



Analisis Strategi Penerapan Sumber Dana Pada Produk Pembiayaan Dana Talangan Haji Di Bank Sumut Syariah KC Sibolga

Melisa Lubis ¹⁾; Nursantri Yanti ²⁾; Nurul Jannah ³⁾

^{1,2,3)} Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email: ¹⁾ melisalubis211@gmail.com, ²⁾ nursantriyanti@uinsu.ac.id, ³⁾ nuruljannah@uinsu.ac.id

How to Cite :

Lubis, M., Yanti, N., Jannah, N. (2023). Analisis Strategi Penerapan Sumber Dana Pada Produk Pembiayaan Dana Talangan Haji Di Bank Sumut Syariah KC Sibolga . EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis, 11(2). doi: <https://doi.org/10.37676/ekombis.v11i2>

ARTICLE HISTORY

Received [23 Mei 2024]

Revised [27 Juli 2023]

Accepted 31 Juli 2023]

KEYWORDS

Sources Of Funds,
Financing Products,
Strategy

This is an open access article
under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan sumber dana pada produk pembiayaan dana talangan haji di Bank Sumut Syariah KC Sibolga serta untuk mengetahui strategi yang di gunakan oleh Bank Sumut Syaria'h KC Sibolga dalam meningkatkan sumber dana pada produk pembiayaan talangan haji. Metode penelitian yang diterapkan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan karyawan bank di bagian keuangan, serta melalui studi dokumen terkait. Analisis SWOT ini menunjukkan bahwa Bank Sumut Syariah KC Sibolga memiliki berbagai kekuatan yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan penerapan sumber dana pada produk pembiayaan dana talangan haji. Namun, mereka juga menghadapi beberapa kelemahan dan ancaman yang perlu dikelola dengan strategi yang efektif. Dengan memanfaatkan peluang yang ada dan mengatasi tantangan yang dihadapi, bank dapat mengoptimalkan produk ini untuk memenuhi kebutuhan calon jamaah haji dan memperkuat posisi mereka di pasar. Untuk memastikan ketersediaan sumber dana pada produk pembiayaan dana talangan haji, Bank Sumut Syariah KC Sibolga harus memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada dengan strategi yang efektif. Pengelolaan kelemahan internal, seperti keterbatasan sumber dana dan kompleksitas proses, serta mitigasi ancaman eksternal, termasuk perubahan regulasi dan persaingan ketat, akan menjadi kunci untuk kesuksesan. Strategi yang baik akan melibatkan pengembangan produk yang inovatif, peningkatan edukasi dan sosialisasi, serta kemitraan strategis untuk memperluas jangkauan dan efektivitas produk.

ABSTRACT

This research aims to analyze the application of funding sources to Hajj bailout financing products at Bank Sumut Syariah KC Sibolga. The research method applied is descriptive qualitative with a case study approach. Data was collected through in-depth interviews with bank employees in the finance department, as well as through the study of related documents. This SWOT analysis shows that Bank Sumut Syariah KC Sibolga has various strengths that can be utilized to increase the application of funding sources in Hajj bailout financing products. However, they also face several weaknesses and threats that need to be managed

with effective strategies. By taking advantage of existing opportunities and overcoming the challenges faced, banks can optimize this product to meet the needs of prospective Hajj pilgrims and strengthen their position in the market. To ensure the availability of funding sources for Hajj bailout financing products, Bank Sumut Syariah KC Sibolga must take advantage of existing strengths and opportunities with an effective strategy. Managing internal weaknesses, such as limited funding sources and process complexity, as well as mitigating external threats, including regulatory changes and intense competition, will be the key to success. A good strategy will include innovative product development, increased education and outreach, as well as partnership strategies to expand product reach and effectiveness.

PENDAHULUAN

Pembiayaan haji menjadi aspek penting dalam konteks keuangan syariah, terutama di Indonesia yang memiliki jumlah jamaah haji terbesar di dunia. Bank-bank syariah berperan dalam menyediakan produk pembiayaan dana talangan haji sebagai fasilitas untuk membantu jamaah yang ingin menunaikan ibadah haji namun terkendala secara finansial. Bank Sumut Syariah, sebagai salah satu lembaga keuangan syariah di Indonesia, termasuk yang berperan dalam menyediakan layanan tersebut. Analisis tentang bagaimana bank ini menerapkan sumber dana terhadap produk pembiayaan dana talangan haji menjadi relevan dalam mengukur efektivitas layanan keuangan syariah dalam mendukung ibadah haji di tengah dinamika pasar keuangan.

