

**INOVASI SISTEMIK PEMBIAYAAN PERJALANAN UMRAH MELALUI  
AMITRA SYARIAH FINANCING  
(STUDI KASUS PT. WAKAFA ZAIN ABUL HUSNA)**

**Mukhlis Lubis**

Dosen Program Studi Hukum Ekonomi Syariah STAIN Mandailing Natal  
mukhlizlubiz@gmail.com

***Abstract:** Umrah travel package take costs that are not small because of influenced by the cost of airline tickets, star hotels and food and documents. Some people need a solution really realize their desire to carry out umrah. One solution offered by Amitra Syariah Financing in the form of financial bailout for prospective pilgrims when they are willing to have Umroh through PT. Wakain Zain Abul Husna. This innovation is a system that solves the financial problems of Muslims. This system innovation focused on the payment system, cooperation with Islamic banking, travel agents, customers, fatwa of National Sharia Board-Indonesian Council of Ulama (DSN-MUI) and other stakeholders and the system as a human creation. This system innovation raises pros and contras, will it be a way out of financial problems for Umrah or become a financial problem after having Umrah? The role of ethics in doing business occurs in this system innovation.*

***Keywords:** umrah, bailout, amitra, wakafa, fatwa.*

***Abstrak:** Paket perjalanan umrah menelan biaya yang tidak sedikit karena dipengaruhi besarnya biaya tiket pesawat, hotel berbintang dan makanan serta dokumen. Sebagian masyarakat membutuhkan solusi yang benar-benar mampu mewujudkan keinginan mereka untuk melaksanakan ibadah umrah. Salah satu solusinya ditawarkan oleh Amitra Syariah Financing dalam bentuk pembiayaan keuangan bagi calon jemaah yang akan menunaikan umrah melalui PT. Wakafa Zain Abul Husna. Inovasi ini adalah sebuah sistem yang memecahkan masalah keuangan umat Islam. Inovasi sistem ini terfokus pada sistem pembayaran, kerjasama dengan perbankan syariah, agen perjalanan, pelanggan, fatwa DSN MUI dan pemangku kepentingan lainnya serta sistem sebagai ciptaan manusia. Inovasi sistem ini menimbulkan pro dan kontra, apakah akan menjadi jalan keluar dari masalah keuangan untuk beribadah umrah atau menjadi masalah keuangan sepulang umrah? Peran etika dalam berbisnis terjadi dalam inovasi sistem ini.*

***Kata Kunci:** umrah, dana talangan, amitra, wakafa, fatwa.*

## A. Pendahuluan

PT. Wakafa Zain Abul Husna sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang penyelenggaraan jasa perjalanan ibadah umrah di Indonesia. Travel umrah ini didirikan pada tanggal 29 Desember 2014 di Jakarta oleh H. Syaiful Rahman dengan nama brand Wakafa Tour. Kantor cabangnya sampai ke wilayah provinsi Sumatera Utara dan provinsi Riau.<sup>1</sup>

Wakafa Tour melakukan inovasi pada program umrahnya, dengan mengaplikasikan sistem pembiayaan umrah melalui Amitra Syariah Financing ke dalam produknya untuk memberikan kemudahan kepada pelanggan dalam mewujudkan niatnya beribadah umrah ke Tanah Suci; Mekah dan Madinah.

Amitra Syariah Financing sendiri adalah salah satu Syariah Financing yang dikelola oleh FIFGROUP yang merupakan anak perusahaan ASTRA. Amitra adalah brand yang melayani semua jenis pembiayaan berbasis syariah dengan spesialisasi pada pembiayaan perjalanan religi Umrah & Haji.<sup>2</sup>

Amitra menggandeng Dewan Syariah Nasional MUI sebagai Brand Ambassador. Hal ini membuktikan bahwa Amitra berkomitmen untuk memberikan pelayanan yang didasarkan kepada syariat Islam. Walau sumber pendanaannya masih tergolong minim, Amitra mengandalkan sumber pendanaan perbankan syariah, seperti Panin Syariah, CIMB Niaga Syariah dan Mandiri Syariah.<sup>3</sup>

Adapun etika syariah itu diperkuat melalui Fatwa DSN-MUI Nomor: 29/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pembiayaan Pengurusan Haji Lembaga Keuangan Syariah. Walau judul fatwa secara spesifik menyebut pembiayaan pengurusan haji namun dapat dipahami bahwa fatwa juga mencakup pembiayaan pengurusan umrah karena haji dan umrah adalah satu kesatuan yang hanya dapat dipisahkan oleh kadar *istitha'ah* (kemampuan) seseorang dalam melaksanakannya.

---

<sup>1</sup> <https://www.wakafa-tour.com/profil/> diakses pada Jumat, 17 Mei 2019, Pukul 10.17 WIB.

<sup>2</sup> <http://www.fifgroup.co.id/amitra/articles/detail/18/menatap-perkembangan-ekonomi-syariah-ditahun-2030> diakses pada Jumat, 17 Mei 2019, Pukul 11.25 WIB.

<sup>3</sup> <https://keuangan.kontan.co.id/news/alasan-fif-bikin-amitra> diakses pada Jumat, 17 Mei 2019, Pukul 12.03 WIB.

Berdasarkan etika syariah di atas, maka PT. Wakafa Zain Abul Husna bekerja sama dengan Amitra Syariah dalam penyelenggaraan jasa perjalanan umrah menggunakan sistem pembiayaan umrah Amitra Syariah. Dalam proses aplikasinya tentu bukanlah suatu hal yang mudah, karena selain posisinya sebagai pendatang baru di Indonesia, banyak pihak yang masih belum memiliki gambaran utuh tentang pembiayaan umrah Amitra Syariah ini, belum lagi kekhawatiran atas status hukum akad pembiayaan tersebut, apakah sah dan halal atau sebaliknya.

