



**ANALISIS SWOT TERHADAP
PRODUK TALANGAN HAJI (PROHAJJ)
PT. BANK MUAMALAT INDONESIA
KCU. PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**Paisah Nurul Hidayah
NIM. 18 401 00105**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2023**



**ANALISIS SWOT TERHADAP
PRODUK TALANGAN HAJI (*PROHAJJ*)
PT. BANK MUAMALAT INDONESIA
KCU. PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**Paisah Nurul Hidayah
NIM. 18 401 00105**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2023**



**ANALISIS SWOT TERHADAP
PRODUK TALANGAN HAJI (*PROHAJJ*)
PT. BANK MUAMALAT INDONESIA
KCU. PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**Paisah Nurul Hidayah
NIM. 18 401 00105**

PEMBIMBING I

**Dr. Budi Gautama Siregar, S.Pd., M.M.
NIP. 19790720 201101 1 005**

PEMBIMBING II

**Samsuddin Muhammad, S.E., M.Si.
NIP. 19861205 202012 1 007**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2023**

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. PAISAH NURUL HIDAYAH

Lampiran : 6 (enam) Eksemplar

Padangsidempuan, 18 Juli 2023

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad
Addary Padangsidempuan

Di-

Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. PAISAH NURUL HIDAYAH yang berjudul "Analisis SWOT Terhadap Produk Talangan Haji (*Prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan", maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqasyah.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama dari Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

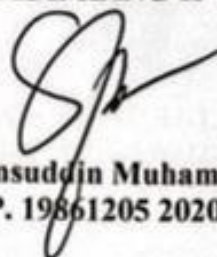
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I



Dr. Budi Gautama Siregar, S.Pd., M.M.
NIP. 19790720 201101 1 005

PEMBIMBING II



Samsuddin Muhammad, S.E., M.Si.
NIP. 19861205 202012 1 007

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Paisah Nurul Hidayah
NIM : 18 401 00105
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi
Judul Skripsi : **Analisis SWOT Terhadap Produk Talangan Haji (*Prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan Kode Etik Mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam Pasal 19 Ayat 4 Tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 17 Juli 2023
Saya yang Menyatakan,



PAISAH NURUL HIDAYAH
NIM. 18 401 00105

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademika Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Paisah Nurul Hidayah
NIM : 18 401 00105
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan. Hak Bebas *Royalti Non Eksklusif (Non-Exclusive Royalty-Free Right)* atas karya ilmiah saya yang berjudul **“Analisis SWOT Terhadap Produk Talangan Haji (Prohaji) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan”**. Dengan hak bebas *Royalti Non eksklusif* ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat : Padangsidempuan
Pada Tanggal : 18 Juli 2023
Yang Menyatakan,




PAISAH NURUL HIDAYAH
NIM. 18 401 00105



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin KM. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : Paisah Nurul Hidayah
NIM : 18 401 00105
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Analisis SWOT Terhadap Produk Talangan Haji (*Prohaji*) PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Utama Padangsidempuan.

Ketua

Dr. Rukiah, S.E., MSi.
NIDN. 2024037601

Sekretaris

Azwar Hamid, M. A.
NIDN. 2111038601

Anggota

Dr. Rukiah, S.E., MSi.
NIDN. 2024037601

Azwar Hamid, M. A.
NIDN. 2111038601

H. Aswadi Lubis, S.E., M. Si.
NIDN. 2007016301

Idris Saleh, M.E.
NIDN. 2009109301

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan
Hari/Tanggal : Selasa/ 25 Juli 2023
Pukul : 09.00 WIB s/d Selesai
Hasil/Nilai : Lulus/ 68,5 (C)



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARYPADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telepon.(0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK
TALANGAN HAJI (PROHAJJ) PT. BANK
MUAMALAT INDONESIA KCU.
PADANGSIDIMPUAN**

**NAMA : PAISAH NURUL HIDAYAH
NIM : 18 401 00105**

Telah dapat diterima untuk memenuhi
Syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah

Padangsidimpuan, 20 September 2023



Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si.
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

Nama : Paisah Nurul Hidayah

NIM : 18 401 00105

**Judul Skripsi : Analisis SWOT Terhadap Produk Talangan Haji (*Prohajj*)
PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan**

Talangan haji merupakan suatu produk penyaluran dana yang dikembangkan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, yang diberi nama "*prohajj*", dimana tujuannya adalah untuk mempermudah masyarakat dalam proses pelaksanaan ibadah haji. Fenomena yang terjadi dalam penelitian ini adalah masalah *finansial*, dimana ibadah haji hampir dapat dipastikan menjadi salah satu cita-cita dan harapan bagi setiap umat muslim. Namun pada kenyataannya, masih banyak masyarakat yang belum memperoleh kesempatan untuk menunaikan ibadah haji, dikarenakan berbagai macam kendala yang ada, diantaranya yaitu masalah *finansial*.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) terhadap produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Subjek penelitian ini adalah bagian *Brach Recovery, Community Sales Representatif, Branch Collection Hybrid, Customer Service, Branch Sales Officer, Relationship Manager Business* dan Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*). Teknik pengumpulan data dengan menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi.

Hasil penelitian dengan menggunakan analisis SWOT pada penelitian ini menunjukkan bahwa, kekuatan produk talangan haji yaitu meningkatkan profit bank, memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk merealisasikan perjalanan ibadah haji memberikan kemudahan dalam bertransaksi perbankan dan pembayaran angsuran yang simpel serta terjangkau. Kelemahan produk talangan haji yaitu, masa tunggu pemberangkatan ibadah haji yang cukup lama dan tidak adanya jaminan yang diminta dari nasabah, sehingga apabila nasabah melakukan penunggakan angsuran, maka bank akan mengalami kerugian. Peluang produk talangan haji adalah mayoritas penduduk beragama Islam. Ancaman produk talangan haji yaitu adanya penolakan produk talangan haji oleh pemerintah, adanya produk sejenis dengan talangan haji dan minat masyarakat yang lebih memilih umroh daripada haji.

Kata kunci: Analisis SWOT, Talangan Haji

KATA PENGANTAR



Assalāmu'alaikum Warahmatullāhi Wabarakātuh

Alḥamdulillāh, puji syukur atas kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian *Salawāt* serta Salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, *madinatul 'ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul: **“Analisis SWOT Terhadap Produk Talangan Haji (Prohaji) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan”**, ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang ilmu Perbankan Syariah di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang terbatas dan jauh dari kata kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, Bapak Dr. Erawadi, M.Ag. selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik dan

Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A. selaku Wakil Rektor II Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, serta Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag. selaku Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si. selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik, Ibu Dr. Rukiah, S.E., M. Si. selaku Wakil Dekan II Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, serta Ibu Dra. Replita, M. Si. selaku Wakil Dekan III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Nofinawati, S.El., M.A. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.
4. Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing Akademik yang selalu memberikan motivasi, dukungan dan ilmu pengetahuan dengan ikhlas kepada peneliti selama proses perkuliahan.
5. Bapak Dr. Budi Gautama Siregar, S.Pd., M.M. selaku Pembimbing I dan Bapak Samsuddin Muhammad, S.E., M.Si. selaku Pembimbing II, yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam proses menyelesaikan skripsi ini.

6. Bapak Yusri Fahmi, M. Hum. selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak dan Ibu dosen beserta staff di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan, dorongan dan masukan kepada peneliti dalam proses perkuliahan di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
8. Penghargaan istimewa kepada Ayahanda tercinta (Wagiran) dan Ibunda tersayang (Saripah Ritonga), atas do'a dan upaya, kasih sayang, pengorbanan, materi dan selama ini telah membimbing, mendukung dan tiada henti-hentinya memberikan semangat serta nasehat untuk memahami arti kesabaran dan keikhlasan, perjuangan yang tiada pernah lelah kepada peneliti dalam pengerjaan skripsi ini agar berjalan dengan lancar sesuai yang diharapkan. Semoga Allah SWT nantinya dapat membalas perjuangan beliau dengan surga firdaus-Nya. Aamiin.
9. Terima kasih untuk adik kandung peneliti, Mawaddah dan Ira Sugiarti yang turut menyemangati peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini dan memberikan perhatian serta do'anya. Tanpa kalian peneliti tidak mungkin bisa mengerjakan skripsi ini. Tidak lupa juga teruntuk keluarga lainnya yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang turut mendo'akan selama proses perkuliahan dan penulisan skripsi ini. Semoga keluarga peneliti selalu dalam lindungan Allah SWT. Aamiin.

10. Teruntuk Samsuddin Aliamsyah Siregar, yang telah menjadi sosok pendamping dalam segala hal, yang telah menemani, meluangkan waktunya, mendukung ataupun menghibur peneliti selama proses pengerjaan skripsi ini. Terimakasih telah menjadi support system terbaik dalam perjalanan saya hingga penyusunan skripsi ini selesai.
11. Teruntuk sahabat-sahabat peneliti yaitu, Siti Nurindah Sari, Wilda Hairani Batubara, Murni Cahnia, Rizka Nurida Siregar, Yaisah Sikumbang, Raisah Widiyanti Hasibuan, Atika Rahma Riza Nasution, Nur Ainun Lubis, Nurul Wahyuni Harahap, Sariyana Ritonga, Ningsi Widya Yahya dan rekan-rekan mahasiswa seluruhnya yang telah memberikan dukungan, motivasi dan saran-saran kepada peneliti. Mudah-mudahan Allah SWT mempermudah segala urusan kita. Aamiin.
12. Teruntuk seluruh sahabat-sahabat peneliti di Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia Padangsidempuan - Tapanuli Selatan, terutama untuk sahabat-sahabat Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia Rayon FEBI Perjuangan Komisariat UIN Syahada Padangsidempuan - Tapanuli Selatan, terimakasih telah banyak memberikan pelajaran dan pengalaman kepada peneliti, meberikan wadah untuk terus berproses bagi peneliti. Semoga Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII) dapat lebih baik lagi kedepannya. Aamiin.
13. Terimakasih kepada pihak PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan yang telah memberikan izin, kesempatan dan meluangkan waktunya kepada peneliti untuk melakukan penelitian pada perusahaan tersebut.

Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan.

Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Wassalāmu'alaikum Warahmatulāhi Wabarakātuh.

Padangsidempuan, Juli 2023
Peneliti,

PAISAH NURUL HIDAYAH
NIM. 18 401 00105

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi adalah pengalihan tulisan dari satu bahasa kedalam tulisan bahasa lain. Dalam skripsi ini transliterasi yang dimaksud adalah pengalihan bahasa arab ke bahasa latin. Penulisan transliterasi arab-latin disini menggunakan transliterasi dari keputusan bersama Menteri agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No. 158 Tahun 1987 dan No. 0543 b/U/1987. Secara garis besar uraiannya adalah sebagai berikut:

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf `Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ṡa	ṡ	Es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	Ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	ḏal	ḏ	Zet (dengan titik diatas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye

ص	şad	ş	Es (dengan titik dibawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik dibawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik dibawah)
ظ	ẓa	ẓ	Zet (dengan titik dibawah)
ع	'ain	ء	Koma terbalik diatas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	ء	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau *monoftong* dan vokal rangkap atau *diftong*.

a. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat.

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	fathah	A	A
— /	Kasrah	I	I
— ُ	ḍommah	U	U

b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	fathah dan ya	Ai	a dan i
و.....	fathah dan wau	Au	a dan u

c. *Maddah* adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
....ō... س...ō...ا	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
س...ِ...	Kasrah dan ya	ī	i dan garis dibawah
وُ....	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

3. *Ta Marbutah*

a. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan ḍommah. Transliterasinya adalah /t/.

b. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun. Transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *Ta Marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

4. *Syaddah (Tasydid)*

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

5. **Kata Sandang**

a. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya,

yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

- b. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* di transliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

6. Hamzah

Dinyatakan didepan daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan *apostrof*. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun *huruf*, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara, yaitu bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka

yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah SWT hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin, Cetakan Kelima*, Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama, 2003.

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	vii
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	9
C. Batasan Istilah	9
D. Rumusan Masalah.....	11
E. Tujuan Penelitian	11
F. Kegunaan Penelitian	11
G. Sistematika Pembahasan	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori.....	13
1. Strategi Bersaing.....	13
a. Pengertian Strategi Bersaing.....	13
b. Tujuan Pelaksanaan Strategi Bersaing.....	14
c. Strategi Bersaing Dengan Menggunakan Analisis SWOT	15
1) Tujuan Analisis SWOT	16
2) Manfaat Analisis SWOT	16
3) Faktor-Faktor Analisis SWOT	18
4) Matrik SWOT.....	20
d. JenisJenis Persaingan dan Kekuatan Pesaing.....	22
2. Produk Perbankan Syariah.....	23
a. Penghimpunan Dana	23
b. Penyaluran Dana	24
c. Pelayanan Jasa	25
3. Talangan Haji	25
a. Pengertian Talangan Haji.....	25
b. Prosedur Pada Produk Talangan Haji	27
c. Prinsip Talangan Haji	28
1) <i>Qardh</i>	28
2) <i>Ijarah</i>	29

3) <i>Wakalah</i>	29
d. Dasar Hukum Talangan Haji	31
4. Analisis SWOT Terhadap Produk Talangan Haji (<i>Prohajj</i>)	32
B. Penelitian Terdahulu.....	35
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	44
B. Jenis Penelitian	44
C. Subjek Penelitian.....	45
D. Sumber Data Penelitian	47
1. Data Primer	47
2. Data Sekunder	47
E. Teknik Pengumpulan Data.....	48
1. Observasi.....	48
2. Wawancara.....	48
3. Dokumentasi	49
F. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data	49
1. Teknik Pengolahan Data	49
2. Teknik Analisis Data.....	50
a. Redukdi Data.....	50
b. Penyajian Data.....	51
c. Menarik Kesimpulan	51
G. Teknik Keabsahan Data	51
1. Triangulasi Sumber	52
2. Triangulasi Metode	52
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.....	53
1. Sejarah PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan	53
2. Visi dan Misi PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan	54
a. Visi PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.....	55
b. Misi PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.....	55
3. Struktur Organisasi.....	55
4. Uraian Pekerjaan PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan	56
5. Produk dan Layanan Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.....	58
B. Deskripsi Hasil Penelitian.....	64
C. Hasil Penelitian Wawancara Dengan Pegawai/Staff dan Nasabah.....	65
1. Kekuatan (<i>Strenghts</i>), Kelemahan (<i>Weakness</i>), Peluang (<i>Opportunity</i>) dan Ancaman (<i>Threats</i>) Produk Talangan	

Haji (<i>Prohajj</i>) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpun	65
2. Pandangan Nasabah Terhadap Produk Talangan Haji (<i>Prohajj</i>) dan Manfaat yang Diperoleh Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (<i>Prohajj</i>).....	68
D. Hasil Pengolahan Analisis SWOT	75
1. Analisis SWOT Produk Talangan Haji (<i>Prohajj</i>) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpun	75
2. Hasil Pengolahan Matriks SWOT	79
a. Strategi S-O	80
b. Strategi W-O.....	81
c. Strategi S-T.....	81
d. Strategi W-T	81
E. Pembahasan Hasil Penelitian	81
F. Keterbatasan Penelitian.....	83
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	84
B. Saran	85

DAFTAR PUSTAKA
DAFTAR RIWAYAT HIDUP
DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I. 1	: Jumlah Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (<i>Prohaji</i>) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan	5
Tabel II. 1	: Matriks SWOT	20
Tabel II. 2	: Penelitian Terdahulu.....	36
Tabel III. 1	: Pegawai/Staff PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan	45
Tabel III. 2	: Jumlah Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (<i>Prohaji</i>) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan	46
Tabel III. 3	: Subjek Penelitian	46
Tabel IV. 2	: Angsuran Produk Talangan Haji (<i>Prohaji</i>) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan	62
Tabel IV. 3	: Pegawai/Staff dan Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (<i>Prohaji</i>) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan	65
Tabel IV. 4	: Hasil Pengolahan Matriks SWOT	79

DAFTAR GAMBAR

Gambar IV. 1 : Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan	56
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Daftar Riwayat Hidup
- Lampiran 2 : Daftar Pernyataan Pembimbing Skripsi
- Lampiran 3 : Permohonan Surat Izin Riset
- Lampiran 4 : Balasan Persetujuan Izin Riset
- Lampiran 5 : Surat Selesai Riset
- Lampiran 6 : Instrumen Wawancara
- Lampiran 7 : Hasil dan Dokumentasi Wawancara

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan adalah segala sesuatu yang mencakup tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan usahanya secara keseluruhan.¹ Pada dasarnya perbankan merupakan sebuah lembaga yang menjalankan tiga fungsi utama yakni, menerima simpanan uang, memberikan pinjaman uang, serta memberikan layanan jasa pengiriman uang. Dewasa ini, semakin meningkat tuntutan masyarakat terhadap dunia perbankan, dimana masyarakat tidak hanya memandang sebuah bank sebagai sarana untuk menyimpan uang saja, melainkan juga sebagai tempat untuk berinvestasi yang lebih tinggi, sehingga menciptakan suasana persaingan antar bank dalam menghimpun dana nasabah semakin ketat.²

Kehadiran perbankan syariah merupakan salah satu solusi untuk menambah kepercayaan masyarakat terhadap kegiatan perbankan.³ Kemunculan bank syariah sebagai suatu institusi bisnis keuangan berlandaskan prinsip-prinsip yang dianut dalam syariah Islam menghadirkan nuansa baru dalam kehidupan sosial ekonomi masyarakat Indonesia. Perbankan syariah dalam peristilahan internasional dikenal sebagai "*islamic banking*" atau "*interest-free banking*", dimana dalam kegiatannya bank syariah mengacu pada hukum Islam dan tidak

¹ Bachtiar Simatupang, "Peranan Perbankan Dalam Meningkatkan Perekonomian Indonesia", *Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma*, Vol. 6, No. 2, (2019): hlm. 139.

² Ricki Febriansyah, dkk, "Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah Di Indonesia", *Jurnal Ekonomi, Keuangan & Ekonomi Bisnis Syariah*, Vol. 4, No. 1, (2022): hlm. 63.

³ Agus Marimin, dkk, "Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 01, No. 02, (2015): hlm. 76.

membebaskan bunga kepada nasabah.⁴ Seperti halnya bank konvensional, bank syariah juga mempunyai fungsi utama, yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat serta memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan syariah. Sebagai Lembaga Keuangan Syariah (LKS), bank syariah berperan sebagai “*financial intermediary*” dalam bentuk pembiayaan, transaksi jual beli (*debt financing*), pembiayaan usaha (*profit lost sharing*), pembiayaan berbasis upah (*fee/ujroh*), serta memiliki fungsi sosial sebagai pendamping dana zakat dan pinjaman kebajikan/talangan (*qardh dan qardh al-hasan*).⁵

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah dan secara *implisit* telah membuka peluang kegiatan usaha perbankan yang memiliki dasar operasional bagi hasil. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Bab 1 Ayat 1 Pasal 2 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, bank disebut sebagai badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.⁶ Bank syariah juga diartikan sebagai sebuah bank yang menjalankan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).⁷

⁴Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2016), hlm. 32.

⁵Ricki Febriansyah, dkk, “Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah Di Indonesia”, hlm. 65.

⁶<https://ojk.go.id/kanal/perbankan/regulasi/undang-undang>, Diakses pada 25 Juli 2023 pukul 10.22 WIB.

⁷Ismail, *Perbankan Syariah*, hlm. 33.

Landasan hukum formal diatas telah menjadikan perbankan syariah semakin berkembang di Indonesia, dan mulai menawarkan berbagai macam produk, yang dapat dibagi menjadi tiga, yaitu: produk penghimpun dana (*funding*), produk penyaluran dana (*financing*) dan produk jasa (*service*). Perbankan syariah selalu mengembangkan produknya dalam rangka memperoleh keuntungan dan memberi kepuasan kepada nasabah, salah satu produknya yaitu talangan haji, dimana tujuan dari produk talangan haji ini adalah untuk membantu masyarakat yang ingin melaksanakan haji tetapi masih terkendala dengan dana (biaya) untuk pendaftaran sampai dengan pemberangkatan ibadah haji.

Fenomena yang terjadi dalam penelitian ini adalah masalah *finansial* dalam pemberangkatan ibadah haji yang tentunya sangat perlu untuk diperhatikan, dimana ibadah haji hampir dapat dipastikan menjadi salah satu cita-cita dan harapan bagi setiap umat muslim. Namun pada kenyataannya, masih banyak masyarakat yang belum memperoleh kesempatan untuk menunaikan ibadah haji, dikarenakan berbagai macam kendala yang ada. Salah satu kendala yang paling sering dijumpai adalah masalah *finansial*, meliputi biaya pendaftaran sampai dengan pemberangkatan ibadah haji. Mengingat biaya ibadah haji yang cukup mahal, maka hal itu menjadi peluang bagi bank syariah yang merupakan lembaga *intermediating* (penghubung antar masyarakat) untuk memainkan peran sosialnya dalam memenuhi kebutuhan masyarakat dengan menawarkan produk pembiayaan, dimana produk pembiayaan yang ditawarkan berupa talangan haji yang ditujukan kepada nasabah untuk membantu nasabah mendapatkan porsi haji lebih awal meskipun belum memiliki cukup uang.

Produk talangan haji merupakan bentuk kebebasan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dalam mengembangkan inovasi pelayanannya seperti, memberikan pelayanan berupa pinjaman dengan akad yang diperbolehkan selama tidak menerapkan praktik yang dilarang. Dengan adanya produk talangan haji yang diberikan oleh lembaga perbankan, maka nasabah yang pada dasarnya belum mampu untuk melaksanakan pendaftaran ibadah haji secara *finansial*, dapat mendaftar dengan menggunakan dana talangan yang diberikan oleh bank sebagai pihak penyelenggara.

Produk talangan haji ini memiliki kelemahan, dimana produk talangan haji dinilai menjadi pemicu panjangnya antrian daftar tunggu haji, sehingga menimbulkan beberapa perbedaan pendapat setiap orang. Namun, hal ini tidak mengurangi keabsahan produk tersebut dalam tinjauan hukum Islam, karena fatwa ulama yang diperjelas dalam fatwa nomor: 29 / DSN-MUI / VI / 2002, ditetapkan menjadi landasan syar'i mengenai talangan haji, dimana al-qur'an dan hadist tidak menetapkannya secara *eksplisit/mansusah*. Oleh karena itu, produk talangan haji tetap ada dan tidak dilarang oleh pemerintah, karena selama ulama memperbolehkan, maka selama itu juga produk tersebut tetap eksis.⁸

Munculnya produk talangan haji yang merupakan produk penyaluran dana yang dikembangkan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, yang diberi nama "*prohajj*" cukup banyak diminati oleh masyarakat Padangsidimpuan. Adapun data perkembangan jumlah nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan:

⁸Sopa & Siti Rahmah, "Studi Evaluasi Atas Dana Talangan Haji Produk Perbankan Syariah Di Indonesia", *Jurnal Ahkam*, Vol. XIII, No. 2, (Juli 2013): hlm. 305-308.

Tabel I.1
Jumlah Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*)
PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan
Pada Tahun 2021-2022

No.	Tahun	Jumlah Nasabah (Orang)
1.	2021	29 orang
2.	2022	105 orang
3.	2023	-
Jumlah Nasabah		134 orang

Sumber PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.

Berdasarkan data tabel I.1 diatas, dapat diketahui bahwa jumlah nasabah pengguna produk talangan haji (*prohaji*) pada tahun 2021 sebanyak 29 orang dan pada tahun 2022 sebanyak 134 orang, yang dimana hal ini menggambarkan adanya peningkatan jumlah nasabah pengguna produk talangan haji (*prohaji*) pada tahun berikutnya. Namun pada tahun 2023 produk talangan haji (*prohaji*) resmi ditiadakan/dihapuskan di Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan. Dalam menghadapi persaingan yang ketat antar perusahaan, maka perlu dilakukan formulasi strategi yang bertujuan agar perusahaan mampu bertahan dalam menghadapi persaingan.

Berdasarkan data jumlah nasabah pengguna produk talangan haji (*prohaji*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan yang telah diperoleh tersebut, kemudian diperkuat kembali melalui hasil wawancara peneliti dengan Bapak Rusdi sebagai *Branch Recovery* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, yang mengatakan bahwa:

Produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan baru berjalan selama 2 tahun. Antrian pemberangkatan haji (*waiting list*) itu adalah salah satu kelemahan dari produk talangan haji. Ada aturan kemenag diatas 65 tahun akan batal pemberangkatan untuk ibadah haji, maka dari itu yang menjadi sasaran kami dalam produk ini adalah orang-orang muda yang umurnya masih dibawah 30 tahun, dengan tujuan nantinya apabila 25 tahun kedepan, calon jamaah haji

tersebut masih berumur sekitar 55 tahun, yang artinya masih bisa untuk melaksanakan ibadah haji.⁹

Wawancara dengan Bapak Rijon Hamonangan Ritonga sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, mengatakan bahwa:

Pandangan saya mengenai produk talangan haji ini sangat bagus, karena dengan adanya produk talangan haji, dapat membantu nasabah untuk lebih cepat mendaftar haji, karena jika uangnya ditabung terlebih dahulu, itu akan memakan waktu yang cukup lama untuk bisa mendapatkan nomor porsi haji. Sedangkan saat ini, daftar tunggu untuk keberangkatan haji saja sudah diatas 17 tahun.¹⁰

Adapun penelitian terdahulu dalam jurnal yang ditulis oleh Sopa dan Siti Rahmah dengan judul “Studi Evaluasi Atas Dana Talangan Haji Produk Perbankan Syariah Di Indonesia” hasil penelitiannya adalah:

Dana talangan haji hanya diberikan kepada nasabah yang mampu melunasi dana talangan sebelum berangkat ke tanah suci. Dengan demikian, nasabah tersebut sudah termasuk *istiha'ah* (mampu). Dana talangan haji pada satu sisi memberikan dampak positif, yaitu: memberikan kemudahan kepada nasabah dalam pendaftaran haji untuk mendapatkan nomor porsi (*seat*) haji. Sedangkan pada sisi lain memberikan dampak negatif, yaitu: semakin mengaburkan kriteria *istiha'ah* (mampu dalam berhaji) yang menjadi persyaratan wajib bagi haji dan memperpanjang *waiting list*.¹¹

Dalam jurnal yang ditulis oleh Hilda Sanjayawati, dkk dengan judul “Analisis Persepsi Masyarakat Terhadap Minat Produk *Prohajj* Dalam Hukum Islam” hasil penelitiannya adalah:

Pengaruh produk *prohajj* diantaranya, memudahkan masyarakat mendapatkan pembiayaan untuk mendapatkan porsi haji, karena untuk

⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Rusdi sebagai *Branch Recovery* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Kamis 28 Juli 2022, pukul 12.07 WIB.

