



PERAN KERJASAMA ANTARA TRAVEL AN-NUR MAARIF PAREPARE DAN BANK SYARIAH TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH JAMA'AH

Kartika Sabir

IAIN Parepare

kartikasabir@iainpare.ac.id

Syahriyah Semaun

Afiliasi

email@institusi.ac.id

Ade Hastuty

Afiliasi

email@institusi.ac.id

Abstract

This research is to find out the system of cooperation between Travel and Islamic Banks in PT. An-Nur Maarif Parepare. And to find out how much an increase in the number of PT. An-Nur Maarif Parepare after cooperation with Islamic Bank.

This type of research used in this thesis is a qualitative descriptive method, the data in this study were obtained from primary data and secondary data. Data collection techniques used were observation, interviews, and documentation. The data analysis techniques used are data reduction, data presentation, and drawing conclusions.

The results of this study indicate that: 1). Cooperation system between PT. An-Nur Maarif and Sharia Bank in Hajj and Umrah are promotion, trust and service. The system of cooperation carried out in terms of promotion is the public financing. PT. An-Nur Maarif in building the trust of congregants and the community is to bring partners from the Islamic Bank in activities such as rituals. In addition to building and increasing the trust of the congregation, providing the best service to the congregation is also very important because if the congregation has felt the quality of service according to expectations can lead to a positive story from the congregation and it certainly will greatly affect travel and work partners because of the loyalty of the congregation can even attract prospective congregations. 2). Increasing the number of pilgrims depends on the services of the travel. One of the services provided by PT. An-Nur Maarif is collaborating with Islamic

 Author correspondence email: kartikasabir@iainpare.ac.id

 Available online at: <https://doi.org/10.35905/banco.v2i2.1349>



All rights reserved. This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial ShareAlike 4.0 International License Licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License

banks on funding. With the cooperation carried out by PT. An-Nur Maarif with Sharia Bank can be said to run well with evidence that the congregation has increased every year

Keywords: Implementation, DSN-MUI fatwa, Prize mechanism

Abstrak

Penelitian ini untuk mengetahui sistem kerjasama antara Travel dan Bank Syariah di PT. An-Nur Maarif Parepare. Dan untuk mengetahui seberapa besar peningkatan jumlah jama'ah PT. An-Nur Maarif Parepare setelah ada kerjasama dengan Bank Syariah.

Jenis penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah metode deskriptif kualitatif, data dalam penelitian ini di peroleh dari data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data yang digunakan yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1). Sistem kerjasama antara travel PT. An-Nur Maarif dan Bank Syariah dalam Haji dan Umrah adalah promosi, kepercayaan dan pelayanan. Sistem kerjasama yang dilakukan dalam hal promosi ialah pembiayaan umrah. PT. An-Nur Maarif dalam membangun kepercayaan jama'ah maupun masyarakat yaitu dengan mendatangkan mitra kerja dari Bank Syariah dalam kegiatan seperti manasik. Selain membangun dan meningkatkan kepercayaan jama'ah, memberikan pelayanan terbaik kepada jama'ah juga sangat penting karena apabila jama'ah telah merasakan kualitas pelayanan yang sesuai harapannya dapat menimbulkan adanya cerita positif dari jama'ah dan itu tentu sangat berpengaruh terhadap travel maupun mitra kerja karena akan terjadi loyalitas jama'ah bahkan dapat menarik calon jama'ah. 2). Peningkatan jumlah jama'ah tergantung dari layanan pihak travel. Salah satu layanan yang dilakukan PT. An-Nur Maarif adalah bekerjasama dengan Bank Syariah seputar pendanaan. Dengan kerjasama yang dilakukan pihak PT. An-Nur Maarif dengan Bank Syariah dapat dikatakan berjalan dengan baik dengan bukti bahwa jama'ah mengalami peningkatan setiap tahunnya

Kata Kunci: Kerjasama, Promosi, Kepercayaan, Pelayanan

A. Pendahuluan

Haji dan umrah merupakan salah satu ibadah bagi setiap muslim yang mampu. Haji hanya diwajibkan sekali seumur hidup. Ini berarti bahwa seseorang telah melakukan haji yang pertama, maka selesailah kewajibannya. Haji yang berikutnya, kedua, ketiga, dan seterusnya merupakan ibadah sunnah (Hadi, 2019).

Haji merupakan salah satu dari rukun Islam yang ke lima dan suatu kewajiban yang harus dilaksanakan bagi seorang muslim yang mampu, sebagaimana telah digariskan dan ditetapkan dalam Al-Qur'an, As-Sunnah, dan Ijma'. Sebagaimana firman Allah dalam QS. Ali Imran/3:96-97.

(الْعَلَمِينَ وَهُدًى مُبَارَكَةٌ لِلَّذِي لِلنَّاسِ وُضَعَ بَسِطًا أَوَلَّ إِنَّ)

Terjemahnya:

Sesungguhnya rumah yang mula-mula dibangun untuk (tempat beribadat) manusia, ialah Baitullah yang di Bakkah (Mekah) yang diberkahi dan menjadi petunjuk bagi semua manusia.

(الْعَلَمِينَ عَنْ غَنِيَّ اللَّهِ فَإِنَّ كَفَرَوْمَنْ سَبِيلًا إِلَيْهِ أَسْتَطَاعَ مَنِ الْبَيْتِ حِجُّ النَّاسِ عَلَى وَلِهِ)

Terjemahnya:

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.

Sesuai dengan ayat diatas, Baitullah merupakan rumah pertama yang dibangun untuk ibadah bagi manusia. Allah SWT. mewajibkan kepada manusia untuk mengunjungi Baitullah dan menghadap kepadanya

manakala mereka memiliki kemudahan untuk menunaikannya. Tetapi jika tidak mengakui kewajiban haji ini, maka hal itu berarti kufur. Dan sanggup dalam ayat tersebut berarti sehat, aman dalam perjalanan cukup biaya (baik untuk membiayai perjalanan ke Baitullah maupun bagi nafkah keluarga yang ditinggalkannya), serta tak terjadi hal-hal yang menghalanginya untuk pergi haji.

Ketika memilih jasa biro perjalanan haji dan umrah atau travel, pastikan bahwa biro yang dipilih merupakan yang terbaik. Sebab, seiring dengan semakin menjamurnya usaha travel, timbulah persaingan yang begitu ketat. Ketatnya persaingan ini tak jarang melahirkan biro-biro perjalanan yang tega menipu konsumen, umumnya dengan modus memberikan harga sangat murah yang membuat banyak orang tergiur (Kusumah, 2018).

Sehubung dengan itu maka Travel An-Nur Maarif adalah salah satu dari sekian perusahaan yang bergerak memasarkan jasa dalam bidang perjalanan haji dan umrah di kota Parepare. Untuk terus maju dan berkembang maka Travel An-Nur Maarif Parepare berusaha meningkatkan maupun menarik sebanyak mungkin calon jama'ah dengan berbagai cara. Mulai dengan memberikan berbagai sarana dan fasilitas, harga yang bersaing, pelayanan yang memadai dan didukung dengan berbagai promosi yang sehat. Untuk meraih itu semua Travel An-Nur Maarif Parepare mempunyai komitmen yang selalu dikedepankan yaitu selalu memberikan pelayanan yang memadai serta kejujuran kepada jama'ahnya sehingga para jama'ah merasa yakin dan percaya tanpa harus memikirkan hal-hal yang menyita waktu. Selain itu, PT. An-Nur juga memiliki motto "An-Nur pilihan tepat bukan pilihan nekat"

Salah satu yang dilakukan oleh Travel An-Nur Maarif Parepare selain yang disebutkan diatas adalah melakukan hubungan kerjasama dengan bank syariah. Adapun Bank Syariah yang bekerjasama dengan PT. An-Nur Maarif yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, Bank Muamalat. Hal ini dilakukan karena sebelum melakukan kerjasama dengan bank banyak masyarakat yang takut dikecewakan karena berbagai pertimbangan. Salah satunya adalah banyaknya kasus travel yang marak diberitakan seperti melantarkan jama'ahnya, tidak memberangkatkan dan masih banyak lagi kasus-kasus travel haji. Selain itu, masalah yang dihadapi adalah pembayaran jama'ah tidak terprogram dan tidak terjadi peningkatan.

PT. An-Nur Maarif bekerjasama dengan Bank Syariah baik dari promosi, kepercayaan maupun pelayanan. Kerjasama yang dilakukan dalam hal promosi adalah pendanaan karena biaya untuk melaksanakan Ibadah Haji dan Umrah kian meningkat dari tahun ke tahun. Karena meningkatnya biaya tersebut, niat masyarakat juga tinggi untuk beribadah maka banyak masyarakat yang memanfaatkan dana talangan dari Bank Syariah. Adapun sistemnya hanya perlu membayar uang muka dulu, maka tidak perlu proses yang terlalu lama untuk menabung. Selain faktor pendanaan, faktor kepercayaan jama'ah juga sangat penting dalam meningkatkan jumlah jama'ah. Banyak masyarakat yang khawatir memakai jasa travel karena banyaknya kasus travel ilegal serta travel yang gagal memberangkatkan jama'ah. Dengan melakukan kerjasama dengan Bank Syariah dapat membuat jama'ah percaya dan yakin bahwa dana mereka aman (Sudarmana & Aziz Komara Putra, 2017).