Inovasi sistemik produk umrah yang diterapkan Wakafa Tour untuk mendapatkan jemaah yang ingin berangkat umrah dengan menggunakan pembiayaan Amitra Syariah merupakan salah satu contoh kasus yang dapat dijadikan acuan dalam tulisan ini karena merupakan program umrah yang dapat berjalan dan telah berhasil dilaksanakan di seluruh Indonesia.

Berdasarkan uraian di atas maka dituliskan kasus tersebut agar dapat diketahui gambaran secara jelas mengenai Inovasi Sistemik Pembiayaan Perjalanan Umrah Melalui Amitra Syariah Financing (Studi Kasus PT. Wakafa Zain Abul Husna).

## **B. Sistem Inovasi**

Inovasi yang bersifat sistemik adalah suatu perubahan sistem yang mengikuti proses peralihan model lama kepada model baru. Sistem inovasi dititik beratkan pada perubahan sistem yang belum pernah ada di masa lalu. Setiap strategi yang diambil untuk merealisasikan sistem inovasi berawal dari teridentifikasinya ciri umum dari sistem inovasi tersebut.

Sistem inovasi timbul karena adanya keterlibatan pemerintah, ilmu pengetahuan dan pasar. Ketiga komponen tersebut dikenal sebagai “*Source of System Innovation*”.<sup>4</sup> Sedangkan pola inovasi sistemik dapat dilihat dari:

- a. inisiator inovasi (*initiator of system innovation*);
- b. tipe perubahan yang terjadi (*type of system innovation*);
- c. pendekatan inovasi (*central approach*);

---

<sup>4</sup> de Bruijn, et.al. 2004. *Creating System Innovation*. London: AA. Balkema Publishers.

- d. alur produksi pengetahuan (*knowledge for system innovation*);
- e. jenis kerjasama publik-swasta (*public private partnership*).

Dalam sistem inovasi, terdapat lima unsur tekanan yang perlu diperhatikan, yaitu:

- a. Basis sistem sebagai tumpuan bagi proses inovasi.
- b. Aktor yang terkait dengan perkembangan inovasi. Aktor tersebut dapat menjalankan suatu peran sebagai pelaku langsung, tak langsung, penentu kebijakan, ataupun sebagai pendukung dalam proses kebijakan inovasi. Aktor dapat berupa organisasi atau lembaga.
- c. Kelembagaan, yaitu interaksi antarpihak yang mempengaruhi inovasi dan difusinya.
- d. Fungsionalitas, yaitu menyangkut fungsi-fungsi utama sistem inovasi, mulai dari elemen, interaksi dan proses inovasi dan difusi.
- e. Aktivitas, yaitu menyangkut proses penting dari proses inovasi dan difusi.

Dalam tulisan ini, inovasi sistemik akan diterapkan dalam kajian jaringan aktor yang berperan dalam proses inovasi produk umrah dengan pembiayaan Amitra Syariah Financing. Adapun aktor-aktor tersebut terdiri dari pemerintah, PT. Wakafa Tour Indonesia, Amitra Syariah Financing dan Jemaah Umrah wilayah Sumatera Utara.

### **C. Pembiayaan**

Pembiayaan adalah merupakan pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.<sup>5</sup> Pembiayaan ini merupakan salah satu tugas pokok bank. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu Pembiayaan Produktif dan Pembiayaan Konsumsif.

Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha,

---

<sup>5</sup> Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Penerbit Gema Insani dan Tazkia Cendekia.

baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua:

1. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi. Pembiayaan modal kerja juga untuk memenuhi keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
2. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

Adapun pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer (pokok atau dasar) dan kebutuhan sekunder.

Kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok, baik berupa barang, seperti makanan, minuman, pakaian, dan tempat tinggal maupun berupa jasa, seperti pendidikan dasar, wisata, program wisata ibadah dan pengobatan. Adapun kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan yang secara kuantitatif maupun kualitatif lebih tinggi atau lebih mewah dari kebutuhan primer, baik berupa barang, seperti makanan dan minuman, pakaian/perhiasan, bangunan rumah, kendaraan dan sebagainya, maupun berupa jasa, seperti pendidikan, pelayanan kesehatan, pariwisata, hiburan, dan sebagainya.

Pembiayaan dikucurkan melalui dua jenis bank, yaitu Bank Konvensional dan Bank Syariah. Sistem bunga yang diterapkan dalam perbankan konvensional telah mengganggu hati nurani umat Islam di dunia tanpa kecuali umat Islam di Indonesia. Bunga uang dalam terminologi fikih masuk kategori *riba* yang diharamkan oleh syariah. Alasan mendasar inilah yang melatarbelakangi lahirnya lembaga keuangan bebas bunga, salah satunya adalah Bank Syariah.

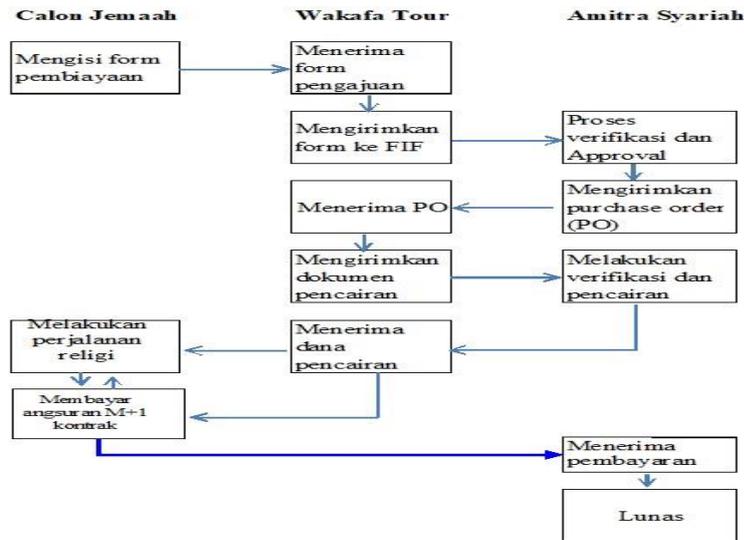
#### **D. Pembiayaan Umrah Amitra Syariah Financing**

Pembiayaan umrah adalah pembiayaan jangka pendek yang dikeluarkan oleh Amitra Syariah yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah namun tidak terbatas untuk tiket, akomodasi dan persiapan biaya umrah lainnya dengan ketentuan tertentu.