¹⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Rijon Hamonangan Ritonga sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Senin, 26 Desember 2022, pukul 07.27 WIB.

¹¹ Sopa & Siti Rahmah, “Studi Evaluasi Atas Dana Talangan Haji Produk Perbankan Syariah Di Indonesia”, hlm. 313.

mendaftar haji setidaknya calon jamaah haji harus memiliki dana sekitar Rp25.000.000,00. Namun dengan adanya produk talangan haji, memungkinkan *plafond* per orang maksimal Rp100.000.000,00 atau setara dengan empat porsi haji, sehingga calon jamaah haji dapat mendaftarkan pasangan ataupun keluarga lainnya.¹²

Dalam jurnal yang ditulis oleh Ricki Febriansyah, dkk dengan judul “Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah Di Indonesia” hasil penelitiannya adalah:

Hasil analisis SWOT menunjukkan bank syariah sudah bisa berani bersaing dengan kompetitif, memperkuat kerjasama dengan koperasi, meningkatkan hubungan dengan ulama, pemerintah dan pengusaha, meningkatkan loyalitas nasabah, peningkatan kualitas produk, meningkatkan promosi melalui berbagai media dan menetapkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien.¹³

Dalam jurnal yang ditulis oleh Muhammad Fauzin Nur, dkk dengan judul “Analisis SWOT Produk Pembiayaan Di Bank Muamalat Pada Masa Pandemi” mengatakan bahwa:

Kinerja pembiayaan produktif dan konsumtif di Bank Muamalat KC. Surabaya Darmo di masa pandemi mengalami penurunan secara kuantitas. Namun dari sisi kualitas, pembiayaan di Bank Muamalat (produktif) tetap terjaga, Sedangkan pembiayaan konsumtif masih memiliki persepsi dan permintaan positif ditengah masyarakat, utamanya produk multiguna. Posisi pembiayaan produktif dan konsumtif di Bank Muamalat KC. Surabaya Darmo pada masa pandemi termasuk pada kategori aman.¹⁴

Dalam jurnal yang ditulis oleh Sri Murwanti, dkk dengan judul “Menimbang Kekuatan Dan Kelemahan Dana Talangan Haji” mengatakan bahwa:

Manfaat dari program dana talangan haji adalah meringankan calon jamaah haji, membantu ekonomi bangsa, membantu UMKM, membantu perbankan syariah dan optimalisasi *utilitas asset* calon jamaah haji.

¹²Hilda Sanjayawati, dkk, “Analisis Persepsi Masyarakat Terhadap Minat Produk *Prohaji* Dalam Hukum Islam”, *Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis*, Vol. 5, No. 1, (Mei 2022): hlm. 83.

¹³ Ricki Febriansyah, dkk, “Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah Di Indonesia”, hlm. 62-73.

¹⁴Muhammad Fauzin Nur, dkk, “Analisis SWOT Produk Pembiayaan Di Bank Muamalat Pada Masa Pandemi”, *Jurnal Perbankan Syariah (JPS)*, Vol. 3, No. 1, (2022): hlm. 14-28.

Mudharat dana talangan haji yaitu: menghambat calon jamaah haji yang sudah mampu, memperpanjang daftar antrian calon jamaah haji, *multi-akad* yang terkadang pada praktiknya kurang sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional, bias akan istilah “mampu” dalam berhaji dan kurangnya transparansi dalam pengelolaan dana haji oleh pemerintah.¹⁵

Dalam jurnal yang ditulis oleh Awaluddin dengan judul “Proses Pelaksanaan Akad *Qardh Wal Ijarah* Pada Produk Talangan Haji Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang” berdasarkan analisis yang telah dilakukan diperoleh hasil bahwa:

Pembiayaan dana talangan haji oleh BSM Cabang Pembantu Kota Padang Panjang sudah mengacu kepada fatwa MUI tentang dana talangan haji dengan ketentuan pelunasan dana talangan haji harus diselesaikan oleh nasabah sebelum berangkat melaksanakan ibadah haji. Keuntungan bagi bank, dapat memperoleh *ujroh* sesuai dengan kesepakatan pihak bank dengan nasabah yang bersangkutan. Keuntungan bagi nasabah yaitu dapat memperoleh porsi haji terlebih dahulu dan dapat mencicil dana untuk berangkat ke tanah suci.¹⁶

Melihat persaingan yang sangat ketat di dunia bisnis, menuntut PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan untuk menerapkan manajemen strategi yang tepat dalam rangka mengelola dan mengembangkan setiap produknya. Produk yang baru saja dikeluarkan sangat perlu untuk mengenali kekuatan dan kelemahan yang ada untuk dapat memanfaatkan peluang serta meminimalisir ancaman yang ada. Analisis SWOT (*Strenghts, Weakness, Opportunity, Threats*) merupakan salah satu alat yang dapat diterapkan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan atau organisasi, tentunya dengan diiringi peluang dan ancaman secara bersamaan.

¹⁵Sri Murwanti, dkk, “Menimbang Kekuatan Dan Kelemahan Dana Talangan Haji”, *Jurnal Syariah Paper Acoounting FEB UMS*, (Juni 2015): hlm. 52.

¹⁶Awaluddin, “Proses Pelaksanaan Akad *Qardh Wal Ijarah* Pada Produk Talangan Haji Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang”, *Jurnal Ilmiah Syari’ah*, Vol. 15, No. 2, (Desember 2016): hlm. 142.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk mengkaji secara mendalam sebab terdapat fenomena-fenomena tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari produk talangan haji. Oleh sebab itu, peneliti tertarik untuk melakukan sebuah penelitian dengan judul “**Analisis SWOT Terhadap Produk Talangan Haji (*Prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan**”.

B. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini dilakukan untuk memahami secara mendalam kajian dan pokok-pokok pembahasan yang ada pada penelitian ini. Adapun batasan masalah dalam penelitian ini dengan berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan sebelumnya, yaitu hanya akan terfokus pada kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) terhadap produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.

C. Batasan Istilah

Batasan istilah bertujuan untuk menghindari pemahaman ganda antara peneliti dan pembaca, serta memperjelas dalam mengartikan istilah-istilah yang ada dalam penelitian ini. Adapun batasan istilah dalam peneloitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Strategi Bersaing adalah suatu cara yang dilakukan oleh pelaku bisnis dalam mengembangkan rencana mengenai bagaimana suatu bisnis dalam sebuah organisasi ataupun perusahaan akan bersaing, apa-apa saja yang seharusnya menjadi tujuannya dan kebijakan-kebijakan seperti apa yang perlu ditetapkan

untuk mencapai tujuan sebuah organisasi atau perusahaan tersebut.¹⁷ Strategi bersaing dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan analisis SWOT untuk melihat kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*), baik internal ataupun eksternal dari produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.

2. Produk Perbankan Syariah secara garis besar dapat dibagi menjadi tiga yaitu, produk penghimpunan dana (*fundng*), produk penyaluran dana (*financing*) dan produk jasa (*service*) yang diberikan bank kepada nasabahnya.¹⁸ Produk perbankan syariah yang diteliti dalam penelitian ini adalah produk pembiayaan yaitu, produk talangan haji (*prohajj*) yang ada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.
3. Talangan Haji dapat diartikan sebagai suatu dana pinjaman yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah kepada nasabah untuk menutupi kekurangan dana dalam memperoleh porsi haji pada saat pelunasan BPIH (Biaya Perjalanan Ibadah Haji).¹⁹ Talangan haji dalam penelitian ini merupakan suatu cara yang dilakukan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan untuk membantu masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah haji, mulai dari proses pendaftaran haji sampai dengan proses pelaksanaan ibadah haji, tetapi masih kekurangan dana.

¹⁷ Rapida Tasya Rangkuti, “Analisis Strategi Bersaing Untuk Meningkatkan Jumlah Pelanggan Pada Usaha Mikro Kecil (UMK) Kuliner (Studi Kasus Pada Pondok Rambutan Mak Ogi Desa Salambue)”, *Skripsi*, (Padangsidimpuan: UIN SYAHADA Padangsidimpuan, 2023), hlm. 15.

¹⁸ Muhammad, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah Lainnya*, (Depok: Grasindo Persada, 2020), hlm. 123.

¹⁹ Dewi Rahayu, dkk, “Analisis Pembiayaan Dana Talangan Haji Perspektif Etika Bisnis Islam”, *Jurnal Kitabah*, Vol. 4, No. 1, (Juni 2020): hlm. 10.

D. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) terhadap produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) terhadap produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.

F. Kegunaan Penelitian

Dari hasil penelitian ini, diharapkan dapat bermanfaat dan berguna bagi beberapa aspek, diantaranya yaitu:

1. Bagi peneliti, penelitian ini mampu menambah serta memperluas pengetahuan tentang produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.
2. Bagi Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Amad Addary Padangsidempuan diharapkan dapat menambah literatur atau referensi di perpustakaan Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, serta dapat digunakan sebagai pengembangan keilmuan, khususnya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

3. Bagi PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan diharapkan dapat dijadikan sebagai sarana pembelajaran dalam mengevaluasi kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) yang dimiliki oleh perusahaan sebagai bahan masukan untuk mengambil kebijakan dan merumuskan strategi.

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan disusun agar dapat mempermudah pembaca dalam memahami isi penelitian yang akan dibahas dalam penelitian ini dan tersusun secara sistematika. Adapun sistematika pembahasan penelitian ini, yaitu:

Bab I Pendahuluan, terdiri dari latar belakang masalah, batasan masalah, batasan istilah, rumusan masalah, tujuan penelitian dan kegunaan penelitian.

Bab II Landasan Teori, menjabarkan bagaimana penelitian tersebut secara teori. Bab ini juga terdiri dari kerangka teori, penelitian terdahulu dan kerangka pikir.

Bab III Metodologi Penelitian, menjabarkan secara sistematika bagaimana penelitian tersebut dilakukan sesuai dengan tahap-tahap yang tersusun. Bab ini terdiri dari lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, subjek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, analisis data dan pengecekan keabsahan data.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, terdiri dari gambaran umum dan hasil dari penelitian yang dijabarkan secara jelas sesuai dengan data yang telah diperoleh.

Bab V Penutup, didalamnya memuat tentang kesimpulan dan saran yang dijabarkan sesuai dengan gagasan peneliti.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Strategi Bersaing

a. Pengertian Strategi Bersaing

Persaingan usaha dartikan sebagai suatu kegiatan seseorang/ sebuah perusahaan/organisasi untuk memperoleh keuntungan dan penghasilan dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup ataupun mencapai target bisnis.²⁰ Strategi dapat didefinisikan berdasarkan dua perspektif yang berbeda, yaitu dari perspektif apa yang suatu organisasi ingin lakukan (*intends to do*) dan dari perspektif apa yang akhirnya organisasi lakukan (*eventually does*).²¹ Strategi adalah suatu cara atau proses untuk mencapai tujuan dalam suatu pekerjaan. Strategi berguna untuk sebuah tujuan dalam jangka panjang suatu organisasi atau perusahaan.

Persaingan merupakan kondisi yang nyata, yang dapat dipandang secara positif ataupun negatif, tergantung dengan bagaimana sikap dan cara berfikir seseorang mengenai makna persaingan. Strategi bersaing dapat didefinisikan sebagai suatu cara dalam mengembangkan rencana mengenai bagaimana bisnis akan bersaing, apa yang seharusnya menjadi tujuannya dan kebijakan apa yang perlu ditetapkan untuk mencapai tujuan tersebut.²²

²⁰Susanti Adi Nugroho, *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Pranadamedia Group, 2012), hlm. 2.

²¹Ismail Solihin, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Erlangga, 2012), hlm. 64.

²²Rapida Tasya Rangkuti, "Analisis Strategi Bersaing Untuk Meningkatkan Jumlah Pelanggan Pada Usaha Mikro Kecil (UMK) Kuliner (Studi Kasus Pada Pondok Rambut Mak Ogi Desa Salambue)", hlm. 15.

b. Tujuan Pelaksanaan Strategi Bersaing

1) Pihak-Pihak Yang Bersaing

Manusia merupakan seorang pelaku bisnis yang melakukan sesuatu untuk memperoleh dan mengembangkan harta yang dimilikinya.²³ Harta yang diperoleh itu tentunya datang dari Allah SWT dan tugas manusia adalah berusaha sebaik-baiknya, oleh karena itu manusia harus selalu berusaha, salah satu

2) Segi Cara Bersaing

Berbisnis adalah bagian dari muamalah, oleh karena itu bisnis tidak lepas dari hukum-hukum yang mengatur muamalah. Dalam berbisnis setiap orang akan bergubungan dengan pesaing.²⁴ Dalam berbisnis tentunya harus selalu berupaya untuk memberikan pelayanan terbaik dengan tidak menghalalkan segala cara, artinya harus dengan menggunakan cara yang baik.

3) Tujuan Objek Yang Dipersaingkan

Beberapa keunggulan yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing, yaitu:

- a) Produk, dimana produk yang dipersaingkan dalam barang ataupun jasa haruslah halal dengan spesifikasi yang sesuai harapan konsumen.

²³Ummi Aflah, "Analisis Strategi Bersaing Untuk Meningkatkan Jumlah Pelanggan Pada Grosir Bilang Di Kelurahan Huta Tonga Kecamatan Angkola Muaratais Kabupaten Tapanuli Selatan", *Skripsi*, (Padangsidempuan: IAIN Padangsidempuan, 2021), hlm. 15.

²⁴Ummi Aflah, "Analisis Strategi Bersaing Untuk Meningkatkan Jumlah Pelanggan Pada Grosir Bilang Di Kelurahan Huta Tonga Kecamatan Angkola Muaratais Kabupaten Tapanuli Selatan", hlm. 15.

- b) Harga, dimana harga yang dipersaingkan harus kompetitif. Dalam hal ini, tidak dibenarkan membandingkan harga untuk menjatuhkan pesaing.
- c) Tempat, dianjurkan tempat yang bersih, sehat dan nyaman untuk melakukan bisnis.
- d) Pelayanan, harus diberikan dengan ramah kepada setiap konsumen.

c. Strategi Bersaing Dengan Menggunakan Analisis SWOT

Analisis merupakan suatu usaha untuk mengamati secara detail suatu hal ataupun benda dengan cara menguraikan komponen pembentuknya atau penyusunnya untuk dikaji lebih lanjut. Sedangkan SWOT merupakan metode perencanaan terstruktur yang mengevaluasi keempat elemen organisasi ataupun perusahaan.²⁵

Analisis SWOT diartikan sebagai suatu instrumen untuk mengidentifikasi sesuatu secara sistematis dalam merumuskan strategi perusahaan ataupun organisasi.²⁶ Biasanya analisis SWOT selalu membuat perbandingan antara sisi bagian dalam perusahaan dan bagian luar perusahaan.²⁷ Analisis SWOT juga berguna untuk menganalisa faktor-faktor didalam perusahaan ataupun organisasi, baik dari luar (internal) perusahaan atau organisasi maupun dari dalam (eksternal) perusahaan ataupun organisasi.

²⁵ Slamet Riyanto, dkk, *Analisis SWOT Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi*, (Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani, 2021), hlm. 25.

²⁶ Muhammad Fauzin Nur, dkk, "Analisis SWOT Produk Pembiayaan Di Bank Muamalat Pada Masa Pandemi", hlm. 18.

²⁷ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: PT Indeks, 2014), hlm. 63.

1) Tujuan Analisis SWOT

Dengan menggunakan analisis SWOT, maka akan mengharuskan sebuah perusahaan ataupun organisasi untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi, baik itu positif ataupun negatif, baik itu dari dalam ataupun dari luar perusahaan atau organisasi. Peran kunci SWOT adalah untuk membantu memajukan kesadaran penuh dari semua faktor yang mempengaruhi persiapan strategis dan pengambilan keputusan dengan tujuan diterapkan pada hampir setiap aspek industri.²⁸

Tujuan utama dari analisis SWOT adalah untuk meningkatkan kesadaran akan faktor-faktor yang digunakan dalam membuat keputusan bisnis ataupun menetapkan strategi bisnis. Untuk melakukan ini, SWOT menganalisis lingkungan internal dan eksternal, serta faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keberlangsungan keputusan sebuah perusahaan atau organisasi.

2) Manfaat Analisis SWOT

Manfaat apabila menerapkan analisis SWOT dalam Lembaga Keuangan Syariah (LKS) adalah meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang suatu organisasi ataupun perusahaan sesuai dengan karakternya masing-masing. Para anggota organisasi atau perusahaan akan mengetahui dan memahami kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) yang akan

²⁸Mardiana Sitompul, "Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Makbul Pada PT Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan", *Skripsi*, (Padangsidempuan: IAIN Padangsidempuan), 2021, hlm. 16.

dihadapi oleh setiap perusahaan ataupun organisasi.²⁹ Ada 4 manfaat dari menggunakan analisis SWOT yang dapat dijabarkan, yaitu:

a) Identifikasi Kompetensi Inti

Kompetensi inti (*core competencies*) adalah kombinasi dari sumber daya dan kapabilitas yang membedakan organisasi atau perusahaan dari para pesaingnya.³⁰ Kompetensi inti berkaitan dengan kekuatan (*strenghts*) yang dimiliki sebuah organisasi atau perusahaan yang akan memberikan keunggulan dalam bersaing, serta memberikan kontribusi terhadap nilai organisasi atau perusahaan.

b) Identifikasi Kelemahan

Kelemahan (*weakness*) yang berhasil diidentifikasi akan memberikan kesempatan kepada pelaku organisasi atau perusahaan untuk membalikkan keadaan menjadi lebih baik.

c) Menjelajahi Peluang

Dengan mengenali peluang (*opportunity*) yang ada, maka akan dapat menjadi dasar untuk menyusun rencana pertumbuhan strategis organisasi atau perusahaan berdasarkan kekuatan (*strenghts*) dan kelemahan (*weakness*) yang dimiliki organisasi ataupun perusahaan.

d) Mengenali Potensi Ancaman

Dengan mengenali dan menganalisis kemungkinan ancaman (*threats*) yang merupakan faktor eksternal yang akan dihadapi sebuah organisasi atau perusahaan, maka akan memudahkan manajemen

²⁹Kuat Ismanto, *Manajemen Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2015), hlm. 191.

³⁰Slamet Riyanto, dkk, *Analisis SWOT Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi*, hlm. 26.

organisasi ataupun perusahaan dalam melakukan perubahan yang diperlukan pada kebijakan organisasi atau perusahaan, serta tindakan yang diperlukan.

3) Faktor-Faktor Analisis SWOT

a) *Strengths* (Kekuatan)

Suatu situasi internal perusahaan atau organisasi yang berupa kompetensi, kapabilitas dan sumber daya yang dimiliki perusahaan atau organisasi yang dapat digunakan sebagai alternatif untuk menangani ancaman (*threats*).³¹ Faktor kekuatan (*strenghts*) merupakan suatu kompetensi keunggulan yang terdapat dalam tubuh suatu perusahaan atau organisasi. Hal tersebut akan mudah terlihat, apabila sebuah perusahaan atau organisasi memiliki hal khusus yang lebih unggul daripada pesaingnya, serta dapat memuaskan *stakeholders* maupun pelanggan.

b) *Weakness* (Kelemahan)

Kondisi yang menjadi sebuah kelemahan (*weakness*) atau kekurangan dalam suatu organisasi atau perusahaan.³² Dengan cara melakukan perbandingan antara perusahaan atau organisasi lain, maka akan dapat mengetahui kelemahan apa saja yang ada dalam perusahaan atau organisasi tersebut. Pada dasarnya sebuah kelemahan (*weakness*) merupakan hal yang wajar didalam sebuah perusahaan

³¹Istiqomah, dkk, "Analisis SWOT Dalam Pengembangan Bisnis", *BISNIS*, Vol. 5, No. 2, (Desember 2017): hlm. 371.

³²Aula Mashuri Siregar, "Analisis SWOT Terhadap Pelayanan Haji Dan Umrah Kementerian Agama Kabupaten Deli Serdang", *Skripsi* (Medan: UINSU), 2018, hlm. 17.

atau organisasi, namun yang terpenting adalah bagaimana perusahaan atau organisasi tersebut membangun sebuah kebijakan untuk meminimalisir kelemahan (*weakness*) yang ada.

c) *Opportunity* (Peluang)

Suatu kondisi diluar lingkungan organisasi atau perusahaan yang sifatnya menguntungkan dan mampu bertahan di lingkungan masyarakat. Unsur peluang (*opportunity*) biasanya dibuat pada saat pertama membangun bisnis, karena bisnis dibentuk berdasarkan peluang (*opportunity*) atau kesempatan untuk menghasilkan keuntungan.³³ Jadi dapat disimpulkan bahwa peluang (*opportunity*) adalah suatu kondisi yang akan berkembang dimasa mendatang yang akan terjadi, yang merupakan peluang (*opportunity*) dari organisasi atau perusahaan, proyek, ataupun konsep itu sendiri, seperti *competitor*, kebijakan pemerintah dan kondisi lingkungan sekitar.

d) *Threats* (Ancaman)

Suatu kondisi eksternal meliputi hal-hal dari lingkungan yang tidak menguntungkan bagi sebuah perusahaan atau organisasi.³⁴ Apabila ancaman (*threats*) tidak segera dipecahkan, maka akan berakibat dampak negatif pada perusahaan atau organisasi tersebut, sehingga nantinya akan menjadi sebuah penghambat dalam

³³ Muslim Marpaung, "Analisis SWOT Pada Pengembangan Perbankan Syariah Di Indonesia", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 8, No. 02, (2022): hlm. 154.

³⁴ Mardiana Sitompul, "Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Makbul Pada PT Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan", hlm. 18.

tercapainya visi dan misi sebuah perusahaan atau organisasi itu sendiri.

4) Matriks SWOT

Matriks SWOT adalah alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan atau organisasi.³⁵ Matriks SWOT akan menggambarkan bagaimana peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) eksternal yang dihadapi perusahaan yang dapat disesuaikan dengan kekuatan (*strenghts*) dan kelemahan (*weakness*) yang dimiliki. Matriks SWOT juga dapat menghasilkan kemungkinan alternatif strategis bagi perusahaan ataupun organisasi. Adapun empat tipe strategi dalam menggunakan analisis SWOT seperti yang tertera pada tabel berikut:

Tabel II.1
Matriks SWOT

<u>IFAS</u>	<u>Strenghts (S)</u>	<u>Weakness (W)</u>
<u>EFAS</u>	Tentukan faktor-faktor kekuatan internal.	Tentukan faktor-faktor kelemahan internal.
<u>Opportunity (O)</u>	<u>Strategi (S-O)</u>	<u>Strategi (W-O)</u>
Tentukan faktor-faktor peluang eksternal.	Mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan kekuatan (S) untuk mengambil manfaat dari peluang (O) yang ada.	Mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan peluang (O) untuk mengatasi kelemahan (W) yang ada.

³⁵Mardiana Sitompul, hlm. 20.

<u>Threats (T)</u>	<u>Strategi (S-T)</u>	<u>Strategi (W-T)</u>
Tentukan faktor-faktor ancaman eksternal.	Mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan kekuatan (S) untuk menghindari ancaman (T) yang ada.	Mengembangkan suatu strategi guna untuk mengurangi kelemahan (W) dan menghindari ancaman (T) yang ada.

a) Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan (*strenghts*) untuk merebut dan memanfaatkan peluang (*opportunity*) sebesar-besarnya, sehingga menghasilkan dampak positif bagi perusahaan. Organisasi atau perusahaan yang memiliki posisi ini menunjukkan bahwa organisasi atau perusahaan tersebut dalam kondisi prima dan sangat baik.³⁶ Dimana organisasi atau perusahaan memiliki keunggulan untuk bersaing dan memiliki peluang (*opportunity*) untuk mengembangkan organisasi atau perusahaannya.

b) Strategi ST

Strategi ST adalah strategi dalam menggunakan kekuatan (*strenghts*) yang dimiliki perusahaan ataupun organisasi untuk mengatasi ancaman (*threats*) eksternal.³⁷ Ancaman eksternal lebih banyak berasal dari pesaing potensi yang melakukan inovasi secara besar-besaran, namun organisasi ataupun perusahaan tidak merespon dengan strategi yang sama.

³⁶Slamet Riyanto, dkk, *Analisis SWOT Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi*, hlm. 62.

³⁷Slamet Riyanto, dkk, hlm. 63.

c) Strategi WO

Strategi WO digunakan untuk memperbaiki kelemahan (*weakness*) internal dengan memanfaatkan peluang (*opportunity*) eksternal yang dimiliki.³⁸ Tidak sedikit ditemukan bahwa organisasi atau perusahaan memiliki peluang yang baik, tetapi menghadapi masalah internal berupa kelemahan (*weakness*) yang ada. Kondisi seperti ini tentunya sangat merugikan organisasi atau perusahaan, karena perusahaan atau organisasi tentunya akan kehilangan kesempatan yang baik untuk berkembang.

d) Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan (*weakness*), serta menghindari ancaman (*threats*). Organisasi atau perusahaan yang berada diposisi ini harus ekstra hati-hati dalam mengambil kebijakan, untuk menghindari kondisi organisasi atau perusahaan yang semakin buruk kedepannya.

d. Jenis-Jenis Persaingan dan Kekuatan Pesaing

Persaingan sangat penting bagi keberhasilan ataupun kegagalan suatu perusahaan ataupun organisasi.³⁹ Adapun faktor-faktor persaingan bisnis yang dapat menentukan kemampuan bersaing, yaitu:

- 1) Persaingan Merek, perusahaan atau organisasi dapat melihat pesaingnya sebagai perusahaan atau organisasi lain yang menawarkan produk atau

³⁸Slamet Riyanto, dkk, hlm. 63.

³⁹Ingrid Yunindah, dkk, "Analisis Strategi Bersaing Pada PT Citra Surya Pacifik", *Jurnal Aggora*, Vol. 4, No. 2, (2016), hlm. 190.

jasa yang sama ataupun sejenis kepada pelanggan yang sama dengan kisaran harga yang sama juga.