Setiap perusahaan baru akan dapat tumbuh dan berkembang, jika perusahaan itu memanfaatkan jasa-jasa perbankan, karena lancarnya lalu lintas pembayaran dan penagihan hanya dapat dilakukan dengan memanfaatkan jasa-jasa perbankan. Demikian juga efektifitas dana akan dapat ditingkatkan dengan memanfaatkan jasa-jasa perbankan ini (Kristiyana & Santoso, 2019).

Farid (2019) menjelaskan bahwa penyelenggaraan ibadah haji baik reguler maupun haji plus ada aturan yang jelas. Misalnya mekanisme penyetoran Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH)-nya harus melalui lembaga perbankan, bukan melalui perorangan. Visa yang digunakan juga harus visa haji bukan *calling* visa. Jika hal itu dilanggar maka dapat mengakibatkan mekanisme pendaftaran yang keliru sehingga calon haji tidak termasuk dalam daftar kuota haji Indonesia. Akibatnya, Pemerintah Arab Saudi melarang calon haji melanjutkan perjalanan ibadah haji (Frahannah, 2016).

Setelah adanya hubungan kerjasama yang dilakukan Travel An-Nur Maarif Parepare dengan bank syariah diharapkan terjadi peningkatan jumlah jama'ah. Selain itu, hal ini dapat membuat para jama'ah lebih yakin dan dapat mempercayakan dana yang mereka berikan untuk berangkat haji maupun umrah dapat disimpan dengan aman dan dipergunakan sebagaimana mestinya. Mengingat banyaknya travel-travel yang tidak memenuhi standar ataupun menyalahgunakan dana yang di berikan oleh para calon jama'ah. Kerjasama tersebut juga merupakan salah satu bentuk kepedulian agar masyarakat terhindar dari penipuan umrah yang kerap terjadi. Kerjasama ini dilakukan agar jama'ah yang melakukan perjalanan umrah nyaman dan aman. Dengan adanya kerjasama yang erat dan koordinasi yang dekat, manajemen yang baik dan penanganan yang cermat serta didukung sumber daya manusia yang handal dan amanah sangatlah berpengaruh untuk kelancaran memberangkatkan para tamu Allah ke Baitullah serta meningkatkan jumlah jama'ah (Umam et al., 2019).

Berdasarkan penjelasan diatas penulis tertarik untuk meneliti tentang peningkatan jumlah jama'ah di PT. An-Nur Maarif Parepare setelah melakukan kerjasama dengan bank syariah.

B. Diskusi dan Pembahasan

1. Sejarah Berdirinya PT. An-Nur Maarif

PT. An-Nur Maarif didirikan pada tahun 2003 dan mendapatkan izin resmi sebagai penyelenggara Umrah dan Haji khusus, izin Umrah Nomor 287/2017 dan izin Haji khusus Nomor 522/2017. Sebagai perusahaan swasta yang menawarkan biro perjalanan haji dan umrah, saat ini PT. An-Nur Maarif berpusat di Jl. Ganggawa No.7B Pangkajene Kabupaten Sidrap dan memiliki 7 kantor cabang di beberapa kota yang ada di Sulawesi Selatan yaitu Kantor Cabang Makassar yang terletak di Jl. Perintis Kemerdekaan KM.17 Ruko Sudiang Indah No.1 Kota Makassar, Kantor Cabang Parepare Jl. Jend. Sudirman, Ruko Andalusia No.1 Kota Parepare, Kantor Cabang Pinrang Mall Sejahtera Kabupaten Pinrang, dan Kantor Cabang Bone Jl. Jend. Ahmad Yani No.5 Kabupaten Bone, Kantor Cabang Bone berdiri sejak tahun 2017, Kantor Cabang Wajo Jl. Jend. Sudirman No.50 Sengkang Kabupaten Wajo, Kantor Cabang Sorowako Jl. Jend. Sudirman No.18 Wawondula Kabupaten Luwu Timur, Kantor Cabang Masamba Jl. Jend Sudirman No.7 Kota Masamba. Selain di Sulawesi Selatan PT. An-Nur Maarif juga memiliki Kantor Cabang Jakarta Jl. Taruna Pulo Asem Raya Utara No.18A Pulo Gadung Kota Jakarta Timur, Kantor Cabang Aceh Jl. Nasional No.99 SP.4 Rundeng Maulaboh Aceh Barat, Kantor Cabang Bogor Jl. Raya Narogong Blok E No.3 Cileungsing, Kantor Cabang Palembang Jl. K.H. Ahmad Dahlan No.88 Komp. Pasar Gubah.

Selama 16 tahun berjalan kami mengedepankan profesionalitas dan pelayanan. Berbekal kepercayaan anda yang telah tumbuh, kami siap melayani dalam ibadah Haji dan umrah anda supaya mendapatkan haji/umrah yang mabru.

Untuk kenyamanan dan kekhususan beribadah, InsyaAllah PT. An-Nur Maarif akan senantiasa mempertahankan akomodasi berbintang sebagai standar pelayanan yang dilokasinya dekat dengan Masjid Al-Haram dan Mesjid Nabawi. Kami juga akan mengurus segala kebutuhan jama'ah dari Makassar sampai kembali ke Makassar lagi seperti akomodasi, konsumsi dan transportasi. Selain itu An-Nur jama'ahnya dari berbagai propinsi di Indonesia seperti Sulawesi Selatan, Sulawesi Tenggara, Sulawesi Tengah, Kalimantan, Papua dan Jawa.

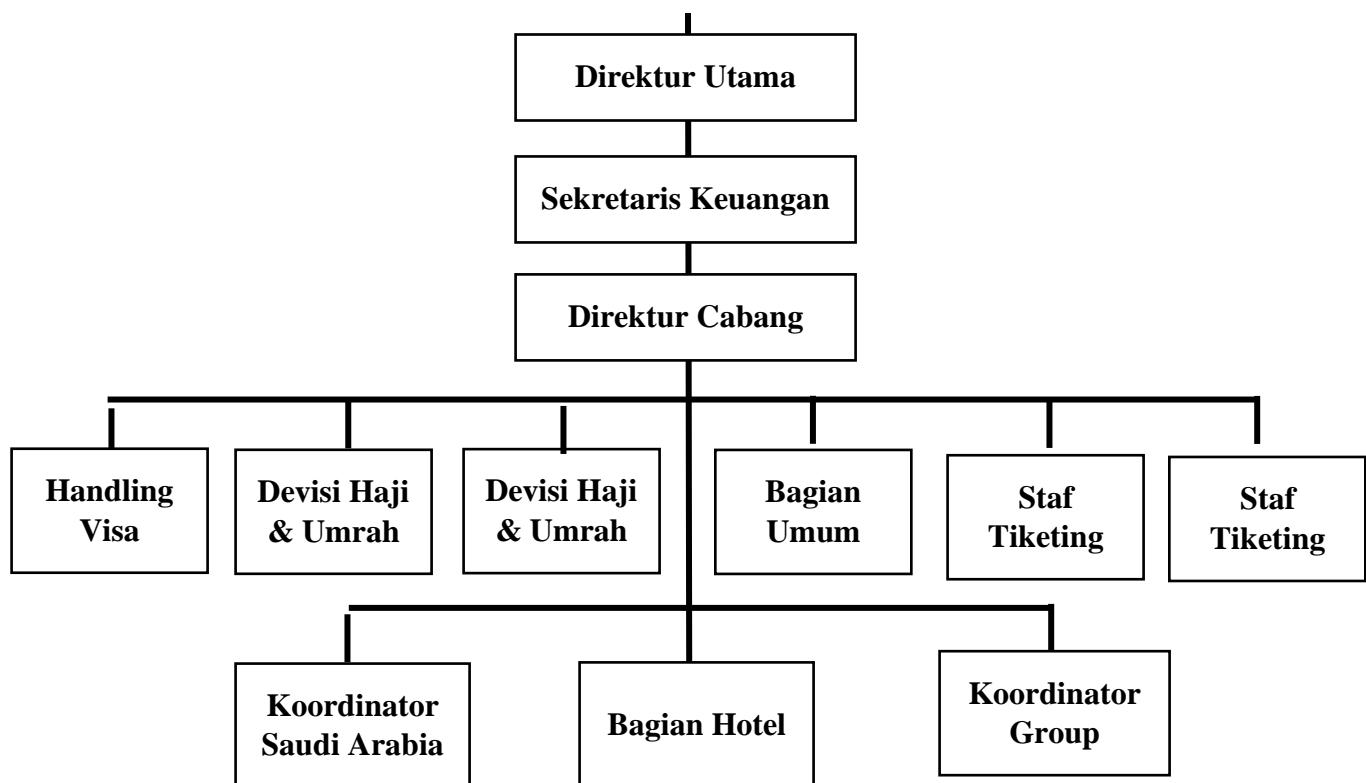
PT. An-Nur telah mendapatkan beberapa penghargaan dari maskapai dan beberapa anugrah sebagai perusahaan terbaik, yaitu sebagai perusahaan terbaik dalam perjalanan travel dan perjalanan wisata pada tahun 2017, Perusahaan terbaik dalam pelayanan travel "The Most Trusted Recognized" dan Perusahaan terbaik "Indonesia Most Recommended Business Word 2017" dan penghargaan dari beberapa lembaga, diantaranya The Best Agen Garuda 2016, The Best Tour & Travel Company In Servis Excellent Of The Year 2017, The Best Tour Servis 2017 dan lain-lain.