Amitra Syariah menyediakan dana pembiayaan umrah maksimal 80% dari total harga paket, sedangkan dari Calon Jemaah Umrah (CJU) membayarkan DP minimal 20%. Misalkan saja harga paket umrah di Wakafa Tour sebesar Rp. 25.000.000,- maka nominal pembiayaan yang dilakukan oleh Amitra sebesar Rp. 20.000.000,-, sedangkan sisanya, yaitu Rp. 5.000.000,- berasal dari Calon Jemaah sendiri.

Nominal yang dibayarkan oleh CJU adalah uang muka yang harus dibayarkan sebelum keberangkatan. Setelah pulang dari melaksanakan umrah, jemaah bisa mulai mengangsur kepada Amitra Syariah hingga maksimal 36 bulan dengan biaya angsuran per bulan sebesar Rp. 850.000.

Untuk dapat mengikuti program pembiayaan umrah Amitra Syariah adalah calon jemaah sebelumnya harus mengisi form pembiayaan umrah yang tersedia di kantor Wakafa Tour. Setelah itu pihak travel akan mengirimkan form tersebut ke pihak Amitra Syariah untuk diproses. Banyak tahapan yang harus dilalui agar dana pembiayaan umrah calon jemaah dapat disetujui oleh pihak Amitra Syariah. Tahapan-tahapan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini.



Adapun syarat-syarat pembiayaan umrah di Amitra Syariah dapat dilihat pada tabel berikut ini:

	KARYAWAN	NON KARYAWAN		
	POTONG GAJI	RO	FIXED INCOME	NON FIXED INCOME
<b>SYARAT DOKUMEN</b>	- KTP - KK - SLIP GAJI - SURAT PERSETUJUAN HRD	- KTP - KK - SLIP GAJI/BUKU TABUNGAN - BUKTI KEPEMILIKAN RUMAH	- KTP - KK - SLIP GAJI - BUKTI KEPEMILIKAN RUMAH	- KTP - KK - BUKU TABUNGAN - BUKTI KEPEMILIKAN RUMAH (WAJIB MILIK SENDIRI)
<b>DP</b>	0%	10%	20%	30%
<b>TENOR</b>	MAKSIMAL 36 BULAN			
<b>JAMINAN</b>	PEMBIAYAAN s/d Rp 25 JUTA TIDAK MENGGUNAKAN JAMINAN			
<b>KEBERANGKATAN</b>	LANGSUNG			

- Usia Pemohon
  - Minimal 21 Tahun belum menikah dan 17 Tahun sudah menikah, maksimal 60 tahun
- Pemohon dapat berbeda dengan yang berangkat Umroh
  - Dibuktikan dengan KK, Surat Nikah, atau Akta Kelahiran

Sedangkan dalam hal kerjasama Amitra Syariah dengan Wakafa Tour sebagai penyelenggara perjalanan ibadah umrah, terdapat beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh Wakafa Tour. Syarat-syarat tersebut adalah:

1. Penyelenggaraan Perjalanan Ibadah Umrah (PPIU) dilaksanakan oleh Biro Perjalanan Wisata (BPW) yang telah memiliki izin

- operasional sebagai PPIU dari Kementerian Agama Republik Indonesia.
2. Memiliki kantor yang ditunjukkan dengan adanya fisik kantor yang berada di Ibu Kota Provinsi atau Kabupaten.
  3. Sudah menjalankan usaha sudah lebih dari 2 (dua) tahun dan berbentuk Perseroan Terbatas.
  4. Melampirkan syarat dokumen sebagai berikut :
    - a. Surat Keputusan dari Menteri Agama sebagai Penyelenggara Perjalanan Ibadah Umrah;
    - b. Akta Notaris Pendirian Perseroan Terbatas dan/atau perubahannya, beserta pengesahannya dari Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia;
    - c. Susunan Organisasi dan kepengurusan perusahaan yang telah disahkan oleh Direktur Utama;
    - d. KTP Pemilik Saham, Komisaris, dan Direksi;
    - e. Surat Keterangan Domisili dari Pemerintah Daerah;
    - f. Bukti kepemilikan atau sewa menyewa paling singkat 4 tahun yang dibuktikan dengan pengesahan atau legalisasi dari Notaris;
    - g. Dokumentasi foto kantor perusahaan;
    - h. Surat penunjukkan oleh kantor pusat PPIU sebagai perwakilan (bagi yang memiliki perwakilan);
    - i. Tanda Daftar Usaha Pariwisata;
    - j. NPWP atas nama perusahaan dan pimpinan perusahaan;
    - k. Brosur Paket Perjalanan Ibadah Umrah;
    - l. Data riwayat keberangkatan jamaah (jumlah dan tanggal, dibuktikan dengan identitas jamaah yang diberangkatkan selama 1 - 2 tahun terakhir);
    - m. Format atau contoh dokumen pendaftaran dan perjanjian antara PPIU dan Jamaah;
    - n. Sertifikat keanggotaan asosiasi penyelenggara umrah;

- o. Contoh polis asuransi perjalanan;
- p. Cover depan buku tabungan / cover depan mutasi rekening PT;
- q. Screenshoot Log In ke SIPATUH / Bukti Akses ke SIPATUH.

