaan kerja dilakukan untuk mencapai tujuan sebagaimana diharapkan. Pengawasan dilakukan oleh bagian *marketing*.

Upaya yang dilakukan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan terdiri dari:

1. Pengawasan dilakukan sebelum fasilitas pembiayaan dicairkan, dengan *filling* dokumen pembiayaan (legal dokumen).
2. Menilai dari pihak nasabah, menggunakan analisa 6 C'S.
3. Menindaklanjuti nasabah yang telah jatuh tempo, dengan menyarankan perpanjangan waktu pembiayaan dengan membayar upah jasa (*fee ujroh*) kembali.
4. *Monitoring* tabungan mabrur, karena penarikan dilakukan pada saat jatuh tempo/akhir pembayara

Analisis prinsip (Akad) penyaluran Pembiayaan Dana Talangan Haji BNI Syariah Kantor Cabang Medan

Setiap bank syariah berbeda-beda dalam memfasilitasi pembiayaan talangan haji ini, mulai dari peminjaman dana talangan haji atau plafon kepada nasabah, jangka waktu melunasinya sampai pada akad yang digunakan oleh masing-masing bank syariah. Adapun

di BNI Syariah Kantor Cabang Medan pembiayaan talangan haji menggunakan akad Ijarah Multijasa, yang pada prakteknya nasabah membutuhkan manfaat jasa berupa nomer seat porsi haji, dari jasa tersebut bank BNI syariah mendapatkan ujah.

Berdasarkan teori Karim terkait pembiayaan dana talangan haji, BNI Syariah Cabang Medan, menggunakan prinsip pembiayaan sewa (*Ijarah*) dan prinsip pembiayaan akad pelengkap (*Qardh*). Untuk pembiayaan *Qardh* bank bertugas meminjamkan dana talangan haji dengan jumlah tertentu, nasabah wajib melunasi dari jumlah pokok pinjaman.

Maka menurut teori yang ada, Berdasarkan Fatwa dewan syariah nasional (DSN) Nomor; 29/DSNMUI/VI/2002, tentang pembiayaan pengurusan haji kepada nasabah, lembaga keuangan syariah (LKS) dapat memperoleh imbalan atau jasa (*ujroh*) dengan menggunakan prinsip akad *Ijarah* sesuai fatwah DSN-MUI nomor 9/DSN-MUI/IV/2000. Apabila diperlukan bisa menggunakan prinsip akad *Al-Qardh* 19/DSN-MUI/IV/2001. Sedangkan untuk pengambilan *Ujroh* memutuskan bahwa "*Besar imbalan jasa Al-Ijarah tidak boleh didasarkan pada jumlah talangan Al-Qardh yang diberikan lembaga keuangan syariah (LKS) kepada nasabah*".

Berdasarkan Fatwa tersebut pengambilan upah jasa (*feeujroh*) tersebut boleh. Jadi mekanisme yang dilakukan Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan telah sesuai dengan teori dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Karena pengambilan upah tersebut sebagai ganti biaya –biaya administrasi yang dikeluarkan bank. Adapun besarnya pinjaman maksimal sebanyak 95 % dari ketentuan seat kursi kementerian agama yaitu Rp.25.000.000,00 dengan demikian PT BNI Syariah dapat membantu Pembiayaan Dana Talangan Haji maksimal Rp. 23.750.000,00 dengan jangka waktu pelunasan 5 tahun.

Jadi banyak manfaat Pembiayaan Dana Talangan Haji yang di berikan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan bahwa pembiayaan dana talangan haji BNI Syariah merupakan pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi/seat haji dan pada saat pelunasan BPIH. Dari penjelasan tersebut diharapkan ada manfaat lebih dari peluncuran pembiayaan ini baik bagi bank maupun nasabah. Manfaat dari bank sendiri dari pembiayaan ini adalah selain mendapatkan profit dari penggunaan *fee ujroh* (upah jasa) atas pemberian talangan haji, pihak bank juga mendapatkan keuntungan atau modal kembali dalam waktu cepat, yang diperoleh dari pembayaran nasabah yang berada melalui tabungan haji yang ada di bank, dalam hal ini uang nasabah untuk perlunasan pembiayaan tersebut yang berjangka waktu 5 tahun. Sehingga dapat dipergunakan bank untuk membiayai pembiayaan-pembayaan lain.