- 2) Persaingan Industri, perusahaan atau organisasi dapat melihat pesaingnya secara lebih luas.
- 3) Persaingan Bentuk, semua perusahaan atau organisasi dapat menghasilkan produk yang memberikan manfaat yang sama.
- 4) Persaingan Umum, semua perusahaan atau organisasi bersaing untuk konsumsi rupiah yang sama.

2. Produk Perbankan Syariah

a. Penghimpunan Dana

Fungsi dari bank syariah yang pertama yaitu, menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana.⁴⁰ Bank syariah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk investasi dengan prinsip *al-mudharabah* dan dalam bentuk titipan dengan prinsip *al-wadiah*. Adapun produk penghimpunan dana yaitu:

- 1) Tabungan, yaitu suatu simpanan uang di bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu.⁴¹ Simpanan uang dalam jenis tabungan tidak dapat ditarik dengan *cek* atau *bilyet giro* dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.
- 2) Deposito, yaitu suatu simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara pihak

⁴⁰Ismail, *Perbankan Syariah*, hlm. 39.

⁴¹<https://sikapiuangmu.ojk.go.id>, Diakses pada 17 Juli 2023 pukul 09.17 WIB.

nasabah yang bersangkutan dengan pihak bank.⁴² Artinya, jika nasabah deposan menyimpan uangnya untuk jangka waktu 3 bulan, maka uang tersebut dapat dicairkan setelah jangka waktu 3 bulan tersebut berakhir, dimana hal ini sering disebut sebagai tanggal jatuh tempo.

- 3) Giro, yaitu suatu simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan *cek* atau *bilyet giro*, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindah bukuan.⁴³ Manfaat menggunakan giro adalah tidak adanya limit transaksi, asalkan uang yang dimiliki cukup untuk melakukan transaksi.

b. Penyaluran Dana

Fungsi dari bank syariah yang kedua yaitu, menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan (*user of fund*).⁴⁴ Dalam menyalurkan dananya kepada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan bank syariah terbagi kedalam empat kategori, yaitu:

- 1) Transaksi jual beli (*ba'i*) dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istihna'*.
- 2) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
- 3) Transaksi bagi hasil (*syirkah*) dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- 4) Pembiayaan dengan akad pelengkap.

85. ⁴²Syafril, *Bank & Lembaga keuangan Modern Lainnya*, (Jakarta: Kencana, 2020), hlm.

⁴³Muhammad, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah Lainnya*, hlm. 123.

⁴⁴Ismail, *Perbankan Syariah*, hlm. 40.

c. Pelayanan Jasa

Pelayanan jasa kepada nasabah merupakan fungsi dari bank syariah yang ketiga. Pelayanan jasa ini diberikan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya. Perbankan syariah selalu berlomba-lomba untuk berinovasi dalam meningkatkan kualitas produk layanan jasanya, karena dengan pelayanan jasa, bank syariah akan mendapatkan *fee* yang biasa disebut *fee based income*.⁴⁵ Berbagai jenis pelayanan jasa pada perbankan syariah, yaitu: *Wakalah* (perwakilan), *Kafalah*, *Sharf* (Penukaran Valuta Asing), *Qardh*, *Rahn*, *Hiwalah*, dan *Ijarah*.

3. Talangan Haji

a. Pengertian Talangan Haji

Haji secara bahasa berasal dari bahasa arab yaitu, “*Al-Hajj*” yang mempunyai makna “*alqashduilakullisyai*”, yang artinya adalah tujuan, bermaksud menuju sesuatu yang diagungkan.⁴⁶ Sedangkan menurut istilah Islam, haji adalah sengaja mengunjungi Ka’bah dengan maksud beribadah kepada Allah SWT pada waktu yang telah ditentukan, dengan cara tertentu, serta syarat-syarat tertentu pula.⁴⁷ Haji merupakan rukun Islam yang kelima setelah syahadat, shalat, zakat dan puasa yang pastinya ingin dilaksanakan oleh setiap umat muslim, yang dilakukan untuk memenuhi kewajiban ziarah

⁴⁵Ismail, hlm. 43.

⁴⁶Waway Qodratulloh, *Panduan Haji & Umrah Untuk Wanita* (Tangerang: Mulia, 2019), hlm. 4.

⁴⁷Halik Lubis, *Tuntunan Lengkap Wajib & Sunnah Haji Dan Umrah* (Tangerang: Mulia, 2019), hlm. 4.

ke *Baitullah* karena Allah SWT.⁴⁸ Ibadah haji biasa dilakukan dimulai pada tanggal 8 Dzulhijjah, dimana jamaah haji akan bermalam di Mina, kemudian pada tanggal 9 Dzulhijjah jamaah haji akan melanjutkan ibadah wukuf (berdiam diri) di Padang Arafah dan berakhir pada tanggal 12 atau 13 Dzulhijjah, dimana jamaah haji akan melempar batu (*jumrah*).⁴⁹

Talangan haji merupakan dana yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah, khusus untuk menutupi kekurangan dana dalam memperoleh nomor porsi pada saat pelunasan BPIH (Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji) yang ditentukan oleh kemenag RI melalui Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) untuk mendapatkan nomor *seat* porsi haji dengan menggunakan akad *qardh* dan *ijarah*.⁵⁰ Talangan haji juga dapat diartikan sebagai suatu pinjaman untuk nasabah dalam menutupi kekurangan dana, guna memperoleh porsi haji pada saat pelunasan BPIH (Biaya Perjalanan Ibadah Haji).

Dengan adanya produk talangan haji, memberikan dampak positif berupa adanya kemudahan bagi nasabah untuk mendapatkan nomor porsi keberangkatan haji secara lebih cepat, walaupun masih terkendala dengan biaya. Program dana talangan haji merupakan pelaksanaan terhadap fatwa DSN-MUI No: 29 / DSN-MUI / VI / 2002 Tentang Pembiayaan Pengurusan Haji Lembaga Keuangan Syariah (LKS).

⁴⁸Istianah, "Prosesi Haji dan Maknanya", *Jurnal Akhlak dan Tasawuf*, Vol. 2, No. 1, (2016): hlm. 31.

⁴⁹Halik Lubis, *Tuntunan Lengkap Wajib & Sunnah Haji Dan Umrah*, hlm. 5.

⁵⁰Puli Parisan Lubis, "Eksistensi Produk Dana Talangan Haji Dalam Peningkatan Jumlah Calon Haji Di Kabupaten Padang Lawas Sumatera Utara", *Skripsi* (Riau: UIN Sultan Syarif Kasim Riau), 2013, hlm. 68.

b. Prosedur Pada Produk Talangan Haji

Adapun persyaratan produk talangan haji (*prohaji*) sesuai dengan prosedur pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, sebagai berikut:

- 1) Usia minimum pada saat pengajuan adalah 21 tahun.
- 2) Usia maksimum pada saat pembiayaan jatuh tempo adalah 55 tahun. atau belum pensiun.
- 3) Hasil bank *checking* nasabah di BMI dan bank lain menunjukkan status lancar.
- 4) Nasabah boleh mengikut sertakan orang tua, anak, mertua, saudara kandung dan menantu.
- 5) Maksimum *plafond* adalah Rp100.000.000,00.
- 6) Dokumen yang dibutuhkan yaitu KTP nasabah, Kartu Keluarga (KK) dan bukti penghasilan.
- 7) Copy NPWP diwajibkan bagi pengajuan > Rp50.000.000,00.
- 8) Bukti penghasilan *fix in come*: slip gaji minimal 1 bulan terakhir.
- 9) Bukti penghasilan *non fix income*: mutasi rekening 3 bulan terakhir dengan mutasi kredit aktif.
- 10) Minimum gaji / penghasilan setara UMR provinsi daerah pengajuan.
- 11) Tidak berlaku *joint in come* (gabungan penghasilan).
- 12) *Cash ratio* (perbandingan total angsuran / pendapatan) tidak lebih dari 60%.⁵¹

⁵¹Brosur Program Perencanaan Haji (*Prohaji*) Bank Muamalat Indonesia.

c. Prinsip Talangan Haji

Produk talangan haji pada umumnya menggunakan beberapa prinsip dalam akadnya, diantaranya yaitu:

1) *Qardh*

Qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali sesuai dengan jumlah uang yang dipinjamkan, tanpa adanya tambahan atau imbalan yang diminta oleh bank syariah.⁵² Dalam perjanjian *qardh*, pemberi pinjaman (bank syariah) memberikan pinjaman kepada pihak nasabah dengan ketentuan bahwa penerima pinjaman akan mengembalikan pinjaman tersebut sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati bersama dengan jumlah yang sama pada saat menerima pinjaman.

Firman Allah SWT tentang *Qardh* dalam Surah Al-Baqarah ayat 245, yaitu:

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضِعَّهُ لَهُ
أَضْعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ



“Siapakah yang mau member pinjaman kepada Allah SWT, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan melipat gandakan pembayarannya kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezeki) dan kepada-Nya lah kamu dikembalikan”.⁵³

⁵²Ismail, *Perbankan Syariah*, hlm. 218.

⁵³<https://tafsirweb.com/1229-surat-al-baqarah-ayat-245.html>, Diakses pada tanggal 30 Juni 2022, pukul 18.07 WIB.

2) *Ijarah*

Ijarah adalah suatu transaksi yang sifatnya tolong-menolong yang mempunyai landasan syar’i dalam al-qur’an dan hadist. Manfaat *ijarah* dilandasi dengan adanya perpindahan manfaat (hak guna) dari satu pihak kepada pihak lain, bukan perpindahan kepemilikan.⁵⁴ Adapun ketentuan syar’i transaksi *ijarah* untuk penggunaan jasa diatur dalam Undang-Undang No. 19 Tahun 2008 Tentang Surat Berharga Syariah. Jadi pada dasarnya, prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli, perbedaannya hanya terletak pada objek transaksinya.

Firman Allah SWT tentang *Ijarah* dalam Surah Al-Qashash ayat 26, yaitu;

قَالَتْ إِحَدَهُمَا يَتَأْتِ اسْتَعْجِرُهُ ط إِنَّ خَيْرَ مَنِ
 اسْتَعْجَرْتُ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ ﴿٢٦﴾

“Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: ‘Hai ayahku! Ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya oirang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) adalah orang yang kuat lagi dapat dipercaya’”.⁵⁵

3) *Wakalah*

Wakalah berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat kepada orang lain. Islam menyariatkan *wakalah*, karena manusia membutuhkannya, dimana tidak setiap orang mempunyai

⁵⁴Lin Putri Utari, “Strategi Pemasaran Dana Talangan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Padangsidimpuan”, *Skripsi*, (Padangsidimpuan: UIN SYAHADA Padangsidimpuan), 2023, hlm. 30.

⁵⁵<https://tafsirweb.com/1229-surat-al-qashash-ayat-26.html>, Diakses pada tanggal 30 Juni 2022, pukul 18.07 WIB.

kemampuan atau kesempatan untuk menyelesaikan segala urusannya sendiri.⁵⁶ Pada suatu kesempatan, seseorang pasti perlu untuk mendelegasikan suatu pekerjaan kepada orang lain untuk mewakili dirinya, karena pada hakikatnya manusia selalu membutuhkan bantuan orang lain.

Firman Allah SWT tentang Wakalah dalam Surah Al-Kahfi ayat 19, yaitu:

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ^ج قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ
 كَمْ لَبِثْتُمْ^ط قَالُوا لَبِثْنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ^ج قَالُوا رَبُّكُمْ
 أَعْلَمُ بِمَا لَبِثْتُمْ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى
 الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِّنْهُ
 وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا

“Dan demikianlah kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya dinantara mereka sendiri. Berkatalah salah seorang diantara mereka: “Sudah berapa lamakah kamu berada (disini)?”. Mereka menjawab: “Kita berada (disini) sehari atau setengah hari”. Berkata (yang lain lagi): “Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (disini). Maka suruhlah salah seorang diantara kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah dia lihat manakah makanan yang lebih baik, maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia berlaku lemah lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan hal mu kepada seorangpun”.⁵⁷

⁵⁶Lin Putri Utari, “Strategi Pemasaran Dana Talangan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Padangsidempuan” hlm. 31.

⁵⁷<https://tafsirweb.com/1229-surat-al-kahfi-ayat-19.html>, Diakses pada tanggal 30 Juni 2022, pukul 18.07 WIB.

d. Dasar Hukum Talangan Haji

Firman Allah SWT tentang haji dalam Surah Al-Imran ayat 97, yaitu:

فِيهِ ءَايَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ ^ص وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ ءَامِنًا ^ق وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا ^ج وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ ﴿٩٧﴾

“Padanya terdapat tanda-tanda yang nyata, (diantaranya) makam ibrahim; barang siapa memasukinya (*baitullah*) itu menjadi amalan dia; mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah SWT, yaitu (bagi) orang yang sanggup mengadakan perjalanan ke*baitullah*. Barang siapa mengingkari (kewajiban haji), maka sesungguhnya Allah SWT maha kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam”.⁵⁸

Firman Allah SWT tentang akad dalam berhaji dalam Surah Al-Maidah ayat 1, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ^ج أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةٌ ^ه الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ^ه إِنَّ اللَّهَ تَحَكَّمُ مَا يُرِيدُ ﴿١﴾

“Hai orang-orang yang beriman! Tunaikanlah akad-akad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah SWT menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya”.⁵⁹

⁵⁸<https://tafsirweb.com/1229-surat-al-maidah-ayat-1.html>, Diakses pada tanggal 30 Juni 2022, pukul 18.07 WIB.

⁵⁹<https://tafsirweb.com/1229-surat-ali-imran-ayat-97.html>, Diakses pada tanggal 30 Juni 2022, pukul 18.07 WIB.

Selain itu, talangan haji juga telah difatwakan melalui fatwa DSN-MUI, dimana DSN-MUI adalah lembaga otoritas tertinggi dalam bidang ekonomi dan keuangan syariah yang terdiri dari para ulama dan pakar-pakar syariah yang berkompeten. Adapun fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional No: 29 / DSN-MUI / VI / 2002 Tentang Pembiayaan Pengurusan Haji Lembaga Keuangan Syariah (LKS), yaitu:

- 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.
- 4) Opini Dewan Pengawas Syariah No: 9 / 021 / DPS Tanggal 24 Juli 2007 Tentang Penerimaan *fee* dari Biro Perjalanan Haji (BPIH) & Umrah.

4. Analisis SWOT Terhadap Produk Talangan Haji (*Prohaji*)

Analisis SWOT (*Strenghts, Weakness, Opportunity and Threats*) merupakan proses dimana tim manajemen mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang akan mempengaruhi kinerja organisasi atau perusahaan dimasa depan.⁶⁰ Talangan haji hanya ditujukan untuk mencukupi kekurangan dana

⁶⁰Slamet Riyanto, dkk, *Analisis SWOT Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi*, hlm. 25.

dalam pemenuhan persyaratan awal mendapatkan porsi haji. Dengan talangan haji, setiap calon jamaah haji dapat merealisasikan perjalanan haji ke *Baitullah* secara lebih pasti dan lebih dekat waktu keberangkatannya.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Rifa'at Adiakarti Farid dalam jurnal yang berjudul “Dana Talangan Haji; Problem Atau Solusi Jitu?” mengatakan bahwa:

Secara keseluruhan, proses penyelenggaraan ibadah haji dari tahun ke tahun semakin menunjukkan perubahan yang signifikan, tetapi masih ada berbagai persoalan yang harus segera diselesaikan sebagai upaya pelaksanaan dan implementasi kebijakan pelayanan prima negara kepada warga negara.⁶¹

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Hasanuddin dalam jurnal yang berjudul “Fatwa Pembiayaan Pengurusan Haji Dan Penerapan Produknya” mengatakan bahwa:

Pembiayaan pengurusan haji berfungsi sebagai *kasab/ ikhtiar /effort* bagi penerima pembiayaan haji dari Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Metode pembayaran secara *taqsith* atas utang *qardh* dianggap lebih memudahkan dibandingkan menabung. Selama tidak digunakan secara negatif, pembiayaan pengurusan haji oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) tidak bertentangan dengan konsep *istiha'ah fii ada' al-hajj. Wa allah a'lam*.⁶²

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Dewi Rahayu dan Ismail Marzuki dalam jurnal yang berjudul “Analisis Pembiayaan Dana Talangan Haji Perspektif Etika Bisnis Islam” mengatakan bahwa:

Penerapan dana talangan haji hanya ditujukan untuk mencukupi kekurangan dana dalam memenuhi persyaratan minimum mendapatkan porsi haji, meringankan masyarakat yang ingin

⁶¹Muhammad Rifa'at Adiakarti Farid, “Dana Talangan Haji; Problem Atau Solusi Jitu? (Studi Evaluasi Kebijakan Penyelenggaraan Ibadah Haji)”, *Journal Of Social-Religion Research*, Vol .4, No. 2, (2019): hlm. 118.

⁶²Hasanuddin, “Fatwa Pembiayaan Pengurusan Haji Dan Penerapan Produknya”, *Jurnal Studi Ekonomi*, Vol. 6, No. 1, (2015): hlm. 13-24.

melaksanakan ibadah haji, serta kemaslahatan bagi lembaga keuangan syariah karena memperoleh *ujroh/fee* dari angsuran nasabah. Lembaga Keuangan Syariah (LKS) bebas memberikan pelayanan berupa pinjaman dengan akad yang diperbolehkan selama tidak menerapkan praktik yang dilarang. Begitu pula dengan nasabah, mempunyai kebebasan dalam menikmati produk yang ditawarkan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS).⁶³

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Erni Susana dan Diana Kartika dalam jurnal yang berjudul “Pelaksanaan Pembiayaan Dana Talangan Haji Pada Perbankan Syariah” mengatakan bahwa:

Syarat-syarat pembiayaan dana talangan haji: pembukaan rekening tabungan mabrur, nasabah harus cakap hukum, nasabah juga harus memiliki pekerjaan tetap dan bersedia memberikan jaminan. Pelaksanaan pembiayaan dana talangan haji sudah sesuai dengan ketentuan pembiayaan pengurusan haji yang telah diatur dalam fatwa DSN No: 29 / DSN-MUI / VI / 2002, besar imbalan jasa *al-ijarah* tidak didasarkan pada jumlah talangan *al-qardh* yang diberikan kepada nasabah, dengan ketentuan bank syariah memberikan pembiayaan dana talangan haji kepada sertiap calon nasabah sebesar Rp22.500.000,00. Dana yang diberikan dapat dicairkan dengan cepat sehingga nasabah tidak perlu menunggu lama.⁶⁴

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Amirus Sodiq dalam jurnal yang berjudul “Analisis SWOT Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia” mengatakan bahwa:

Kekuatan yang dimiliki oleh perbankan syariah diantaranya adalah kesesuaian prinsip syariah dalam akad, produk maupun penyalurannya dan ketahanannya dalam menghadapi krisis. Sedangkan kelemahannya adalah adanya kontroversi tentang bunga bank, kontroversi tentang sistem bagi hasil dengan *profit sharing* atau *revenue sharing* dan masalah teknis serta sumber daya manusia. Peluangnya terdapat pada pertimbangan kepercayaan agama, perbankan syariah lebih mengutamakan produksi dan perdagangan.⁶⁵

⁶³Dewi Rahayu, dkk, “Analisis Pembiayaan Dana Talangan Haji Perspektif Etika Bisnis Islam”, hlm. 19.

⁶⁴Erni Susana, “Pelaksanaan Pembiayaan Dana Talangan Haji Pada Perbankan Syariah”, *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, Vol. 17, No. 2, (2013): hlm. 330.

⁶⁵Amirus Sodiq, “Analisis SWOT Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia”, *Jurnal Malia*, Vol. 1, (2017): hlm. 15-27.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Tho'in dan Iin Prastiwi dalam jurnal yang berjudul “Analisis Dana Talangan Haji Berdasarkan Fatwa No: 29 / DSN-MUI / VI / 2002” mengatakan bahwa:

Pelaksanaan pembiayaan dana talangan haji PT. BPRS dana mulia menggunakan akad *ijarahmultijasa*, sesuai dengan fatwa No: 44 / DSN-MUI / VIII / 2004 Tentang Pembiayaan *Multijasa*. Secara teknis, akad yang digunakan oleh PT. BPRS dana mulia tidak sesuai dengan fatwa No: 29 / DSN-MUI / III / 2002, karena yang menjadi ketentuan dalam fatwa tersebut adalah menggunakan akad *qardh* dan *ijarah*. Namun secara substansi, pembiayaan *multijasa* yang dilaksanakan oleh PT. BPRS dana mulia sama dengan apa yang difatwakan oleh DSN-MUI, karena adanya talangan yang diberikan, serta jasa pengurusan haji.⁶⁶

Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu dapat disimpulkan bahwa, banyak masyarakat muslim yang ingin melaksanakan ibadah haji. Namun, terkendala dengan masalah dana yang tidak sedikit. Produk talangan haji adalah salah satu cara dalam memanfaatkan pembiayaan haji untuk merealisasikan perjalanan ke *Baitullah* secara lebih pasti dan lebih dekat waktu keberangkatannya, dimana produk talangan haji akan sangat membantu masyarakat mulai dari proses pendaftaran haji sampai dengan waktu keberangkatan ibadah haji.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan sebuah penelitian yang dilakukan oleh peneliti lain dan menghasilkan sebuah temuan sebelum dilakukannya penelitian ini. Penelitian yang dilakukan ini bisa saja sama ataupun berbeda dengan penelitian sebelumnya, baik dari segi judul dan penggunaan metode penelitiannya.

⁶⁶Muhammad Tho'in dan Iin Emy Prastiwi, “Analisis Dana Talangan Haji Berdasarkan Fatwa No. 29/ DSN-MUI/ VI/2002”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 02, No. 01, (Maret 2016): hlm. 27.

Untuk mendukung penelitian ini, maka peneliti mencantumkan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan judul penelitian ini, diantaranya yaitu:

Tabel II.2
Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Ricki Febriansyah, dkk / <i>Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah</i> , Vol. 4, No. 1, 2022, hlm. 62-73. ⁶⁷	Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah Di Indonesia	Hasil analisis SWOT menunjukkan bank syariah sudah bisa berani bersaing dengan kompetitif, memperkuat kerjasama dengan koperasi, meningkatkan hubungan dengan ulama, pemerintah dan pengusaha, meningkatkan loyalitas nasabah, peningkatan kualitas produk, meningkatkan promosi melalui berbagai media dan menetapkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien.
2.	Muhammad Fauzin Nur dan Lilik Rahmawati / <i>Jurnal Perbankan Syariah (JPS)</i> : Vol. 3, No. 1, (April 2022), hlm. 14-28. ⁶⁸	Analisis SWOT Produk Pembiayaan Di Bank Muamalat Pada Masa Pandemi.	Kinerja pembiayaan produktif dan konsumtif di Bank Muamalat KC. Surabaya Darmo di masa pandemi mengalami penurunan secara kuantitas. Namun dari sisi kualitas, pembiayaan di Bank Muamalat (produktif) tetap terjaga, Sedangkan pembiayaan konsumtif masih memiliki persepsi dan permintaan positif ditengah masyarakat, utamanya produk multiguna. Posisi pembiayaan produktif dan konsumtif di Bank Muamalat KC. Surabaya Darmo pada masa pandemi termasuk pada kategori aman.

⁶⁷ Ricki Febriansyah, dkk, "Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah Di Indonesia", hlm. 62-73.

⁶⁸ Muhammad Fauzin Nur, dkk, "Analisis SWOT Produk Pembiayaan Di Bank Muamalat Pada Masa Pandemi", hlm. 14-28.

3.	Hilda Sanjayawati, dkk / <i>Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis: Vol.5, No.1, (Mei 2022), hlm. 77-84.</i> ⁶⁹	Analisis Persepsi Masyarakat Terhadap Minat Produk <i>Prohaji</i> Dalam Hukum Islam.	Pengaruh produk tabungan iB Muamalat <i>Prohaji</i> memudahkan masyarakat mendapatkan pembiayaan untuk mendapatkan porsi haji. Pada segmen pembiayaan, multiguna <i>prohaji</i> menasar calon nasabah pegawai, baik karyawan tetap maupun karyawan tidak tetap, wirausahawan dan tenaga profesional.
4.	Dewi Rahayu dan Ismail Marzuki / <i>Jurnal Kitabah: Vol.4, No.1, (Januari-Juni 2020), hlm. 1-20.</i> ⁷⁰	Analisis Pembiayaan Dana Talangan Haji Perspektif Etika Bisnis Islam.	Penerapan dana talangan haji hanya ditujukan untuk mencukupi kekurangan dana dalam memenuhi persyaratan minimum mendapatkan porsi haji, meringankan masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah haji, serta kemaslahatan bagi lembaga keuangan syariah karena memperoleh <i>ujroh/fee</i> dari angsuran nasabah. Lembaga Keuangan Syariah (LKS) bebas memberikan pelayanan berupa pinjaman dengan akad yang diperbolehkan selama tidak menerapkan praktik yang dilarang. Begitu pula dengan nasabah, mempunyai kebebasan dalam menikmati produk yang ditawarkan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS).
5.	Muhammad Rifa'at Adiakarti Farid/ Palita: <i>Journal Of Social-Religion Research: Vol.4, No.2, (Oktober</i>	Dana Talangan Haji; Problem Atau Solusi Jitu? (Studi Evaluasi Kebijakan Penyelenggaraan Ibadah Haji).	Secara keseluruhan, proses penyelenggaraan ibadah haji dari tahun ke tahun semakin menunjukkan perubahan yang signifikan, tetapi masih ada berbagai persoalan yang harus segera diselesaikan sebagai

⁶⁹Hilda Sanjayawati, dkk, "Analisis Persepsi Masyarakat Terhadap Minat Produk Prohaji Dalam Hukum Islam", hlm. 77-84.

⁷⁰Dewi Rahayu dan Ismail Marzuki, "Analisis Pembiayaan Dana Talangan Haji Perspektif Etika Bisnis Islam", hlm. 1-20.