Kerjasama merupakan suatu kebutuhan yang tidak dapat dipisahkan dalam sebuah perusahaan, begitupun halnya dengan PT. An-Nur, saat ini PT. An-Nur telah bekerjasama dengan beberapa perusahaan Maskapai yaitu Garuda Indonesia, Silk Air, Singapore Airlines, Saudi dan Turkish Airlines, Media terdiri dari Susia.com dan warta Bone. Selain melayani umrah dan haji PT. An-Nur juga menawarkan pelayanan jasa pembelian tiket.

Alhamdulillah seiring berjalananya waktu, kepercayaan masyarakat kepada perusahaan kami semakin meningkat, sehingga setiap tahunnya kami memberangkatkan jama'ah umrah lebih dari 3000 orang dan jama'ah Haji Khusus lebih dari 200 orang/tahun. Namun, kami tidak akan cepat berpuas diri karena sebagai manusia biasa tentunya kami tak luput dari kekurangan dalam memberikan pelayanan, karena itu kami senantiasa berintrospeksi diri agar dapat memberikan pelayanan yang lebih baik lagi di masa datang.

Setiap perusahaan tentu memiliki struktur organisasi, yang merupakan susunan atau urutan dan hubungan antara tiap-tiap bagian. Struktur organisasi dibuat, agar dapat mengetahui posisi atau jabatan perorangan maupun tugas dan wewenang yang ada pada perusahaan tersebut, yang tentunya untuk mencapai tujuan perusahaan.

Gambar 4.1 Struktur



- a. Direktur utama adalah pimpinan utama dalam pengambilan keputusan dan tanggung jawab atas tercapainya tujuan perusahaan serta sebagai pengendali seluruh tugas dan fungsi-fungsi dalam perusahaan. Tugas dan wewenang direktur utama meliputi: (a) menetapkan kebijakan perusahaan dengan menentukan rencana dan tujuan perusahaan baik jangka panjang maupun pendek, (b) mengkoordinir dan mengawasi seluruh aktifitas yang dilaksanakan dalam perusahaan, (c) membuat peraturan intern pada perusahaan yang tidak bertentangan dengan kebijakan

- perusahaan, (d) memperbaiki dan menyempurnakan segenap segi penataan agar tujuan organisasi dapat tercapai dengan efektif dan efisien.
- b. Sekretaris (keuangan) mempunyai tugas dan tanggung jawab meliputi: (a) menyiapkan segala keperluan yang diperlukan jama'ah Haji dan Umrah, (b) memberikan informasi terbaru kepada calon jama'ah Haji dan Umrah yang terkait dengan travel, (c) menginput data-data calon jama'ah Haji dan Umrah serta mengecek kelengkapan dokumen pada saat registrasi dan mengerjakan segala bentuk laporan yang terkait pada travel.
 - c. Direktur Cabang yaitu seseorang yang di beri tanggung jawab untuk memimpin cabang perusahaan untuk menjalankan manajemen sesuai standar dari kantor pusat.
 - d. Handling Visa merupakan yang membantu memudahkan segala aktivitas jama'ah pada saat berada di bandara seperti: (a) menangani setiap bagasi jama'ah, (b) menangani kargo pesawat, (c) melakukan *unloading* serta *loading* pesawat (antar-jemput bagasi), (d) membantu jama'ah dalam proses *check-in, boarding*, hingga pemilihan seat, (e) menawarkan pertolongan kepada jama'ah yang membutuhkan bantuan khusus (seperti kursi roda), mengantarkan penumpang penumpang berkursi roda hingga ke dalam pesawat, (f) menjelaskan prosedur selama di bandara kepada para jama'ah.
 - e. Devisi Haji & Umrah mempunyai tugas dan wewenang dalam mengatur jama'ah yang ingin menunaikan Ibadah Haji mulai dari pendaftaran, mengurus ketika di Arab Saudi, sampai pemulangan ke Tanah Air. Dan bertugas dalam mengatur dan mengelola jama'ah yang ingin berangkat Umrah mulai dari pemberangkatan sampai pemulangan.
 - f. Bagian Umum bertugas dalam hal umum seperti menyusun, mengatur, melaksanakan mengevaluasi dan menyempurnakan tata kerja dan peraturan kepegawaian, mengevaluasi semua persiapan calon jama'ah dan lain sebagainya.
 - g. Staf Tiketing mempunyai tugas dan wewenang dalam hal: (a) melayani segala permintaan tiket pesawat baik domestic maupun internasional dengan dasar pelayanan adalah memberikan yang terbaik kepada konsumen dalam hal harga, rute, jadwal serta kemudahan dalam melaksanakan suatu perjalanan, (b) memonitor persediaan dokumen yang dimiliki perusahaan seperti tiket, invoice, dan lain-lain pada setiap akhir tahun, (c) melakukan pembukuan terhadap tiket yang dikeluarkan, (d) mempertanggungjawabkan segala bentuk kegiatan kepada direktur.
 - h. Bagian Hotel yang melakukan pengaturan dalam artian mengurus hotel untuk calon jama'ah.

An-Nur Tour And Travel bertujuan untuk memberikan salah satu jasa biro perjalanan Umrah dan Haji yang membantu dan melayani kaum Muslim dalam menunaikan Ibadah Unrah dan Haji, begitupun melakukan perjalanan domestik maupun internasional.

2. Sistem Kerjasama Antara Travel dan Bank Syariah di PT. An-Nur Maafif Parepare

Fadillah (2019) menjelaskan bahwa travel merupakan pergerakan orang antara lokasi geografis yang relatif jauh, dan dapat melibatkan perjalanan dengan perjalanan kaki, sepeda, mobil, kereta api, kapal, pesawat atau dengan cara lain, dengan atau tanpa bagasi, dan dapat menjadi salah satu cara atau round dan trip. Kemudian kaitannya dengan Ibadah Haji merupakan rukun Islam yang kelima. Kewajiban untuk berhaji, minimal sekali dalam hidup, dibebankan hanya kepada seorang muslim yang mampu dalam arti luas, yaitu mampu secara jasmani maupun rohani (Saputra, 2016). Selain itu, "mampu" berarti juga mampu secara finansial, dalam arti memiliki dana yang diperlukan untuk menjalankan Ibadah Haji yang dilaksanakan di tempat jauh. Sebab hal itu, Ibadah Haji bisa dikatakan ibadah unik. Tidak semata bentuk ritualnya itu sendiri, pelaksanaan ibadah ini melibatkan unsur-unsur lain diluar aspek ritual agar pelaksanaannya dapat berjalan dengan baik, sehingga seorang akan pulang

dengan predikat Haji yang mabru. Dengan kata lain, unsur-unsur diluar ritual ibadah haji yang menunjang suksesnya pelaksanaan rukun Islam kelima itu tidak boleh dikesampingkan sedikit pun (AP, 2015).

Sutabri (2012) menjelaskan bahwa sistem merupakan suatu kerangka kerja yang berhubungan dengan pekerjaan yang dilaksanakan sehingga tujuan tersebut dapat terarah. Sedangkan kerjasama dalam lembaga ataupun perusahaan biasanya telah menjadi suatu kebutuhan untuk mewujudkan keberhasilan dalam mencapai tujuannya. Kerjasama bisa menjadi sebuah dorongan sebagai energi ataupun motivasi bagi setiap individu yang tergabung dalam kerjasama tersebut. Apabila kerjasama bisa berjalan dengan baik, maka kelancaran dalam komunikasi dan rasa tanggung jawab setiap individu akan dapat terbentuk (Fauziddin, 2016).

Suatu perusahaan bekerjasama dengan perusahaan lain dalam kegiatan bisnisnya adalah untuk memperoleh keuntungan atau menaikkan produktifitas perusahaan. Maksud dan tujuan perusahaan melakukan kerjasama dengan perusahaan lain seperti memperbesar perusahaan, meningkatkan efisiensi, menghilangkan atau mengurangi resiko dan sebagainya (Prabawa & Supartha, 2017).

Sistem kerjasama merupakan perpaduan dari sikap individu yang terbentuk berdasarkan komitmen bersama yang diwujudkan berupa satu sikap dan perilaku kelompok sesuai dengan karakteristik guna mencapai tujuan perusahaan. Dengan adanya sistem dalam kerjasama maka dapat memberikan arah untuk mewujudkan suatu tujuan (Sitepu, 2019).

Berdasarkan hasil wawancara di PT. An-Nur Maarif oleh bapak H. Bunyamin M. Yapid yang merupakan Direktur Utama PT. An-Nur Maarif mengatakan bahwa:

Kerjasama yang dilakukan oleh PT. An-Nur Maarif melibatkan berbagai pihak dari Perbankan Syariah seperti Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, Bank Muamalat, menyusul BRI Syariah. Sistem kerjasama Travel An-Nur Maarif dengan pihak Bank Syariah ada Haji dan Umrah. Untuk Haji memang sudah kebijakan Pemerintah, Kementerian Agama dan Bank Indonesia (BI). Dan harus mengikuti prosedur persyaratan yang telah ditetapkan oleh via Bank yang harus dihendaki oleh Bank Syariah tidak boleh Bank Konvensional (itu untuk Haji). Untuk nomor porsi yang sudah terlanjur terdaftar di Bank konvensional itu di take over ke Bank Syariah. Jadi seluruh travel itu pasti memakai jasa Bank Syariah untuk jama'ah Haji.

