

BAB I PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Sebanyak 86,88% dari 272,23 juta jiwa penduduk Indonesia beragama Islam, sehingga dalam hal ini dapat disimpulkan bahwa mayoritas penduduk Indonesia merupakan Muslim. Sebagai manusia yang beragama maka sudah wajib hukumnya untuk menjalankan kewajiban-kewajiban dalam beragama. Sebagai seorang Muslim, wajib baginya untuk mengerjakan berbagai ibadah yang ada di dalam agama Islam. Ibadah merupakan identitas dari suatu agama yang paling mewakili suatu umat beragama. Salah satu dari ibadah yang sangat mewakili umat Islam adalah ibadah haji dan umrah. Haji adalah rukun Islam yang kelima yang wajib seorang Muslim untuk menunaikannya setidaknya satu kali dalam seumur hidup. Hal ini dituangkan dalam Al-Quran surah Ali Imran ayat 97.¹

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مِّمَّا عَمِلَ إِبْرَاهِيمَ ۖ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ ءَامِنًا ۗ وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ

الْبَيْتِ مَنْ أُسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا ۚ وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ

Artinya: “Di dalamnya terdapat tanda-tanda yang jelas, siapa saja yang memasuki makam Ibrahim (termasuk) selamat (Rumah Tuhan), dan merupakan kewajiban manusia kepada Tuhan untuk menunaikan haji ke Mekah, yaitu (Rumah Tuhan). dapat bepergian). Bagi yang tidak beriman, sesungguhnya Allah itu kaya raya (bebas dari segala kebutuhan).”

Ibadah Haji bagi umat Muslim merupakan ibadah impian yang apabila dilakukan maka lengkap sudah rukun Islam seseorang. Namun, rukun ini hanya wajib dilaksanakan oleh seorang Muslim yang mampu secara fisik dan terutama mampu secara finansial. Seperti yang diketahui, Haji merupakan ibadah yang hanya dapat dilakukan di waktu tertentu dan bertempat di Makkah. Dikarenakan bertempat di Makkah yang jaraknya

¹ Tafsir web, <https://tafsirweb.com/1229-surat-ali-imran-ayat-97.html> diakses pada 29 Oktober 2021.

sangat jauh, maka ibadah ini memerlukan biaya yang tidak sedikit. Bagi masyarakat muslim yang memiliki tingkat ekonomi menengah keatas mungkin hal ini bukanlah masalah sehingga mereka dapat mendaftar pergi haji kapanpun, akan tetapi lain halnya dengan masyarakat yang memiliki ekonomi menengah kebawah, mereka tidak bisa mendaftar kapanpun. Hal ini sebenarnya bisa disiasati dengan menabung sedikit demi sedikit, akan tetapi jika menunggu dana tabungan dan baru mendaftar haji setelah uang cukup, maka dikhawatirkan tidak sempat untuk berangkat karena masa tunggu keberangkatan yang relatif panjang. Masa tunggu ini dikarenakan antusiasme masyarakat indonesia yang mayoritas muslim sehingga sangat banyak masyarakat ingin berangkat haji tetapi terkendala oleh pembatasan kuota yang telah ditetapkan. Karena itulah untuk ibadah haji, masyarakat diharuskan untuk mendaftar jauh-jauh hari agar bisa berangkat..

Tabel 1.1

Kenaikan Jumlah Kuota Haji Indonesia

TAHUN	KUOTA HAJI
2015	168.000
2016	168.000
2017	221.000
2018	221.000
2019	231.000
2020	231.000

Sumber : <https://haji.kemenag.go.id>

Dengan adanya permasalahan ini, para pelaku sektor lembaga keuangan syariah membantu kebutuhan masyarakat dengan beberapa macam produk yang ditawarkan, salah satunya adalah mengurus haji dan talangan

pelunasan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH). FIFGroup yang merupakan perusahaan pembiayaan menyediakan berbagai fasilitas pembiayaan baik konvensional maupun syariah, salah satu produk pembiayaannya adalah Amitra.

Amitra merupakan platform syariah untuk pembiayaan yang sudah sesuai dengan syariah islam serta fatwa Dewan Syariah Nasional MUI. Salah satu produk Amitra adalah pembiayaan yang dipergunakan untuk memfasilitasi perjalanan umrah dan haji. Produk ini bertujuan untuk membantu nasabah dalam menutupi kekurangan dana untuk mendaftar berangkat haji agar bisa mendapatkan nomor porsi atau pelunasan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH).