	2019), hlm. 107-120. ⁷¹		upaya pelaksanaan dan implementasi kebijakan pelayanan prima negara kepada warga negara.
6.	Amirus Sodiq / <i>Jurnal Malia: Vol.1, (2017), hlm. 15-27.</i> ⁷²	Analisis SWOT Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia.	Kekuatan yang dimiliki oleh perbankan syariah diantaranya adalah kesesuaian prinsip syariah dalam akad, produk maupun penyalurannya dan ketahanannya dalam menghadapi krisis. Sedangkan kelemahannya adalah adanya kontroversi tentang bunga bank, kontroversi tentang sistem bagi hasil dengan <i>profit sharing</i> atau <i>revenue sharing</i> dan masalah teknis serta sumber daya manusia. Peluangnya terdapat pada pertimbangan kepercayaan agama, perbankan syariah lebih mengutamakan produksi dan perdagangan.
7.	Muhammad Tho'in dan Iin Emy Prastiwi / <i>Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam: Vol.02, No.01, (Maret 2016), hlm. 21-28.</i> ⁷³	Analisis Dana Talangan Haji Berdasarkan Fatwa No: 29 / DSN-MUI / VI / 2002	Pelaksanaan pembiayaan dana talangan haji PT. BPRS dana mulia menggunakan akad <i>ijarahmultijasa</i> , sesuai dengan fatwa No: 44 / DSN-MUI / VIII / 2004 Tentang Pembiayaan <i>Multijasa</i> . Secara teknis, akad yang digunakan oleh PT. BPRS dana mulia tidak sesuai dengan fatwa No: 29 / DSN-MUI / III / 2002, karena yang menjadi ketentuan dalam fatwa tersebut adalah menggunakan akad <i>qardh</i> dan <i>ijarah</i> . Namun secara substansi, pembiayaan

⁷¹Muhammad Rifa'at Adiakarti Farid, "Dana Talangan Haji; Problem Atau Solusi Jitu? (Studi Evaluasi Kebijakan Penyelenggaraan Ibadah Haji)", hlm. 107-120.

⁷²Amirus Sodiq, "Analisis SWOT Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia", hlm. 15-27.

⁷³Muhammad Tho'in dan Iin Emy Prastiwi, "Analisis Dana Talangan Haji Berdasarkan Fatwa No. 29/ DSN-MUI/ VI/2002", hlm. 21-28.

			<i>multijasa</i> yang dilaksanakan oleh PT. BPRS dana mulia sama dengan apa yang difatwakan oleh DSN-MUI, karena adanya talangan yang diberikan serta adanya jasa pengurusan haji.
8.	Awaluddin / <i>Jurnal Ilmiah Syari'ah: Vol.15, No.2, (Juli-Desember 2016), hlm. 131-142.</i> ⁷⁴	Proses Pelaksanaan Akad <i>Qardh Wal Ijarah</i> Pada Produk Talangan Haji Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang.	Untuk pembiayaa dana talangan haji oleh BSM Cabang Pembantu Kota Padang Panjang sudah mengacu kepada fatwa MUI tentang dana talangan haji dengan ketentuan pelunasan dana talangan haji harus diselesaikan oleh nasabah sebelum berangkat melaksanakan ibadah haji. Bank berhak membatalkan keberangkatan nasabah jika nasabah tidak mampu melunasi pembiayaan menjelang keberangkatan. Sedangkan keuntungan bagi bank, dapat memperoleh <i>ujrah</i> sesuai kesepakatan pihak bank dengan nasabah yang bersangkutan. Untuk nasabah, diwajibkan membayar biaya administrasi serta biaya asuransi yang berhubungan dengan pelaksanaan akad. Keuntungan bagi nasabah yaitu dapat memperoleh porsi haji terlebih dahulu dan nasabah bisa mencicil dana untuk biaya keberangkatan ke tanah suci (Mekkah).
9.	Sri Murwanti, Sri, dkk / <i>Jurnal Syariah Paper Accounting FEB UMS, (Juni</i>	Menimbang Kekuatan Dan Kelemahan Dana Talangan Haji	Manfaat dari program dana talangan haji, adalah: meringankan calon jamaah haji, membantu ekonomi bangsa, membantu UMKM,

⁷⁴Awaluddin, "Proses Pelaksanaan Akad Qardh Wal Ijarah Pada Produk Talangan Haji Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang", hlm. 131-142.

	2015), hlm. 47-55. ⁷⁵		membantu perbankan syariah dan <i>optimalisasi utilitas asset</i> calon jamaah haji. Mudharat dana talangan haji, yaitu: menghambat calon jamaah haji yang sudah mampu, memperpanjang daftar antrian calon jamaah haji, <i>multi-akad</i> yang terkadang pada praktiknya kurang sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional, bias dalam istilah “mampu” dalam berhaji dan kurangnya transparansi dalam pengelolaan dana haji oleh pemerintah.
10.	Hasanuddin/ At-Taradhi: <i>Jurnal Studi Ekonomi</i> , Vol. 6, No. 1, (Juni 2015), hlm. 13-24. ⁷⁶	Fatwa Pembiayaan Pengurusan Haji Dan Penerapan Produknya	Pembiayaan pengurusan haji berfungsi sebagai <i>kasab/ ikhtiar /effort</i> bagi penerima pembiayaan haji dari Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Metode pembayaran secara <i>taqsith</i> atas utang <i>qardh</i> dianggap lebih memudahkan dibandingkan menabung. Selama tidak digunakan secara negatif, pembiayaan pengurusan haji oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) tidak bertentangan dengan konsep <i>istiha'ah fii ada' al-hajj. Wa allah a'lam</i>
11.	Erni Susana dan Diana Kartika / <i>Jurnal Keuangan dan Perbankan</i> : Vol.17, No.2, (Mei 2013), 323-332. ⁷⁷	Pelaksanaan Pembiayaan Dana Talangan Haji Pada Perbankan Syariah.	Syarat-syarat pembiayaan dana talangan haji: pembukaan rekening tabungan mabrur, nasabah harus cakap hukum, nasabah juga harus memiliki pekerjaan tetap dan nasabah bersedia memberikan jaminan (agunan) yang diminta pihak

⁷⁵Sri Murwanti, dkk, “Menimbang Kekuatan Dan Kelemahan Dana Talangan Haji”, hlm. 47-55.

⁷⁶Hasanuddin, “Fatwa Pembiayaan Pengurusan Haji Dan Penerapan Produknya”, hlm. 13-24.

⁷⁷Erni Susana dan Diana kartika, “Pelaksanaan Pembiayaan Dana Talangan Haji Pada Perbankan Syariah”, hlm. 323-332.

			<p>bank.</p> <p>Pelaksanaan pembiayaan dana talangan haji sudah sesuai dengan ketentuan pembiayaan pengurusan haji yang telah diatur dalam fatwa DSN No: 29 / DSN-MUI / VI / 2002, besar imbalan jasa <i>al-ijarah</i> tidak didasarkan pada jumlah talangan <i>al-qardh</i> yang diberikan kepada nasabah, dengan ketentuan bank syariah memberikan pembiayaan dana talangan haji kepada setiap calon nasabah sebesar Rp22.500.000,00. Dana yang diberikan dapat dicairkan dengan cepat sehingga nasabah tidak perlu menunggu lama.</p>
12.	Sopa & Siti Rahmah/ <i>Jurnal Ahkam: Vol.XIII, No.2, (Juli 2013), 303-314.</i> ⁷⁸	Studi Evaluasi Atas Dana Talangan Haji Produk Perbankan Syariah Di Indonesia.	<p>Dana talangan haji hanya diberikan kepada nasabah yang mampu melunasi dana talangan sebelum berangkat ke tanah suci. Dengan demikian, nasabah tersebut sudah termasuk <i>istihah</i> (mampu). Dana talangan haji pada satu sisi memberikan dampak positif, yaitu: memberikan kemudahan kepada nasabah dalam proses pendaftaran ibadah haji untuk mendapatkan nomor porsi (<i>seat</i>) haji. Sedangkan pada sisi yang lain memberikan dampak negatif, yaitu: semakin mengaburkan kriteria <i>istihah</i> (mampu) yang menjadi salah satu dari persyaratan wajib untuk pelaksanaan ibadah haji dan memperpanjang <i>waiting list</i> (daftar tunggu keberangkatan haji).</p>

⁷⁸Sopa & Siti Rahmah, "Studi Evaluasi Atas Dana Talangan Haji Produk Perbankan Syariah Di Indonesia", hlm. 303-314.

Perbedaan dan persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya;

1. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Ricki Febriansyah, dkk, yaitu sama-sama menggunakan teknik analisis SWOT, sedangkan perbedaannya terletak pada objek dan lokasi penelitiannya.
2. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Muhammad Fauzin Nur dan Lilik Rahmawati, yaitu sama-sama meneliti tentang Analisis SWOT dan studi kasusnya di Bank Muamalat, sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi penelitiannya.
3. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Hilda Sanjayawati, dkk, yaitu sama-sama meneliti tentang produk *prohaji* (dana talangan haji), sedangkan perbedaannya terletak pada variabel penelitiannya.
4. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Dewi Rahayu dan Ismail Marzuki, yaitu sama-sama meneliti tentang produk talangan haji, sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi penelitiannya.
5. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Muhammad Rifa'at Adiakarti Farid, yaitu sama-sama meneliti tentang produk talangan haji, sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi penelitiannya.
6. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Amirus Sodiq, yaitu sama-sama menggunakan teknik analisis SWOT, sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi penelitiannya.
7. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Muhammad Tho'in dan Iin Emy Prastiwi, yaitu sama-sama meneliti tentang produk talangan haji, sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi penelitiannya.

8. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Awaluddin, yaitu sama-sama meneliti tentang produk talangan haji, sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi penelitiannya.
9. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Sri Murwanti, dkk, yaitu sama-sama meneliti tentang kekuatan dan kelemahan produk talangan haji, sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi penelitiannya.
10. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Hasanuddin, yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan haji, sedangkan perbedaannya terletak pada fenomena penelitiannya.
11. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Erni Susana dan Diana Kartika, yaitu sama-sama meneliti tentang produk talangan haji, sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi penelitiannya.
12. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Sopa dan Siti Rahmah, yaitu sama-sama meneliti tentang produk talangan haji, sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi penelitiannya.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan yang berlokasi di Jl. Baginda Oloan/ Jl. Gatot Subroto No. 08, Kelurahan, Wek II, Padangsidimpuan Utara, Kota Padangsidimpuan Utara 22718. Jangka waktu yang digunakan peneliti untuk penelitian ini yaitu mulai dari penyusunan proposal, perencanaan proposal penelitian, sampai pada tahap laporan hasil penelitian yang dilakukan pada bulan Juli 2022-Juli 2023.

B. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif, dimana penelitian kualitatif bertujuan untuk mengembangkan konsep sensitivitas pada masalah yang dihadapi. Penelitian kualitatif adalah metode yang lebih menekankan aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah daripada melihat suatu permasalahan untuk penelitian generalisasi.⁷⁹ Secara harfiah, sesuai dengan namanya, kualitatif berarti sesuatu yang berkaitan dengan aspek kualitas, nilai ataupun makna yang terdapat dibalik fakta.⁸⁰

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif untuk mengetahui dan memahami bagaimana kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) terhadap produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.

⁷⁹Budi Gautama Siregar dan Ali Hardana, *Metode Penelitian Ekonomi Dan Bisnis*, (Medan: CV Merdeka Kreasi Group, 2021), hlm. 60.

⁸⁰Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2017), hlm. 82.

C. Subjek Penelitian

Untuk memperoleh data dan informasi, maka dibutuhkan adanya subjek penelitian, yaitu orang yang memberikan informasi tentang masalah atau keadaan yang sebenarnya. Dalam penelitian kualitatif, subjek penelitian disebut sebagai informan, yaitu orang yang memberikan informasi mengenai data yang diinginkan oleh peneliti yang berkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan.

Subjek dalam penelitian ini adalah beberapa pegawai/staff yang ada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan dan beberapa nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan. Adapun jumlah pegawai/staff pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, antara lain yaitu:

Tabel III.1
Pegawai/Staff PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan

No.	Pegawai/Staff	Jumlah Pegawai/Staff
1.	<i>Branch Manager</i>	1
2.	<i>Branch Sales Officer</i>	1
3.	<i>Branch Recovery</i>	1
4.	<i>Branch Collection Hybrid</i>	1
5.	<i>Relationship Manager Business</i>	2
6.	<i>Operation Officer</i>	1
7.	<i>Business Identifier Codes</i>	1
8.	<i>Insurance Advisor Syariah</i>	1
9.	<i>Financing Operation</i>	1
10.	<i>Community Sales Representatif</i>	1
11.	<i>Back Office</i>	1
12.	<i>Teller</i>	2
13.	<i>Customer Service</i>	1
14.	<i>Driver</i>	1
15.	<i>Office Boy</i>	1
16.	<i>Security</i>	2
Jumlah Pegawai/Staff		19

Sumber PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.

Adapun jumlah nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, diantaranya yaitu:

Tabel III.2
Jumlah Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*)
PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan
Pada Tahun 2021-2022

No.	Tahun	Jumlah Nasabah (Orang)
1.	2021	29 orang
2.	2022	105 orang
3.	2023	-
Jumlah Nasabah		134 orang

Sumber PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.

Subjek dalam penelitian ini ditujukan hanya kepada 6 pegawai/staff yang memiliki peran dalam memasarkan produk talangan haji (*prohajj*) ditambah dengan 19 nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan untuk memperkuat data ataupun informasi yang diperoleh mengenai talangan haji (*prohajj*). Adapun subjek dalam penelitian ini, yaitu:

Tabel III.3
Subjek Penelitian

No.	Nama	Jabatan
1.	Azhar Winardi	<i>Branch Collection Hybrid</i>
2.	Bintuas Syaputra	<i>Community Sales Representatif</i>
3.	Ratna Sari Malini	<i>Branch Sales Officer</i>
4.	Winda Kartika	<i>Customer Service</i>
5.	Rini Agustina	<i>Relationship Manager Business</i>
6.	Rusdi	<i>Branch Recovery</i>
7.	Syukron Rizki	Nasabah <i>Prohajj</i>
8.	Rijon Hamonangan Ritonga	Nasabah <i>Prohajj</i>
9.	Hariman	Nasabah <i>Prohajj</i>
10.	Rahul Efendi Pohan	Nasabah <i>Prohajj</i>
11.	Delima Pulungan	Nasabah <i>Prohajj</i>
12.	Tukma Wanita Siregar	Nasabah <i>Prohajj</i>
13.	Khomis	Nasabah <i>Prohajj</i>
14.	Nurhamidah Siregar	Nasabah <i>Prohajj</i>
15.	Sammir Pargondang	Nasabah <i>Prohajj</i>

16.	Diana Sriganti Siregar	Nasabah <i>Prohaji</i>
17.	Linda Sari	Nasabah <i>Prohaji</i>
18.	Maskud Sonang	Nasabah <i>Prohaji</i>
19.	Sarida	Nasabah <i>Prohaji</i>
20.	Masita	Nasabah <i>Prohaji</i>
21.	Masria	Nasabah <i>Prohaji</i>
22.	Herawati	Nasabah <i>Prohaji</i>
23.	Rongga Ritonga	Nasabah <i>Prohaji</i>
24.	Saima Harahap	Nasabah <i>Prohaji</i>
25.	Muhaddas Alfaris Nasution	Nasabah <i>Prohaji</i>

D. Sumber Data Penelitian

1. Data Primer

Data primer adalah suatu data yang didapat dan disimpan oleh orang lain, yang biasanya merupakan data masa lalu / *historical*.⁸¹ Data primer juga diartikan sebagai data asli atau data baru yang memiliki sifat *up to date*. Didalam penelitian ini, data primer diperoleh dengan cara mewawancarai 6 orang pegawai/staff dan 19 orang nasabah pengguna produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.

2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti dari berbagai sumber yang telah ada (peneliti sebagai tangan kedua).⁸² Data sekunder juga diartikan sebagai suatu data yang mendasari kajian teoritik yang mendalam untuk menghasilkan deskriptif teori yang dapat mendasari kerangka berfikir. Dalam penelitian ini, data sekunder diperoleh dari dokumen, laporan-laporan, buku, jurnal, skripsi, *e-book*, brosur dan lain sebagainya.

⁸¹Dermawan Wibisono, *Riset Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2013), hlm. 119.

⁸²Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), hlm. 68.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan (pengolahan) data adalah suatu langkah yang paling utama dalam sebuah penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah untuk mendapatkan data yang dibutuhkan dari lapangan dengan menggunakan instrument-instrumen yang diperlukan dalam penelitian. Adapun teknik pengolahan data yang dilakukan dalam penelitian ini, yaitu;

1. Observasi

Observasi merupakan suatu pengamatan terhadap objek penelitian. Observasi diartikan sebagai suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan penelitian secara teliti dan pencatatan secara sistematis. Tujuan dari dilakukannya observasi adalah mengerti luas dan ciri-ciri signifikansi dari elemen-elemen tingkah laku manusia pada fenomena sosial serba kompleks dalam pola kultur tertentu.⁸³

Peneliti melakukan pengamatan langsung ke lokasi penelitian dan melakukan observasi di PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan untuk mengetahui bagaimana kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) terhadap produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.

2. Wawancara

Wawancara adalah komunikasi antara dua belah pihak atau lebih yang dapat dilakukan dengan tatap muka.⁸⁴ Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi-terstruktur, dimana pertanyaan-

⁸³Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktik*, hlm. 143.

⁸⁴Fadhallah, *Wawancara*, (Jakarta: UNJ Press, 2021), hlm. 2.

pertanyaan yang diajukan untuk wawancara telah disusun sebelumnya, namun masih dapat diubah untuk memperoleh data atau informasi tambahan. Adapun indikator dalam penelitian ini untuk menjawab yang tercantum dalam rumusan masalah antara lain yaitu:

- a. Pandangan tentang produk talangan haji (*prohajj*) yang dinilai sebagai pemicu terjadinya *waitinglist*.
- b. Kekuatan (*strenghts*) dan kelemahan (*weakness*) produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.
- c. Peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu sumber data yang digunakan untuk melengkapi penelitian, berupa sumber tertulis yang memberikan informasi untuk proses penelitian. Dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara. Dokumentasi pada penelitian ini dilakukan pada bulan Juli 2022 sampai dengan bulan Juli 2023 dengan menggunakan catatan tertulis dari *smartphone* berupa rekaman dan video wawancara.

F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

1. Teknik Pengolahan Data

Teknik pengolahan data sangat berkaitan erat dengan teknik pengumpulan data, dimana kedua teknik ini harus saling terkoneksi, tidak boleh dipisahkan satu dengan yang lainnya, sebab keduanya berlangsung

secara simultan.⁸⁵ Penelitian ini dilakukan dalam bentuk kualitatif deskriptif yaitu, berusaha menggambarkan dan menginterpretasikan objek sesuai dengan apa adanya.

2. Teknik Analisis Data

Teknik pengolahan data juga berkaitan dengan teknik analisis data. Analisis data dalam suatu penelitian kualitatif merupakan suatu proses pengolahan data mentah, berupa penuturan, perbuatan, catatan lapangan dan bahan tertulis lainnya yang memungkinkan peneliti untuk menemukan hal-hal yang sesuai dengan pokok persoalan yang diteliti.⁸⁶

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis SWOT, yaitu metode untuk mengidentifikasi faktor secara sistematis terhadap produk talangan haji (*prohajj*). Analisis didasarkan pada logika untuk dapat memaksimalkan kekuatan (*strenghts*) dan peluang (*opportunity*) yang secara bersamaan dapat memaksimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).

a. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusat perhatian pada penyederhanaan pengabstrakan dan transformasi data yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data dalam penelitian ini akan memberikan gambaran yang lebih jelas untuk mempermudah peneliti dalam melakukan pengumpulan data selanjutnya mengenai analisis SWOT terhadap produk talangan haji (*prohajj*).

⁸⁵Ahmad dan Muslimah, "Memahami Teknik Pengolahan Dan Analisis Data Kualitatif", *Proceedings*, Vol. 1, No. 1, (Desember 2021): hlm. 176-177.

⁸⁶Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Depok: Rajawali Pers, 2019), hlm. 175.

b. Penyajian Data

Penyajian data dalam penelitian kualitatif dilakukan dalam bentuk *ikhtisar*, bagan, hubungan antar kategori dan pola sehingga mudah dipahami oleh pembaca. Penyajian data dilakukan untuk dapat melihat gambaran keseluruhan atau bagian-bagian tertentu dari gambaran keseluruhan.⁸⁷ Pada tahap ini peneliti tentunya berupaya mengklasifikasikan dan menyajikan data yang sesuai dengan pokok permasalahan yang ada pada penelitian.

c. Menarik Kesimpulan

Pada penelitian kualitatif, kesimpulan awal yang diambil masih bersifat sementara, sehingga dapat berubah setiap saat apabila tidak didukung oleh bukti-bukti yang *shahih* atau konsisten. Penarikan kesimpulan merupakan hasil penelitian yang menjawab fokus penelitian berdasarkan hasil analisis data. Kesimpulan hasil penelitian harus dapat memberikan jawaban terhadap rumusan masalah yang diajukan, serta menghasilkan temuan baru pada bidang ilmu yang sebelumnya belum ada.

G. Teknik Keabsahan Data

Untuk menghindari kesalahan dan kekeliruan data yang telah terkumpul, perlu dilakukan pengecekan keabsahan data yang didasarkan pada kriteria derajat kepercayaan, ketekunan, pengamatan dan teknik triangulasi. Triangulasi dilakukan untuk memperkuat data yang ada.⁸⁸ Triangulasi merupakan metode sistesa data terhadap kebenarannya dengan menggunakan metode pengumpulan data yang lain. Adapun triangulasi yang digunakan yaitu:

⁸⁷Sandu Siyoto dan M. Ali Sodiq, *Dasar Metodologi Penelitian*, hlm. 122-123.

⁸⁸Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif*, hlm. 168.

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber adalah menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai sumber dalam memperoleh data. Triangulasi sumber juga diartikan sebagai kegiatan membandingkan (melakukan cek ulang) informasi yang diperoleh melalui sumber yang berbeda. Tentunya hal tersebut akan menghasilkan data yang berbeda-beda, yang selanjutnya akan memperoleh pandangan yang berbeda-beda pula mengenai fenomena yang akan diteliti.

2. Triangulasi Metode

Triangulasi metode adalah usaha dalam mengecek keabsahan data atau mengecek keabsahan temuan penelitian.⁸⁹ Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Misalnya data yang diperoleh dengan wawancara, kemudian di cek dengan observasi dan dokumentasi. Triangulasi pada prinsipnya merupakan model pengecekan data untuk menentukan apakah sebuah data benar-benar dapat menggambarkan fenomena pada sebuah penelitian.

⁸⁹Imam Gunawan, hlm. 219.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan

1. Sejarah Berdirinya PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.

Bank Muamalat Indonesia merupakan bank pertama di Indonesia yang menggunakan konsep perbankan secara syariah. Sebagai bank pertama murni syariah, PT. Bank Muamalat Indonesia berkomitmen untuk menghadirkan layanan perbankan yang tidak hanya *comply* terhadap syariah, namun juga kompetitif dan *aksesibel* bagi masyarakat hingga pelosok nusantara. Bank Muamalat Indonesia didirikan atas gagasan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia.⁹⁰

PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan beroperasi pada tanggal 03 Juli 2003, yang dibuka secara resmi oleh Dewan Komisaris dari kantor pusat Jakarta beserta rombongan bersama Bapak Andi Bukhari Kepala Cabang Medan dan disaksikan oleh Muspida, MUI, Kementerian Agama, pejabat setempat serta seluruh karyawan, yang pada saat itu berjumlah 16 orang. Pimpinan I PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan pada periode tahun 2003-2004 yaitu Bapak Hasmal Sunandi. Pimpinan II PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan pada periode tahun 2004-2008 yaitu Bapak Dedi Muliya. Pimpinan III PT. Bank Muamalat Indonesia

⁹⁰ <http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat>, Diakses pada 25 Juni 2023, pukul 23.35 WIB.

KCU. Padangsidimpuan pada periode tahun 2008-2011 yaitu Bapak Armansyah Mirja. Pimpinan IV PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan pada periode tahun 2012-2015 yaitu Bapak Ir. Fauzi Pimpinan V PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan pada periode tahun 2015-2018 yaitu Bapak Muhammad Helmi. Pimpinan VI PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan pada periode tahun 2018 sampai dengan sekarang yaitu Ibu Efrida Yanti Siregar.

PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan terletak di Jl. Gatot Subroto No. 8 Kota Padangsidimpuan, yang pada awalnya gedung ini digunakan untuk tempat bioskop, tetapi kemudian dikontrakan untuk kantor PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan. Lokasi ini mudah dijangkau, karena lokasinya berada di pusat kota, yang gedungnya berdampingan dengan Horas Bakery dan dekat dengan lokasi perkantoran Polres, Pengadilan Negeri Kota Padangsidimpuan, serta Plaza Anugrah pusat pasar.⁹¹

2. Visi dan Misi PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan

Keberhasilan suatu perusahaan atau organisasi sangat dipengaruhi oleh kemampuan sumber daya manusia, keunggulan produk atau jasa yang dijual, jaringan dan teknologi yang unggul guna mendukung *operational excellence*.⁹² Selain itu, komponen penentu yang menjadi sebuah kunci keberhasilan suatu bisnis adalah kekuatan visi dan misi, serta nilai-nilai yang

⁹¹<http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat>, Diakses pada 28 Februari 2023, pukul 20.12 WIB.

⁹²Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), hlm. 452.

menjadi sumber inspirasi dan energi budaya kerja perusahaan atau organisasi. Adapun visi dan misi PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, yaitu:

a. Visi PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.

Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diikuti tingkat regional.

b. Misi PT. Bank Muamalat Indonesia KCU Padangsidempuan.