Berdasarkan kelengkapan syarat-syarat di atas, kerjasama antara Wakafa Tour dengan Amitra Syariah dapat terlaksana dengan baik atas prinsip saling menjaga dan saling menguntungkan. Kerjasama ini tentunya menjadi petunjuk bagi para calon jemaah umrah untuk dapat memilih travel umrah yang benar-benar telah mengantongi izin operasional yang lengkap dan direkomendasikan oleh mitranya; Amitra Syariah.

Rekomendasi ini sangat penting agar kekhawatiran dan ketidakpercayaan sebagian orang kepada pihak penyelenggara umrah dapat diminimalisir bahkan dihilangkan, khususnya saat sekarang ini di mana aksi penipuan travel-travel umrah yang tidak bertanggungjawab sering membuat calon jemaah menjadi resah gelisah padahal mereka sudah bersusah payah untuk dapat menunaikan ibadah umrah ke Tanah Suci dengan segala daya upaya yang mereka punya.

### **E. Pengertian Umrah**

Kata "umrah" memiliki arti "berziarah" atau berkunjung. Secara terminologi dipahami sebagai usaha untuk berkunjung atau berziarah ke Masjidil Haram di Makkah, dan Masjid Nabawi di Madinah, Saudi Arabia, dengan melaksanakan rangkaian-rangkaian ibadah umrah, seperti berniat dari miqat, ihram, tawaf, sai dan tahalul.<sup>6</sup>

Dalam perspektif hukum fikih dinyatakan bahwa hukum melaksanakan umrah itu ada dua. *Pertama*, hukumnya wajib jika ibadah umrah tersebut baru pertama kali dilakukan. Jenis umrah ini disebut juga sebagai *'Umratu al-Islam*. Umrah juga dihukumi wajib apabila dinazarkan.

*Kedua*, umrah itu dihukumi sunah apabila ibadah umrah tersebut tidak tergolong nazar dan ditunaikan pada selain umrah yang pertama. Namun sesungguhnya secara teknis, semua orang yang menunaikan ibadah haji, secara

---

<sup>6</sup> Sabiq, Sayyid. 2008. *Fiqh al-Sunnah*. Beirut; Dar al-Fikr, juz 1, h. 436.

otomatis sudah pasti melakukan ibadah umrah. Karena pada dasarnya ibadah haji adalah ibadah umrah plus dengan tambahan ritual lainnya.

Ibadah Umrah memiliki empat rukun, yaitu:

1. Ihram, artinya proses berniat untuk melaksanakan ibadah umrah, dimulai dengan mandi, memakai pakaian ihram, dan berniat ihram umrah dari *miqat*. Setelah melakukan ihram, seorang muslim harus mematuhi larangan ihram.
2. Tawaf, yaitu proses mengelilingi sebanyak tujuh kali dengan doa tertentu.
3. Sai, yaitu berlari-lari kecil atau berjalan di antara bukit Safa dan bukit Marwah sebanyak tujuh kali.
4. Tahalul, yaitu mencukur sebagian rambut (minimal tiga helai) untuk menandakan bahwa seluruh larangan ihram sudah dihalalkan.

#### **F. Product Knowledge Perjalanan Umrah**

Pada prinsipnya, produk perjalanan umrah tidak jauh beda dengan aktivitas perjalanan wisata yang kemudian dikembangkan dengan nilai-nilai ibadah menurut ajaran agama Islam. Di antara beberapa kegiatan tambahannya adalah melaksanakan ibadah umrah dan napak tilas peninggalan sejarah kenabian di kota suci Mekah dan Madinah.

Umrah adalah salah satu bagian dari jenis produk *Outbound Tour*, yaitu produk tur yang meliputi perjalanan dari dalam ke luar negeri yang di dalamnya telah termasuk berbagai macam fasilitas dan pelayanan program tur tersebut sesuai ketentuan yang berlaku sebelumnya.

Biasanya Biro Perjalanan Wisata yang membuat produk *Outbound Tour* telah memasukkan fasilitas acara perjalanan, akomodasi (penginapan atau hotel), transportasi domestik dan internasional, pengurusan dokumen perjalanan, pendamping perjalanan, hingga fasilitas makanan yang dikemas sedemikian rupa sehingga menjadi suatu produk yang kemudian dijual kepada pelanggan atau calon jemaah umrah.

### **G. Pola Umum Inovasi Produk Umrah melalui Pembiayaan Amitra Syariah**

Inovasi itu bersifat sistemik, maksudnya apabila ada suatu perubahan inovasi, maka perubahan itu juga akan merubah sistem yang ada sebelumnya. Pola inovasi sistemik dapat dilihat dari inisiator inovasi, tipe perubahan yang terjadi, pendekatan inovasi, alur produksi pengetahuan, dan jenis kerjasama publik-swasta.

Adapun tipe perubahan yang terjadi pada produk umrah Wakafa Tour adalah perubahan revolusi dan parsial yang terjadi secara cepat untuk menyiapkan produk umrah yang disesuaikan dengan program pembiayaan umrah Amitra Syariah Financing. Namun tidak semua jemaah umrah Wakafa Tour harus menggunakan pembiayaan umrah Amitra Syariah.