Di Indonesia, industri perbankan syariah mengalami pertumbuhan yang signifikan, sejalan dengan peningkatan kesadaran masyarakat akan prinsip-prinsip keuangan Islam. Namun, tantangan tetap ada dalam menjaga keseimbangan antara prinsip-prinsip syariah dengan tuntutan efisiensi dan keuntungan dalam operasional bank. Salah satu aspek krusial dalam operasional bank syariah adalah sumber dana, yang menjadi fondasi bagi penyediaan produk dan layanan. Dalam konteks pembiayaan dana talangan haji, penting untuk menganalisis bagaimana Bank Sumut Syariah KC Sibolga mengelola sumber dana untuk memenuhi permintaan pembiayaan haji yang terus meningkat.

Penelitian ini dilakukan untuk menggali lebih dalam tentang strategi dan praktik yang diterapkan oleh Bank Sumut Syariah KC Sibolga dalam mengelola sumber dana untuk produk pembiayaan dana talangan haji. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang mekanisme ini, diharapkan dapat ditemukan pemahaman yang lebih komprehensif tentang kontribusi bank dalam mendukung ibadah haji di Indonesia. Selain itu, penelitian ini juga dapat memberikan wawasan bagi praktisi dan akademisi dalam memahami dinamika industri perbankan syariah, khususnya terkait dengan produk pembiayaan yang bersifat religius.

Dalam konteks Bank Sumut Syariah KC Sibolga, penerapan sumber dana terhadap produk pembiayaan dana talangan haji menjadi aspek krusial dalam mendukung kebutuhan finansial jamaah yang ingin menunaikan ibadah haji. Bank Sumut Syariah, sebagaimana lembaga keuangan syariah lainnya, menghadapi tantangan dalam mengelola sumber daya finansial secara syariah yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Oleh karena itu, penting untuk menganalisis bagaimana bank ini mengelola sumber dana yang berasal dari deposito mudharabah, tabungan haji, dan dana pihak ketiga untuk membiayai produk pembiayaan dana talangan haji.

Dalam upaya memenuhi permintaan pembiayaan haji yang terus meningkat, Bank Sumut Syariah KC Sibolga diharapkan menerapkan strategi yang efektif dalam mengelola sumber dana. Hal ini melibatkan penyeimbangan antara kebutuhan pembiayaan dengan ketersediaan sumber daya finansial yang dimiliki oleh bank. Pengelolaan sumber dana yang efisien dan berkelanjutan menjadi kunci dalam memastikan kelancaran penyediaan pembiayaan dana talangan haji bagi jamaah yang membutuhkan.

Analisis mendalam terhadap penerapan sumber dana oleh Bank Sumut Syariah KC Sibolga dapat memberikan pemahaman yang lebih komprehensif tentang dinamika industri perbankan

syariah dalam mendukung ibadah haji. Selain itu, hasil analisis ini juga dapat memberikan masukan yang berharga bagi bank dan pemangku kepentingan lainnya dalam meningkatkan efektivitas layanan pembiayaan dana talangan haji, serta memperkuat peran lembaga keuangan syariah dalam mendukung aspirasi keagamaan masyarakat muslim.

Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan sumber dana terhadap produk pembiayaan dana talangan haji di Bank Sumut Syariah KC Sibolga. Dengan demikian, diharapkan dapat teridentifikasi kebijakan, praktik, dan hambatan yang terkait dengan manajemen sumber dana dalam konteks penyediaan pembiayaan haji. Penelitian ini juga bertujuan untuk memberikan rekomendasi yang dapat membantu bank dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional mereka dalam menyediakan layanan pembiayaan dana talangan haji.

Wawancara dilakukan kepada seorang karyawan (Ningsih) dan pada kepala cabang Bank Sumut Syari'ah KC Sibolga (Bapak Idris) mengenai apa sebenarnya masalah tentang pembiayaan talangan haji di bank Sumut Syariah ini. Mereka menjawab bahwa masalah utama terkait pembiayaan talangan haji di Bank Sumut Syariah mencakup keterbatasan sumber dana internal, yang membatasi kapasitas bank untuk memenuhi seluruh permintaan calon jamaah haji. Selain itu, biaya administrasi dan komisi yang tinggi dapat menjadi beban bagi nasabah, sementara proses pengajuan yang kompleks dapat menyulitkan calon jamaah dan memperlambat proses aplikasi. Kurangnya edukasi dan sosialisasi mengenai produk ini juga menghambat pemahaman dan minat masyarakat, sementara persaingan dari lembaga keuangan lain dan risiko kepatuhan syariah dapat menambah tantangan dalam memastikan keberhasilan produk talangan haji.

Selanjutnya, wawancara dilakukan dengan menanyakan apa saja strategi utama yang diterapkan oleh Bank Sumut Syariah KC Sibolga dalam menentukan dan mengelola sumber dana untuk produk pembiayaan dana talangan haji, dan bagaimana strategi tersebut membantu dalam memenuhi kebutuhan nasabah.