Membangun Lembaga Keuangan Syariah yang unggul dan berkesinambungan, penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang Islami dan profesional serta orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.⁹³

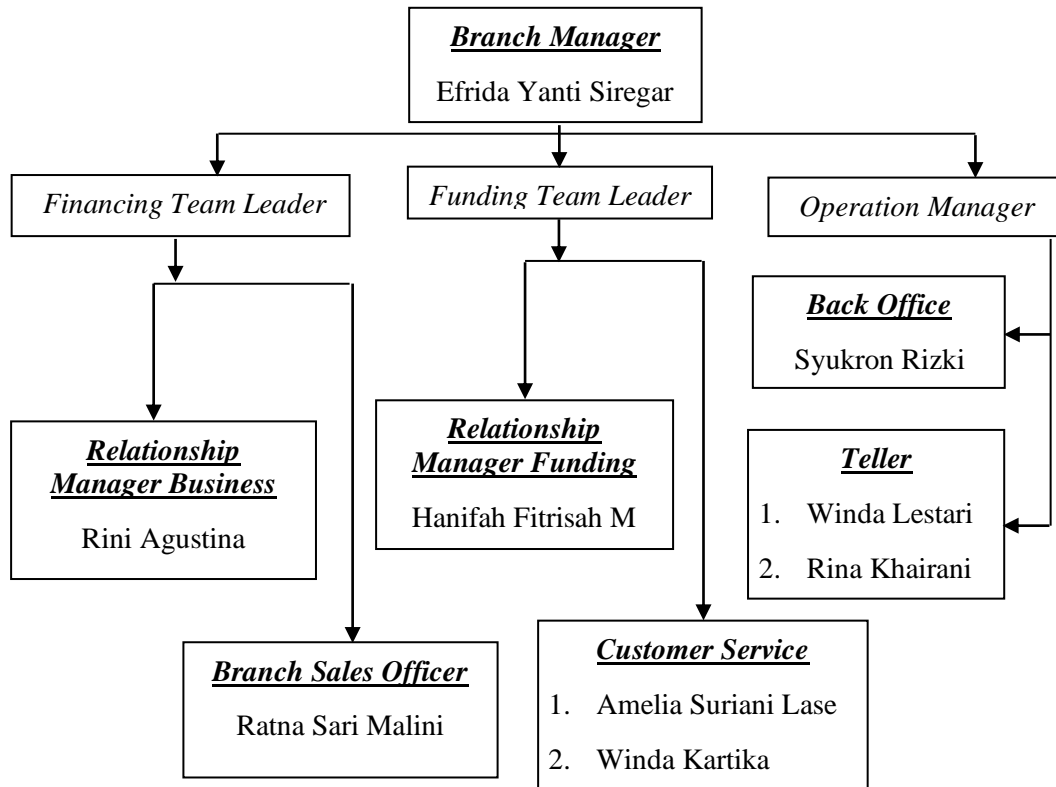
3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan pola hubungan diantara posisi didalam organisasi dan anggota organisasi.⁹⁴ Struktur organisasi lahir sesuai dengan tujuan organisasi, disusun atas dasar kesepakatan para individu yang bergabung dalam organisasi. Dengan adanya struktur organisasi, maka pelaku organisasi dapat menempatkan diri, memerankan diri dan mengembangkan diri untuk beraktivitas dalam organisasi guna untuk mencapai tujuan organisasi. Adapun struktur organisasi pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan terdiri dari:

⁹³<https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/visi-misi>, Diakses pada 17 Juli 2023, pukul 11.49 WIB.

⁹⁴Kaswan, *Perubahan Dan Pengembangan Organisasi*, (Bandung: Yrama Widya, 2019), hlm. 189.

Gambar IV.1
Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia
KCU. Padangsidempuan



Sumber PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.

4. Uraian Pekerjaan PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan

Uraian pekerjaan berguna untuk memberikan pemahaman kepada para pegawai tentang tugas, wewenang dan tanggungjawab terhadap jabatan yang dipegangnya.⁹⁵ Berikut ini adalah penjelasan uraian pekerjaan berdasarkan struktur organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan:

- a. *Branch Manager*, tugasnya mengawasi dan memotivasi agar setiap marketing bekerja dengan semaksimal mungkin. Selain itu *Branch Manager* juga bertanggungjawab atas keberhasilan dan kegagalan dari kantor cabang yang dipegang.

⁹⁵Muhdar, *Manajemen SDM Teori Dan Aplikasi Pada Bank Umum Syariah*, (Depok: Rajawali Pers, 2020), hlm. 90.

- b. *Back Office*, tugasnya melaksanakan pembukuan pembiayaan yang meliputi *dropping*, angsuran dan pelunasan pembiayaan nasabah untuk memastikan hak dan kewajiban nasabah telah dijalankan tepat waktu dan tepat jumlah.
- c. *Teller*, tugasnya memproses / melaksanakan transaksi tunai dan non tunai, termasuk juga warkat-warkat sesuai dengan batas wewenangnya.⁹⁶ *Teller* juga berfungsi dalam memberikan pelayanan kepada nasabah ketika kegiatan penyetoran dan penarikan uang tunai, pemindah bukuan ataupun penyetoran non tunai (rupiah dan valuta asing).
- d. *Relationship Manager Funding*, tugasnya melakukan pemasaran produk *funding*, seperti pembukaan giro, tabungan dan deposito, serta *mobile banking* dan *cash management*.
- e. *Customer Service*, tugasnya menawarkan, memberikan layanan dan mengupayakan *cross selling* terhadap produk dan jasa Bank Muamalat Indonesia kepada nasabah dan calon nasabah, baik yang datang secara langsung ataupun tidak langsung untuk memastikan nasabah merasa puas, cepat dan aman terhadap pelayanan yang diberikan oleh pemangku jabatan.
- f. *Relationship Manager Business*, tugasnya melakukan *marketing* produk Bank Muamalat Indonesia dengan berorientasi kepada *cross selling*, baik itu kepada nasabah perorangan, yayasan, perusahaan dan lain sebagainya.
- g. *Branch Sales Officer*, tugasnya memasarkan produk perbankan, melakukan perencanaan strategi pemasaran dan melayani pembukaan rekening luar kantor.

⁹⁶ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), hlm. 5.

5. Produk dan Layanan Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU.

Padangsidimpuan

a. Tabungan

- 1) Tabungan iB Hijrah, yaitu tabungan nyaman untuk digunakan kebutuhan transaksi dan berbelanja dengan kartu *Shar-E Debit*.⁹⁷ Akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad *wadiah*.
- 2) Program Tabungan Prima Berhadiah (TPB), yaitu tabungan dengan basis akad *mudharabah* dengan pemberian hadiah dimuka sesuai keinginan nasabah tanpa diundi, dimana nasabah bersedia menabung dalam jangka waktu dan ketentuan tertentu.
- 3) Tabungan iB Hijrah Valas, yaitu tabungan dengan basis akad *wadiah* yang dapat digunakan untuk mendukung kebutuhan transaksi dalam denominasi valuta asing *Unites State Dollar (USD)* dan *Singapore Dollar (SGD)*.
- 4) TabunganKu, yaitu tabungan dalam mata uang rupiah (IDR) dengan menggunakan akad *wadiah yad dhamanah*, dengan persyaratan mudah untuk mendorong budaya menabung sejak dini.
- 5) Tabungan iB Hijrah Prima, yaitu tabungan dengan basis akad *mudharabah mutlaqah* yang dapat digunakan untuk mendukung kebutuhan transaksi *finansial* dengan bagi hasil yang kompetitif.
- 6) Tabungan iB Hijrah Haji, yaitu tabungan yang menawarkan solusi lengkap untuk proses pelaksanaan ibadah haji.

⁹⁷<https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/tabungan/tabungan-ib-hijrah>, Diakses pada 9 Juli 2023, pukul 22.38 WIB.

- 7) Tabungan iB Hijrah *Payroll*, yaitu tabungan dengan basis akad *wadiah* yang diperuntukkan bagi nasabah perorangan yang merupakan karyawan dari suatu perusahaan atau institusi tertentu.
- 8) Tabungan iB SimPel, yaitu tabungan dengan basis akad *mudharabah mutlaqah* dalam mata uang rupiah (IDR) yang diperuntukkan bagi siswa atau pelajar dengan persyaratan yang mudah dan sederhana.
- 9) Tabungan iB Hijrah Rencana, yaitu tabungan dalam mata uang rupiah (IDR) dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*, dengan setoran rutin setiap bulan yang tidak dapat diambil sewaktu-waktu.

b. Muamalat Prioritas

- 1) Kartu *Shart-E Debit* Prioritas, untuk kemudahan bertransaksi yang lebih berkah.⁹⁸ Dapat diterima di jaringan ATM Muamalat, ATM Visa/Plus, ATM Bersama, ATM Prima MEPS dan seluruh *merchant* Visa, serta GPN.
- 2) *E-Banking* Muamalat, transaksi perbankan melalui layanan *mobile banking*, *internet banking* dan ATM Muamalat.
- 3) *Dedicated Relationship Manager* (RM), untuk mengoptimalkan pengelolaan keuangan dan investasi syariah.
- 4) *Call Center Dedicated Line*, akses 24 jam/7 hari khusus untuk melayani muamalat prioritas.
- 5) *Priority Center*, fasilitas ruangan yang nyaman khusus untuk nasabah prioritas.

⁹⁸ <https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/muamalat-prioritas/layanan-personal-kenyamanan-akses>, Diakses pada 9 Juli 2023, pukul 22.38 WIB.

c. Deposito

1) Deposito iB Hijrah

Deposito iB Hijrah, yaitu deposito syariah dalam mata uang rupiah dan US *Dollar* yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal. Akad yang digunakan pada produk Deposito iB Hijrah adalah akad *mudharabah mutlaqah*.

2) Deposito Online iB Hijrah Muamalat

Deposito Online iB Hijrah Muamalat, yaitu deposito yang dapat dibuka secara praktis kapanpun dan dimanapun melalui Muamalat DIN dengan bagi hasil yang optimal dalam mata uang rupiah. Akad yang digunakan pada produk Deposito Online iB Hijrah Muamalat adalah akad *mudharabah*.

d. Giro

1) Giro iB Hijrah

Giro iB Hijrah, yaitu suatu rekening giro yang dapat digunakan untuk mendukung kebutuhan transaksi bisnis maupun transaksi sehari-hari.⁹⁹ Akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad *wadi'ah yad dhamanah*.

2) Giro iB Hijrah Ultima

Giro iB Hijrah Ultima, yaitu produk giro berbasis akad *mudharabah* yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi bisnis dengan dua mata uang asing (IDR, USD) yang dapat

⁹⁹Lin Putri Utari, "Strategi Pemasaran Dana Talangan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Padangsidempuan", hlm. 46.

digunakan untuk mendukung kebutuhan transaksi bisnis maupun transaksi yang dilakukan sehari-hari.¹⁰⁰ Pada Giro iB Hijrah Ultima, nasabah bertindak sebagai pemilik dana dan bank akan bertindak sebagai pengelola dana.

e. Kartu *Share-E Debit*

Kartu *Share-E Debit* 1 HRM adalah kartu ATM/*Debit* yang dapat digunakan untuk bertransaksi didalam dan diluar negeri dengan program khusus untuk transaksi di Arab Saudi.

f. Pembiayaan

1) KPR iB Hijrah

KPR iB Hijrah, yaitu produk pembiayaan yang akan membantu anda untuk memiliki rumah tinggal, rumah susun, apartemen dan condotel termasuk renovasi dan pembangunan serta pengalihan (*take-over*) KPR dari bank lain dengan dua pilihan akad yaitu akad *murabahah* (jual beli) atau *musyarakah mutahaqishah* (kerjasama sewa).

2) *Prohajj* atau Dana Talangan Haji

Prohajj atau Dana Talangan Haji, yaitu produk terbaru pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan. Produk ini diluncurkan sejak bulan November 2021 dengan menggunakan akad *wakalah bil ujroh* dan *qardh*, yang dimana maksudnya adalah pemberian kekuasaan dengan upah (*fee/ujroh*) dengan dibarengi akad pinjaman kepada nasabah. Produk talangan haji memberikan kemudahan kepada

¹⁰⁰ <https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/giro-consumer/giro-ib-hijrah-ultima>, Diakses pada 9 Juli 2023, pukul 22.38 WIB.

nasabah yang ingin melaksanakan ibadah haji tetapi masih minim akan dana, dimana produk talangan haji ini dapat mempermudah nasabah untuk mendapatkan nomor porsi haji secara lebih cepat.

Ujroh wakalah dibayar diawal sebesar Rp1.000.000,00 dengan *plafond qardh* sebesar Rp25.000.000,00 per porsi. Kemudian dicicil dengan jangka waktu yang telah disepakati bersama, mulai dari 12 bulan (1 tahun) sampai dengan 60 bulan (5tahun) sesuai dengan kesepakatan. Adapun jangka waktu dan jumlah angsuran yang sudah ditetapkan oleh pihak bank yaitu:

Tabel IV. 2
Angsuran Produk Talangan Haji (*Prohajj*)
PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan

Nominal	Angsuran Per Bulan				
	1 Tahun	2 Tahun	3 Tahun	4 Tahun	5 Tahun
25.000.000	2.297.791	1.254.187	910.486	754.011	655.658.67
24.000.000	2.214.458	1.212.521	882.709	733.178	638.992.00
23.000.000	2.131.125	1.170.854	854.931	712.344	622.325.33
22.000.000	2.047.791	1.129.187	827.153	691.511	605.658.67
21.000.000	1.964.458	1.087.521	799.375	670.678	588.992.00
20.000.000	1.881.125	1.045.854	771.597	649.844	572.325.33
19.000.000	1.797.791	1.004.187	743.820	629.011	555.658.67
18.000.000	1.714.458	962.521	716.042	608.178	538.992.00
17.000.000	1.631.125	920.854	688.264	587.344	522.325.33
16.000.000	1.547.791	879.187	660.486	566.511	505.658.67
15.000.000	1.464.458	837.521	632.709	545.678	488.992.00
14.000.000	1.381.125	795.854	604.931	524.844	472.325.33
13.000.000	1.297.791	754.187	577.153	504.011	455.658.67
12.000.000	1.214.458	712.521	549.375	483.178	438.992.00
11.000.000	1.131.125	670.854	521.597	462.344	422.325.33
10.000.000	1.047.791	629.187	493.820	441.511	405.658.67

Biaya-Biaya	
<i>Ujroh</i> diawal	1 Juta / Porsi
Biaya Asuransi	Gratis

Sumber PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.

g. *Brancassurance*

Brancassurance adalah *Takaful* Keluarga Hijrah Cendekia yang merupakan produk asuransi yang memberikan manfaat berupa pembayaran santunan asuransi kepada ahli waris apabila orang tua mengalami musibah meninggal dunia atau cacat tetap total dalam masa asuransi.¹⁰¹ Dengan membayar kontribusi secara berkala, maka nasabah akan mendapat dana yang bisa diklaim pada setiap jenjang pendidikan.

h. *Smart Account Opening*

Detail produk *Smart Account Opening* (SAO) MDIN merupakan fitur layanan pembukaan rekening online yang dapat dilakukan secara mandiri melalui layanan Muamalat DIN.¹⁰² Proses pemilihan produk tabungan, pengisian kelengkapan pembukaan rekening dan verifikasi data diri dilakukan secara online. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad *wadiah*.

i. Investasi

Sukuk detail produk Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) adalah surat berharga negara yang diterbitkan berdasarkan prinsip syariah, sebagai bukti atas bagian penyertaan terhadap asset SBSN, baik dalam mata uang rupiah maupun valuta asing (UU No: 19 Tahun 2008). SBSN merupakan instrument investasi yang dapat memberikan potensi imbal hasil tetap dengan tingkat risiko yang relatif rendah.

¹⁰¹ <https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/bancassurance/takaful-keluarga-hijrah-cendekia>, Diakses pada 9 Juli 2023, pukul 22.38 WIB.

¹⁰² <https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/smart-account-opening/smart-account-opening>, Diakses pada 9 Juli 2023, pukul 22.37 WIB.

B. Deskripsi Hasil Penelitian

Pada bab ini akan menjelaskan tentang hasil penelitian dan pembahasan mengenai Analisis SWOT Terhadap Produk Talangan Haji (*Prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan. Setelah menentukan tempat penelitian, kemudian peneliti melakukan observasi, melakukan prosedur perizinan dan akhirnya peneliti mendapatkan tanggapan yang positif dari pihak PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan yang dijadikan fokus pada penelitian skripsi saya.

Untuk tahap selanjutnya peneliti melakukan penelitian pada pegawai/staff dan nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan. Penelitian menggunakan metode kualitatif analisis SWOT. Untuk memperoleh data, peneliti melakukan wawancara dengan memberikan pertanyaan yang dilakukan secara tatap muka langsung dengan pegawai/staff dan nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.

Peneliti melakukan wawancara berdasarkan pedoman wawancara, dimana proses wawancara dilakukan selama kurang lebih tiga minggu. Disini peneliti telah selesai melakukan wawancara dengan karyawan/staff pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan dan nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.

Dari pegawai/staff, ada 6 informan dan untuk nasabah ada 19 informan yang merupakan nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan. Berikut data pegawai/staff dan

nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan:

Tabel IV. 3
Pegawai/Staff dan Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*)
Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan

No.	Nama	Jabatan
1.	Azhar Winardi	<i>Branch Collection Hybrid</i>
2.	Bintuas Syaputra	<i>Community Sales Representatif</i>
3.	Ratna Sari Malini	<i>Branch Sales Officer</i>
4.	Winda Kartika	<i>Customer Service</i>
5.	Rini Agustina	<i>Relationship Manager Business</i>
6.	Rusdi	<i>Branch Recovery</i>
7.	Syukron Rizki	Nasabah <i>Prohajj</i>
8.	Rijon Hamonangan Ritonga	Nasabah <i>Prohajj</i>
9.	Hariman	Nasabah <i>Prohajj</i>
10.	Rahul Efendi Pohan	Nasabah <i>Prohajj</i>
11.	Delima Pulungan	Nasabah <i>Prohajj</i>
12.	Tukma Wanita Siregar	Nasabah <i>Prohajj</i>
13.	Khomis	Nasabah <i>Prohajj</i>
14.	Nurhamidah Siregar	Nasabah <i>Prohajj</i>
15.	Sammir Pargondang	Nasabah <i>Prohajj</i>
16.	Diana Sriganti Siregar	Nasabah <i>Prohajj</i>
17.	Linda Sari	Nasabah <i>Prohajj</i>
18.	Maskud Sonang	Nasabah <i>Prohajj</i>
19.	Sarida	Nasabah <i>Prohajj</i>
20.	Masita	Nasabah <i>Prohajj</i>
21.	Masria	Nasabah <i>Prohajj</i>
22.	Herawati	Nasabah <i>Prohajj</i>
23.	Rongga Ritonga	Nasabah <i>Prohajj</i>
24.	Saima Harahap	Nasabah <i>Prohajj</i>
25.	Muhaddas Alfaris Nasution	Nasabah <i>Prohajj</i>

C. Hasil Penelitian Wawancara Dengan Pegawai/Staff dan Nasabah

1. Kekuatan (*Strenghts*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*) dan Ancaman (*Threats*) Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.

Produk talangan haji (*prohajj*) pada PT Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan diluncurkan mulai bulan November 2021 sampai

dengan sekarang. Produk talangan haji (*prohaji*) cukup diminati oleh masyarakat yang mayoritas beragama Islam. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Bintuas Syaputra sebagai *Community Sales Representatif* (CSR) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Talangan haji itu adalah produk pembiayaan untuk pemberangkatan ibadah haji yang memiliki peluang cukup besar, karena prosesnya yang bisa dikatakan cukup mudah dan sangat membantu bagi masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah haji. Hal ini tentunya menjadi keunggulan daripada produk talangan haji. Selain itu, produk talangan haji juga sudah bekerja sama dengan BPKH (Badan Pengelola Keuangan Haji).¹⁰³

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Winda Kartika sebagai *Customer Service* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Proses pendaftaran untuk pengguna produk talangan haji, pertama melakukan proses pengajuan ke *Customer Service* ataupun *Marketing*, kemudian mengisi formulir dan melengkapi persyaratan untuk kemudian datanya akan diinput oleh pihak bank. Setelah data nasabah diverifikasi oleh kemenag, maka dana talangan akan langsung masuk ke rekening nasabah, dimana rekeningnya ini adalah rekening terbuka *by system* (rekening khusus untuk pembiayaan).¹⁰⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Rini Agustina sebagai *Relationship Manager Business* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Produk talangan haji merupakan suatu produk yang diluncurkan oleh Bank Muamalat Indonesia dengan tujuan untuk membantu nasabah dalam melaksanakan ibadah haji dengan pembiayaan secara cicil. Produk talangan haji sangat banyak diminati oleh masyarakat, dimana hal ini tentunya menjadi peluang besar bagi Bank Muamalat Indonesia dalam menawarkan produk talangan haji kepada masyarakat luas. *Waiting list*

¹⁰³ Hasil wawancara dengan Bapak Bintuas Syaputra sebagai *Community Sales Representatif* (CSR) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, Selasa, 30 Agustus 2022, pukul 13.36 WIB.

¹⁰⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Winda Kartika sebagai *Customer Service* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, Selasa, 23 Mei 2023, pukul 14.44 WIB.

diakui memang sebab dari adanya produk talangan haji, namun disisi lain produk talangan haji juga memiliki keunggulan yang tidak dapat dipungkiri sangat membantu nasabah dalam melaksanakan proses ibadah haji.¹⁰⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Ratna Sari Malini sebagai *Branch Sales Officer* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU.

Padangsidimpun, mengatakan bahwa:

Produk talangan haji adalah suatu produk yang bertujuan untuk mempermudah calon nasabah untuk mendapatkan nomor porsi haji. Dimana biasanya untuk mendapat nomor porsi haji, nasabah harus mempunyai uang *cash* kurang lebih senilai Rp25.000.000,00. Sedangkan untuk talangan haji, nasabah akan langsung mendapatkan nomor porsi haji hanya dengan membayar *ujroh* diawal sebesar Rp1.000.000,00. dan pelunasannya itu dicicil (angsuran), inilah yang menjadi salah satu keunggulan dari produk talangan haji. Sedangkan untuk kelemahannya, produk talangan haji ini tidak membebankan agunan kepada nasabah, sehingga ketika nasabah menunggak angsuran yang telah disepakati bersama, tentunya memberikan kerugian untuk pihak bank. Untuk produk sejenis yang menjadi saingan dari produk talangan haji adalah produk tabungan haji dan haji tunai.¹⁰⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Rusdi sebagai *Branch Recovery* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpun, mengatakan bahwa:

Produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpun baru berjalan selama 2 tahun. Antrian pemberangkatan haji (*waitinglist*) itu adalah salah satu kelemahan dari produk talangan haji. Ada aturan kemenag diatas 65 tahun akan batal pemberangkatan untuk ibadah haji, maka dari itu yang menjadi sasaran kami dalam produk ini adalah orang-orang muda yang umumnya masih dibawah 30 tahun, dengan tujuan nantinya apabila 25 tahun kedepan, calon jamaah haji tersebut masih berumur sekitar 55 tahun, yang artinya masih bisa untuk

¹⁰⁵Hasil wawancara dengan Ibu Rini Agustina sebagai *Relationship Manager Business* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpun, Rabu, 31 Mei 2023, pukul 15.15 WIB.

¹⁰⁶Hasil wawancara dengan Ibu Ratna Sari Malini sebagai *Branch Sales Officer* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpun, Rabu, 31 Mei 2023, pukul 14.54 WIB.

melaksanakan ibadah haji (tidak dibatalkan oleh kemenag karna usia melebihi ketentuan batas maksimal).¹⁰⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Azhar Winardi sebagai *Branch Collection Hybrid* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, mengatakan bahwa:

Talangan haji adalah dana yang diberikan oleh pihak penyelenggara (bank) kepada nasabah dengan menggunakan sistem *fee/ujroh*, yang telah dipatokkan oleh pihak majemen. Produk talangan haji ini juga hanya ditujukan khusus kepada nasabah yang memiliki penghasilan tetap (*fix income*).¹⁰⁸

2. Pandangan Nasabah Terhadap Produk Talangan Haji (*Prohaji*) dan Manfaat yang Diperoleh Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*).

Produk talangan haji (*prohaji*) yaitu suatu produk yang dikembangkan khusus oleh pihak bank guna mempermudah masyarakat dalam pelaksanaan ibadah haji. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Syukron Rizki sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan haji ini sangat membantu bagi kami yang ingin melaksanakan ibadah haji tetapi belum memiliki cukup uang untuk mendaftar haji. Semisal usia saya sekarang 26 tahun, kemudian tambah 20 tahun yaitu waktu tunggu keberangkatan haji, berarti saya berangkat haji nanti usia 46 tahun. Nah jika saya mendaftar sekarang, berarti itu memungkinkan nanti saya bisa berangkat haji di usia yang masih prima. Kalo harus menunggu tabungan sampai terkumpul untuk mendaftar haji,

¹⁰⁷Hasil wawancara dengan Bapak Rusdi sebagai *Branch Recovery* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Kamis 28 Juli 2023, pukul 12.07 WIB.

¹⁰⁸Hasil wawancara dengan Bapak Azhar Winardi sebagai *Branch Collection Hybrid* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Kamis, 3 November 2022, pukul 10.52 WIB.

itu belum tau ditahun kapan akan terkumpul, di usia saya yang keberapa akan terkumpul.¹⁰⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Rijon Hamonangan Ritonga sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, mengatakan bahwa:

Pandangan saya mengenai produk talangan haji ini sangat bagus, karena dengan adanya produk talangan haji, dapat membantu nasabah untuk lebih cepat mendaftar haji, karena jika uangnya ditabung terlebih dahulu, itu akan memakan waktu yang cukup lama untuk bisa mendapatkan nomor porsi haji. Sedangkan saat ini, daftar tunggu untuk keberangkatan haji saja sudah diatas 17 tahun.¹¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Diana Sriganti Siregar sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan adalah produk yang sangat bagus sekali. Produk talangan haji sangat membantu masyarakat seperti saya untuk melaksanakan ibadah haji, walaupun saya masih kekurangan biaya untuk mendaftar haji. Menurut saya produk talangan haji dan tabungan haji itu sama saja, semuanya sama-sama membantu masyarakat untuk mendaftar haji, hanya saja bedanya, produk talangan haji lebih meringankan masyarakat dalam proses pendaftaran, dimana saat proses pendaftaran itu hanya diminta ujah diawal sebesar 1.000.00,00 saja, tidak seperti produk tabungan haji yang harus memiliki uang kurang lebih 25.000.000,00 untuk mendaftar haji.¹¹¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Sarida sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, mengatakan bahwa:

¹⁰⁹Hasil wawancara dengan Bapak Syukron Rizki sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Selasa, 23 Mei 2023, pukul 14.58 WIB.

¹¹⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Rijon Hamonangan Ritonga sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Senin 26 Desember 2022, pukul 07.27 WIB.

¹¹¹Hasil wawancara dengan Ibu Diana Sriganti Siregar sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Senin, 26 Desember 2022, pukul 08.15 WIB.