Produk umrah dengan sistem pembiayaan akan direncanakan sejak jauh-jauh hari untuk memberikan waktu kepada pihak Amitra Syariah memproses pengajuan pembiayaan umrah calon jemaah Wakafa Tour. Karena apabila jemaah tidak disetujui permohonannya, dapat dicarikan solusi yang lain sebelum waktu keberangkatan umrah, dan pada akhirnya akan dapat mengikuti umrah bersama Wakafa Tour.

Pendekatan inovasi sistemik yang terjadi pada produk umrah Wakafa Tour adalah jenis pendekatan *top-down* yaitu pendekatan dari atas kebawah, artinya berasal dari pemerintah yang merupakan inisiator inovasi yang implementasinya diperankan secara langsung oleh Amitra Syariah Financing dan Wakafa Tour, untuk selanjutnya dimanfaatkan oleh masyarakat.

Alur produksi pengetahuan inovasi produk umrah ini bersifat kombinasi, artinya pengetahuan datang dari beberapa pihak, yaitu dari pemerintah yang membuat Undang-Undang Pembiayaan, Amitra Syariah Financing yang menciptakan pembiayaan umrah, serta Wakafa Tour yang membuat inovasi produk umrah. Dilihat dari segi kerjasama publik–swasta, inovasi produk umrah ini banyak dipimpin dan dikembangkan oleh pihak swasta (*private in lead*) dan publik mengikuti proses inovasi dari pihak swasta dalam pelaksanaan ataupun penggunaannya.

#### **H. Implikasi Inovasi Produk Umrah**

Inovasi produk umrah yang memanfaatkan pembiayaan Amitra Syariah Financing memiliki implikasi yang berbeda-beda kepada setiap aktor atau pihak yang terkait dalam inovasi ini. Wakafa Tour memperoleh implikasi dalam bentuk peningkatan jumlah permintaan produk umrah serta perubahan strategi penjualan program umrah, dalam hal pembayaran uang muka jemaah kepada Wakafa Tour.

Selain itu, kadang terjadi keterlambatan proses pelunasan pembayaran biaya umrah jemaah, yang sebelumnya sudah bisa terlunasi pada kurun waktu dua minggu sebelum keberangkatan menjadi hanya kurang dari satu minggu sebelum keberangkatan. Hal ini biasanya terjadi apabila proses pendaftaran calon jemaah dan proses persetujuan pembiayaan umrah di Amitra Syariah terlambat mendekati hari-hari keberangkatan ke Tanah Suci.

Keterlambatan ini tentunya akan menimbulkan masalah baru bagi perusahaan, yaitu keterlambatan dalam pelunasan biaya penerbangan dan *land arrangement* produk umrah kepada *wholesaler*. Namun solusi untuk masalah ini biasanya dapat diselesaikan dengan sangat baik oleh Wakafa Tour.

Adapun implikasi positif bagi Amitra Syariah Financing adalah mendapatkan banyak nasabah baru yang secara langsung terdaftar bersamaan dengan pengajuan permohonan pembiayaan talangan umrah. Selain itu Amitra Syariah memperoleh pendapatan dari bagi hasil atau ujah pembiayaan dan biaya administrasi dari Wakafa Tour sebagai penyelenggara umrah.

Namun seiring dengan meningkatnya kuantitas nasabah yang menggunakan pembiayaan talangan umrah, mulai terpikirkan bahwa penggunaan kata “talangan” dalam program pembiayaan Amitra Syariah Financing memiliki kesan negatif bagi sebagian masyarakat, sehingga Amitra Syariah Financing menghilangkan kata talangan dalam penamaan program ini menjadi program “Pembiayaan Umrah Amitra Syariah Financing”.

Adapun implikasi positif yang dinikmati langsung oleh calon jemaah umrah adalah mudahnya beribadah ke Tanah Suci, yaitu hanya dengan membayarkan uang muka sudah bisa berangkat, dan sisanya bisa diangsur setelah pulang dari umrah meskipun biaya yang dibayarkan akan lebih besar dari pada biaya umrah tanpa pembiayaan Amitra Syariah Financing.

### **I. Produk Umrah sebelum Pembiayaan Talangan**

PT. Wakafa Zain Abul Husna atau Wakafa Tour, pada masa sebelum adanya pembiayaan umrah dari Amitra Syariah Financing belum memiliki hubungan yang kuat kepada pemerintah dan Amitra Syariah Financing. Dalam proses awal ini, belum ada inovasi yang terjadi dalam produk umrah Wakafa Tour. Pihak-pihak yang terlibat sebagai aktor masih berinteraksi secara sederhana dan tradisional.

Produk umrah Wakafa Tour sebelum adanya pembiayaan umrah dari Amitra Syariah masih bersifat konvensional, yaitu dengan prosedur penerimaan pembayaran tunai dari para calon jemaah umrah kepada Wakafa Tour, baik dengan cara setor langsung ke kantor-kantor cabang, atau melalui transfer dana ke rekening perusahaan.

Desain pembuatan produk umrah tidak memasukkan komponen biaya administrasi untuk penyedia pembiayaan talangan. Pada saat pembayaran uang muka, Wakafa Tour menentukan DP sebesar Rp. 3.500.000,- bagi setiap calon jemaah yang ingin mendaftar. Biaya tersebut harus sudah dibayarkan maksimal 45 hari sebelum bulan keberangkatan bersamaan dengan kelengkapan persyaratan dokumen perjalanan ibadah umrah.

Hal ini dikarenakan pihak perusahaan bisa memastikan keberangkatan calon jemaah yang telah mendaftar dengan cara mendaftarkan identitas calon jemaah di sistem SIPATUH Kementerian Agama RI dan selanjutnya untuk pengajuan proses visa umrah di Kedutaan Besar Saudi Arabia serta pengajuan untuk mendapatkan tiket penerbangan, hotel dan lain-lain.