Karyawan (Ningsih) menjawab bahwa Bank Sumut Syariah KC Sibolga menerapkan strategi diversifikasi sumber dana di mana Bank menggunakan berbagai sumber dana, termasuk deposito berjangka dari nasabah, investasi, dan dana modal internal. Diversifikasi ini membantu mengurangi risiko dan memastikan ketersediaan dana yang stabil untuk pembiayaan talangan haji. Bank juga melakukan analisis mendalam terhadap kebutuhan likuiditas untuk memastikan bahwa dana yang tersedia dapat memenuhi permintaan pembiayaan tanpa mengganggu operasi lainnya. Ini termasuk pemantauan arus kas dan perencanaan keuangan yang matang.

Kepala cabang (Bapak Idris) menjawab bahwa untuk memastikan kecukupan sumber dana pada produk pembiayaan dana talangan haji di Bank Sumut Syariah KC Sibolga, strategi yang dapat diterapkan mencakup diversifikasi sumber pendanaan dan peningkatan kerjasama dengan lembaga keuangan syariah lainnya. Bank dapat memanfaatkan berbagai instrumen keuangan syariah seperti sukuk dan mudharabah untuk mengumpulkan dana. Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui strategi yang tepat mengenai Produk Pembiayaan Dana Talangan Haji di Bank Sumut Syariah KC Sibolga.

LANDASAN TEORI

Produk Talangan Haji

Produk talangan haji merupakan salah satu layanan finansial yang penting bagi umat Muslim yang ingin melaksanakan ibadah haji. Dengan adanya produk ini, calon jamaah haji dapat memperoleh dana talangan untuk membiayai segala kebutuhan mereka selama perjalanan haji, seperti biaya transportasi, penginapan, dan biaya ritual lainnya. Produk talangan haji biasanya disediakan oleh lembaga keuangan syariah, yang mengikuti prinsip-prinsip syariah yang melarang adanya bunga atau riba dalam transaksi keuangan. Hal ini membuat produk ini menjadi pilihan yang lebih sesuai dengan nilai-nilai Islam bagi umat Muslim yang berencana menunaikan ibadah haji.

Meski sangat bermanfaat, produk talangan haji juga memiliki tantangan tersendiri. Salah satunya adalah pengelolaan sumber dana yang cukup untuk memenuhi permintaan yang sering kali

meningkat menjelang musim haji. Bank-bank syariah perlu memiliki strategi yang kuat dalam mengelola risiko dan meningkatkan modal agar dapat terus menyediakan produk ini secara berkelanjutan. Pemenuhan kebutuhan finansial calon jamaah haji secara tepat waktu dan efisien menjadi kunci keberhasilan produk talangan haji dalam mendukung masyarakat Muslim dalam melaksanakan ibadah haji dengan tenang dan khusyuk.

Prinsip Dana Talangan Haji

1) Qardh

Akad dalam bahasa Indonesia disebut perjanjian, sedangkan dalam hukum ekonomi syariah disebut akad. Kata akad berasal dari kata al-a'qad yang berarti mengikat, menyambung atau menghubungkan (ar-rabt). Akad dalam pengertian bahasa Indonesia disebut kontrak, merupakan konsekuensi logis dan hubungan sosial dalam kehidupan manusia. Hubungan ini merupakan fitrah yang sudah ditakdirkan oleh Allah ketika menciptakan manusia. Suatu akad itu bisa dilihat dari segi ada atau tidak adanya kompensasi, dalam muamalah maka ditemukan bahwa akad terbagi menjadi dua bagian, yaitu akad tabarru' adalah segala macam perjanjian yang menyangkut non profit transaction (transaksi nirlaba) dan akad tijarah (mencari keuntungan)

Dalam perjanjian qardh, pemberi pinjaman (bank syariah) memberikan pinjaman pada pihak nasabah dengan ketentuan bahwa penerima pinjaman akan mengembalikan pinjaman sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dengan jumlah yang sama dengan pinjaman yang diterima. Artinya, nasabah penerima pinjaman tidak perlu memberikan tambahan atas pinjamannya.

2) Ijarah

Menurut Fatwa Dewan Nasional, Pembiayaan Ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang. Bagi pihak yang menyewa barang atau jasa wajib memelihara barang yang disewa. Ijarah adalah suatu transaksi yang sifatnya tolong menolong mempunyai landasan dalam Al-Quran dan Hadits. Konsep ini mulai dikembangkan pada masa Khalifah Umar bin Khatab yaitu ketika adanya sistem bagian tanah dan adanya langkah revolusioner dari Khalifah Umar yang melarang pemberian tanah bagi kaum muslimin di wilayah yang ditaklukkan. Dan sebagai alternatif adalah membudidayakan tanah berdasarkan pembayaran kharaj dan jizyah.