Menurut saya produk talangan haji cukup bagus. Proses pendaftaran yang dilakukan di bank juga sangat mudah, tidak membuat saya sebagai nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) merasa kebingungan, karna pegawai bank juga turut membantu segala persyaratannya. Hanya dengan membayar ujroh sebesar 1.000.00,00 saya sudah mendapatkan nomor porsi haji dan nama saya sudah terdaftar sebagai calon jamaah haji. Saya berharap produk seperti ini tetap ada dan selalu berkembang untuk kedepannya, karena produk seperti ini sangatlah membantu masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah haji, tetapi selalu terkendala akan dana.¹¹²

Berdasarkan hasil wawancara dengan Masita sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan haji ini bagus. Tujuannya sangat mulia, untuk membantu masyarakat agar bisa melaksanakan ibadah haji, tetapi dananya belum ada, dimana haji adalah rukun islam yang kelima yang menjadi pedoman umat muslim. Saya berharap produk talangan haji dapat terus ada, karena kabar yang saya dengan produk ini akan dihapuskan, padahal menurut saya produk talangan haji ini sangatlah bagus.¹¹³

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Masria sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan haji ini sangat bagus dan sangat perlu untuk terus dikembangkan, karna tujuan dari produk talangan haji ini untuk membantu masyarakat yang memiliki keinginan untuk melaksanakan rukun islam yang kelima, yaitu haji ke rumah allah di Mekkah. Pada saat saya melakukan proses pendaftaran, syarat yang harus dipenuhi diantaranya adalah fotokopi KTP, fotokopi KK, Slip Gaji dan lain sebagainya, yang menurut saya tidak menyulitkan saya sebagai calon nasabah pengguna produk talangan haji pada saat itu.¹¹⁴

¹¹²Hasil wawancara dengan Ibu Sarida sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, Rabu, 5 April 2023, pukul 11.35 WIB.

¹¹³Hasil wawancara dengan Ibu Masita sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, Rabu, 5 April 2023, pukul 14.15 WIB.

¹¹⁴Hasil wawancara dengan Ibu Masria sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, Rabu, 5 April 2023, pukul 16.06 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Herawati sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan haji adalah produk yang memberikan kemudahan untuk masyarakat yang kurang mampu namun memiliki cita-cita untuk melaksanakan haji. Jumlah angsuran yang ditentukan setiap waktunya juga sangat simpel dan terjangkau, tidak memberatkan kepada setiap nasabah pengguna produk talangan haji (*prohaji*).¹¹⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Muhaddas Alfaris Nasution sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan haji adalah sebuah produk haji yang dimana produk ini bertujuan mempermudah masyarakat dalam proses pendaftaran haji sampai dengan pemberangkatannya, khususnya bagi umat muslim yang benar-benar ingin melaksanakan ibadah haji, tetapi masih kekurangan dana untuk pendaftaran. Proses pendaftaran produk talangan haji sangatlah mudah. Diantara persyaratannya itu adalah fotokopi KTP, fotokopi KK dan lain sebagainya. Saya berharap produk talangan haji ini tetap ada untuk masyarakat luas, agar masyarakat dapat merealisasikan perjalanan ibadah haji secara lebih pasti dan mudah.¹¹⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Rongga Ritonga sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan haji ini bagus sekali, karna produk talangan haji ini bertujuan membantu masyarakat untuk mewujudkan keinginannya dalam melaksanakan ibadah haji, walaupun masyarakat tersebut masih kekurangan akan dana. Proses pendaftaran di bank sangat mudah, pegawai yang ada di bank turut membantu saya dalam melengkapi apa-apa saja

¹¹⁵Hasil wawancara dengan Ibu Herawati sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, Senin, 24 April 2023, pukul 13.24 WIB.

¹¹⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Muhaddas Alfaris Nasution sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, Senin, 24 April 2023, pukul 13.45 WIB.

persyaratan yang diminta sampai sekarang saya mendapatkan nomor porsi haji.¹¹⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Maskud Sonang sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan haji adalah produk yang dikeluarkan oleh bank, yang tujuannya untuk membenatu masyarakat untuk melaksanakan ibadah haji ke Mekkah saya pribadi sangat merasakan manfaat yang positif dari adanya produk talangan haji, karena saya sudah bisa mendapat nomor porsi haji dan sekarang saya sedang mengangsur pelunasannya sembari menunggu waktu keberangkatan haji nanti.¹¹⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Linda Sari sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan haji itu bagus, yang penting adalah niat kita untuk melaksanakan ibadah haji, dan pihak bank memberikan jalan, jadi kenapa tidak untuk mendaftar haji dengan menggunakan produk talangan haji. Tujuan produk talangan haji ini juga hanya untuk membantu masyarakat yang kekurangan dana saja, dan akan berangkat haji apabila angsurannya sudah terselesaikan. Jadi menurut saya produk talangan haji ini sangatlah bagus.¹¹⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Saima Harahap sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan haji itu bagus sekali, saying saja saya produk tersebut baru dikeluarkan beberapa tahun lalu, sehingga saya baru

¹¹⁷Hasil wawancara dengan Ibu Rongga sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, Senin, 24 April 2023, pukul 10.12 WIB.

¹¹⁸Hasil wawancara dengan Bapak Maskud Sonang sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, Minggu, 9 April 2023, pukul 09.55 WIB.

¹¹⁹Hasil wawancara dengan Ibu Linda Sari sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, Minggu, 9 April 2023, pukul 09.15 WIB.

bisa mendaftar haji pada usia yang tidak muda lagi. Namun, saya bersyukur karna adanya produk talangan haji ini saya bisa mendaftar haji dengan membayar ujroh sebesar 1.000.000,00 saya sudah mendapatkan nomor porsi haji dan nama saya sudah terdaftar di kemenag.¹²⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Sammir Pargondang sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan haji adalah produk yang membantu masyarakat untuk mendaftar haji dan melaksanakan ibadah haji. Pembayaran yang dilakukan dalam proses produk talangan haji yaitu dengan diangsur (cicilan) sesuai dengan waktu dan jumlah yang disepakati bersama.¹²¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Nurhamidah Siregar sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan haji ini adalah produk yang berusaha menjawab apa kebutuhan masyarakat dalam transaksi perbankan syariah. Produk talangan haji memberikan kemudahan bagi setiap orang yang ingin melaksanakan ibadah haji tetapi masih terkendala dengan dana. Proses pendaftaran juga dapat dikatakan mudah.¹²²

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Hariman sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan haji ini cukup memberikan kemudahan untuk masyarakat, khususnya bagi saya yang merasakannya. Karena dengan menggunakan produk talangan haji, saya bisa mendaftar haji dan

¹²⁰ Hasil wawancara dengan Ibu Saima Harahap sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, Kamis, 11 Mei 2023, pukul 17.50 WIB.

¹²¹ Hasil wawancara dengan Bapak Sammir Pargondang sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, Minggu, 3 September 2023, pukul 14.00 WIB.

¹²² Hasil wawancara dengan Ibu Nurhamidah Siregar sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, Selasa, 29 Agustus 2023, pukul 14.20 WIB.

bisa mengikutsertakan keluarga saya. Lagi pula, dengan menggunakan produk talangan haji itu sama saja ibaratkan dengan kita menabung, karna jika angsuran kita belum selesai, maka tetap saja tidak diperbolehkan untuk melaksanakan ibadah haji. Ini berarti produk talangan haji memang sangat membantu bagi kami yang ingin melaksanakan ibadah haji tetapi belum memiliki cukup uang untuk mendaftar haji.¹²³

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Rahul Efendi Pohan sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan haji ini sangat bagus dan memiliki daya tarik tersendiri, karena memiliki manfaat yang sangat bagus untuk masyarakat dalam mewujudkan keinginan dan harapan masyarakat pada masa sekarang. Dalam proses pendaftaran yang sudah saya alami pun, tidak begitu menyulitkan untuk calon nasabah pengguna produk talangan haji. Dengan persyaratan yang mudah dan kesepakatan bersama antara pihak bank dengan saya dalam menentukan lamanya waktu angsuran, saya sudah bisa mendaftarkan diri saya untuk haji dan mendapatkan nomor porsi haji dengan cepat.¹²⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Delima Pulungan sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan haji ini sangat bagus, sangat membantu orang-orang yang ingin menunaikan ibadah haji dari berbagai kalangan ekonomi masyarakat pada saat ini. Proses pendaftaran produk talangan haji juga sangat mudah, dimana hanya dengan melengkapi persyaratan yang diminta oleh pihak bank, kita dapat langsung mendapatkan nomor porsi haji dan menunggu waktu pemberangkatan ibadah haji beriringan dengan angsuran produk ibadah haji yang telah disepakati.¹²⁵

¹²³Hasil wawancara dengan Bapak Hariman sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Minggu, 3 September 2023, pukul 12.20 WIB.

¹²⁴Hasil wawancara dengan Bapak Rahul Efendi Pohan sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Sabtu, 2 September 2023, pukul 17.45 WIB.

¹²⁵Hasil wawancara dengan Ibu Delima Pulungan sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Sabtu, 2 September 2023, pukul 17.26 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Tukma Wanita Siregar sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan haji ini sangat bagus dan perlu untuk dikembangkan lagi. Produk talangan haji bagi saya sangat memberikan manfaat yang begitu baik, utamanya untuk merealisasikan perjalanan ibadah haji. Saya mendaftarkan diri sebagai pengguna produk talangan haji di usia 26 tahun dengan tujuan pada saat usia saya 40 tahun keatas nanti, mudah-mudahan usia dan kondisi tubuh saya masih prima dan memungkinkan untuk melaksanakan ibadah haji nantinya¹²⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Khomis sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Menurut saya produk talangan haji adalah produk bank yang ditujukan untuk masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah haji. Dengan membayar ujroh diawal sebesar 1.000.000,00 dan melengkapi persyaratan yang diminta oleh pihak bank, maka calon pengguna produk talangan haji dapat mendapat nomor porsi haji dan menunggu waktu pemberangkatan ibadah haji.¹²⁷

D. Hasil Pengolahan Analisis SWOT

1. Analisis SWOT Produk Talangan Haji (*Prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan

a. Identifikasi Kekuatan dan Kelemahan Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.

1) Kekuatan (*Strenghts*) Produk Talangan Haji (*Prohajj*)

¹²⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Tukma Wanita Siregar sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, Jumat, 1 September 2023, pukul 14.50 WIB.

¹²⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Khomis sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, Jumat, 1 September 2023, pukul 15.50 WIB.

a) Meningkatkan *Profit* Bank

Setiap bank akan berusaha meningkatkan profitabilitasnya agar bank dapat berlangsung hidup dalam jangka panjang maupun pendek. Dengan adanya produk talangan haji (*prohajj*), tentunya dapat meningkatkan profit pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.

b) Kemudahan Melaksanakan Ibadah Haji

Produk talangan haji (*prohajj*) sudah terjamin untuk nasabah. Pihak bank juga akan mengantarkan para nasabah dalam pengurusan haji di kantor Kemenag. Adapun *ujroh* yang dibayarkan ketika pengajuan produk talangan haji (*prohajj*) senilai Rp1.000.000,00 per orang.

c) Kemudahan Dalam Bertransaksi

Transaksi yang mudah dari produk talangan haji (*prohajj*) dapat mempermudah masyarakat yang berkeinginan melaksanakan ibadah haji ke Mekkah. Biasanya jika ingin melaksanakan ibadah haji harus memiliki dana yang cukup sehingga dengan adanya produk talangan haji (*prohajj*) dapat membantu masyarakat dengan cara mencicilnya sesuai jangka waktu yang dipilih.

d) Pembayaran Angsuran yang Sempel dan Terjangkau

Produk talangan haji (*prohajj*) dapat dicicil setiap bulannya sesuai dengan jangka waktu yang dipilih. Jika kita memilih bayaran angsurannya besar maka jangka waktu cicilannya tidak akan lama.

Sementara jika kita memilih bayaran angsurannya kecil maka jangka waktunya angsurannya akan lama.

2) Kelemahan (*Weakness*) Produk Talangan Haji (*Prohajj*)

Adapun kelemahan dari produk talangan haji (*prohajj*) yaitu:

a) Masa Tunggu Pemberangkatan yang Lama.

Masyarakat selalu berpikir dua kali ingin melakukan pengajuan produk talangan haji (*prohajj*), karena masa tunggu pemberangkatan haji yaitu lebih dari dua puluh tahun. Dua puluh tahun menurut beberapa pendapat sangat lama bagi masyarakat yang sudah menginjak usia tua.

b) Tidak Ada Agunan (Jaminan)

Produk talangan haji (*prohajj*) ini tidak membebankan agunan (jaminan) kepada nasabah, sehingga ketika nasabah menunggak jatuh tempo waktu angsuran yang telah disepakati bersama, tentunya akan memberikan kerugian untuk pihak bank sendiri.

b. Identifikasi Peluang dan Ancaman Eksternal Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.

1) Peluang (*Opportunity*) Produk Talangan Haji (*Prohajj*)

Adapun peluang dari produk talangan haji (*prohajj*) yaitu, rata-rata masyarakat di Kota Padangsidimpuan mayoritas beragama Islam. Sehingga hal ini tentunya menjadi peluang bagi pihak bank untuk

mempermudah masyarakat dalam merealisasikan pelaksanaan ibadah haji secara lebih pasti waktu keberangkatannya.

2) Ancaman (*Threats*) Produk Talangan Haji (*Prohajj*)

- a) Adanya Penolakan Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Oleh Pemerintah.

Pada tahun 2012 terjadi penolakan besar-besaran terhadap produk talangan haji oleh Menteri Agama, serta disahkannya peraturan Menteri Agama Nomor: 24 Tahun 2016 Tentang Dana Talangan Haji, bahwasannya dana talangan haji sudah tidak ada atau tidak diperbolehkan lagi.

- b) Terdapatnya Produk Sejenis di Bank lain.

Terdapatnya produk sejenis di bank lain seperti produk tabungan haji di bank dan di pegadaian lain. Sehingga menjadi suatu tantangan bagi pihak bank untuk mempromosikan produk talangan haji (*prohajj*) lebih menarik daripada produk lainnya yang sejenis dengan produk talangan haji (*prohajj*), agar produk talangan haji (*prohajj*) dapat lebih dilirik oleh masyarakat luas.

- c) Minat Masyarakat Lebih Memilih Umrah Daripada Haji.

Semakin tingginya biaya haji menyebabkan banyak nasabah mengundurkan diri dari pengajuan produk talangan haji (*prohajj*), nasabah lebih memilih untuk melaksanakan program umrah dibandingkan pelaksanaan program haji.

2. Hasil Pengolahan Matriks SWOT

Matriks SWOT akan menggambarkan bagaimana strategi pengembangan perusahaan ataupun organisasi yang sesuai dengan kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*) yang dimiliki dalam rangka merespon peluang (*opportunity*) dan menghadapi ancaman (*threats*) yang ada. Analisis matriks ini akan menghasilkan empat jenis strategi utama, yaitu strategi S-O, W-O, S-T, dan W-T yang digambarkan sebagai berikut:

Tabel IV. 4
Hasil Pengolahan Matriks SWOT

<u>Faktor Internal</u>	<p style="text-align: center;"><u>Kekuatan (S)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatnya <i>profit</i> bank 2. Kemudahan melaksanakan ibadah haji 3. Memberikan kemudahan dalam bertransaksi 4. Pembayaran angsuran yang simpel dan terjangkau 	<p style="text-align: center;"><u>Kelemahan (W)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Masa tunggu pemberangkatan yang lama. 2. Tidak ada agunan (jaminan).
<p style="text-align: center;"><u>Faktor Eksternal</u></p> <p style="text-align: center;"><u>Peluang (O)</u></p> <p>Masyarakat Mayoritas Beragama Islam</p>	<p style="text-align: center;"><u>Strategi (S-O)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperbanyak sosialisasi secara langsung pemukiman masyarakat dan instansi religi serta menyebarkan iklan melalui media sosial agar masyarakat mengenali produk talangan haji (<i>prohajj</i>) di PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan. 2. Peningkatan sosialisasi produk 	<p style="text-align: center;"><u>Strategi (W-O)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan dan meningkatkan fitur produk dengan penerapan teknologi-teknologi terbaru. 2. Melakukan pembaharuan dalam sistem pembiayaan dengan menerapkan jaminan (agunan).

	talangan haji (<i>prohajj</i>) kepada nasabah dan masyarakat luas.	
<p><u>Ancaman (T)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya penolakan produk talangan haji (<i>prohajj</i>) oleh pemerintah. 2. Terdapatnya produk sejenis di bank lain. 3. Minat masyarakat lebih memilih umrah daripada haji. 	<p><u>Strategi (S-T)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengembangan fungsi dan <i>performancelayanan</i> produk talangan haji (<i>prohajj</i>). 2. Pemanfaatan dengan tepat yang digunakan untuk pengembangan teknologi fitur <i>prohajj</i>. 3. Mempertahankan ciri khas produk talangan haji (<i>prohajj</i>) dengan berbasis perbankan syariah. 	<p><u>Strategi (W-T)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan dan meningkatkan performansi keuangan dan kualitas pelayanan nasabah untuk mendukung pertumbuhan bank dimasa mendatang. 2. Melakukan pembaharuan sistem dan layanan <i>prohajj</i> yang lebih simpel. 3. Meningkatkan dan menjamin kualitas produk talangan haji (<i>prohajj</i>)PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.

Berdasarkan hasil analisis dari matriks SWOT diatas, maka dapat diperoleh empat alternatif strategi yang dapat digunakan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan, yaitu:

a. Strategi S-O

- 1) Memperbanyak sosialisasi secara langsung pemukiman masyarakat dan instansi religi serta menyebarkan iklan melalui media sosial agar masyarakat mengenali produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.
- 2) Peningkatan sosialisasi produk talangan haji (*prohajj*) kepada nasabah dan masyarakat luas.

b. Strategi W-O

- 1) Mempertahankan dan meningkatkan fitur produk dengan penerapan teknologi-teknologi terbaru.
- 2) Melakukan pembaharuan dalam sistem pembiayaan dengan menerapkan jaminan (agunan).

c. Strategi S-T

- 1) Pengembangan fungsi dan *performance* layanan produk talangan haji (*prohajj*).
- 2) Pemanfaatan dengan tepat yang digunakan untuk pengembangan teknologi fitur *prohajj*.
- 3) Mempertahankan ciri khas produk talangan haji (*prohajj*) dengan berbasis perbankan syariah.

d. Strategi W-T

- 1) Mempertahankan dan meningkatkan performansi keuangan dan kualitas pelayanan nasabah untuk mendukung pertumbuhan bank dimasa mendatang.
- 2) Melakukan pembaharuan sistem dan layanan *prohajj* lebih simpel.
- 3) Meningkatkan dan menjamin kualitas produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.

E. Pembahasan Hasil Penelitian

Strategi SWOT yang telah dilakukan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan meliputi strategi SO sudah sesuai dengan teori, yaitu dibuat berdasarkan jalan fikiran dari perusahaan, dengan memanfaatkan seluruh

kekuatan (*strengths*) untuk merebut dan memanfaatkan peluang (*opportunity*) sebesar-besarnya. Strategi WO sudah sesuai dengan teori, yaitu diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang (*opportunity*) yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan (*weakness*) yang ada.

Strategi ST sudah sesuai dengan teori yaitu, strategi dalam menggunakan kekuatan (*strengths*) yang dimiliki oleh perusahaan untuk mengatasi ancaman (*threats*). Strategi WT sudah sesuai dengan teori yaitu, strategi diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang (*opportunity*) yang ada dengan cara meminimalkan ancaman (*threats*) yang ada. Akan tetapi masih perlu menerapkan strategi bisnis yang baru dan lebih kreatif.

Hasil penelitian ini memperkuat kajian yang telah dilakukan sebelumnya, dimana dalam jurnal yang ditulis oleh Sri Murwanti, dkk dengan judul “Menimbang Kekuatan Dan Kelemahan Dana Talangan Haji” mengatakan bahwa:

Manfaat dari program dana talangan haji adalah meringankan calon jamaah haji, membantu ekonomi bangsa, membantu UMKM, membantu perbankan syariah dan optimalisasi *utilitas asset* calon jamaah haji. Mudharat dana talangan haji yaitu: menghambat calon jamaah haji yang sudah mampu, memperpanjang daftar antrian calon jamaah haji, *multi-akad* yang terkadang pada praktiknya kurang sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional, bias akan istilah “mampu” dalam berhaji dan kurangnya transparansi dalam pengelolaan dana haji oleh pemerintah.¹²⁸

Kesimpulan dari penelitian ini dapat dilihat bahwa penelitian ini sejalan dengan jurnal tersebut, karena dapat dilihat dari kekuatan (*strenghts*) produk talangan haji (*prohaji*), yaitu meningkatkan profit bank, memudahkan nasabah dalam melaksanakan ibadah haji, memberikan kemudahan dalam bertransaksi dan

¹²⁸Sri Murwanti, dkk, “Menimbang Kekuatan Dan Kelemahan Dana Talangan Haji”, hlm. 52.

pembayaran angsuran yang terjangkau. Kelemahan (*weakness*) dari produk talangan haji (*prohajj*), yaitu tidak adanya jaminan yang diminta dari nasabah dan waktu tunggu pemberangkatan yang lama. Peluang (*opportunity*) dari produk talangan haji (*prohajj*), yaitu masyarakat yang mayoritas beragama Islam. Ancaman (*threats*) dari produk talangan haji, yaitu adanya penolakan produk talangan haji oleh pemerintah, terdapatnya produk sejenis pada bank lain ataupun pegadaian dan minat masyarakat yang lebih memilih umrah.

F. Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan pada pengalaman peneliti dalam proses penelitian ini, ada beberapa keterbatasan yang dialami. Adapun faktor-faktor keterbatasan dalam penelitian ini, yaitu:

- 1 Adanya keterbatasan penelitian dengan metode yang dilakukan dan terkadang jawaban yang diberikan oleh informan tidak menunjukkan keadaan sesungguhnya.
- 2 Ada beberapa informan yang tidak bersedia untuk diwawancarai dengan alasan tidak ingin direkam ataupun video.
- 3 Dalam proses pengumpulan data, sulit menemukan buku dan referensi lainnya yang terkait dengan judul penelitian ini, sebab produk talangan haji (*prohajj*) masih tergolong dalam kategori produk baru.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis, maka kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini dapat dilihat dari pembahasan mengenai “Analisis SWOT Terhadap Produk Talangan Haji (*Prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan”, sebagai berikut:

1. Kekuatan (*strengths*) produk talangan haji (*prohajj*) yaitu, meningkatnya *profit* bank, kemudahan melaksanakan ibadah haji, memberikan kemudahan dalam bertransaksi dan pembayaran angsuran yang simpel serta terjangkau. Kelemahan (*weakness*) produk talangan haji (*prohajj*) yaitu, masa tunggu pemberangkatan yang lama dan tidak adanya agunan yang diminta dari nasabah. Peluang (*opportunity*) produk talangan haji (*prohajj*) yaitu, masyarakat mayoritas beragama Islam. Ancaman (*threats*) produk talangan haji (*prohajj*) yaitu adanya penolakan produk talangan haji (*prohajj*) oleh pemerintah, terdapatnya produk sejenis di bank lain dan minat masyarakat lebih memilih umroh daripada haji.
2. Alternatif strategi yang dapat digunakan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan yaitu, Strategi S-O: Memperbanyak sosialisasi secara langsung kepada masyarakat dan instansi, serta menyebarkan iklan melalui media sosial agar masyarakat mengenali produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan dan peningkatan sosialisasi produk talangan haji (*prohajj*) kepada nasabah. Strategi W-O:

Mempertahankan dan meningkatkan fitur produk dengan penerapan teknologi terbaru, serta meningkatkan kualitas dan kuantitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkompeten. Strategi S-T: Pengembangan fungsi dan *performance* layanan produk talangan haji (*prohajj*), pemanfaatan dengan tepat yang digunakan untuk pengembangan teknologi fitur *prohajj* dan mempertahankan ciri khas produk talangan haji (*prohajj*) dengan berbasis perbankan syariah. Strategi W-T: Melakukan pembaharuan sistem dan layanan *prohajj* lebih simpel, mempertahankan dan meningkatkan performansi keuangan dan kualitas pelayanan nasabah untuk mendukung pertumbuhan bank dimasa yang akan datang, serta meningkatkan dan menjamin kualitas produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.

B. Saran

Untuk menerapkan hasil penelitian yang telah diuraikan, peneliti memberikan beberapa saran kepada pihak-pihak terkait, diantaranya yaitu:

1. Kepada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan

Untuk PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, penelitian ini disarankan sebagai pertimbangan untuk melakukan promosi dan sosialisasi secara terus menerus, baik melalui media elektronik dan media massa lainnya, agar produk talangan haji (*prohajj*) semakin diminati oleh masyarakat.

2. Kepada Masyarakat

Untuk masyarakat Kota Padangsidempuan yang mayoritas beragama Islam, baik dari kalangan usia muda ataupun usia tua, sudah seharusnya

merencanakan ibadah haji dengan menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) yang ada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, karena produk ini sangat membantu masyarakat untuk merealisasikan perjalanan ibadah haji secara lebih pasti dan lebih cepat waktu keberangkatannya.

3. Kepada Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya, penelitian ini disarankan sebagai bahan rujukan atau referensi untuk penelitian yang sejenis dengan penelitian ini. Peneliti juga menyarankan agar menggunakan analisis SWOT dengan meneliti bauran pemasaran (*marketing mix*) dari produk talangan haji (*prohajj*), agar dapat diketahui bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan atas produk talangan haji (*prohajj*).

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku:

- Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif*. Depok: Rajawali Pers, 2019.
- Fadhallah. *Wawancara*. Jakarta: UNJ Press, 2021.
- Gunawan, Imam, *Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktik*. Jakarta: Bumi Aksara, 2017.
- Indonesia, Ikatan Bankir, *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- Ismail, *Perbankan Islam*. Jakarta: Kencana Pramedia Group, 2016.
- Ismanto, Kuart, *Manajemen Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2015.
- Kaswan. *Perubahan Dan Pengembangan Organisasi*. Bandung: Yrama Widya, 2019.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: PT Indeks, 2014.
- Lubis, Halik, *Tuntunan Lengkap Wajib & Sunnah Haji Dan Umrah*. Tangerang: Mulia, 2019.
- Muhammad, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah Lainnya*. Depok: Grasindo Persada, 2020.
- Muhdar, *Manajemen SDM Teori Dan Aplikasi Pada Bank Umum Syariah*. Depok: Rajawali Pers, 2020.
- Nugroho, Susanti Adi, *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*, Jakarta: Kencana Pranadamedia Group, 2012.
- Qodratulloh, Waway, *Panduan Haji & Umrah Untuk Wanita*. Tangerang: Mulia, 2019.
- Riyanto, Slamet, dkk, *Analisis SWOT Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi*. Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani, 2021.
- Siregar, Budi Gautama dan Ali Hardana, *Metode Penelitian Ekonomi Dan Bisnis*. Medan: CV Merdeka Kreasi Group, 2021.
- Siyoto, Sandu dan M. Ali Sodiq, *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.