Ini merupakan prosedur umum yang dilakukan oleh setiap biro perjalanan wisata dalam memberangkatkan grup wisata maupun umrah dan haji.

## **J. Produk Umrah setelah Pembiayaan Amitra Syariah Financing**

Interaksi sosial yang terjadi pada produk umrah setelah terjalannya kerjasama pembiayaan umrah dengan Amitra Syariah Financing telah melibatkan banyak aktor dan relasi yang polanya dapat dijelaskan sebagai berikut.

### **1. Relasi Wakafa Tour dengan Pemerintah**

Adanya inisiasi pemerintah dengan mengeluarkan peraturan perundangan mengenai pembiayaan oleh bank syariah dan lembaga keuangan syariah lainnya, membuat hubungan dengan perusahaan swasta penyelenggara umrah secara tidak langsung menjadi semakin kuat.

Hal ini dapat dilihat dengan bertambahnya peraturan yang harus dipatuhi oleh Wakafa Tour selaku penyelenggara umrah yang bernaung di bawah undang-undang yang mengandung etika syariah.

### **2. Relasi Wakafa Tour dengan Calon Jemaah Umrah**

Pada dasarnya, calon jemaah yang akan mengikuti program dana pembiayaan umrah ini sudah masuk kriteria yang dianggap mampu untuk membayar walau dengan cara mengangsur kepada Amitra Syariah Financing. Dalam promosi marketing produknya, Wakafa Tour mengiklankan program pembiayaan umrah ini secara intensif, baik secara online di media sosial seperti *Facebook*, atau secara offline melalui kerjasama pemasaran dengan banyak pihak.

Jemaah umrah yang mendapatkan informasi melalui jejaring sosial seperti *Facebook*, membeli produk umrah tersebut dan mengikuti prosedur yang diterapkan Wakafa Tour. Selanjutnya Calon Jemaah Umrah melakukan pembayaran uang muka sebesar 20% dari total biaya umrah. Sedangkan pada proses pelunasannya, Wakafa Tour dan Calon Jemaah Umrah berhubungan langsung dengan Amitra Syariah Financing.

Selain itu, relasi yang terjadi antara Wakafa Tour dengan Calon Jemaah Umrah adalah mengenai pengurusan dokumen kelengkapan umrah, di mana Calon Jemaah Umrah memberikan kelengkapan dokumen yang dipersyaratkan oleh Wakafa Tour selaku penyelenggara umrah demi kelancaran keberangkatan program umrah.

### **3. Relasi Wakafa Tour dengan Perbankan Syariah**

Dalam konteks ini, relasi Wakafa Tour dengan Perbankan Syariah masih belum berubah, yaitu antara sebuah Bank dengan nasabahnya yang memiliki rekening di Bank tersebut. Wakafa Tour sendiri membuka rekening untuk produk pembiayaan umrahnya melalui rekening di Bank Syariah Mandiri (BSM).

Mengenai penggunaannya, secara otomatis intensitas Wakafa Tour untuk menggunakan layanan BSM menjadi bertambah, karena bertambahnya transaksi yang dilakukan Wakafa Tour melalui BSM. Hal ini dikarenakan semua transaksi Wakafa Tour dilakukan melalui BSM.

### **4. Relasi Wakafa Tour dengan Amitra Syariah Financing**

Amitra Syariah Financing adalah satu aktor yang muncul dalam sistem inovasi produk umrah Wakafa Tour. Wakafa Tour menjadi mitra Amitra Syariah Financing untuk memudahkan pembayaran biaya umrah calon jemaah melalui produk umrah dengan pembiayaan Amitra Syariah Financing.

Selain itu, Amitra Syariah Financing menjadi penyedia pembiayaan dan bertanggung jawab penuh atas pembayaran sebesar 80% dari total biaya umrah Wakafa Tour.

### **5. Relasi Pemerintah dengan Perbankan Syariah**

Perbankan Syariah dan pemerintah masih memiliki relasi yang sama sejak sebelum adanya pembiayaan umrah Amitra Syariah Financing yaitu hubungan antara perangkat negara (Kementerian Keuangan dan peraturan-peraturan tentang perbankan) dengan perusahaan perbankan syariah.

## **6. Relasi Pemerintah dengan Amitra Syariah Financing**

Relasi yang terjadi antara pemerintah dengan Amitra Syariah Financing pada dasarnya sudah ada sebelum pembiayaan umrah, dan menjadi lebih kuat dengan adanya pembiayaan umrah ini. Pemerintah menjadi institusi yang memberikan inisiasi kepada Amitra Syariah Financing untuk membuat produk Pembiayaan Umrah.

Pemerintah mengeluarkan Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang pembiayaan, dan ditanggapi oleh Amitra Syariah Financing dengan membuat program Pembiayaan Talangan Umrah.

## **7. Relasi Pemerintah dengan Jemaah Umrah**

Pemerintah dengan Calon Jemaah Umrah masih memiliki hubungan yang sangat lemah, terkait sebagai perangkat negara dengan rakyatnya. Meskipun secara tidak langsung sedikit lebih erat hubungannya karena jemaah umrah harus mematuhi peraturan pemerintah mengenai pembiayaan.

## **8. Relasi Amitra Syariah Financing dengan Calon Jemaah Umrah**

Terjadi penguatan relasi, Amitra Syariah Financing memperoleh nasabah dari Calon Jemaah Umrah Wakafa Tour dikarenakan setiap Calon Jemaah Umrah yang menggunakan pembiayaan umrah akan banyak berhubungan secara langsung dengan Amitra Syariah Financing.

Calon Jemaah Umrah diharuskan membuka rekening sesuai rekening perusahaan Amitra Syariah Financing. Sedangkan untuk pengembalian pembiayaan setelah pulang dari keberangkatan umrah dilakukan dengan pemotongan dari rekening Amitra Syariah Financing Jemaah Umrah yang bersangkutan.