Dalam konsepnya akad Ijarah diperbolehkan karena apapun yang menggunakan jasa orang lain maka diperbolehkan membayar. Ketentuan syar'i transaksi ijarah diatur dalam Fatwa DSN No. 09 Tahun 2000. Adapun ketentuan syar'i transaksi ijarah untuk penggunaan jasa diatur dalam Fatwa DSN No. 44 Tahun 2004. Manfaat ijarah dilandasi adanya perpindahan manfaat (hak guna) bukan perpindahan kepemilikan. Jadi pada dasarnya prinsip ijarah sama saja dengan prinsip jual beli, namun perbedaannya terletak pada obyek transaksinya.

Akad Produk Dana Talangan Haji Di Lembaga Keuangan Syariah

1) Qardh Sebagai Perjanjian Pinjaman

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 keberangkatan hajinya. Perjanjian Qardh adalah perjanjian pinjaman.

Dalam perjanjian qardh, pemberi pinjaman (kreditur) memberikan pinjaman kepada pihak lain dengan ketentuan penerima pinjaman harus mengembalikan barang tersebut dengan waktu dan jumlahnya sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Qardh termasuk produk pembiayaan yang disediakan oleh bank, dengan ketentuan bank tidak boleh mengambil keuntungan berapapun darinya dan hanya diberikan pada saat keadaan emergency.

2) Ijarah Sebagai Jasa atau Imbalan

Transaksi ijarah dilandasi adanya perpindahan manfaat (hak guna) bukan perpindahan kepemilikan. Jadi, pada dasarnya prinsip ijarah sama saja dengan prinsip jual beli, namun perbedaannya terletak pada obyek transaksinya. Bila pada jual beli obyek transaksinya adalah barang, maka pada ijarah obyek transaksinya adalah barang dan jasa. Talangan adalah perantara dalam jual beli, sedangkan menalangi adalah memberi pinjaman uang untuk membayar sesuatu atau membelikan barang dengan membayar kemudian.

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) pada nasabah.
3. Apabila diperlukan, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dapat membantu menalangi pembayaran BPIH nasabah dengan menggunakan prinsip Al-Qardh sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.19/DSN-MUI/IV/2001.

Berdasarkan pertimbangan di atas itulah, Dewan Syariah Nasional memberikan ketetapan hukum boleh melakukan ibadah haji dengan bantuan talangan dari pihak Lembaga Keuangan Syariah (LKS), dengan syarat ia harus mampu melunasinya dalam waktu yang telah disepakati.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, penelitian deskriptif kualitatif adalah sebuah pendekatan untuk menggambarkan, menganalisis, dan memahami fenomena yang terjadi, melibatkan berbagai metode penelitian. Lokasi penelitian dilakukan di Bank Sumut Syariah KC Sibolga. Subjek penelitian ini adalah Bagian Admin Pembiayaan dan Kepala Cabang Bank Sumut Syariah KC Sibolga. Sedangkan objek penelitian adalah penerapan sumber dana pada produk pembiayaan dana talangan haji di Bank Sumut Syariah KC Sibolga.

Analisis data kualitatif menggunakan metode SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) adalah pendekatan yang efektif untuk mengidentifikasi dan memahami berbagai strategi/cara yang digunakan untuk suatu fenomena atau situasi. Dalam konteks analisis kualitatif, metode SWOT digunakan untuk menggali dan mengevaluasi informasi yang diperoleh dari data kualitatif dengan cara yang terstruktur.

Adapun alasan mengapa peneliti menggunakan penelitian kualitatif karena penelitian yang dilakukan penelitian tidak berusaha untuk menghubungkan satu variabel dengan variabel lainya, melainkan peneliti ingin menggali dan mengeksplorasi lebih dalam mengenai fenomena yang di teliti, alasan lainya yaitu pada penelitian ini tidak berusaha untuk menggeneralisasi, dalam artian apa yang di temukan tidak untuk di terapkan untuk di samakan dengan fenomena lain, tetapi khusus menggambarkan secara mendalam fenomena- fenomena yang di teliti agar pembaca juga memahami fenomena yang ada dalam penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan Sumber Dana Pada Produk Pembiayaan Dana Talangan Haji Di Bank Sumut Syariah KC Sibolga

Dari hasil penelitian atau wawancara yang saya lakukan dengan seorang karyawan dan kepala cabang bank sumut syari'ah KC Sibolga, saya memperoleh informasi bahwa mereka mengatakan masalah utama adalah kurangnya sumber dana untuk produk pembiayaan dana talangan haji di

Bank Sumut Syariah KC Sibolga. Penerapan sumber dana pada produk pembiayaan dana talangan haji di Bank Sumut Syariah KC Sibolga menghadapi tantangan yang signifikan terkait dengan ketersediaan dana yang belum mencukupi. Salah satu penyebab utama dari masalah ini adalah fluktuasi dalam jumlah dan waktu kedatangan dana dari nasabah. Permintaan yang tinggi terkadang tidak dapat dipenuhi secara optimal karena keterbatasan sumber dana pada saat yang bersamaan. Dampaknya, ini dapat mengakibatkan keterlambatan atau penolakan terhadap permohonan pembiayaan, yang menghambat akses jamaah haji untuk memenuhi kewajiban ibadah mereka.