Kementerian Hukum, Kementerian Agama dan Hak Asasi Manusia pada 17 Oktober 2014 lalu telah mengundangkan Undang-undang Nomor 34 Tahun 2014 tentang Badan Pengelolaan Keuangan Haji (BPKH), yang sebelumnya telah disetujui oleh rapat Rapat Paripurna dan disahkan oleh Presiden Republik Indonesia ke-6. Pada Undang-undang ini disebutkan, Pengelolaan Keuangan Haji bertujuan meningkatkan:

- a. Kualitas Penyelenggaraan Ibadah Haji,
- b. Rasionalitas dan efisiensi penggunaan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH), dan
- c. Manfaat bagi kemaslahatan umat Islam.

3. Sistem Kerjasama Promosi pada PT. An-Nur Maarif

Menjalankan fungsinya sebagai sebuah perusahaan yang bergelut di bidang pelayanan Haji dan Umrah, maka PT. An-Nur harus mampu bersaing dengan biro perjalanan Haji dan Umrah yang lain agar dapat diterima oleh masyarakat, dan dapat menarik calon jama'ahnya. Salah satunya melalui promosi untuk menarik minat masyarakat.

Salah satu kerjasama yang dilakukan pihak PT. An-Nur Maarif dengan Bank Syariah adalah promosi. Sebagaimana hasil wawancara di PT. An-Nur Maarif yaitu H. Mujahiddin Syafri yang merupakan Direktur Cabang Parepare PT. An-Nur Maarif mengatakan bahwa:

PT. An-Nur Maarif melakukan kerjasama dengan Bank Syariah utamanya BNI Syariah dalam hal pembiayaan Umrah dengan kata lain pendanaan Umrah. Jadi kalau mau berangkat Umrah tapi dananya belum cukup, BNI Syariah yang akan bayar ke travel nanti jama'ah yang angsur ke BNI Syariah. Tapi calon jama'ah yang ingin memperoleh pembiayaan BNI Syariah akan di survei kemudian kalau lulus survei dan berkas calon jama'ah tersebut akan dibantu oleh pihak BNI Syariah. Calon jama'ah juga bisa membuat tabungan khusus untuk keperluan Umrah jadi jama'ah bisa menyisihkan sebagian pendapatan untuk rencana Ibadah Umrah.

Sebagai peneliti dapat disimpulkan bahwa kerjasama yang dilakukan untuk promosi adalah pembiayaan umrah. Dengan adanya pembiayaan ini, calon jama'ah bisa melakukan Ibadah Umrah secepatnya tanpa harus menunggu dalam waktu yang lama untuk mengumpulkan dana. Calon jama'ah bisa melakukan angsuran selama waktu tertentu namun sudah bisa melaksanakan Ibadah Umrah. Hal ini tentu saja sangat berguna bagi jama'ah yang masih mempunyai dana yang sedikit namun mempunyai keinginan besar untuk melaksanakan Ibadah ke Tanah Suci.

Berdasarkan hasil wawancara Widuri Anggraeni yang merupakan salah satu pegawai BNI Syariah mengatakan bahwa:

Produk pembiayaan umrah ini yang disewakan adalah jasa, jasa pemberangkatan umrahnya karena posisi BNI Syariah tidak memberikan jasa umrahnya, yang memberikan jasa umrahnya hanya travel atau biro jasa haji/umrah. Oleh karena itu, dalam ketentuan produknya dengan akad ijarah ini, bank yang harus bekerjasama dengan PT. An-Nur Maarif. Jadi, BNI Syariah membayarkan ke PT. An-Nur Maarif yang telah menjadi mitra kerja lalu jasanya disewakan ke nasabah. Untuk melakukan pembiayaan umrah harus mengikuti persyaratan serta mekanisme pembiayaan Flexi iB Hasanah Umrah dilakukan secara bertahap diantaranya: (a) Tahap permohonan Pembiayaan, (b) Tahap menyelidiki dokumen, (c) Tahap Keputusan Pemberian Pembiayaan, (d) Tahap penandatanganan akad, (e) Realisasi Pembiayaan.

Sebagai peneliti dapat disimpulkan bahwa BNI Syariah mempunyai perjanjian kerjasama dengan PT. An-Nur Maarif. Bank menyediakan uang yang dibayarkan kepada pihak travel, kemudian travel memberikan jasa kepada nasabah. Bank dan nasabah berakad *ijarah*. Jadi yang disewakan adalah jasa keberangkatan umrahnya.

Pengajuan pembiayaan Umrah ini harus dengan syarat mutlak seperti travel dan tour untuk perjalanan Umrah harus rekanan BNI Syariah seperti PT. An-Nur Maarif. Selain dari rekanan BNI Syariah, calon nasabah tidak bisa mengajukan travel yang dinginkan sendiri karena pihak Bank hanya ingin menyakinkan bahwa pembiayaan tersebut terbukti benar dan tidak ada hal yang merugikan calon jama'ah atau pun pihak Bank. Sebagaimana hasil wawancara di PT. An-Nur Maarif yaitu Harwan yang merupakan salah satu pegawai PT. An-Nur Maarif mengatakan bahwa (Stiawan & Yarmunida, 2019)

PT. An-Nur Maarif kerjasama dengan BNI Syariah karena kita ingin memastikan nasabah yang memakai pembiayaan umrah BNI Syariah perjalanan Umrahnya difasilitasi dengan tour & travel yang sudah menjadi rekan dari BNI Syariah. Jadi BNI Syariah tidak bisa menerima pengajuan travel sendiri sesuai keinginan nasabah yang ingin melakukan pembiayaan umrah.

Hal senada juga diungkapkan oleh Widuri Anggraeni yang merupakan salah satu pegawai BNI Syariah, mengatakan bahwa:

Bank yang menyarankan nasabah untuk menggunakan travel yang sudah bekerjasama dengan BNI Syariah. Jika nasabah menunjuk travel umrahnya, tetapi pihak travel yang ditunjuk belum mengadakan kerjasama dengan bank maka BNI Syariah menyarankan nasabah tersebut menggunakan travel umrah yang sudah bekerjasama karena harus memenuhi konsep yaitu konsep sewa-menyeWA/*ijarah* karena BNI Syariah tidak menyediakan jasanya.

Hal tersebut sudah menjadi ketentuan Bank Syariah dalam memberikan pembiayaan Umrah. Calon jama'ah harus memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan dalam hal pengajuan permohonan pembiayaan.

Menyelidiki dokumen calon nasabah yang diajukan sudah sesuai kriteria persyaratan atau belum. Jika berkas sudah lengkap semua nanti akan di proses dibagian *processing*. Semua calon nasabah atau nasabah yang sudah mempunyai rekening BNI Syariah bisa mengajukan pembiayaan hanya saja seleksi berkas dan analisis 5C yang harus dilakukan pada tahap diterima atau ditolak (Putri et al., 2019). Semua calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan Umrah harus membuka rekening BNI Syariah. Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti kepada Widuri Anggraeni selaku Funding Sales BNI Syariah. Beliau mengatakan bahwa:

Nasabah wajib membuka rekening BNI Syariah karena setiap kali angsuran tiap bulan harus setor ke rekening BNI Syariah.

Bagi anggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pembelian Jasa Paket Perjalanan Ibadah Umroh melalui BNI Syariah yang telah bekerjasama dengan travel sesuai dengan prinsip syariah. Sebagai Bank dengan pengelolaan sesuai prinsip Islam, BNI Syariah menjawab kebutuhan nasabah calon jama'ah Umrah dengan memberi wadah pada bentuk produk tabungan maupun talangan. Nasabah yang ingin menyisihkan sebagian pendapatan untuk rencana ibadah Umrah di kemudian hari dapat menyimpan uangnya di BNI Syariah. Pilihannya bisa pada produk yang memang ditujukan untuk keperluan Umrah.

Berdasarkan hasil wawancara di PT. An-Nur Maarif yaitu Eric Pisco Arisandy yang merupakan salah satu pegawai PT. An-Nur Maarif mengatakan bahwa:

Selain pembiayaan umrah salah satu yang dilakukan PT. An-Nur Maarif dalam mempromosikan dengan cara beriklan, beberapa media yang digunakan dalam menyampaikan informasi secara persuasif baik melalui media cetak maupun media elektronik, diantaranya:

- a. Media Cetak
- b. Surat Kabar
- c. Brosur
- d. Spanduk
- e. Media Elektronik

Jaringan internet juga digunakan untuk kegiatan promosi mengingat sangat luas, sehingga menyampaikan data dan informasi kepada masyarakat akan lebih efektif dan efisien. Media elektronik yang digunakan melalui tv local, website PT. An-Nur Maarif dengan alamat www.annurmaarif.com dan <http://annurtravel.page.tl>. Sedang alamat emailnya adalah annurmaarif@gmail.com. Melalui website dan media sosial diharapkan dapat membuat masyarakat yang aktif menggunakan internet dapat lebih mengetahui tentang produk-produk yang ditawarkan PT. An-Nur Maarif dan juga masyarakat lebih mengenal perusahaan.