Berdasarkan pembahasan di atas manfaat lebih yang diberikan bank kepada nasabah dengan peluncuran program pembiayaan danatalangan haji BNI Syariah, antara lain:

- a. Nasabah dijamin bisa mendapatkan porsi haji dengan cepat, meskipun dari dana mereka tidak mencukupi pembayaran biaya perjalanan haji (BPIH). Sehingga bisa daftar sebagai calon jamaah haji ke Departemen Agama.
- b. Mencairkan dana secara mendesak bagi nasabah yang dananya masih belum bisa dicairkan dalam waktu cepat misalkan masih dalam bentuk deposito.
- c. Proses pemberian talangan haji relatif cepat, sehingga keberangkatan ibadah haji dapat terencana dan tidak menunggu lama.
- d. *Fee ujroh* (uang administrasi) yang diberikan relatif murah. Nasabah hanya membayar pokok dari pinjaman. Bukan hanya kemudahan ini yang diberikan BNI Syariah.
- e. Selain itu nasabah dapat mengangsur setiap bulan atau bias juga dibayar langsung/sekaligus sampai akhir pembayaran.

SIMPULAN

Mekanisme pembiayaan dana talangan haji PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan dalam membantu nasabah mendapatkan porsi haji, diantaranya: (a) Perencanaan: Menggunakan akad *Qardh danijarah*, analisis pembiayaan 6 C'S, melihat kondisi nasabah, dana talangan yang ditawarkan, penetapan upah jasa (*fee ujroh*), dan penetapan pembayaran. (b) Pengorganisasian: Pengurusan pembiayaan diberikan pada *Account Officer*. BNI Syariah Kantor Cabang Medan membawahi kantor cabang pembantu : Binjai, Katamso, Pusat Pasar. (c) Pelaksanaan: Mulai dari permohonan pembiayaan, syarat-syarat yang mudah dan aman, komite pembayaran, pembukaan rekening, penandatanganan akad, pencairan dana talangan, dan jaminan. (d) Pengawasan: Penerapan analisa 6 C'S sudah sangat efektif.

Prinsip penyaluran pembiayaan dana talangan haji yang dijalankan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan dalam prakteknya, bank tidak mengambil keuntungan dari akad *qardh* tetapi mendapatkan upah jasa (*fee ujroh*) dari penggunaan akad *ijarah*. Pembayaran upah jasa tersebut berdasarkan dana talangan atau akad *qardh* yang diajukan nasabah, Upah jasa tersebut ditawarkan sebagai biaya administrasi selain itu melihat dilakukan resiko yang diberikan pada nasabah berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Quran dan Terjemah, (2005). CV Penerbit Diponegoro, Bandung.
- Abdul, Aziz & Kustini, (2007). *Ibadah Haji Dalam Sorotan Publik*. Puslitbang kehidupan keagamaan, Jakarta.
- Agustina Laila, (2009), judul “*Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Al-Qardh Dana Porsi Pemberangkatan Ibadah Haji pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang*”, Malang.
- Antonio, Muhammad Syafi’i, (2001). *Bank Syariah Dari Teori Dan Praktek*. Gema Insani, Jakarta.
- Andriani Fitri, (2012), judul “*Tinjauan Yuridis Terhadap Dana Talangan Haji Berdasarkan Hukum Islam Studi Kasus Di Bank Sumut Syariah Cabang Medan*”, Medan.
- Arthesa dan Handiman. (2006). *Bank & Lembaga Keuangan Bukan Bank*. PT. Indeks.
- Arikunto. Suharsimi. (2002). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Dendawijaya, Lukman. (2003). *Manajemen Perbankan*. Edisi Kedua. Ghalia Indonesia. Bogor.
- Herdiawati Runi, (2009), judul “*Prosedur Pembiayaan Al-Qardh Talangan Haji Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang*”, Malang.
<http://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis/383/hukum-dana-talangan-haji/> diakses pada tanggal 6 maret 2013 jam 12.10 wib.
<http://harisistanto.wordpress.com/2012/02/09/nenabung-onh-dengan-dana-talangan-haji/> di akses pada tangga 7 juni 2013 jam 12.19 Wib
- Ikhwan Abidin Bastri., 2000), *Teori Akad dalam Muamalah*, artikel.
- Karim, Adiwarmar, (2006). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Edisi Ketiga, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kasmir, (2002). *Dasar-dasar Perbankan*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Khoirun N, Ana. (2008). *Fasilitas Layanan Tabungan Haji Sebagai Sarana Meningkatkan Jumlah Nasabah pada PT. Bank Negara Indonesia (persero) Tbk*. Skripsi. Malang: FE-UMM.