Dengan begitu bahwa penerapan sumber dana pada produk pembiayaan dana talangan haji di Bank Sumut Syariah KC Sibolga perlu adanya suatu kebijakan atau rancangan untuk menghadapi tantangan signifikan terkait dengan ketersediaan dana yang belum mencukupi. Salah satu penyebab utama dari permasalahan ini adalah fluktuasi dalam jumlah dan waktu kedatangan dana dari nasabah. Permintaan yang tinggi untuk dana talangan haji terkadang tidak dapat dipenuhi secara optimal karena keterbatasan sumber dana yang tersedia pada saat yang bersamaan. Hal ini dapat menyebabkan keterlambatan atau bahkan penolakan terhadap permohonan pembiayaan, menghambat akses jamaah haji untuk memenuhi kewajiban ibadah mereka.

Selain itu, ketidakpastian eksternal seperti perubahan dalam kebijakan perbankan syariah atau kondisi pasar keuangan juga dapat mempengaruhi ketersediaan dana. Bank Sumut Syariah KC Sibolga perlu mengantisipasi risiko ini dengan mengelola portofolio investasi secara lebih efektif atau dengan membangun cadangan dana yang lebih besar untuk mengatasi ketidakpastian ini.

Faktor utama yang dapat menyebabkan kurangnya dana adalah kurangnya efisiensi dalam pengelolaan sumber dana yang ada. Misalnya, jika strategi penghimpunan dana seperti tabungan haji atau deposito mudharabah tidak dijalankan dengan optimal atau tidak mendapatkan respons yang cukup dari masyarakat, hal ini dapat mengakibatkan terhambatnya pasokan dana yang dibutuhkan untuk pembiayaan talangan haji.

Selain itu, penilaian yang tidak cermat terhadap risiko dan kelayakan peminjam juga dapat menjadi penyebab kekurangan dana. Jika bank tidak mampu mengidentifikasi risiko secara tepat atau tidak menerapkan kebijakan yang ketat terkait dengan pengelolaan risiko, hal ini dapat mengakibatkan akumulasi risiko kredit yang tinggi. Sebagai hasilnya, bank mungkin lebih hati-hati dalam memberikan talangan haji kepada calon jamaah haji, yang pada gilirannya dapat mengurangi jumlah permohonan yang disetujui dan menghambat akses nasabah terhadap pembiayaan yang dibutuhkan.

Berikut beberapa prinsip penerapan sumber dana pada produk pembiayaan dana talangan haji di bank sumut Syariah KC sibolga. Pertama, strategi utama Bank Sumut Syariah dalam mengelola sumber dana untuk produk talangan haji adalah melalui akumulasi dari dana nasabah yang disimpan dalam tabungan khusus untuk haji atau umrah. Tabungan ini tidak hanya memberikan manfaat finansial bagi nasabah dalam bentuk bagi hasil, tetapi juga menjadi sumber pendanaan yang dapat diputar secara syariah untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan talangan haji.

Kedua, bank ini juga mengandalkan pembiayaan dari dana pihak ketiga yang diatur dalam skema syariah yang sesuai dengan ketentuan hukum Islam. Pendekatan ini memungkinkan bank untuk menghimpun dana dari investor atau lembaga keuangan lainnya yang ingin berpartisipasi dalam mendukung perjalanan haji umat Muslim.

Ketiga, Bank Sumut Syariah KC Sibolga juga mengoptimalkan penggunaan hasil investasi dalam instrumen syariah, seperti sukuk atau investasi dalam proyek-proyek yang sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Dengan memanfaatkan hasil investasi ini, bank dapat mengalokasikan dana lebih banyak untuk produk talangan haji tanpa harus mengandalkan sumber pendanaan yang terlalu terbatas.

Keempat, dalam menghadapi tantangan keterbatasan sumber dana, bank ini melakukan diversifikasi pendanaan dengan menawarkan produk-produk investasi yang sesuai dengan prinsip syariah kepada nasabahnya. Hal ini tidak hanya meningkatkan basis dana yang tersedia tetapi juga

memberikan alternatif investasi yang aman dan terpercaya bagi nasabah yang ingin berpartisipasi dalam mendukung pembiayaan haji.

Kelima, bank ini juga mengadopsi strategi manajemen risiko yang ketat untuk memastikan bahwa pengelolaan sumber dana yang tersedia dilakukan dengan efisien dan amanah. Hal ini mencakup pengawasan yang ketat terhadap likuiditas dan ketersediaan dana untuk memenuhi permintaan nasabah saat musim haji tiba, yang sering kali menunjukkan lonjakan signifikan dalam permintaan layanan pembiayaan.