Tabel 1.2

Lembaga Keuangan Konvensional Yang Memiliki UUS
di Kediri

No	Nama	Produk	Tahun Berdiri
1	FIFGROUP	Haji, Umroh, Tabungan Emas	2015
2	Adira Finance	Umroh	2017
3	Mandala Finance	Haji	2017
4	CNAF	Haji	2021
5	Indomobil	Haji Dan Umroh	2021

Sumber: Data Diolah Oleh Peneliti

Berdasarkan data di atas, peneliti membandingkan dengan 2 lembaga keuangan konvensional lain yang memiliki Unit Usaha Syariah dengan tahun berdiri yang terhitung paling berdekatan. Lembaga keuangan tersebut yaitu Adira Finance dan Mandala Finance. Perbandingan tersebut penulis uraikan pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.3
Perbandingan FIFGROUP, Adira Finance, dan Mandala Finance

Nama	Tahun Berdiri	Alamat	Jumlah Konsumen UUS
FIFGROUP	2015	<ul style="list-style-type: none"> - Ruko Brawijaya Jl. Brawijaya No.40, Pakelan, Kec. Kota, Kota Kediri - Ruko no.5 Bisnis Park, Jl. Panglima Polim, Plongko, Tertek, Kec. Pare, Kabupaten Kediri - Jl. Diponegoro No.19, Plemahan, Wonokerto, Kec. Plemahan, Kabupaten Kediri - Jl Thamrin, Jimbun, Kandat, Kab. Kediri 	316
Adira Finance	2017	<ul style="list-style-type: none"> - Jl. Mastrip No.64B Perdana, Pare, Kab. Kediri - Jl. Erlangga No.39, Ngadirejo, Kec. Kota, Kota Kediri 	85
Mandala Finance	2017	Jl. Hasanudin, Ngadirejo, Kec. Kota, Kota Kediri	59

Sumber : Data Diolah Oleh Peneliti

Berdasarkan perbandingan di atas, alasan peneliti memilih lokasi penelitian di FIFGROUP Kediri yaitu dikarenakan FIFGROUP memiliki perkembangan yang amat pesat dibandingkan dengan lembaga

pembiayaan konvensional yang memiliki UUS. Dapat dilihat bahwa FIFGROUP memiliki jumlah konsumen yang paling tinggi yaitu 316 konsumen pembiayaan syariah dan memiliki 4 kantor cabang guna mencakup seluruh wilayah di Kediri sehingga memudahkan konsumen yang ingin mengajukan pembiayaan atau sekedar untuk melakukan pembayaran angsuran.

Keberadaan produk Amitra ini ternyata disambut dengan baik oleh masyarakat. Apalagi salah satu manfaat yang ditawarkan oleh FIFGROUP adalah nasabah dapat berangkat terlebih dahulu sebelum melunasi angsuran.² Seperti yang telah disampaikan Sutini selaku nasabah yang pernah mengambil paket umroh Amitra FIFGROUP melalui wawancara yang telah dilakukan dengan peneliti, bahwa hanya diwajibkan membayar biaya admin diawal sera tidak ada jaminan.

Banyaknya peminat dalam produk ini dengan risiko pembiayaannya yang cukup tinggi, maka dari itu diperlukan sebuah sistem manajemen yang baik terutama dalam pengelolaan dana nasabah agar kualitas pelayanan tetap terjaga dan meminimalisir terjadinya risiko usaha. Menurut Henry Fayol, manajemen merupakan suatu rangkaian proses mulai dari perencanaan, pengorganisasian, hingga pengawasan terhadap sumber daya yang ada yang untuk meraih tujuan secara efektif dan efisien (Safroni, 2012: 47).

Dalam pengelolaannya, produk pembiayaan haji dan umrah ini berdasarkan pada akad Ijarah Multijasa, Ijarah multijasa adalah jenis akad pembiayaan yang memungkinkan bank mendapat keuntungan dari nasabahnya melalui layanan dan jasa yang diberikan.

Risiko pembiayaan yang mungkin timbul atas kontrak Ijarah Multijasa antara lain: Apabila aset yang disewa milik bank, ada risiko dimana aset ijarah menjadi tidak produktif karena tidak adanya nasabah, sehingga hanya menciptakan beban bagi bank. Terdapat risiko rusaknya barang oleh nasabah selain penggunaan normal. Untuk menanggulangi risiko ini, bank

² FIFGROUP, <https://fifgroup.co.id>

dapat menetapkan perjanjian untuk ganti rugi jika suatu waktu terdapat kerusakan produk bukan karena pemakaian normal. Serta adanya nasabah yang lalai akan kewajibannya sehingga terjadi kemacetan dalam pembiayaan, dimana hal ini sangat merugikan pihak LKS.³

Pada penerapannya, permasalahan yang muncul adalah poin ketiga. Saat ini semakin banyak jumlah nasabah yang menggunakan produk ini, akan tetapi tidak semua nasabah dapat mengembalikan dana talangan pada waktu yang telah disepakati.