Iklan mencakup segala kegiatan perusahaan untuk memperkenalkan produk dan jasanya yang bertujuan agar konsumen tertarik untuk menjual, mengkonsumsi, produk dan jasanya. Seberapa pun berkualitasnya suatu produk bila konsumen belum pernah mendengarnya, maka mereka tidak akan pernah mengetahuinya.

Tanpa iklan tidak dapat diharapkan konsumen dapat mengenal perusahaan. Oleh karena itu, kegiatan periklanan merupakan kegiatan yang paling ampuh untuk menarik konsumen (calon jama'ah haji dan umrah) dan jembatan yang menghubungkan produsen konsumen. Secara singkat iklan dapat

diartikan sebagai upaya untuk mengarahkan seseorang agar dapat mengenal produk perusahaan, lalu memahaminya, berubah sikap, menyukai, yakin, kemudian akhirnya membeli dan selalu ingat akan produk tersebut (Santoso & Larasati, 2019).

Sebagi peneliti dapat menyimpulkan bahwa promosi yang dilakukan PT. An-Nur Maarif selain pembiayaan umrah yang dilakukan dengan mitra kerja Bank Syariah dalam meningkatkan jumlah jamaah, ada pula periklanan yaitu melalui berbagai media seperti membuat iklan di surat kabar, menyebar brosur kepada calon jama'ah, spanduk yang digunakan untuk dapat menarik pelanggan menggunakan jasa, dan juga dengan penyebaran informasi yang dilakukan oleh jama'ah dari mulut ke mulut yang telah berangkat dari travel ini.

Hulasoh (2018) menjelaskan bahwa masyarakat harus lebih berhati-hati saat akan memilih biro perjalanan Umrah sehingga tidak dirugikan karena tidak segera diberangkatkan atau bahkan tidak diberangkatkan sama sekali dan kehilangan uang yang dibayarkan. Sedangkan untuk Kementerian Agama, kasus yang menimpa jama'ah Umrah juga harus menjadi perhatian terkait proses pemberian izin. Sebagaimana hasil wawancara di PT. An-Nur Maarif yaitu Harwan yang merupakan salah satu pegawai PT. An-Nur Maarif mengatakan bahwa:

Pemberian izin harus dilakukan secara selektif, tidak sekedar memberikan hak kepada pengusaha untuk menjalankan usaha perjalanan Umrah.

Saat ini kepercayaan terhadap jasa travel semakin berkurang, masyarakat memiliki pandangan yang buruk terhadap jasa travel, padahal banyak juga travel yang amanah dan dapat di percaya. Membangun kepercayaan merupakan perhatian yang cukup besar dari para pelaku bisnis. Perusahaan harus menyadari bahwa kepercayaan calon jama'ah kepada perusahaan mutlak diperlukan sehingga calon jama'ah mau menjadi konsumen perusahaan yang bersangkutan. Demikian pula untuk menjaga jama'ah yang lama perlu dijaga kepercayaannya agar tidak lari atau dengan kata lain memiliki loyalitas pada perusahaan travel (Chulaifi & Setyowati, 2018). Itulah sebabnya mengapa mayoritas pelaku bisnis melakukan segala macam upaya untuk bisa membangun kepercayaan (*trust*), agar bisa menjadi magnet yang bisa menarik dan mempertahankan jama'ah. Berdasarkan hasil wawancara di PT. An-Nur Maarif oleh bapak H. Bunyamin M. Yapid yang merupakan Direktur Utama PT. An-Nur Maarif mengatakan bahwa:

An-nur Maarif punya motto “pilihan tepat bukan pilihan nekat”. Kenapa banyak jama'ah gagal berangkat karena memakai sistem uang yang mendaftar tahun kemarin di pakai untuk memberangkat tahun sebelumnya. Inikan namanya nekat, anda mendaftar tahun ini kemudian di berangkatkan tahun depan. Sedangkan di PT. An-Nur Maarif setiap tahun itu, ada pembukaan Manasik Umrah karena An-Nur Maarif tidak mengenal daftar tunggu Umrah jadi bagi jama'ah Umrah yang mendaftar tahun ini bisa pilih tanggal dan bulan untuk berangkat secepatnya sesuai keinginan jama'ah. Jadi pada saat ada pembukaan Manasik secara umum dan seluruh mitra kerja perbankan di undang, ini untuk membangun kepercayaan jama'ah bahwa uang-uang jama'ah itu aman. Apalagi an-nur kita berbasis syariah. Menjual barang yang ada dari lima tahun yang lalu, ini sudah masuk tahun ke-enam.

Hal senada juga diungkapkan oleh H. Mujahiddin Syafri Direktur CabangPT. An-Nur Maarif yaitu mengatakan bahwa:

Saat manasik kita yakinkan ke jama'ah bahwa kalian aman, memperlihatkan kontrak hotel, datangkan Direktur Pembina Haji untuk meyakinkan jama'ah bahwa An-Nur aman, lesensi ada (sudah maksimal), yang paling pokok adalah biasakan jama'ah membeli barang yg sudah ada dalam artian memperlihatkan daftar harga. Jama'ah memilih pesanan harga sendiri.

Peneliti melihat bahwa untuk membangun kepercayaan jama'ah tetap komitmen dan amanah dalam melayani tamu Allah, seperti senantiasa memberi kepastian keberangkatan dan fasilitas yang sesuai dengan yang dijanjikan ke jama'ah dalam artian kita sudah ada jadwal/tanggal tertentu, mendatangkan mitra kerja perbankan pada saat acara besar (manasik), transparan dalam hal yang di khawatirkkan masyarakat atau jama'ah karena banyaknya kasus travel ilegal serta travel yang gagal memberangkatkan jama'ah.

Undang-undang nomor 13 tahun 2008 tentang penyelenggaraan ibadah haji dan umrah mengatakan bahwa penyelenggaraan haji dan umrah bertujuan memberikan pembinaan pelayanan dan perlindungan yang sebaik-baiknya sehingga mereka dapat menunaikan ibadah sesuai dengan ketentuan ajaran agama Islam.

Pelayanan juga merupakan hal penting karena dengan pelayanan yang baik dan sesuai dengan yang diharapkan jama'ah dapat menarik jama'ah baru serta mempertahankan jama'ah yang ingin melakukan Ibadah Umrah lagi. Pelayanan yang diberikan oleh suatu perusahaan tidak akan terlepas dari namanya pelayanan ketika di dalam perusahaan tersebut ataupun sudah akan diberangkatkan.

Dalam melaksanakan kegiatannya PT. An-Nur Maarif mempunyai produk-produk perjalanan Umrah yang ditawarkan. Dalam setiap paket dibedakan atas waktu pemberangkatan, fasilitas dan harga. Adapun paket perjalanan Umrah dari data yang diambil dari PT. An-Nur Maarif harga paket Umrah menyebutkan bahwa ada beberapa paket Umrah yang di tawarkan seperti:

Umrah Ramadhan 2019

Tabel 4.1 Umrah Ramadhan 2019

Paket	Harga	Fasilitas			Hari	
		Hotel		Penerbangan		
		Makkah	Madinah			
Awal Ramadhan	Rp.26.500.000	Al Marza Royal Majestic	Salahiyah Taibah	Garuda Indonesia	7-18 Mei 2019	
Full Ramadhan	Rp.45.500.000	Fajrul Badi Tsarwat Andalusia	Salahiyah Taibah	Garuda Indonesia	7 Mei-12 Juni 2019	
Lailatul Qadr	Rp.38.500.000	Fajrul Badi Tsarwat Andalusia	Salahiyah Taibah	Garuda Indonesia	20 Mei-10 Juni 2019	
Lailatul Qadr	Rp.36.500.000	Fajrul Badi Tsarwat Andalusia	Salahiyah Taibah	Garuda Indonesia	25 Mei-11 Juni 2019	
Lebaran & Syawal	Rp.26.500.000	Al Marza Royal Majestic	Salahiyah Taibah	Garuda Indonesia	2-13 Juni 2019	
Lebaran & Syawal	Rp.26.500.000	Al Marza Royal Majestic	Salahiyah Taibah	Garuda Indonesia	9-19 Juni 2019	

Umrah Tahunan
Tabel 4.2 Umrah Tahunan

Paket	Harga	Fasilitas			Hari	
		Hotel		Penerbangan		
		Makkah	Madinah			
Umrah Hemat & Mengesankan	Rp.20.500.000	Marsa Al Jariah Royal Majestic	Salahiyah Syurfah Hotel Raodha Hotel	Garuda Indonesia SILK AIR	9 hari	
Umrah Berkah & Menyenangkan	Rp.23.500.000	Marsa Al Jariah Royal Majestic	Salahiyah Syurfah Hotel Raodha Hotel	SILK AIR	12 hari	
	Rp.25.500.000	Safwah Hotel Pullman Zamzam Hotel	Gloria AlFayroz Al Massi Hotel Salahiyah	Garuda Indonesia	9 hari	
Umrah Berkah & Mengesankan	Rp.27.500.000	Pullman Zamzam Hotel	Gloria AlFayroz Al Massi Hotel Salahiyah	Garuda Indonesia	12 hari	
Umrah VVIP	Rp.32.500.000	Safwah Hotel Pullman Zamzam Hotel	Al Haram Hotel Millennium Al Aqeeq Hotel	Garuda Indonesia	12 hari	

Dari tabel diatas terdapat fariasi harga dengan paket yang berbeda dan juga fasilitas yang ditawarkan oleh PT. An-Nur Maarif kepada calon jama'ah umrah tetap sama. Setiap paket-paket yang ditawarkan mempunyai spesifikasi yang berbeda mulai dari harga, waktu pelaksanaan, harga serta kegiatan-kegiatan yang dilakukan. Pemandu umrah dilakukan oleh karyawan travel secara bergiliran serta direktur perusahaan juga diikutsertakan dalam memandu ditanah suci.