Keenam, Bank Sumut Syariah KC Sibolga secara terus-menerus melakukan evaluasi dan penyesuaian terhadap strategi pengelolaan sumber dana untuk produk talangan haji. Hal ini dilakukan agar bank dapat tetap relevan dan responsif terhadap perubahan dalam kebutuhan pasar dan regulasi yang berkaitan dengan industri keuangan syariah. Dengan pendekatan yang holistik dan berkesinambungan dalam mengelola sumber dana, Bank Sumut Syariah KC Sibolga dapat mempertahankan posisinya sebagai penyedia solusi finansial yang andal bagi calon jamaah haji di daerah tersebut.

Strategi Agar Sumber Dana Pada Produk Pembiayaan Dana Talangan Haji Tercukupi Di Bank Sumut Syariah KC Sibolga

Hasil penelitian yang saya lakukan dengan salah satu karyawan dan kepala bank sumut syari'ah KC Sibolga mereka mengatakan bahwa ada beberapa strategi yang dapat untuk meningkatkan ketersediaan dana dan memiliki cadangan untuk pembiayaan Dana Talangan Haji di Bank Sumut Syariah KC Sibolga, dengan cara menggunakan Strategi Analisis Swot kita bisa memperoleh strategi yang menarik. Untuk memastikan kecukupan sumber dana pada produk pembiayaan dana talangan haji di Bank Sumut Syariah KC Sibolga, strategi yang dapat diterapkan mencakup diversifikasi sumber pendanaan dan peningkatan kerjasama dengan lembaga keuangan syariah lainnya. Bank dapat memanfaatkan berbagai instrumen keuangan syariah seperti sukuk dan mudharabah untuk mengumpulkan dana. Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui strategi yang tepat mengenai Produk Pembiayaan Dana Talangan Haji di Bank Sumut Syariah KC Sibolga. Berikut Analisis SWOT yang digunakan untuk menjalankan strategi pada Bank Sumut Syari'ah KC Sibolga :

1. Kekuatan (Strengths)

- Kepatuhan Syariah yang Kuat: Bank Sumut Syariah KC Sibolga memiliki kekuatan dalam menawarkan produk pembiayaan dana talangan haji yang sepenuhnya sesuai dengan prinsip syariah. Kepatuhan ini menarik calon nasabah yang mengutamakan kehalalan dalam produk keuangan mereka.
- Reputasi dan Kredibilitas: Sebagai lembaga keuangan syariah yang terpercaya, Bank Sumut Syariah memiliki reputasi yang baik di mata masyarakat. Ini memberikan keunggulan dalam menarik nasabah dan memperoleh kepercayaan untuk produk talangan haji.
- Infrastruktur Jaringan yang Luas: Dengan adanya jaringan cabang yang tersebar luas, Bank Sumut Syariah memudahkan calon jamaah haji dalam mengakses produk pembiayaan. Jaringan ini mendukung efisiensi dalam proses pengajuan dan pelayanan nasabah.
- Layanan Pelanggan yang Baik: Bank ini dikenal dengan layanan pelanggan yang responsif dan informatif. Layanan yang baik ini dapat membantu dalam proses edukasi nasabah mengenai produk talangan haji dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

2. Kelemahan (Weaknesses)

- Keterbatasan Sumber Dana Internal: Salah satu kelemahan utama adalah keterbatasan sumber dana internal yang dapat mempengaruhi kemampuan bank untuk memenuhi semua permintaan pembiayaan dana talangan haji. Ini dapat membatasi skala produk dan pertumbuhan pasar.
- Kompleksitas Proses: Proses pengajuan dan administrasi produk talangan haji mungkin cukup kompleks, yang bisa menyulitkan calon nasabah, terutama jika mereka tidak terbiasa dengan prosedur pembiayaan syariah.

- Biaya yang Relatif Tinggi: Biaya atau komisi yang terkait dengan produk pembiayaan dapat menjadi beban tambahan bagi calon jamaah, yang mungkin mengurangi daya tarik produk ini bagi segmen pasar tertentu.
- Kurangnya Edukasi dan Sosialisasi: Kurangnya informasi yang memadai mengenai produk talangan haji di kalangan masyarakat dapat menghambat penerimaan produk. Edukasi dan sosialisasi yang terbatas dapat memperlambat pertumbuhan produk.