Hasil wawancara sementara yang dilakukan dengan *Syariah Account Officer* Amitra FIFGROUP cabang Kediri menerangkan bahwa memang pernah terjadi kasus dimana nasabah tidak melanjutkan angsuran atau kabur tidak melanjutkan angsuran, pada pembiayaan umrah tidak terdapat jaminan sehingga risiko terjadinya kredit macet ini lebih besar. Dan karena umrah berangkat dahulu, dana yang sudah ditalangi tidak dapat diminta kembali. Berbeda dengan haji, misal terjadi kredit macet, masih dapat dilakukan pembatalan dan dana haji bisa diminta kembali untuk dapat dipakai melunasi sisa pinjaman jamaah.

Disinilah polemik terjadi, tujuan dari adanya produk ini adalah membantu masyarakat agar mudah untuk mendaftar dan mendapatkan porsi haji sehingga bisa berangkat lebih cepat dengan persyaratan yang mudah. Bagi lembaga keuangan syariah sendiri, produk ini menjadi produk yang banyak diminati masyarakat sehingga hal ini dapat meningkatkan dana konsumen syariah, meningkatkan nasabah, meningkatkan profitabilitas pembiayaan suatu lembaga, sehingga akan sangat menguntungkan lembaga. Tetapi disisi lain, risiko terjadinya kredit macet dari dana semakin tinggi, apalagi dengan meningkatkan jumlah nasabah yang menggunakan produk dana talangan haji. Hal tersebut akan merugikan bagi lembaga apabila risiko ini tidak dikelola secara tepat

³ Dewi Hanggraeni, *Manajemen Risiko Pembiayaan Syariah*, (Bogor: Penerbit IPB Press, 2019), 35.

menggunakan prinsip syariah agar tidak merugikan lembaga dan juga tidak membebani nasabah.

Tabel 1.3
Data Pembiayaan Macet
Amitra FIFGROUP Kediri

No.	Nama	Sisa Angsuran
1	Binti Zulaekah	Rp 10.766.000
2	Fikri Prasetio	Rp 8.829.000

Sumber: Data Amitra FIFGROUP Kediri

Hal inilah yang menarik penulis untuk meneliti mengenai pengelolaan produk Amitra di Unit Usaha Syariah FIFGROUP. Hasil penelitian ini akan disusun dalam bentuk skripsi berjudul “Pengelolaan Produk Amitra (Pembiayaan Haji Dan Umrah) Di Unit Usaha Syariah FIFGROUP cabang Kediri Dalam Perspektif Manajemen Risiko Syariah.”

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian, maka fokus penelitian dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengelolaan produk Amitra (Pembiayaan Haji Dan Umrah) di Unit Usaha Syariah FIFGROUP cabang Kediri?
2. Bagaimana pengelolaan produk Amitra (Pembiayaan Haji Dan Umrah) di Unit Usaha Syariah FIFGROUP cabang Kediri Dalam perspektif manajemen risiko syariah?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengelolaan produk Amitra (Pembiayaan Haji Dan Umrah) di Unit Usaha Syariah FIFGROUP cabang Kediri.
2. Untuk mengetahui pengelolaan produk Amitra (Pembiayaan Haji Dan Umrah) di Unit Usaha Syariah FIFGROUP cabang Kediri dalam perspektif manajemen risiko syariah.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian dan penulisan mengenai pengelolaan produk Amitra (Pembiayaan Haji Dan Umrah) di Federal International Finance (FIFGROUP) cabang Kediri terkait dengan manajemen risiko syariah, diharapkan memiliki kegunaan dan manfaat sebagai berikut:

1. Penggunaan Secara Teoritis

Hasil penelitian ini bertujuan untuk memperluas basis pengetahuan.

2. Penggunaan Secara Praktis

- a. Bagi pihak ketiga, akan mengetahui tentang pengelolaan produk Amitra (Pembiayaan Haji Dan Umrah) dalam perspektif manajemen risiko syariah yang telah diterapkan dalam rangka untuk memitigasi risiko pembiayaan. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian lebih lanjut mengenai manajemen risiko syariah pada produk.
- b. Bagi penulis dapat digunakan untuk menambah pengetahuan dan wawasan yang dapat dikembangkan dan dimanfaatkan oleh masyarakat.
- c. Bagi akademisi, penelitian ini dapat digunakan untuk menambah referensi penelitian selanjutnya, terlebih mengenai manajemen risiko pembiayaan syariah pada suatu produk. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang bermanfaat.