## **K. Hukum Pembiayaan Haji/ Umrah**

Berbagai pandangan ulama telah banyak muncul. Ada yang pro dengan model pembiayaan haji atau umrah dan ada pula yang kontra. Terlepas dari segala

perbedaan pendapat yang ada, mengikuti pendapat yang pro (membolehkan) dipandang sah-sah saja selama syarat dan ketentuan pembolehnannya benar-benar dilaksanakan dengan baik.

Rujukan pembiayaan haji atau umrah tertuang dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor: 29/DSN-MUI/VI/I/2002 tentang Pembiayaan Pengurusan Haji Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS). Bila ada yang tidak setuju maka itu adalah sesuatu yang wajar. Tapi perlu juga dipahami, dalam kaidah hukum Islam, tindakan kontra seperti ini tidak bisa mengubah fatwa, karena fatwa hanya bisa diubah dengan fatwa baru.

Nah, berikut ini adalah ketentuan umum yang diatur di dalam fatwa DSN MUI tersebut:

1. Dalam pengurusan haji bagi nasabah, LKS dapat memperoleh imbalan jasa (ujrah) dengan menggunakan prinsip al-Ijarah sesuai Fatwa DSN-MUI nomor 9/DSN-MUI/IV/2000.
2. Apabila diperlukan, LKS dapat membantu menalangi pembayaran BPIH nasabah dengan menggunakan prinsip al-Qardh sesuai Fatwa DSN-MUI nomor 19/DSN-MUI/IV/2001.
3. Jasa pengurusan haji yang dilakukan LKS tidak boleh dipersyaratkan dengan pemberian pembiayaan haji.
4. Besar imbalan jasa (Ijarah) tidak boleh didasarkan pada jumlah pembiayaan al-Qardh yang diberikan LKS kepada nasabah.

Ketentuan umum dari DSN MUI ini menjadi gambaran awal mengenai bagaimana penentuan boleh tidaknya penggunaan dana pembiayaan untuk biaya haji atau umrah. Jika kita mencermati ketentuan fatwa di atas, pembiayaan tersebut dapat menerapkan dua jenis akad, yaitu *al-qardh* (pinjaman uang) dan *al-ijarah* (sewa jasa), tapi untuk dua jenis objek yang berbeda, yakni: uang dan jasa.

*Pertama*, akad *al-qardh* (pinjaman) dengan objek uang, di sini nasabah hanya mengembalikan sejumlah yang dipinjam.

*Kedua*, akad *ijarah al-'amal* (sewa jasa), yaitu jasa pengurusan haji dan/ atau umrah. Perlu untuk diketahui bahwa *al-ijarah* itu ada dua jenis: *ijarah al-maal* (sewa barang) dan *ijarah al-'amal* (sewa jasa). Sementara yang dimaksud

dalam fatwa MUI di atas adalah *ijarah al-`amal* bukan *ijarah al-maal*.

Oleh sebab itu, antara akad *ijarah al-`amal* (sewa jasa pengurusan haji/ umrah) dengan *qardh* (pinjaman/pembiayaan) sebetulnya adalah akad terpisah. Jika praktik pembiayaan haji dan/ atau umrah di LKS sesuai dengan Fatwa DSN No. 29/DSN-MUI/VI/2002, maka hukum menggunakan jasa tersebut diperbolehkan dengan catatan bahwa pemberian dana pembiayaannya hanya kepada masyarakat yang mampu membayar cicilannya.

Artinya, sebelum pihak LKS memberikan dana pembiayaan tersebut maka harus dilihat dulu kemampuan nasabah dalam hal pembayaran cicilannya. Dana pembiayaan harus diberikan kepada Calon Jemaah yang mampu, karena kewajiban haji dan umrah khusus kepada yang mampu saja. Dan bila dipikir lebih lanjut, dana pembiayaan ini adalah upaya untuk membuat seseorang memiliki kemampuan untuk berhaji dan/ atau berumrah.

Persoalan yang muncul sebenarnya adalah apakah pembiayaan haji masuk kategori berhutang? Dalam hal ini, penulis tegaskan, ya! Masuk kategori berhutang. Jika demikian maka berlaku hukum untuk meminta izin dari si peminjam (Calon Jemaah bahwa ia ingin menunaikan haji/ umrah) kepada pihak yang memberikan hutang (pihak LKS).

Tetapi hukum ini tidak berlaku lagi karena faktanya adalah justru pihak LKS yang memberikan fasilitas. Artinya, pihak pemberi hutang sudah mengizinkan. Jika demikian, dapat disimpulkan bahwa:

1. jika seseorang secara finansial memiliki kepastian untuk membayar pembiayaan di masa yang akan datang, misalnya karena gaji yang cukup, atau penghasilan lain yang stabil, dan sudah tentu masuk dalam perhitungan LKS pemberi pembiayaan, maka orang tersebut dapat dikategorikan sebagai orang yang mampu untuk berhaji dan/ atau umrah.
2. jika seseorang tidak memiliki kepastian melunasinya dan tentu LKS tidak akan memberikan pembiayaan pada nasabah, maka seseorang itu belum dikategorikan sebagai orang yang mampu.

Dalam tatanan praktik, akad yang tepat digunakan untuk Pembiayaan Perjalanan Haji/ Umrah pada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) adalah Akad Ijarah (*Maushufah fi al-Dzimmah*). Akad ini dipandang tepat karena objek dari pembiayaan (perjalanan umroh) termasuk *intangibile aset* (aset tidak berwujud namun manfaatnya bisa digunakan atau dirasakan).