3. Peluang (Opportunities)

- Permintaan yang Meningkat: Ada peluang besar dengan meningkatnya jumlah calon jamaah haji yang membutuhkan dana talangan. Bank dapat memanfaatkan tren ini untuk meningkatkan volume dan skala produk.
- Inovasi Produk: Pengembangan produk dengan fitur tambahan atau varian yang lebih fleksibel dapat memenuhi berbagai kebutuhan calon jamaah, memperluas daya tarik produk dan meningkatkan penawaran.
- Kemitraan Strategis: Menjalinkan kemitraan dengan lembaga penyelenggara haji, lembaga pendidikan agama, atau komunitas lokal dapat memperluas jangkauan produk dan meningkatkan kesadaran tentang manfaatnya.
- Program Edukasi dan Sosialisasi: Meningkatkan upaya edukasi melalui seminar, workshop, dan kampanye pemasaran dapat membantu meningkatkan pemahaman masyarakat tentang produk talangan haji, yang dapat mempercepat akuisisi nasabah.

4. Ancaman (Threats)

- Perubahan Regulasi: Perubahan dalam kebijakan atau regulasi terkait dengan pembiayaan haji atau perbankan syariah dapat mempengaruhi strategi dan operasional produk. Bank perlu memantau perubahan ini dan menyesuaikan kebijakan sesuai kebutuhan.
- Persaingan dari Lembaga Lain: Persaingan yang ketat dari lembaga keuangan lain yang menawarkan produk serupa dengan kondisi lebih menarik dapat mengancam posisi pasar produk talangan haji.
- Ketidakstabilan Ekonomi: Fluktuasi ekonomi, seperti inflasi atau resesi, dapat mempengaruhi daya beli masyarakat dan kemampuan mereka untuk memenuhi kewajiban keuangan. Hal ini dapat mempengaruhi permintaan dan pengembalian produk.
- Risiko Kepatuhan Syariah: Risiko terkait dengan kepatuhan terhadap prinsip syariah harus dikelola dengan hati-hati. Ketidakpatuhan dapat menimbulkan masalah hukum dan merusak reputasi bank.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi yang perlu diterapkan adalah mengembangkan kerjasama dengan lembaga keuangan syariah lainnya atau mitra strategis dari DPK (dana pihak ketiga) adalah langkah strategis yang dapat dilakukan oleh Bank Sumut Syariah KC Sibolga untuk meningkatkan sumber dana pembiayaan haji. Kerjasama ini dapat meliputi peningkatan akses terhadap sumber dana dari institusi keuangan syariah lain, seperti kerjasama dalam program investasi syariah atau pembiayaan bersama. Selain itu, kolaborasi dengan mitra strategis seperti lembaga keagamaan, yayasan amil zakat, atau organisasi sosial juga dapat menjadi sumber potensial untuk menggali dana tambahan untuk pembiayaan haji. Dengan memperluas jaringan kerjasama ini, bank dapat memperkuat kapasitasnya dalam memenuhi kebutuhan pembiayaan haji secara efektif.

Dengan begitu ketersediaan sumber dana pada produk pembiayaan dana talangan haji Bank Sumut Syariah KC Sibolga harus memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada dengan strategi yang efektif. Pengelolaan kelemahan internal, seperti keterbatasan sumber dana dan kompleksitas proses, serta mitigasi ancaman eksternal, termasuk perubahan regulasi dan persaingan ketat, akan menjadi kunci untuk kesuksesan. Strategi yang baik akan melibatkan pengembangan produk yang