Berdasarkan hasil wawancara di PT. An-Nur Maarif oleh bapak H. Bunyamin M. Yapid yang merupakan Direktur Utama PT. An-Nur Maarif mengatakan bahwa:

Meningkatkan bimbingan jama'ah yang berorientasi pada penguasaan manasik. Agar pelaksanaan Ibadah Haji maupun Umrah bisa berjalan dengan tertib, lancar, aman, dan nyaman maka dibutuhkan seorang pembimbing yang kompeten. Sistem pembayaran disesuaikan dengan kondisi yang ada dan kesepakatan kedua belah pihak. Memberikan maskapai penerbangan terbaik seperti Garuda Indonesia, Silk Air, Singapore Airlines, Etihad Airways. Jama'ah memilih jadwal pemberangkatan yang telah disediakan yang sudah disertai paket hari dan harga, hotel, penerbangan. Memberikan perlindungan terhadap jama'ah sejak mulai pendaftaran sampai menyelesaikan Ibadah Haji maupun Umrah yang tercatat dalam Siskohat (Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu) Kementerian Agama (Kemenag), yang meliputi: (a) Kepastian keberangkatan untuk menunaikan ibadah haji, (b) Jaminan kesehatan, keselamatan dan keamanan jama'ah haji selama menunaikan ibadah haji, (c) Perlindungan terhadap ancaman penyakit melalui vaksinasi, (d) Jaminan asuransi jiwa bagi jama'ah yang mengalami kecelakaan atau meninggal.

Mengukur keberhasilan pelayanan yaitu dengan berusaha memenuhi harapan jama'ah, pada tahap ini dibutuhkan suatu aktifitas yang luas dan membutuhkan komitmen serta kerjasama.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti kepada Widuri Anggraeni selaku Funding Sales BNI Syariah. Beliau mengatakan bahwa:

Salah satu pelayanan yang kami berikan kepada nasabah adalah kartu Haji dan Umrah Indonesia memberikan kemudahan jama'ah haji dan umrah dalam melakukan penarikan tunai melalui ATM dan transaksi lainnya selama berada di tanah suci. Dengan kartu ini, jama'ah tidak perlu membawa banyak uang tunai di sana. Kartu ini akan diberikan kepada nasabah yang sudah siap berangkat ke Tanah Suci dan dapat digunakan pada ATM Bank Al-Rajhi yang menyajikan menu transaksi dalam bahasa Indonesia. Pelayanan kepada umat juga akan menjadi nomor satu, apabila kita bisa saling bekerjasama lebih banyak lagi.

Kartu debit bagi jama'ah haji dan umrah tersebut, para jama'ah haji dan umrah nantinya cukup menyimpan saldo tabungan secara elektronik. Manfaat yang didapatkan bagi jama'ah mulai dari kemudahan bertransaksi, tidak lagi dalam bentuk tunai untuk memenuhi kebutuhan hidup selama di Tanah Suci serta keamanan karena jama'ah hanya membawa uang sekucupnya sehingga terhindar dari risiko kehilangan uang dan jama'ah dapat beribadah lebih khusyuk. Selain itu, kartu ini memiliki usia penggunaan yang lebih panjang karena seusai melaksanakan ibadah, masih terus dapat digunakan layaknya kartu debit.

Jika pelayanan yang diberikan oleh PT. An-Nur Marif mampu memberikan kepuasan kepada para jamaah tentu hal ini akan memberikan keuntungan kepada travel maupun mitra kerja karena akan terjadi loyalitas jamaah. Karena setelah jama'ah menilai dan merasakan adanya kepuasan, mereka akan bercerita tentang fasilitas dan layanan yang diterima kepada tetangga, kolega atau saudaranya, demikian pula apabila merasakan adanya kekecawaan. Oleh karena itu sebisa mungkin pelayanan yang diberikan harus dapat memenuhi harapan jama'ah, agar mereka merasa puas. Karena kepuasan itu penting, jama'ah yang puas biasanya bersedia untuk memberitahukan kepuasan yang mereka nikmati kepada orang lain, masyarakat dalam hal ini membeli, pada umumnya mendasarkan pada dua sumber informasi, sebagai bantuan dalam hal memutuskan pembelian. Yaitu sumber personal dan sumber impersonal. Sumber impersonal meliputi televisi, koran, majalah, internet, dan media massa lainnya. Sumber personal termasuk informasi dari mulut ke mulut, dari seorang teman, kenalan, atau dalam asosiasi bisnis lain.

Sebagai peneliti dapat menyimpulkan sistem kerjasama antara travel PT. An-Nur Maarif dan Bank Syariah dalam Haji dan Umrah adalah promosi, kepercayaan dan pelayanan. Sistem kerjasama yang dilakukan dalam hal promosi ialah pembiayaan Umrah. Pembiayaan Umrah ini dapat membantu masyarakat yang masih mempunyai dana sedikit namun mempunyai keinginan besar untuk melaksanakan Ibadah ke Tanah Suci. Dengan adanya kerjasama yang dilakukan dengan Bank Syariah dapat menarik konsumen (calon jama'ah Haji dan Umrah). Selain promosi, membangun dan meningkatkan kepercayaan jama'ah juga sangat penting karena banyak travel yang menawarkan paket Umrah tidak sesuai dengan janji yang ditawarkan dalam promosinya bahkan tidak sedikit yang tertipu dan batal berangkat. Oleh karena itu salah satu upaya yang dilakukan PT. An-Nur Maarif dalam membangun kepercayaan jama'ah maupun masyarakat yaitu dengan mendatangkan mitra kerja dari Bank Syariah dalam kegiatan seperti manasik sehingga jama'ah tidak mengkhawatirkan hal yang membuatnya menjadi ragu. Inilah sistem kerjasama PT. An-Nur Maarif dengan pihak Bank Syariah dalam membangun kepercayaan jama'ah. Selain membangun dan meningkatkan kepercayaan jama'ah, memberikan pelayanan terbaik kepada jama'ah juga sangat penting karena apabila jama'ah telah merasakan kualitas pelayanan yang sesuai harapannya dapat menimbulkan adanya cerita positif dari

jama'ah dan itu tentu sangat berpengaruh terhadap travel maupun mitra kerja karena akan terjadi loyalitas jama'ah bahkan dapat menarik calon jama'ah.

4. Peningkatan Jumlah Jama'ah di PT. An-Nur Maarif Parepare Setelah Ada Kerjasama Dengan Bank Syariah

Ramndita et al (2019) menjelaskan bahwa sebuah perusahaan tentunya memiliki tujuan untuk menjadi lebih baik dan lebih besar dalam perkembangannya kedepan, sama halnya dengan perusahaan biro perjalanan PT. An-Nur Maarif. Masyarakat mayoritas muslim adalah peluang yang sangat besar bagi travel Haji dan Umrah dalam meningkatkan jumlah jama'ah. Panjangnya daftar tunggu Haji mendorong masyarakat untuk melakukan Umrah terlebih dahulu. Peluang inilah yang kemudian dimanfaatkan oleh PT. An-Nur Maarif untuk menarik calon jama'ah.

Berdasarkan hasil wawancara di PT. An-Nur Maarif oleh bapak H. Bunyamin M. Yapid yang merupakan Direktur Utama PT. An-Nur Maarif mengatakan bahwa:

PT. An-Nur Maarif alhamdulillah masih memakai dana sendiri belum ada modal dari perusahaan lain. Inilah yang membuat PT. An-Nur Maarif dulu kurang respon terhadap Bank Syariah. Akan tetapi, seiring berjalaninya waktu PT. An-Nur Maarif berpikir perlu adanya perubahan komitmen, sebagaimana menurut kaidah hukum berjalan bisa berubah dengan perubahan zaman. Apalagi saat ini banyak masyarakat mengalami trauma setelah gagal berangkat Umrah, banyak pula masyarakat mempunyai dana sedikit namun keinginan besar untuk melaksanakan Ibadah ke Tanah Suci. Inilah yang membuat PT. An-Nur Maarif melakukan kerjasama dengan Bank Syariah dalam hal dana talangan. Apabila produk dana talangan Bank Syariah bekerja maksimal maka jumlah jama'ah di PT. An-Nur Maarif akan mengalami peningkatan.

Sebagaimana Murid Ibnu Taimiyah dalam kitab Fiqihnya “I'lam al-Muwaqi'in Rabb al-Alamin”, memunculkan kaidah:

“Fatwa berubah dan berbeda sesuai dengan perubahan zaman, tempat keadaan, niat, dan adat kebiasaan.”

Hukum bisa berubah dengan perubahan zaman karena hasil ijtihad selalu bersifat relatif, itulah sebabnya jawaban terhadap masalah baru senantiasa harus bersifat baru pula, asalkan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip Al-Qur'an dan Sunnah.