E. Telaah Pustaka

1. *Analisis Manajemen Pengelolaan Dana Produk Tabungan Haji Pada BRI Syariah KCP Ponorogo* (2020), Nur Ajizatul Jamilah Mahasiswa Universitas Institut Agama Islam Negeri Ponorogo
Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif-kuantitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan pengelolaan

dana sudah sesuai dengan teori GR Terry, dalam pelaksanaan terdapat kesenjangan terkait pengalokasian dana tabungan haji tidak menggunakan skala prioritas akan tetapi berdasarkan pembiayaan pada produk yang halal dan produktif saja, dalam pengawasan juga sudah sesuai.⁴

Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama meneliti mengenai pengelolaan produk tabungan haji, namun perbedaan terletak pada lokasi penelitian serta fokus penelitian.

2. *Analisis Strategi Pembiayaan Talangan Haji Pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman* (2017), Murni Chaniago mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif-kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang digunakan yaitu memberikan kemudahan kepada masyarakat yang ingin melakukan pembiayaan talangan haji, melakukan promosi, serta harus obyektif dan memberikan kemudahan serta proses yang cepat dan aman.

Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti mengenai pengelolaan pembiayaan talangan haji, sedangkan perbedaan terletak pada lokasi penelitian serta fokus penelitian.⁵

3. *Implementasi Manajemen Risiko Terhadap Produk Ijarah Multijasa pada PT. BPRS ADAM*, Meli Yuliza (2021), Mahasiswa IAIN Bengkulu.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa manajemen risiko yang diterapkan tidak lepas dari 4 proses yaitu identifikasi, pengukuran, pengawasan, dan pengendalian risiko. Serta dalam pelaksanaannya sudah sesuai dengan ketentuan ketetapan yang ditetapkan sehingga pelaksanaannya dapat dilakukan dengan baik.

⁴ Nur Ajizatul Jamilah, *Analisis Manajemen Pengelolaan Dana Produk Tabungan Haji Pada BRI Syariah KCP Ponorogo* (2020), Universitas Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.

⁵ Murni Chaniago, *Analisis Strategi Pembiayaan Talangan Haji Pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan S. Parman* (2017), Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti mengenai manajemen risiko, sedangkan untuk perbedaan terletak pada fokus produk serta pada lokasi penelitian.⁶

4. *Manajemen Risiko Dalam Perbankan Syariah*, Lilis Sugi Rahayu Ningsih (2021), Mahasiswa Universitas Hasyim Asy'ari Tebuireng Jombang.

Berkaca pada berbagai kasus yang dialami sektor perbankan pada umumnya dan perbankan syariah pada khususnya, memberikan suatu pelajaran penting bahwa kegagalan bank, baik bank syariah maupun bank konvensional akan memiliki dampak panjang yang mendalam terhadap perekonomian. Oleh karena itu, sangat penting jika sektor perbankan termasuk bank syariah harus diregulasi karena adanya risiko yang melekat dalam sistem perbankan.

Persamaan adalah sama-sama meneliti mengenai manajemen risiko dalam perbankan syariah, sedangkan perbedaan terletak pada fokus penelitian dimana pada penelitian ini fokus penelitian manajemen risiko syariah pada produk Amitra di FIFGROUP cabang Kediri.

5. *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Dalam Perspektif Manajemen Risiko Syariah Studi Pada BMT UMY Yogyakarta*, Tessy Fadla Sofhiani (2018), Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa BMT UMY Yogyakarta sudah sangat baik dalam mengantisipasi risiko yang muncul. BMT UMY Yogyakarta dalam menerapkan beberapa cara pada proses penilaian risiko dengan langkah awal yang dilakukan adalah mengidentifikasi risiko, melakukan pendekatan emosional kemudian pengukuran risiko, pemantauan risiko, dan pengendalian risiko, serta melakukan analisis dengan prinsip 5C yaitu, *character, capacity, collateral, condition, capital*. BMT UMY dalam

⁶ Meli Yuliza, *Implementasi Manajemen Risiko Terhadap Produk Ijarah Multijasa Pada PT BPRS ADAM*, (2021), Mahasiswa IAIN Bengkulu.

menyelamatkan pembiayaan bermasalah hanya menggunakan cara *reschedulling* (penjadwalan kembali) sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat.

Persamaan dalam penelitian ini adalah sama sama meneliti mengenai penerapan manajemen risiko syariah pada produk pembiayaan, sedangkan untuk perbedaan terletak pada lokasi penelitian.