Solihin, Ismail, *Manajemen Strategi*, Jakarta: Erlangga, 2012.

Syafril, *Bank & Lembaga keuangan Modern Lainnya*, Jakarta: Kencana, 2020.

Usman, Rachmadi, *Aspek Hukum Perbankan Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika, 2012.

Wibisono, Dermawan, *Riset Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2013.

Sumber Jurnal:

Ahmad dan Muslimah, “Memahami Teknik Pengolahan Dan Analisis Data Kualitatif”, *Proceedings*, Vol. 1, No. 1, 2021.

Awaluddin, “Proses Pelaksanaan Akad *Qardh Wal Ijarah* Pada Produk Talangan Haji Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang”, *Jurnal Ilmiah Syari'ah*, Vol. 15, No. 2, 2016.

Farid, Muhammad Rifa'at Adiakarti, “Dana Talangan Haji; Problem Atau Solusi Jitu? (Studi Evaluasi Kebijakan Penyelenggaraan Ibadah Haji) ”, *Journal Of Social-Religion Research*, Vol .4, No. 2, 2019.

Febriansyah, Ricki Febriansyah dkk, “Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah Di Indonesia”, *Jurnal Ekonomi, Keuangan & Ekonomi Bisnis syariah*, Vol. 4, No. 1, 2022.

Hasanuddin, “Fatwa Pembiayaan Pengurusan Haji Dan Penerapan Produknya”, *Jurnal Studi Ekonomi*, Vol. 6, No. 1, 2015.

Istianah, “Prosesi Haji dan Maknanya”, *Jurnal Akhlak dan Tasawuf*, Vol. 2, No. 1, 2016.

Istiqomah, dkk, “Analisis SWOT Dalam Pengembangan Bisnis”, *BISNIS*, Vol. 5, No. 2, 2017.

Marimin, Agus, dkk, “Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 01, No. 02, 2015.

Marpaung, Muslim, “Analisis SWOT Pada Pengembangan Perbankan Syariah Di Indonesia”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 8, No. 02, 2022.

Murwanti, Sri, dkk, “Menimbang Kekuatan Dan Kelemahan Dana Talangan Haji”, *Jurnal Syariah Paper Acoounting FEB UMS*, 2015.

Nur Muhammad Fauzin, dkk, “Analisis SWOT Produk Pembiayaan Di Bank Muamalat Pada Masa Pandemi”, *Jurnal Perbankan Syariah (JPS)*, Vol. 3, No. 1, 2022.

- Rahayu, Dewi dan Ismail Marzuki, "Analisis Pembiayaan Dana Talangan Haji Perspektif Etika Bisnis Islam", *Jurnal Kitabah*, Vol. 4, No. 1, 2020.
- Sanjayawati, Hilda, dkk, "Analisis Persepsi Masyarakat Terhadap Minat Produk *Prohajj* Dalam Hukum Islam", *Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis*, Vol. 5, No. 1, 2022.
- Simatupang, Bachtiar, "Peranan Perbankan Dalam Meningkatkan Perekonomian Indonesia", *Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma*, Vol. 6, No. 2, 2019.
- Sopa & Siti Rahmah, "Studi Evaluasi Atas Dana Talangan Haji Produk Perbankan Syariah Di Indonesia" *Jurnal Ahkam*, Vol. XIII, No. 2, 2013.
- Sodiq, Amirus, "Analisis SWOT Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia", *Jurnal Malia*, Vol. 1, 2017.
- Susana, Erni dan Diana Kartika, "Pelaksanaan Pembiayaan Dana Talangan Haji Pada Perbankan Syariah", *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, Vol. 17, No. 2, 2013.
- Tho'in, Muhammad dan Iin Emy Prastiwi, "Analisis Dana Talangan Haji Berdasarkan Fatwa No. 29/ DSN-MUI/ VI/2002", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 02, No. 01, 2016.
- Yunindah, Ingrid, dkk, "Analisis Strategi Bersaing Pada PT Citra Surya Pacifik", *Jurnal Aggora*, Vol. 4, No. 2, 2016.

Sumber Skripsi:

- Aflah, Ummi, "Analisis Strategi Bersaing Untuk Meningkatkan Jumlah Pelanggan Pada Grosir Bilang Di Kelurahan Huta Tonga Kecamatan Angkola Muaratais Kabupaten Tapanuli Selatan", *Skripsi*, (Padangsidempuan: IAIN Padangsidempuan), 2021.
- Lubis, Puli Parisan, "Eksistensi Produk Dana Talangan Haji Dalam Peningkatan Jumlah Calon Haji Di Kabupaten Padang Lawas Sumatera Utara", *Skripsi* (Riau: UIN Sultan Syarif Kasim Riau), 2013.
- Rangkuti, Rapida Tasya, "Analisis Strategi Bersaing Untuk Meningkatkan Jumlah Pelanggan Pada Usaha Mikro Kecil (UMK) Kuliner (Studi Kasus Pada Pondok Rambut Mak Ogi Desa Salambue)", *Skripsi*, (Padangsidempuan: UIN SYAHADA Padangsidempuan) 2023.
- Siregar, Aula Mashuri, "Analisis SWOT Terhadap Pelayanan Haji Dan Umrah Kementerian Agama Kabupaten Deli Serdang", *Skripsi* (Medan: UINSU), 2018, hlm. 17.

Sitompul, Mardiana, “Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Makbul Pada PT Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan”, *Skripsi*, (Padangsidempuan: IAIN Padangsidempuan), 2021.

Utari, Lin Putri, “Strategi Pemasaran Dana Talangan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Padangsidempuan”, *Skripsi*, (Padangsidempuan: UIN SYAHADA Padangsidempuan), 2023.

Sumber Lainnya:

Brosur Program Perencanaan Haji (*Prohajj*) Bank Muamalat Indonesia.

Hasil wawancara dengan Bapak Azhar Winardi sebagai *Branch Collection Hybrid* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Kamis, 3 November 2022.

Hasil wawancara dengan Bapak Bintuas Syaputra sebagai *Community Sales Representatif* (CSR) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Selasa, 30 Agustus 2022.

Hasil wawancara dengan Bapak Hariman sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Minggu, 3 September 2023.

Hasil wawancara dengan Bapak Khomis sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Jumat, 1 September 2023.

Hasil wawancara dengan Bapak Maskud Sonang sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Minggu, 9 April 2023.

Hasil wawancara dengan Bapak Muhaddas Alfari sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Senin, 24 April 2023.

Hasil wawancara dengan Bapak Rahul Efendi Pohan sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Sabtu, 2 September 2023.

Hasil wawancara dengan Bapak Rijon Hamonangan Ritonga sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Senin, 26 Desember 2022.

Hasil wawancara dengan Bapak Rusdi sebagai *Branch Recovery* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, 28 Juli 2022.

Hasil wawancara dengan Bapak Sammir Pergondang sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Minggu, 3 September 2023.

Hasil wawancara dengan Bapak Syukron Rizki sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Selasa, 23 Mei 2023.

Hasil wawancara dengan Ibu Delima Pulungan sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Sabtu, 2 September 2023.

Hasil wawancara dengan Ibu Diana Sriganti sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Senin, 26 Desember 2022.

Hasil wawancara dengan Ibu Herawati sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Senin, 24 April 2023.

Hasil wawancara dengan Ibu Linda Sari sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Minggu, 9 April 2023.

Hasil wawancara dengan Ibu Nurhamidah Siregar sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Selasa, 29 Agustus 2023.

Hasil wawancara dengan Ibu Masita sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Rabu, 5 April 2023.

Hasil wawancara dengan Ibu Masria sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Rabu, 5 April 2023.

Hasil wawancara dengan Ibu Ratna Sari Malini sebagai *Branch Sales Officer* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Rabu, 31 Mei 2023.

Hasil wawancara dengan Ibu Rini Agustina sebagai *Relationship Manager Business* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Rabu, 31 Mei 2023.

Hasil wawancara dengan Ibu Rongga Ritonga sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Senin, 24 April 2023.

Hasil wawancara dengan Ibu Saima Harahap sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Kamis, 11 Mei 2023.

Hasil wawancara dengan Ibu Sarida sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Rabu, 5 April 2023.

Hasil wawancara dengan Ibu Tukma Wanita Siregar sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Jumat, 1 September 2023.

Hasil wawancara dengan Ibu Winda Kartika sebagai *Customer Service* pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan, Selasa, 23 Mei 2023.

<https://ojk.go.id/kanal/perbankan/regulasi/undang-undang>, 25 Juli 2023.

<https://sikapiuangmu.ojk.go.id>, 17 Juli 2023.

<https://tafsirweb.com/1229-surat-ali-imran-ayat-97.html>, 30 Juni 2022.

<https://tafsirweb.com/1229-surat-al-baqarah-ayat-245.html>, 30 Juni 2022.

<https://tafsirweb.com/1229-surat-al-kahfi-ayat-19.html>, 30 Juni 2022.

<https://tafsirweb.com/1229-surat-al-maidah-ayat-1.html>, 30 Juni 2022.

<https://tafsirweb.com/1229-surat-al-qashash-ayat-26.html>, 30 Juni 2022.

<https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/bancassurance/takaful-keluarga-hijrah-cendikia>, 9 Juli 2023.

<https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/giro-consumer/giro-ib-hijrah-ultima>, 9 Juli 2023.

<https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/muamalat-prioritas/layanan-personal-kenyamanan-akses>, 9 Juli 2023.

<https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/smart-account-opening/smart-account-opening>, 9 Juli 2023.

<https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/tabungan/tabungan-ib-hijrah>, 9 Juli 2023.

<https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/visi-misi>, 17 Juli 2023.

<https://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat>, 25 Juni 2023.

<https://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat>, 28 Februari 2023.

Lampiran I:

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : Paisah Nurul Hidayah
Tempat/Tanggal Lahir : Bonandolok/ 09 September 1999
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : Kp. Kembang Kuning 012/004, Kec. Klapanunggal,
Cileungsi, Kabupaten Bogor, Provinsi Jawa Barat.
Nomor HP / Email : 0812-3212-9898 / paisahnurul09@gmail.com

DATA ORANG TUA / WALI

Nama Ayah : Wagiran
Nama Ibu : Saripah Ritonga
Alamat : Kp. Kembang Kuning 012/004, Kec. Klapanunggal,
Cileungsi, Kabupaten Bogor, Provinsi Jawa Barat.
No. Hp : 0821-2511-7448

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

2006-2012 : SD N Klapanunggal 04.
2012-2015 : Mts. Pondok Pesantren Modern Sahid Sahirman, Bogor.
2015-2018 : MA. Pondok Pesantren Modern Sahid Sahirman, Bogor.
2018-2023 : Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary
Padangsidempuan.

Lampiran II:

PEDOMAN WAWANCARA PENELITIAN ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK TALANGAN HAJI (*PROHAJJ*) PT. BANK MUAMALAT INDONESIA KCU. PADANGSIDIMPUAN

Pertanyaan yang diajukan kepada pihak pegawai/staff marketing produk talangan haji (*prohajj*)

1. Apa yang dimaksud dengan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?
2. Sejak kapan produk talangan haji (*prohajj*) diluncurkan pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?
3. Apakah produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan banyak diminati oleh nasabah?
4. Berapa jumlah nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?
5. Bagaimana proses pendaftaran produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?
6. Apa saja syarat-syarat dalam pengajuan pembiayaan pada produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?
7. Akad apa yang digunakan pada produk talangan haji (*prohajj*) di PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?
8. Berapa jumlah angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*)? Berapa lama waktunya?
9. Apa sanksi yang diberikan kepada nasabah yang terlambat dalam membayar angsurannya?
10. Apakah produk talangan haji (*prohajj*) penyebab dari terjadinya *waiting list* yang berkepanjangan ?

11. Apa yang menjadi keunggulan/kekuatan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?
12. Apa yang menjadi kelemahan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?
13. Apa yang menjadi peluang produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?
14. Apa yang menjadi ancaman produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?
15. Apa produk sejenis yang menjadi saingan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

**PEDOMAN WAWANCARA PENELITIAN
ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK
TALANGAN HAJI (*PROHAJJ*) PT. BANK
MUAMALAT INDONESIA KCU.
PADANGSIDIMPUAN**

Pertanyaan yang diajukan kepada nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*)

- 1 Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?
- 2 Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan mudah dilakukan?
- 3 Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohajj*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?
- 4 Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan kedepannya?
- 5 Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?
- 6 Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?
- 7 Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?
- 8 Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden 1

Nama : Ratna Sari Malini
Jenis Kelamin : Perempuan
Umur : 25 Tahun
Alamat : Padangsidempuan
Informan : Pegawai (*Branch Sales Officer*)

1. Peneliti : Apa yang dimaksud dengan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Sebuah produk yang diluncurkan untuk mempermudah calon nasabah dalam mendapatkan nomor porsi haji dengan membayar ujroh diawal senilai 1 juta dan pelunasannya dicicil (angsuran)

2. Peneliti : Sejak kapan produk talangan haji (*prohajj*) diluncurkan pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Kurang lebih 1,5 tahun yang lalu

3. Peneliti : Apakah produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan banyak diminati oleh nasabah?

Responden : Iya, cukup diminati oleh nasabah

4. Peneliti : Berapa jumlah nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Sampai sekarang sudah ada 500 nasabah

5. Peneliti : Bagaimana proses pendaftaran produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Nasabah akan diminta data, tandatangan berkas, mengambil nomor porsi dengan didampingi oleh pihak bank

6. Peneliti : Apa saja syarat-syarat dalam pengajuan pembiayaan pada produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Slip gaji. Jika tidak ada slip gaji maka akan diminta cash ratio (tidak boleh lebih dari 60%)

7. Peneliti : Akad apa yang digunakan pada produk talangan haji (*prohajj*) di PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Wakalah bil ujroh, artinya titipan dan jasa

8. Peneliti : Berapa jumlah angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*)? Berapa lama waktunya?

Responden : Untuk 1 nasabah itu 655.000 dalam jangka waktu 5 tahun

9. Peneliti : Apa sanksi yang diberikan kepada nasabah yang terlambat dalam membayar angsurannya?

Responden : Tidak ada sanksi yang diberikan, tetapi nomor porsi haji akan dibatalkan

10. Peneliti : Apakah produk talangan haji (*prohajj*) penyebab dari terjadinya *waiting list* yang berkepanjangan ?

Responden : Tidak begitu berpengaruh, karena *waiting list* akan tetap ada

11. Peneliti : Apa yang menjadi keunggulan/kekuatan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Mempermudah nasabah memperoleh nomor porsi hanya dengan membayar ujroh 1 juta

12. Peneliti : Apa yang menjadi kelemahan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Tidak ada agunan, sehingga ketika nasabah menunggak angsuran, maka bank akan mengalami kerugian

13. Peneliti : Apa yang menjadi peluang produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Membantu nasabah mendapatkan nomor porsi dan membantu nasabah yang belum memiliki cukup uang

14. Peneliti : Apa yang menjadi ancaman produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Produk-produk lain yang sejenis dengan talangan haji

15. Peneliti : Apa produk sejenis yang menjadi saingan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Haji tunai dan tabungan haji

Responden 2

Nama : **Rini Agustina**

Jenis Kelamin : **Perempuan**

Umur : **26 Tahun**

Alamat : **Padangsidempuan**

Informan : **Pegawai**

1. Peneliti : Apa yang dimaksud dengan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Suatu produk yang diluncurkan oleh Bank Muamalat Indonesia dengan tujuan untuk membantu nasabah dalam melaksanakan ibadah haji dengan pembiayaan secara dicicil

2. Peneliti : Sejak kapan produk talangan haji (*prohajj*) diluncurkan pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Sejak 18 bulan yang lalu, kurang lebih 1,5 tahun yang lalu

3. Peneliti : Apakah produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan banyak diminati oleh nasabah?

Responden : Ya, diminati oleh nasabah

4. Peneliti : Berapa jumlah nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Lebih dari 100 orang

5. Peneliti : Bagaimana proses pendaftaran produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Nasabah datang langsung ke bank dan melakukan pengajuan melalui customer service ataupun staff marketing

6. Peneliti : Apa saja syarat-syarat dalam pengajuan pembiayaan pada produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Fotokopi KTP, fotokopi KK, NPWP (apabila mengajukan porsi lebih dari 2 atau sama dengan 2) dan slip gaji

7. Peneliti : Akad apa yang digunakan pada produk talangan haji (*prohajj*) di PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Wakalah bil ujroh

8. Peneliti : Berapa jumlah angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*)? Berapa lama waktunya?

Responden : Tergantung pada lamanya jangka waktu angsuran yang telah disepakati bersama

9. Peneliti : Apa sanksi yang diberikan kepada nasabah yang terlambat dalam membayar angsurannya?

Responden : Nomor porsi haji akan dibatalkan

10. Peneliti : Apakah produk talangan haji (*prohajj*) penyebab dari terjadinya *waiting list* yang berkepanjangan ?

Responden : Iya, waiting list yang berkepanjangan memang disebabkan karena adanya produk talangan haji

11. Peneliti : Apa yang menjadi keunggulan/kekuatan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Dapat membantu nasabah dengan cara mencicil pun sudah bisa mendapatkan no. porsi haji

12. Peneliti : Apa yang menjadi kelemahan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Tidak ada agunan, sehingga ketika nasabah menunggak angsuran, maka bank akan mengalami kerugian

13. Peneliti : Apa yang menjadi peluang produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Menambah vibes income bagi bank muamalat Indonesia itu sendiri, sehingga nasabah tentunya akan bertambah

14. Peneliti : Apa yang menjadi ancaman produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Sejauh ini tidak begitu ada ancaman yang berpengaruh untuk produk talangan haji

15. Peneliti : Apa produk sejenis yang menjadi saingan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Produk haji tunai dan produk talangan haji di pegadaian

Responden 3

Nama : **Winda Kartika**

Jenis Kelamin : **Perempuan**

Umur : **25 Tahun**

Alamat : **Padangsidimpuan**

Informan : **Pegawai**

1. Peneliti : Apa yang dimaksud dengan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Produk pembiayaan yang mengurus tentang haji dengan tujuan untuk membantu nasabah dalam mendaftar dan melaksanakan ibadah haji

2. Peneliti : Sejak kapan produk talangan haji (*prohajj*) diluncurkan pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Sejak tahun 2021 akhir

3. Peneliti : Apakah produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan banyak diminati oleh nasabah?

Responden : Ya, produk ini cukup diminati oleh nasabah

4. Peneliti : Berapa jumlah nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Diatas 100 orang

5. Peneliti : Bagaimana proses pendaftaran produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Pengajuan pembiayaan ke staff marketing atau customer service, mengisi formulir dan melengkapi syarat-syaratnya, kemudian berkas akan diinput, verifikasi data, validasi di bank dan selanjutnya nasabah mengambil nomor porsi ke kemenag dengan didampingi oleh pihak marketing

6. Peneliti : Apa saja syarat-syarat dalam pengajuan pembiayaan pada produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Fotokopi KK, fotokopi KTP, slip gaji

7. Peneliti : Akad apa yang digunakan pada produk talangan haji (*prohajj*) di PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Wakalah bil ujroh

8. Peneliti : Berapa jumlah angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*)? Berapa lama waktunya?

Responden : Tergantung pada lamanya jangka waktu pelunasan angsuran

9. Peneliti : Apa sanksi yang diberikan kepada nasabah yang terlambat dalam membayar angsurannya?

Responden : Tidak ada sanksi

10. Peneliti : Apakah produk talangan haji (*prohajj*) penyebab dari terjadinya *waiting list* yang berkepanjangan ?

Responden : Iya

11. Peneliti : Apa yang menjadi keunggulan/kekuatan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Memberikan kemudahan kepada masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah haji

12. Peneliti : Apa yang menjadi kelemahan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Waiting list yang berkepanjangan

13. Peneliti : Apa yang menjadi peluang produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Mayoritas penduduk yang beragama Islam

14. Peneliti : Apa yang menjadi ancaman produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Produk sejenis dengan produk talangan haji

15. Peneliti : Apa produk sejenis yang menjadi saingan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Tabungan Haji

Responden 4

Nama : Azhar Winardi

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Umur : 29 Tahun

Alamat : Padangsidempuan

Informan : Pegawai

1. Peneliti : Apa yang dimaksud dengan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Dana yang diberikan kepada nasabah dalam bentuk talangan

2. Peneliti : Sejak kapan produk talangan haji (*prohajj*) diluncurkan pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : 1,5 tahun yang lalu, lebih tepatnya pada akhir tahun 2021

3. Peneliti : Apakah produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan banyak diminati oleh nasabah?

Responden : Iya, diminati oleh nasabah

4. Peneliti : Berapa jumlah nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Diatas100 orang

5. Peneliti : Bagaimana proses pendaftaran produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Nasabah datang langsung ke bank dan melakukan pengajuan untuk pendaftaran produk talangan haji tersebut

6. Peneliti : Apa saja syarat-syarat dalam pengajuan pembiayaan pada produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Fotokopi KTP, fotokopi KK dan slip gaji

7. Peneliti : Akad apa yang digunakan pada produk talangan haji (*prohajj*) di PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Wakalah bil ujroh

8. Peneliti : Berapa jumlah angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*)? Berapa lama waktunya?

Responden : Tergantung jangka waktu pelunasan angsuran

9. Peneliti : Apa sanksi yang diberikan kepada nasabah yang terlambat dalam membayar angsurannya?

Responden : Tidak ada sanksi

10. Peneliti : Apakah produk talangan haji (*prohajj*) penyebab dari terjadinya *waiting list* yang berkepanjangan ?

Responden : Iya, bisa dikatakan begitu

11. Peneliti : Apa yang menjadi keunggulan/kekuatan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Memberikan kemudahan kepada masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah haji

12. Peneliti : Apa yang menjadi kelemahan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Waiting list

13. Peneliti : Apa yang menjadi peluang produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Peluangnya adalah mayoritas penduduk yang beragama Islam

14. Peneliti : Apa yang menjadi ancaman produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Produk yang melayani tentang haji juga

15. Peneliti : Apa produk sejenis yang menjadi saingan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Tabungan Haji

Responden 5

Nama : Bintuas Syaputra

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Umur : 23 Tahun

Alamat : Padangsidempuan

Informan : Pegawai

1. Peneliti : Apa yang dimaksud dengan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Produk pembiayaan yang bertujuan untuk mengurus pendaftaran ibadah haji

2. Peneliti : Sejak kapan produk talangan haji (*prohajj*) diluncurkan pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Sejak tahun 2021

3. Peneliti : Apakah produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan banyak diminati oleh nasabah?

Responden : Iya, lumayan banyak diminati

4. Peneliti : Berapa jumlah nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Lebih dari 100 orang

5. Peneliti : Bagaimana proses pendaftaran produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Nasabah datang ke bank, melakukan pendaftaran dan melengkapi persyaratannya

6. Peneliti : Apa saja syarat-syarat dalam pengajuan pembiayaan pada produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Fotokopi KTP, fotokopi KK, NPWP dan slip gaji

7. Peneliti : Akad apa yang digunakan pada produk talangan haji (*prohajj*) di PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Wakalah bil ujroh

8. Peneliti : Berapa jumlah angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*)? Berapa lama waktunya?

Responden : Tergantung pada lamanya waktu membayar angsuran

9. Peneliti : Apa sanksi yang diberikan kepada nasabah yang terlambat dalam membayar angsurannya?

Responden : Nomor porsi akan dibatalkan

10. Peneliti : Apakah produk talangan haji (*prohajj*) penyebab dari terjadinya *waiting list* yang berkepanjangan ?

Responden : Iya

11. Peneliti : Apa yang menjadi keunggulan/kekuatan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Bekerjasama dengan BPKH

12. Peneliti : Apa yang menjadi kelemahan produk talangan haji (*prohajj*) PT.

Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Antrian waiting list

13. Peneliti : Apa yang menjadi peluang produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank

Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Masyarakat yang beragama Islam

14. Peneliti : Apa yang menjadi ancaman produk talangan haji (*prohajj*) PT.

Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Produk yang sejenis dengan talangan haji

15. Peneliti : Apa produk sejenis yang menjadi saingan produk talangan haji

(*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Tabungan Haji

Responden 6

Nama : Rusdi

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Umur : 33 Tahun

Alamat : Padangsidempuan

Informan : Pegawai

1. Peneliti : Apa yang dimaksud dengan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Produk yang ditujukan untuk nasabah yang ingin melaksanakan ibadah haji

2. Peneliti : Sejak kapan produk talangan haji (*prohajj*) diluncurkan pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Sejak tahun 2021

3. Peneliti : Apakah produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan banyak diminati oleh nasabah?

Responden : Iya, diminati oleh nasabah

4. Peneliti : Berapa jumlah nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Lebih dari 100 orang

5. Peneliti : Bagaimana proses pendaftaran produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Nasabah datang ke bank dan melakukan pengajuan kepada customer service ataupun staff marketing. Setelah data diinput, maka nasabah akan mendapatkan nomor porsi haji

6. Peneliti : Apa saja syarat-syarat dalam pengajuan pembiayaan pada produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Fotokopi KTP, fotokopi KK dan slip gaji

7. Peneliti : Akad apa yang digunakan pada produk talangan haji (*prohajj*) di PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Wakalah bil ujroh

8. Peneliti : Berapa jumlah angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah pengguna produk talangan haji (*prohajj*)? Berapa lama waktunya?