Sebagai peneliti dapat disimpulkan bahwa banyaknya faktor-faktor yang mengubah pola pikir PT. An-Nur Maarif untuk bekerjasama dengan Bank Syariah dalam hal pendanaan diantaranya, biaya untuk melaksanakan Ibadah Haji dan Umrah kian meningkat dari tahun ke tahun. Karena meningkatnya biaya tersebut, niat masyarakat juga tinggi untuk beribadah maka banyak masyarakat yang memanfaatkan dana talangan dari Bank Syariah. Adapun sistemnya hanya perlu membayar uang muka dulu, maka tidak perlu proses yang terlalu lama untuk menabung. Selain faktor pendanaan, faktor kepercayaan jama'ah juga sangat penting dalam meningkatkan jumlah jama'ah. Banyak masyarakat yang khawatir memakai jasa travel karenabanyaknya kasus travel ilegal serta travel yang gagal memberangkatkan jama'ah. Dengan melakukan kerjasama dengan Bank Syariah dapat membuat jama'ah percaya dan yakin bahwa dana mereka aman.

Keberadaan perbankan telah menjadi bagian penting terhadap aktifitas perekonomian masyarakat sehingga nyaris tidak ada aktifitas perekonomian masyarakat yang tidak berhubungan dengan sistem perbankan. Sebagaimana hasil wawancara di PT. An-Nur Maarif oleh bapak H. Bunyamin M. Yapid yang merupakan Direktur Utama PT. An-Nur Maarif mengatakan bahwa:

Peranan pemerintah dan perbankan di perlukan dalam pendanaan sektor ekonomi baik mikro maupun makro. Terutama UKM (Usaha Kecil Menengah) jadi peranan Bank Syariah ini adalah

mendanai pemberdayaan sektor-sektor ekonomi masyarakat. Kalau ekonomi masyarakat sudah meningkat berarti pasti jama'ah meningkat ini berarti peranan perbankan juga berpengaruh dalam meningkatkan ekonomi umat, jumlah jama'ah naik apabila ekonomi jama'ah makmur (Dharmajaya, 2018). Cuman kita harus rubah pola pikir masyarakat dalam upaya meningkatkan jama'ah karena tidak akan pernah orang berhenti pergi Mekkah (melihat Ka'bah) kecuali kiamat. Seperti hadis Nabi "Nabi anjurkan ziarah ke tiga Masjid yaitu Masjidil Haram, Masjid Nabawi, dan Masjid Aqsa".

لَا تُشَدُّ الرَّحْلُ إِلَّا إِلَى ثَلَاثَةِ مَسَاجِدٍ الْحَرَامُ وَمَسَاجِدُ الرَّسُولِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَمَسَاجِدُ الْأَقْصَىِ .

"Tidak dibolehkan melakukan perjalanan/safar kecuali ketiga masjid, Masjidil Haram, Masjid Rasulullah Shallallahu 'Alaihi Wasallam (Masjid Nabawi) dan Masjid Aqsa."(HR. Bukhari-Muslim dari Abu Hurairah Radhiyallahu 'anhu).

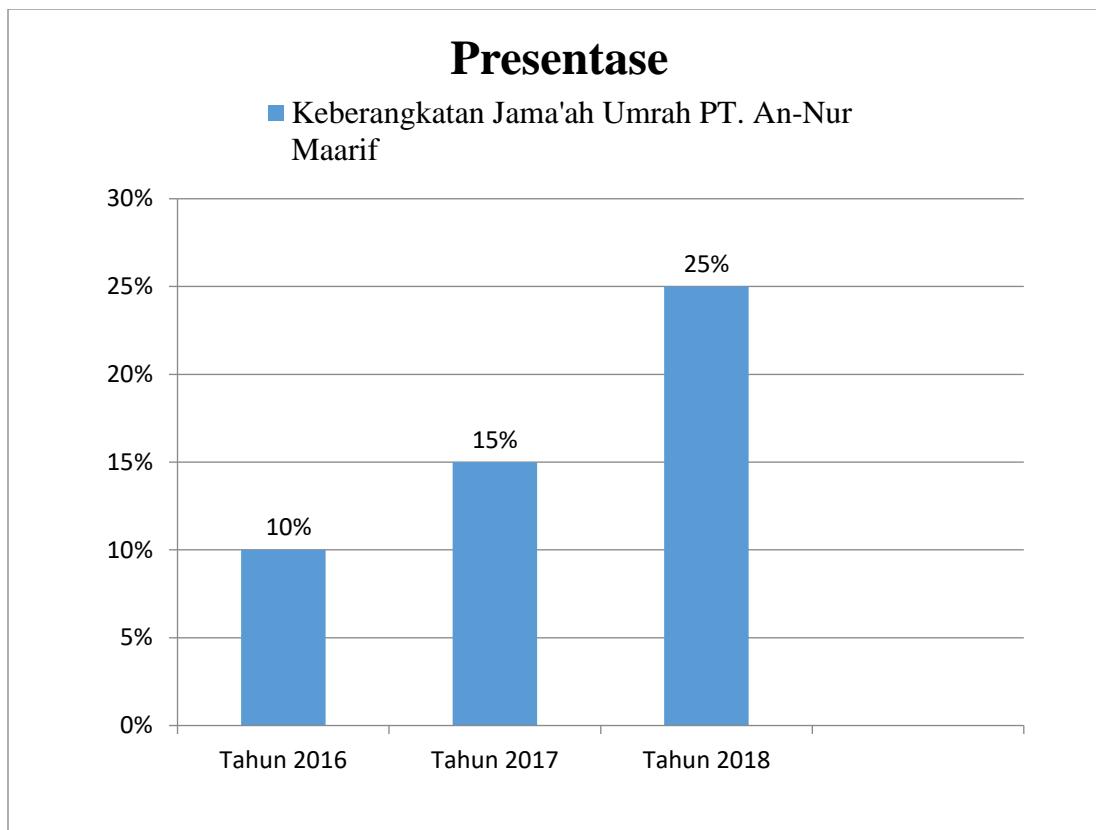
Adapun makna kalimat "tidak dibolehkan melakukan perjalanan/safar kecuali ketiga Masjid" pada hadis diatas yaitu sengaja safar/berpergian dengan tujuan utama semata-mata ingin Ibadah ke selain tiga masjid tersebut. Misalkan ziarah dan memberi salam ke kubur Nabi Shallallahu Alaihi Wasallam di Madinah, maka tujuan utama bukan ke sana, tetapi tujuan utamanya adalah ke masjid Nabawi.

Berdasarkan hasil wawancara oleh Widuri Anggraeni yang merupakan Funding Sales BNI Syariah mengatakan bahwa:

Alhamdulillah, sejak melakukan MOU dengan travel dan program paket umrah ini diluncurkan, antusias masyarakat sangat baik. Kerjasama ini diharapkan juga dapat membuka peluang pemanfaatan produk dan jasa layanan BNI Syariah.

Kerjasama ini bertujuan untuk membantu serta mewujudkan impian umat muslim Indonesia yang ingin melaksanakan Ibadah Haji dan Umrah ke Tanah Suci. Kerjasama yang dilakukan diharapkan bisa memperluas basis nasabah dan memberikan nilai lebih kepada nasabah saat betransaksi menggunakan produk perbankan syariah.

Grafik Presentase Perkembangan PT. An-Nur Maarif Tahun 2016-2018



Gambar 4.2 Grafik Presentase Perkembangan PT. An-Nur Maarif Tahun 2016-2018

Sumber: PT. An-Nur Maarif

Grafik di atas, menjelaskan bahwa setiap tahun jama'ah Umrah selalu mengalami peningkatan. Tahun 2016-2017 pertumbuhan jam'ah meningkat 5%, kemudian pada tahun 2017-2018 pertumbuhan mengalami kenaikan cukup besar 10%. Pada tahun 2017-2018 mengalami peningkatan cukup pesat dikarenakan pembaruan program-program yang menjadi *selling point* bagi PT. An-Nur Maarif dalam meningkatkan jumlah jama'ah. Tidak hanya itu dengan jumlah jama'ah yang semakin meningkat PT. An-Nur Maarif juga perlu melakukan promosi, pelayanan yang lebih maksimal terhadap jama'ah Umrah dengan semakin ditingkatkannya sosialisasi, program dan pelayanan kepada jama'ah Umrah sehingga jama'ah Umrah dapat mendapatkan esensi Umrah yang sebenarnya. Bahkan, di tahun 2019 ini pihaknya telah membooking 10 ribu seat penerbangan. Berdasarkan hasil wawancara di PT. An-Nur Maarif oleh bapak H. Bunyamin M. Yapid yang merupakan Direktur Utama PT. An-Nur Maarif mengatakan bahwa:

Kita sudah booking seat penerbangan dengan optimis bahwaakan laku sehingga kita tidak harus menunggu pendaftar baru untuk membeli seat penerbangan. Apalagi kami hanya menjual barang yang ada.

Barang yang ada dalam PT. An-Nur Maarif dimaksudkan yaitu menyediakan jadwal pemberangkatan sesuai dengan fasilitas yang telah disediakan seperti penerbangan, hotel, dan lainnya sesuai dengan paket yang dipilih oleh para pendaftar. Maka dari itu PT. An-Nur Maarif memesan seat untuk para pendaftar agar para pendaftar baru tidak menunggu lama untuk berangkat ke Tanah Suci. Meskipun beresiko akan tetapi itulah yang membuat Direktur Utama tetap optimis memesan seat

penerbangan apalagi jumlah jama'ah di PT. An-Nur Maarif mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.