Hal ini sesuai dengan esensi dari Akad Ijarah itu sendiri, yaitu *Ba'i Al-Manaafi'* (Jual Beli Manfaat). Kemudian manfaat barang yang akan dirasakan pun tidak ada pada saat akad ijarah berlangsung. Manfaat baru bisa dirasakan pada saat hari keberangkatan perjalanan haji/ umrah. Inilah yang disebut dengan istilah *Maushufah fi al-Dzimmah*.

Praktik lapangan dari akad ini seharusnya mengikuti dua model berikut:

1. LKS membeli Paket Perjalanan Haji/ Umrah dari Travel. Kemudian LKS melakukan Akad Ijarah (jasa perjalanan umroh) dengan Nasabah.
2. LKS melakukan Akad Wakalah (perwakilan) dengan nasabah untuk mendelegasikan tugas pembelian Paket Perjalanan Umrah kepada Travel yang telah disepakati. Kemudian LKS melakukan Akad Ijarah (jasa perjalanan haji/ umrah) dengan Nasabah.

Dalam hal ini, LKS (bank/ koperasi syariah) memfasilitasi dan menjadi jembatan antara nasabah dan biro penyelenggara haji/umroh. Karena pengurusan tersebut kemudian bank/ koperasi berhak mendapatkan *fee/ ujroh* (upah) pengurusan sesuai kesepakatan, yang tidak boleh besarnya berdasarkan dana pembiayaan yang diberikan bank/ koperasi dengan prinsip *Qardh* atau pinjaman tanpa bunga dan tambahan lainnya. Fase berikutnya nasabah mengembalikan dana pembiayaan tersebut secara mengangsur, tentu saja tidak lupa juga membayar *ujroh* (upah) pengurusan sebagaimana telah disepakati. Penting untuk dicatat, bahwa *ujroh* atau *fee* yang dibebankan bank/koperasi bukan karena memberikan pinjaman atau pembiayaan, tapi karena memberikan layanan pengurusan dan karena memfasilitasi antara nasabah dan biro travel haji/umroh.

Sehingga pada akhirnya, jika semua ketentuan yang ada dalam fatwa DSN MUI tersebut bisa dilaksanakan dan dipatuhi oleh bank/ koperasi syariah, maka produk tersebut tentu menjadi boleh dan bisa digunakan oleh masyarakat.

Jika masalahnya menyangkut sah atau tidaknya haji/ umrah yang dilaksanakan, maka perlu diketahui bahwa haji/ umrah orang tersebut dihukumi sah selama syarat dan rukunnya dipenuhi dengan baik. Jika ia dikategorikan sebagai orang yang tidak mampu, maka ia memang tidak wajib berhaji/ berumrah, tetapi jika ia tetap melaksanakannya sesuai syarat dan rukun yang berlaku, maka haji atau umrahnya dihukumi sah. Persoalan lain yang mungkin muncul juga adalah apakah seseorang disarankan untuk mencari pembiayaan agar dapat segera berhaji dan/ atau berumrah? Dalam hal ini tentulah secara hukum tidak disarankan, karena saat itu ia belum dikategorikan sebagai orang yang mampu. Akan tetapi secara adab dan ketakwaan bisa saja, dengan catatan ia memiliki kecukupan untuk melunasinya dari gaji atau pendapatan lainnya.<sup>7</sup>

#### **L. Penutup**

Produk umrah dengan pembiayaan Amitra Syariah Financing memiliki keunggulan tersendiri karena dapat memberikan kemudahan bagi yang memanfaatkannya. Hal ini dikarenakan para Calon Jemaah Umrah mendapatkan talangan dana untuk biaya keberangkatan ibadah umrah mereka dan baru melunasi setelah pulang. Inovasi sistemik yang melibatkan banyak aktor ini memberikan kemudahan sistem pembayaran perjalanan umrah bagi jemaah tanpa menghilangkan dominasi etika berbisnis Islam yang dipayungi oleh Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor: 29/DSN-MUI/VI/I/2002 tentang Pembiayaan Pengurusan Haji Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS)..

Untuk menghindari ketidakmampuan pelanggan dalam membayar kredit dana talangan ke Amitra Syariah Financing disarankan untuk memilih calon jemaah umrah dengan baik dan dianggap akan sanggup membayar angsuran sepulangnya dari Tanah Suci. Etika syariah dalam bisnis perjalanan wisata umrah ini mutlak harus diterapkan karena untuk menghindari hal-hal yang mudarat sehingga menyebabkan kesulitan di masa yang akan datang bagi para jemaah.

---

<sup>7</sup> Zuhaili, Wahbah. 2006. *al-Fiqh al-Islâmi wa Adillatuh*. Beirut: Dâr al-Fikr al-Mu'âshir,. Vol. III, h. 2085.

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Penerbit Gema Insani dan Tazkia Cendekia.
- De Bruijn, J.A. 2004. *Creating System Innovaions*. London: Aa Balkema Publisher.
- <http://www.wakafa-tour.com/profil/>,. [Tgl. 17 Mei 2019](#).
- <http://www.fifgroup.co.id/amitra/articles/detail/18/menatap-perkembangan-ekonomi-syariah-di-tahun-2030>,. [Tgl. 17 Mei 2019](#).
- <http://www.keuangan.kontan.co.id/news/alasan-fif-bikin-amitra>,. [Tgl. 17 Mei 2019](#).
- Majelis Ulama Indonesia. 2001. *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional untuk Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: DSN MUI.
- Sabiq, Sayyid. 2008. *Fiqh al-Sunnah*. Beirut: Dar al-Fikr.
- Zuhailî, Wahbah. 2006. *al-Fiqh al-Islâmî wa Adillatuh*. Beirût: Dâr al-Fikr al-Mu'âshir.