Responden : Tergantung pada lama waktu melunasi angsuran

9. Peneliti : Apa sanksi yang diberikan kepada nasabah yang terlambat dalam membayar angsurannya?

Responden : Nomor porsi haji akan dibatalkan

10. Peneliti : Apakah produk talangan haji (*prohajj*) penyebab dari terjadinya *waiting list* yang berkepanjangan ?

Responden : Iya, bisa dikatakan begitu

11. Peneliti : Apa yang menjadi keunggulan/kekuatan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Mempermudah masyarakat dalam melaksanakan pendaftaran sampai dengan pemberangkatan ibadah haji

12. Peneliti : Apa yang menjadi kelemahan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Waiting list yang berkepanjangan

13. Peneliti : Apa yang menjadi peluang produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Masyarakat penduduk beragama Islam

14. Peneliti : Apa yang menjadi ancaman produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Produk-produk lainnya yang mengurus tentang haji juga

15. Peneliti : Apa produk sejenis yang menjadi saingan produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Produk tabungan Haji

Responden 7

Nama : **Rijon Hamonangan Ritonga**

Jenis Kelamin : **Laki-Laki**

Umur : **37 Tahun**

Alamat : **Padangsidimpuan**

Informan : **Nasabah**

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Menurut saya, produk ini cukup bagus, karena sangat membantu masyarakat dalam melaksanakan ibadah haji

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan mudah dilakukan?

Responden : Cukup mudah, hanya dengan melengkapi fotokopi KK, KTP dan menyertakan slip gaji

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Saya kurang begitu tahu tentang *waiting list*

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan kedepannya?

Responden : Pihak bank sebaiknya lebih memperhatikan calon nasabah produk talangan haji yang ingin mendaftar haji

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena cukup mudah untuk mendaftar nomor porsi haji. Kalau harus menabung dulu, akan memakan waktu yang cukup lama

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Dapat mendapat nomor porsi haji lebih cepat dan pelunasannya sangat meringankan nasabah, karena diangsur per bulan

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Memberikan kemudahan untuk masyarakat

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Waktu tunggu yang lama dari kemenag

Responden 8

Nama : Syukron Rizki
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Umur : 27 Tahun
Alamat : Padangsidempuan
Informan : Nasabah

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Cukup bagus, karena memberikan kemudahan untuk masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah haji

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, cukup mudah dilakukan

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Setau saya *waiting list* itu memang sudah ada sebelum adanya produk talangan haji

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Sebaiknya pihak bank lebih gencar dalam menawarkan produk talangan haji kepada masyarakat, agar dapat dilirik banyak orang

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena proses mendapat nomor porsi haji yang cukup mudah

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Bisa mendapatkan nomor porsi haji lebih awal

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Memudahkan masyarakat untuk melaksanakan ibadah haji

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Waktu tunggu yang lama dari kemenag

Responden 9

Nama : Hariman
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Umur : 25 Tahun
Alamat : Padangsidempuan
Informan : Nasabah

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Bagus, karena cukup memberikan kemudahan untuk masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah haji, terkhususnya bagi saya dan keluarga

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, cukup mudah dilakukan

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Menurut saya, *waiting list* itu tergantung bagaimana pada kebijakan pemerintah mengenai keberangkatan ibadah haji

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Promosi produk talangan haji harus lebih ditingkatkan lagi

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena proses mendapat nomor porsi haji yang cukup mudah dan dapat turut serta mendaftarkan keluarga lainnya

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Mendapatkan nomor porsi haji lebih awal dan memudahkan dalam merealisasikan pelaksanaan ibadah haji

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Memudahkan masyarakat untuk melaksanakan ibadah haji

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : menurut saya, kekurangannya adalah produk ini masih kurang dikenal oleh masyarakat, dimana masyarakat hanya mengetahui produk tabungan haji saja

Responden 10

Nama : **Rahul Efendi Pohan**

Jenis Kelamin : **Laki-Laki**

Umur : **26 Tahun**

Alamat : **Padangsidimpuan**

Informan : **Nasabah**

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Sangat bagus dan memiliki daya tarik tersendiri untuk masyarakat

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, mudah dilakukan, sesuai dengan yang telah saya alami pada saat melakukan proses pendaftaran produk talangan haji

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohajj*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Menurut saya, *waiting list* itu selalu ada dan itu semua karena besarnya antusias masyarakat untuk melaksanakan ibadah haji

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Saran dari saya, produk talangan haji ini tetap harus eksis dalam melayani kebutuhan masyarakat

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena proses mendapat nomor porsi haji yang cukup mudah

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Dapat mendaftar haji dalam usia yang masih muda, sehingga nanti ketika pelaksanaan ibadah haji, usia saya masih tergolong muda

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Bisa mendapat nomor porsi haji dengan cepat

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Sampai saat ini saya pribadi belum mengetahui apa saja kelemahannya, karena yang saya rasakan sampai saat ini masih manfaatnya saja

Responden 11

Nama : **Delima Pulungan**

Jenis Kelamin : **Perempuan**

Umur : **26 Tahun**

Alamat : **Padangsidimpuan**

Informan : **Nasabah**

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Sangat bagus dan sangat membantu bagi orang-orang yang ingin melaksanakan ibadah haji

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, sangat mudah sekali, sesuai dengan prosedur yang diberikan oleh pihak bank

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohajj*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Saya tidak begitu tahu tentang *waiting list*, namun yang pasti antrian haji itu pastinya ada

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Pihak bank harus bisa mempromosikan produk talangan haji ini dengan strategi yang akan menarik perhatian masyarakat

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena proses mendapat nomor porsi haji yang cukup mudah dan biaya angsuran yang terjangkau bagi saya

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Saya bisa mendaftar haji dalam usia yang masih muda

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Bisa mendapatkan nomor porsi haji dengan mudah

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Menurut saya, kelemahannya adalah produk talangan haji hanya memperbolehkan plafond maksimal Rp100.000,00 atau setara dengan 4 porsi haji

Responden 12

Nama : Tukma Wanita Siregar

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 26 Tahun

Alamat : Padangsidempuan

Informan : Nasabah

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Sangat bagus dan perlu untuk dikembangkan

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, mudah dilakukan

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Menurut saya, *waiting list* itu selalu ada, bukan semata-mata hanya karena adanya produk talangan haji

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Saran dari saya, produk talangan haji ini harus dikembangkan lagi

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena prosesnya yang mudah untuk saya yang ingin melaksanakan ibadah haji

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Manfaat yang saya rasakan yaitu, dapat mendaftar haji dalam usia yang masih muda

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Kelebihannya yaitu, saya bisa berangkat haji pada usia yang masih muda

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Kelemahannya menurut saya yaitu, mungkin produk talangan haji ini belum bisa bersaing sejajar dengan produk tabungan haji atau yang lainnya, karena yang saya tahu, produk talangan haji ini masih tergolong produk baru

Responden 13

Nama : **Khomis**
Jenis Kelamin : **Laki-Laki**
Umur : **24 Tahun**
Alamat : **Padangsidimpuan**
Informan : **Nasabah**

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Sangat bagus

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan mudah dilakukan?

Responden : Mudah dilakukan, yaitu dengan membayar ujroh diawal sebesar RP1.000.000,00 dan melengkapi oleh diminta oleh pihak bank

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Antrian haji yang saya ketahui itu diatas 20 tahun, jadi wajar saja jika ada *waiting list*

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Saran dari saya, produk talangan haji ini tetap harus eksis dalam melayani kebutuhan masyarakat

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena saya ingin mendaftar haji dan melaksanakan ibadah haji

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Manfaat yang saya rasakan yaitu, dapat mendaftar haji dalam usia yang masih muda dan proses angsurannya yang cukup terjangkau oleh saya pribadi

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Kelebihannya menurut saya yaitu, bisa mendapat nomor porsi haji dengan cepat

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Saya kurang tahu apa kelemahan dari produk talangan haji

Responden 14

Nama : Nurhamidah Siregar

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 23 Tahun

Alamat : Padangsidempuan

Informan : Nasabah

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Sangat bagus. Produk talangan haji ini menjawab apa yang menjadi kebutuhan masyarakat

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, mudah dilakukan

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Menurut saya, *waiting list* itu selalu ada setiap tahunnya

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Saran dari saya, produk talangan haji ini harus tetap eksis untuk menjawab setiap kebutuhan masyarakat mengenai ibadah haji

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena proses mendapat nomor porsi haji yang cukup mudah

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Manfaatnya yaitu, memberikan kemudahan kepada masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah haji tetapi masih terkendala dengan dana

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Kelebihannya, membantu masyarakat mendapatkan nomor porsi haji hanya dengan membayar ujroh diawal sebesar Rp1.000.000,00

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Kelemahan produk talangan haji yaitu, produk ini belum begitu diketahui oleh masyarakat banyak, karena yang saya tahu produk talangan haji ini masih tergolong kedalam kategori produk baru

Responden 15

Nama : **Sammir Pargondang**

Jenis Kelamin : **Laki-Laki**

Umur : **26 Tahun**

Alamat : **Padangsidimpuan**

Informan : **Nasabah**

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Produk talangan haji adalah produk yang bertujuan untuk membantu masyarakat dalam melakukan pendaftaran haji

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, mudah dilakukan, sesuai dengan persyaratan yang diminta oleh pihak bank

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Menurut saya, *waiting list* itu selalu ada

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Saran dari saya, produk talangan haji ini tetap harus eksis dalam melayani kebutuhan masyarakat

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena prosesnya yang mudah dan angsurannya dicicil, jadi tidak memberatkan setiap nasabah pengguna produk talangan haji

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Manfaat yang saya rasakan yaitu, dapat mendaftar haji pada usia yang masih muda

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : kelebihanannya menurut saya yaitu, bisa mendapat nomor porsi haji dengan cepat

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Kekurangannya, saya kurang tahu

Responden 16

Nama : Diana Sriganti Siregar

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 35 Tahun

Alamat : Padangsidempuan

Informan : Nasabah

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Produk talangan haji adalah produk yang sangat bagus sekali, sangat membantu masyarakat seperti saya untuk melaksanakan ibadah haji, walaupun saya terkendala akan dana

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, mudah dilakukan

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Saya tidak tahu tentang *waiting list*, tapi yang saya tahu antrian pemberangkatan ibadah haji itu memang ada

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Saran dari saya, produk talangan haji ini tetap harus ada dan eksis dalam melayani kebutuhan masyarakat

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena proses pendaftarannya cukup mudah

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Manfaat yang saya rasakan yaitu, saya bisa mendapat nomor porsi haji dengan cepat dan nama saya sudah terdaftar menjadi calon jamaah haji

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : kelebihanannya menurut saya yaitu, bisa mendapat nomor porsi haji dengan cepat

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Kekurangannya, saya kurang tahu

Responden 17

Nama : **Linda Sari**

Jenis Kelamin : **Perempuan**

Umur : **32 Tahun**

Alamat : **Padangsidimpuan**

Informan : **Nasabah**

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Produk talangan haji itu sangat bagus. Niat kita untuk melaksanakan ibadah haji jadi terlaksana

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, mudah dilakukan

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohajj*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Setau saya *waiting list* itu memang sudah ada sebelum adanya produk talangan haji

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Sebaiknya pihak bank lebih gencar dalam menawarkan produk talangan haji kepada masyarakat, agar dapat dilirik banyak orang

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena saya mempunyai niat untuk melaksanakan ibadah haji dan pihak bank memberikan jalan, yang tentunya sangat mempermudah saya dalam mewujudkan niat saya tersebut

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Manfaat yang saya rasakan yaitu, saya bisa mendaftar haji dengan mudah

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Bisa mendapat nomor porsi haji dengan cepat

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Kekurangannya itu mungkin pihak bank yang tahu

Responden 18

Nama : **Maskud Sonang**

Jenis Kelamin : **Laki-Laki**

Umur : **34 Tahun**

Alamat : **Padangsidimpuan**

Informan : **Nasabah**

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Produk talangan haji adalah produk yang dikeluarkan oleh pihak bank, yang bertujuan untuk membantu masyarakat dalam melaksanakan ibadah haji ke Mekkah

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, cukup mudah dilakukan

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Setau saya, *waiting list* itu memang selalu ada setiap tahunnya

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Produk talangan haji ini harus terus berkembang untuk kedepannya

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena proses mendapat nomor porsi haji yang cukup mudah dan angsurannya yang simpel serta terjangkau

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Manfaat yang saya rasakan yaitu, saya dapat mendaftar haji dan saat ini saya sedang dalam proses pelunasan dengan cara dicicil

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Kelebihannya menurut saya yaitu, bisa mendapat nomor porsi haji dengan cepat

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Kekurangannya, saya kurang tahu

Responden 19

Nama : Sarida
Jenis Kelamin : Perempuan
Umur : 38 Tahun
Alamat : Padangsidempuan
Informan : Nasabah

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Produk talangan haji cukup bagus, sangat memberikan kemudahan kepada setiap orang yang ingin mendaftar haji

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, mudah dilakukan, sesuai dengan prosedur yang berlaku

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Setau saya *waiting list* itu memang sudah ada sebelum adanya produk talangan haji

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Sebaiknya pihak bank lebih gencar dalam menawarkan produk talangan haji kepada masyarakat, agar dapat dilirik banyak orang

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena proses mendapat nomor porsi haji yang cukup mudah dan nama saya dengan cepat bisa terdaftar menjadi calon jamaah haji

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Manfaat yang saya rasakan yaitu, saya bisa mendaftar haji

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Kelebihannya menurut saya yaitu, bisa mendapat nomor porsi haji dengan cepat

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Kekurangannya, mungkin pihak bank yang lebih mengetahui

Responden 20

Nama : **Masita**

Jenis Kelamin : **Perempuan**

Umur : **40 Tahun**

Alamat : **Padangsidimpuan**

Informan : **Nasabah**

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Produk talangan haji adalah produk yang bagus, tujuannya sangat mulia, yaitu untuk membantu masyarakat agar bisa melaksanakan ibadah haji

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, cukup mudah dilakukan

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohajj*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Saya tidak tahu tentang *waiting list*

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan kedepannya?

Responden : Sebaiknya produk talangan haji ini terus dikembangkan agar bisa tetap eksis kedepannya

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Karena proses mendapat nomor porsi haji yang cukup mudah

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Manfaat yang saya rasakan yaitu, saya bisa mendaftar haji dengan mudah

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Kelebihannya menurut saya yaitu, saya bisa mendapat nomor porsi haji dengan cepat

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Untuk kekurangannya saya kurang tahu

Responden 21

Nama : Masria
Jenis Kelamin : Perempuan
Umur : 37 Tahun
Alamat : Padangsidempuan
Informan : Nasabah

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Produk talangan haji adalah produk yang sangat bagus dan sangat perlu untuk dikembangkan terus menerus

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, cukup mudah dilakukan, sesuai dengan persyaratan yang diminta oleh pihak bank

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohajj*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Menurut saya *waiting list* itu memang selalu ada, karena itu memang antrian pemberangkatan ibadah haji

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Saran dari saya, produk talangan haji ini sangat perlu untuk dikembangkan, karna tujuannya sangat membantu untuk masyarakat yang berkeinginan melaksanakan ibadah haji

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena proses mendapat nomor porsi haji yang cukup mudah dan mendapat nomor porsi haji juga mudah

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Manfaat yang saya rasakan yaitu, saya bisa mendaftar haji

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Kelebihannya yaitu, bisa mendapat nomor porsi haji dengan cepat

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Saya kurang tahu tentang kekurangan dari produk talangan haji

Responden 22

Nama : **Herawati**
Jenis Kelamin : **Perempuan**
Umur : **29 Tahun**
Alamat : **Padangsidimpuan**
Informan : **Nasabah**

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Produk talangan haji adalah produk yang memberikan kemudahan untuk masyarakat yang kurang mampu, namun memiliki keinginan untuk melaksanakan ibadah haji

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, cukup mudah dilakukan

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Setau saya *waiting list* itu memang sudah ada sebelum adanya produk talangan haji

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Sebaiknya pihak bank lebih gencar dalam menawarkan produk talangan haji kepada masyarakat, agar dapat dilirik banyak orang

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena proses mendapat nomor porsi haji yang cukup mudah dan jumlah angsuran yang ditentukan juga cukup terjangkau

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Manfaat yang saya rasakan yaitu, saya bisa mendaftar haji

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Bisa mendapat nomor porsi haji dengan cepat

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Produk talangan haji belum begitu diketahui oleh masyarakat luas, dimana masyarakat lebih mengetahui produk tabungan haji daripada produk talangan haji

Responden 23

Nama : **Rongga Ritonga**

Jenis Kelamin : **Perempuan**

Umur : **30 Tahun**

Alamat : **Padangsidimpuan**

Informan : **Nasabah**

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Produk talangan haji adalah produk yang cukup bagus, tujuannya untuk membantu masyarakat yang berkeinginan melaksanakan ibadah haji

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, cukup mudah dilakukan, sesuai dengan prosedurnya

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Waiting list itu selalu ada

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Saran dari saya, produk talangan haji ini harus tetap eksis dan lebih di promosikan lagi, agar semua masyarakat dapat mengetahui produk talangan haji

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena proses mendapat nomor porsi haji yang cukup mudah

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Manfaat yang saya rasakan yaitu, saya bisa mendaftar haji

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Memudahkan masyarakat untuk melaksanakan ibadah haji dan mendapatkan nomor porsi haji dengan cepat

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Waktu tunggu yang lama dari kemenag

Responden 24

Nama : **Saima Harahap**

Jenis Kelamin : **Perempuan**

Umur : **43 Tahun**

Alamat : **Padangsidempuan**

Informan : **Nasabah**

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Produk talangan haji itu bagus sekali, saying saja produk tersebut baru dikeluarkan beberapa tahun yang lalu, sehingga produk tersebut tentunya masih tergolong baru dan tidak semua masyarakat mengetahuinya

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohaji*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, mudah dilakukan

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohaji*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Saya kurang begitu tahu tentang *waiting list*

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Sebaiknya pihak bank lebih gencar dalam menawarkan produk talangan haji kepada masyarakat, agar dapat dilirik banyak orang

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena proses mendapat nomor porsi haji yang cukup mudah dan proses pelunasannya itu dicicil

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Manfaat yang saya rasakan yaitu, saya bisa mendaftar haji dengan bisya yang terjangkau

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Kelebihannya menurut saya yaitu, bisa mendapatkan nomor porsi haji dengan cepat

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Untuk kekurangannya saya kurang tahu

Responden 25

Nama : **Muhaddas Alfaris Nasution**

Jenis Kelamin : **Laki-Laki**

Umur : **30 Tahun**

Alamat : **Padangsidimpuan**

Informan : **Nasabah**

1. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan?

Responden : Produk talangan haji itu adalah produk perbankan yang menurut saya sangat bagus

2. Peneliti : Apakah proses pendaftaran produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan mudah dilakukan?

Responden : Ya, cukup mudah dilakukan

3. Peneliti : Bagaimana tanggapan saudara/Bapak/Ibu tentang produk talangan haji (*prohajj*) yang dinilai menjadi penyebab terjadinya *waiting list* berkepanjangan?

Responden : Setau saya *waiting list* itu memang sudah ada sebelum adanya produk talangan haji

4. Peneliti : Apa saran saudara/Bapak/Ibu yang akan diberikan kepada pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan kedepannya?

Responden : Sebaiknya pihak bank lebih gencar dalam menawarkan produk talangan haji kepada masyarakat, agar dapat dilirik banyak orang

5. Peneliti : Apa alasan saudara/Bapak/Ibu tertarik memilih produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Karena proses mendapat nomor porsi haji yang cukup mudah

6. Peneliti : Apakah manfaat yang saudara/Bapak/Ibu dapatkan setelah menggunakan produk talangan haji (*prohajj*) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Bisa mendapatkan nomor porsi haji lebih awal

7. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kelebihan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Memudahkan masyarakat untuk melaksanakan ibadah haji

8. Peneliti : Menurut saudara/Bapak/Ibu apa kekurangan dari produk talangan haji (*prohajj*) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan?

Responden : Mungkin waktu tunggu yang lama dari kemenag

Lampiran III:

**DOKUMENTASI PENELITIAN DENGAN PEGAWAI/STAFF
PT. BANK MUAMALAT INDONESIA KCU. PADANGSIDIMPUAN**



Gambar 1. Wawancara dengan Ibu Ratna Sari malini, sebagai *Branch Sales Officer* Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.



Gambar 2. Wawancara dengan Ibu Rini Agustina, sebagai *Relationship Manager Business* Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.



Gambar 3. Wawancara dengan Ibu Winda Kartika, sebagai *Customer Service* Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.



Gambar 4. Wawancara dengan Bapak Bintuas Syaputra, sebagai *Community Sales Representatif* Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.



Gambar 5. Wawancara dengan Bapak Rijon Hamonangan Ritonga, sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.



Gambar 6. Wawancara dengan Bapak Syukron Rizki, sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.



Gambar 7. Wawancara dengan Bapak Rahul Efendi Pohan, sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.



Gambar 8. Wawancara dengan Ibu Delima Pulungan, sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.



Gambar 9. Wawancara dengan Ibu Masita, sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.



Gambar 10. Wawancara dengan Bapak Hariman, sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohaji*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.



Gambar 11. Wawancara dengan Bapak Khomis, sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.



Gambar 12. Wawancara dengan Ibu Nurhamidah Siregar, sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidimpuan.



Gambar 13. Wawancara dengan Ibu Tukma Wanita Siregar, sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan.



Gambar 14. Wawancara dengan Ibu Linda Sari, sebagai Nasabah Pengguna Produk Talangan Haji (*Prohajj*) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU. Padangsidempuan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : 1589.4/In.14/G.1/G.4c/PP.00.9/05/2022
Lampiran : -
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

31 Mei 2022

Yth. Bapak:

1. Budi Gautama Siregar : Pembimbing I
2. Samsuddin Muhammad : Pembimbing II

Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Paisah Nurul Hidayah
NIM : 1840100105
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis SWOT Terhadap Produk Talangan Haji (Prohaji) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU Padangsidimpuan.

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak bersedia sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.



an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : 1611 /In.14/G.1/G.4c/TL.00/07/2022
Hal : Mohon Izin Pra Riset

26 Juli 2022

Yth. Pimpinan PT. Bank Muamalat Indonesia KCU Padangsidimpuan

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan menerangkan bahwa:

Nama : Paisah Nurul Hidayah
NIM : 1840100105
Semester : IX (Sembilan)
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: "Analisis SWOT Terhadap Produk Talangan Haji (Prohaji) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU Padangsidimpuan".

Sehubungan dengan itu, kami mohon bantuan Bapak/Ibu dalam memberikan izin pra riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

a.n Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik



Abdul Nasser Hasibuan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Kota Padang Sidempuan 22733

Telepon (0634) 22080 Faximili (0634) 24022

Website: uinsyahada.ac.id

Nomor : 3526 /Un.28/G.1/G.4c/TL.00/05/2023
Hal : Mohon Izin Riset

22 Mei 2023

Yth. Pimpinan Bank Muamalat Indonesia KCU Padangsidimpuan

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan menerangkan bahwa:

Nama : Paisah Nurul Hidayah
NIM : 1840100105
Semester : X (Sepuluh)
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: "Analisis SWOT terhadap Produk Talangan Haji (PROHAJJ) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU Padangsidimpuan".

Sehubungan dengan itu, kami mohon bantuan Bapak/Ibu dalam memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.



Wakil Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

No. : 057 /B/KC PSP-SRTV/2023

Padangsidimpuan, 31 Mei 2023
11 Zulkaidah 1444 H

Kepada Yth:
Dekan FEBI UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan
Di Tempat

Perihal : Keterangan izin riset

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,
Semoga ALLAH SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-NYA kepada kita semua dalam menjalankan aktivitas sehari-hari, Aamiin YRA.

Sehubungan dengan judul riset yang sebelumnya sudah dirilis melalui izin riset nomor 3526/Un.28/G.1/G.4c/TL.00/05/2023 tanggal 22 Mei 2023 perihal izin riset yang menerangkan:

Nama : Paisah Nurul Hidayah
NIM : 1840100105
Semester : X(Sepuluh)
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan judul skripsi "**Analisis SWOT terhadap Produk Talangan Haji (PROHAJJ) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU Padangsidimpuan**". dengan ini kami sampaikan telah kami terima dan berikan izin untuk melakukan riset serta pengambilan data pendukung yang diperlukan untuk selesainya judul skripsi tersebut diatas dengan ketentuan tidak melanggar kode etik dan kerahasiaan nasabah dan Bank.

Demikianlah surat ini dikeluarkan untuk dapat dipergunakan seperlunya oleh yang bersangkutan. Atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.
Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk
KCU PADANGSIDIMPUAN



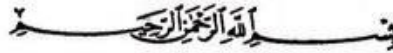
Bank Muamalat
KANTOR CABANG PADANGSIDIMPUAN

EFRIDA YANTI SIREGAR
BRANCH MANAGER

PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk
Kantor Cabang Padang Sidempuan
Jl. Baginda Oloan / Galot Subroto No. 08
Padang Sidempuan 22718

T 0634 - 22999
F 0634 - 27837
E www.bankmuamalat.co.id

www.muamalatbank.com



No. : 080 /B/KC PSP-SRT/VIII/2023

Padangsidimpuan, 16 Agustus 2023
29 Muharam 1445 H

Kepada Yth:
Dekan FEBI UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan
Di Tempat

Perihal : Keterangan Selesai Riset

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,
Semoga ALLAH SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-NYA kepada kita semua dalam menjalankan aktivitas sehari-hari, Aamiin YRA.

Sehubungan dengan surat dari Dekan FEBI IAIN Padangsidimpuan nomor 3526/Un.28/G.1/G.4c/TL.00/05/2023 tanggal 22 Mei 2023 perihal izin riset yang menerangkan:

Nama : Paisah Nurul Hidayah
NIM : 1840100105
Semester : X(Sepuluh)
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan judul skripsi "Analisis SWOT terhadap Produk Talangan Haji (PROHAJJ) PT. Bank Muamalat Indonesia KCU Padangsidimpuan" dengan ini kami sampaikan yang bersangkutan telah selesai melakukan riset serta pengambilan data pendukung yang diperlukan untuk selesainya judul skripsi tersebut diatas dengan tidak melanggar kode etik dan kerahasiaan Nasabah dan Bank.

Demikianlah surat ini dikeluarkan untuk dapat dipergunakan seperlunya oleh yang bersangkutan. Atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.
Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

a.n PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk
KCU PADANGSIDIMPUNAN



Bank Muamalat
KANTOR CABANG PADANGSIDIMPUNAN

Rusdi
Retail Collection Management

PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk
Kantor Cabang Padang Sidempuan
Jl. Baginda Oloan / Gatot Subroto No. 08
Padang Sidempuan 22718

T 0634 - 22999
F 0634 - 27817
E www.bankmuamalat.co.id

www.muamalatbank.com