Berdasarkan hasil wawancara di PT. An-Nur Maarif oleh bapak H. Bunyamin M. Yapid yang merupakan Direktur Utama PT. An-Nur Maarif mengatakan bahwa:

Alhamdulillah, PT. An-Nur Maarif semakin mendapat kepercayaan dari masyarakat terbukti setiap tahunnya jumlah jama'ah yang berangkat melalui An-Nur Maarif selalu ada peningkatan secara signifikan.

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa peningkatan jumlah jama'ah tergantung dari layanan pihak travel. Salah satu layanan yang dilakukan PT. An-Nur Maarif adalah bekerjasama dengan Bank Syariah seputar pendanaan dalam meningkatkan jumlah jama'ah. Dengan melakukan kerjasama dengan Bank Syariah jama'ah akan yakin bahwa dana mereka aman dan Bank Syariah juga dapat membantu masyarakat dalam hal pembiayaan Umrah. Kerjasama yang dilakukan pihak PT. An-Nur Maarif dengan Bank Syariah dapat dikatakan berjalan dengan baik dengan bukti bahwa jama'ah mengalami peningkatan setiap tahunnya

C. Kesimpulan

1. Sistem kerjasama antara travel PT. An-Nur Maarif dan Bank Syariah dalam Haji dan Umrah adalah promosi, kepercayaan dan pelayanan. Sistem kerjasama yang dilakukan dalam hal promosi ialah pembiayaan Umrah. Pembiayaan Umrah ini dapat membantu masyarakat yang masih mempunyai dana sedikit namun mempunyai keinginan besar untuk melaksanakan Ibadah ke Tanah Suci. PT. An-Nur Maarif dalam membangun kepercayaan jama'ah maupun masyarakat yaitu dengan mendatangkan mitra kerja dari Bank Syariah dalam kegiatan seperti manasik sehingga jama'ah tidak mengkhawatirkan hal yang membuatnya menjadi ragu. Selain membangun dan meningkatkan kepercayaan jama'ah, memberikan pelayanan terbaik kepada jama'ah juga sangat penting karena apabila jama'ah telah merasakan kualitas pelayanan yang sesuai harapannya dapat menimbulkan adanya cerita positif dari jama'ah dan itu tentu sangat berpengaruh terhadap travel maupun mitra kerja karena akan terjadi loyalitas jama'ah bahkan dapat menarik calon jama'ah.
2. Peningkatan jumlah jama'ah tergantung dari layanan pihak travel. Salah satu layanan yang dilakukan PT. An-Nur Maarif adalah bekerjasama dengan Bank Syariah seputar pendanaan dalam meningkatkan jumlah jama'ah. Dengan melakukan kerjasama dengan Bank Syariah, jama'ah akan yakin bahwa dana mereka aman dan Bank Syariah juga dapat membantu masyarakat dalam hal pembiayaan Umrah. Kerjasama yang dilakukan pihak PT. An-Nur Maarif dengan Bank Syariah dapat dikatakan berjalan dengan baik dengan bukti bahwa jama'ah mengalami peningkatan setiap tahunnya.

Daftar Pustaka

- AP, M. (2015). Pengaruh Kematangan Beribadah Haji Terhadap Kesehatan Mental Pada Individu Yang Telah Melaksanakan Ibadah Haji. *Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru*.
- Chulaifi, M. I., & Setyowati, E. (2018). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Persepsi Harga dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Konsumen Jasa Travel Umrah dan Haji Pada PT. Sebariz Warna Berkah Di Surabaya. *Jurnal Hasil Penelitian LPPM Untag Surabaya*, 03(01).
- Dharmajaya, A. (2018). URGensi PERAN DAN FUNGSI PERBANKAN DALAM MENINGKATKAN USAHA, MIKRO, KECIL DAN MENENGAH DI INDONESIA. *Dialogia Iuridica: Jurnal Hukum Bisnis Dan Investasi*, 10(1). <https://doi.org/10.28932/di.v10i1.1059>
- Fadillah, L. (2019). Strategi Dan Manajemen Travel Haji Dan Umroh (Studi Analisis Persaingan Travel Haji Dan Umroh Kota Medan Dalam Pelayanan dan Kualitas Untuk Meningkatkan Jumlah Konsumen). *Al-Muamalat Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, IV(1).
- Farid, R. (2019). Dana Talangan Haji; Problem atau Solusi Jitu? (Studi Evaluasi Kebijakan Penyelenggaraan Ibadah Haji). *Palita: Journal of Social Religion Research*, 4(2). <https://doi.org/10.24256/pal.v4i2.758>
- Fauziddin, M. (2016). Peningkatan Kemampuan Kerja Sama melalui Kegiatan Kerja Kelompok Pada Anak Kelompok A TK Kartika Salo Kabupaten Kampar. *Jurnal Obsesi : Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 2(1). <https://doi.org/10.31004/obsesi.v2i1.47>
- Frahanah, N. (2016). Problematika Waiting List Dalam Penyelenggaraan Ibadah Haji Di Indonesia. *Jurnal Studi Agama Dan Masyarakat*, 12(1).
- Hadi, M. S. AL. (2019). Rekonstruksi Pemahaman Yang Keliru Tentang Kewajiban Dan Keutamaan Haji Dan Umroh. *Al-Iqtishod : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 01(01).
- Hulasoh, E. (2018). KOMUNIKASI PEMASARAN TERPADU UMROH ESQ TOUR TRAVEL PT. FAJRUL IKHSAN WISATA. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 1(2). <https://doi.org/10.32493/jpkpk.v1i2.853>
- Kristiyana, N., & Santoso, A. (2019). Persepsi Masyarakat Muslim Ponorogo dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah. *Islamadina : Jurnal Pemikiran Islam*. <https://doi.org/10.30595/islamadina.v0i0.3073>
- Kusumah, W. F. (2018). Wanprestasi dalam Perjanjian Jasa Perjalanan Umrah yang Dilakukan oleh PT. First Anugerah Karya Wisata Dihubungkan dengan Asas-asas Hukum Perjanjian. *Prosiding Ilmu Hukum*, 4(1).
- Prabawa, I. M. A., & Supartha, I. W. G. (2017). Meningkatkan Produktivitas Karyawan Melalui Pemberdayaan, Kerja Sama Tim dan Pelatihan di Perusahaan Jasa. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 7(1). <https://doi.org/10.24843/ejmunud.2018.v7.i01.p19>
- Putri, R. A., Dewi, D. C., & ... (2019). Pengaruh Bauran Pemasaran Tabungan Haji Terhadap Tingkat Kepuasan Nasabah Di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kota Pagar Alam. ... , *Keuangan, Investasi Dan ...*, 1(1).
- Ramandita, H. D., Utami, E., & Lutfi, E. T. (2019). Sistem Pengukuran Kinerja Manajemen Untuk Mengevaluasi Tujuan Perusahaan Menggunakan Model Balanced Scorecard Dan Gamification. *Creative Information Technology Journal*, 4(4). <https://doi.org/10.24076/citec.2017v4i4.120>
- Santoso, E. D., & Larasati, N. (2019). BENARKAH IKLAN ONLINE EFEKTIF UNTUK DIGUNAKAN

DALAM PROMOSI PERUSAHAAN. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 13(1).
<https://doi.org/10.32812/jibeka.v13i1.99>

Saputra, A. R. (2016). Motif Dan Makna Sosial Ibadah Haji Menurut Jama'Ah Masjid Darussalam Wisma Tropodo Waru Sidoarjo. *KodifikasiAsia*, 10(1).

Sitepu, R. I. K. (2019). Pengaruh Team work dan Kompensasi terhadap Produktivitas kerja karyawan melalui Motivasi di PT. Prima Dana Mix Kabupaten karo Sumatera Utara. *Tesis*.

Stiawan, E., & Yarmunida, M. (2019). ANALISIS FAKTOR MOTIVASI JATI DIRI MUSLIM MELAKSANAKAN HAJI DAN UMRAH. *Jurnal BAABU AL-ILMI: Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 4(1). <https://doi.org/10.29300/ba.v4i1.1700>

Sudarmana, L., & Aziz Komara Putra, W. S. (2017). MEMBANGUN SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN BIRO PERJALANAN HAJI DAN UMRAH DI YOGYAKARTA MENGGUNAKAN METODE SIMPLE ADDITIVE WEIGHTING. *Simetris: Jurnal Teknik Mesin, Elektro Dan Ilmu Komputer*, 8(1). <https://doi.org/10.24176/simet.v8i1.958>

Sutabri, T. (2012). Konsep Sistem Informasi. *Jurnal Administrasi Pendidikan UPI*, 3(1).

Umam, K., Abidin, Z., & Firmansyah, F. (2019). ANALISIS PERLAKUAN BIAYA PENYELENGGARAAN IBADAH HAJI DALAM PERSPEKTIF AKUNTANSI. *JURNAL AKUNTANSI, EKONOMI Dan MANAJEMEN BISNIS*, 7(2).
<https://doi.org/10.30871/jaemb.v7i2.1358>