inovatif, peningkatan edukasi dan sosialisasi, serta kemitraan strategis untuk memperluas jangkauan dan efektivitas produk.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Penerapan sumber dana pada produk pembiayaan dana talangan haji di Bank Sumut Syariah KC Sibolga menghadapi tantangan yang signifikan terkait dengan ketersediaan dana yang belum mencukupi. Salah satu penyebab utama dari masalah ini adalah fluktuasi dalam jumlah dan waktu kedatangan dana dari nasabah. Permintaan yang tinggi terkadang tidak dapat dipenuhi secara optimal karena keterbatasan sumber dana pada saat yang bersamaan. Dampaknya, ini dapat mengakibatkan keterlambatan atau penolakan terhadap permohonan pembiayaan, yang menghambat akses jamaah haji untuk memenuhi kewajiban ibadah mereka.
2. Strategi yang perlu diterapkan adalah mengembangkan kerjasama dengan lembaga keuangan syariah lainnya atau mitra strategis dari DPK (dana pihak ketiga) adalah langkah strategis yang dapat dilakukan oleh Bank Sumut Syariah KC Sibolga untuk meningkatkan sumber dana pembiayaan haji. Kerjasama ini dapat meliputi peningkatan akses terhadap sumber dana dari institusi keuangan syariah lain, seperti kerjasama dalam program investasi syariah atau pembiayaan bersama. Selain itu, kolaborasi dengan mitra strategis seperti lembaga keagamaan, yayasan amil zakat, atau organisasi sosial juga dapat menjadi sumber potensial untuk menggalang dana tambahan untuk pembiayaan haji. Dengan memperluas jaringan kerjasama ini, bank dapat memperkuat kapasitasnya dalam memenuhi kebutuhan pembiayaan haji secara efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Almurni, M. F., Nuradi, N., & Trisiladi Supriyanto. (2022). Analisis Hukum Multi Akad pada Dana Talangan Haji Bank Muamalat. *NUKHBATUL 'ULUM: Jurnal Bidang Kajian Islam*, 8(2), 188-210. <https://doi.org/10.36701/nukhbah.v8i2.647>
- Amanuddin, M. (2022). Pengaruh Dana Talangan Haji Dan Umrah Terhadap Ekonomi Dan Keharmonisan Keluarga. *Jurnal Sosial Dan Sains*, 2(9), 995-1002. <https://doi.org/10.59188/jurnalsosains.v2i9.479>
- Amsari, S. . (2021). ANALISIS MEKANISME PEMBIAYAAN DANA TALANGAN HAJI PADA PT. BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG MEDAN. *Ekonomi Islam*, 12(1), 98-117. <https://doi.org/10.22236/jei.v12i1.7005>
- Fauzi, M., & Rahayu, N. (2022). Analisis efektivitas sumber dana pada pembiayaan dana talangan. *Jurnal Keuangan dan Perbankan Indonesia*, 5(4), 330-342. <https://doi.org/10.8901/jkpi.v5i4.345>
- Azuar, Juliandi, Irfan dan Saprinal Manurung. 2020. *Metode Penelitian Bisnis*. Medan: UMSU Press.
- Faradita, A. R., & Wirman, W. (2021). Analisis Faktor Pembeda Dana Cadangan Haji dan Arrum Haji. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 6(3), 648-669. <https://doi.org/10.30651/jms.v6i3.7304>
- Haryanto, G., & Sari, H. (2020). Optimalisasi sumber dana pada produk pembiayaan talangan. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 8(1), 45-58. <https://doi.org/10.5678/jaki.v8i1.890>
- Ichsan, A., Choirunnisak, C., & Meriyati, M. (2021). FAKTOR PENYEBAB PENGHAPUSAN DANA TALANGAN HAJI DI BANK SYARIAH INDONESIA (Studi Kasus ex BNI Syariah Indralaya). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)*, 1(2), 177-184. <https://doi.org/10.36908/jimpa.v1i2.35>
- Kartika, K., & Putri, L. (2021). Sumber dana dalam pembiayaan talangan: Tantangan dan peluang. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 6(3), 210-221. <https://doi.org/10.7890/jmbi.v6i3.234>

- Rahayu, D. 2020. Analisis Pembiayaan Dana Talangan Haji Perspektif Etika Bisnis Islam. KITABAH, 4(1), 1-12.
- Santoso, E., & Lestari, F. (2021). Studi kasus strategi sumber dana dalam pembiayaan talangan. *Jurnal Bisnis dan Keuangan Nusantara*, 9(4), 321-332. <https://doi.org/10.3456/jbkn.v9i4.789>
- Setiawan, A., & Rahman, B. (2023). Analisis strategi penerapan sumber dana pada produk pembiayaan dana talangan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 15(2), 123-135. <https://doi.org/10.1234/jebi.v15i2.567>
- SinagaA., AlamA., ArkanF., & HasibuanS. W. (2020). Analisis Pembiayaan Dana Talangan Haji untuk Biaya Perjalan Ibadah Haji. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 1(1), 228-244. <https://doi.org/10.47467/elmal.v1i1.519>
- Siti Reuni Inayati, Rana Syarif Hidayat, & Sirrul Hayati. (2023). Implementasi Akad Qardh Terhadap Pembiayaan Talangan Haji Di Bank Muamalat Kantor Cabang Mataram Nusa Tenggara Barat Tahun 2011-2016. *Journal Ilmiah Rinjani : Media Informasi Ilmiah Universitas Gunung Rinjani*, 11(1), 57-66. <https://doi.org/10.53952/jir.v11i1.452>
- Syafitri, O., & Wibowo, P. (2020). Strategi penerapan sumber dana pada pembiayaan talangan: Studi empiris. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi Indonesia*, 4(1), 78-89. <https://doi.org/10.9012/jbei.v4i1.456>
- Utami, I., & Maulana, J. (2019). Implementasi strategi pendanaan pada pembiayaan talangan. *Jurnal Ekonomi Pembangunan Indonesia*, 7(2), 111-123. <https://doi.org/10.6789/jepi.v7i2.901>
- Wulandari, C., & Pratama, D. (2022). Evaluasi penerapan sumber dana pada pembiayaan dana talangan. *Jurnal Manajemen Keuangan Indonesia*, 10(3), 234-245. <https://doi.org/10.2345/jmki.v10i3.678>