

## ABSTRAK

Tesis ini berjudul “Prosedur dan Strategi Pemasaran Produk Dana Talangan Haji (Studi Kasus di Baitul Maal wa at-Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Cabang Bayeman)” yang disusun oleh Moh. Idil Ghufroon, NIM FO4409159.

Kata Kunci: Prosedur, Strategi Pemasaran, Dana Talangan, Pembiayaan *al-qardʿ*

Sebagian besar penduduk Indonesia adalah memeluk agama Islam. Tiap tahunnya Indonesia adalah negara paling banyak mengirimkan jamaah haji ke Makkah. Porsi yang disediakan pemerintah untuk kuota haji tidak cukup untuk menampung semua keinginan masyarakat yang mendaftar sehingga apabila pemesanan porsi dilakukan dari sekarang berlaku untuk pemberangkatan haji 3-4 tahun ke depan. Maka dari itu, masyarakat Indonesia bercepat-cepat untuk mendaftarkan diri untuk bisa naik haji.

Namun dari keinginan masyarakat muslim untuk pergi ke Baitullah, dari keluarga kalangan menengah ke bawah yang kesulitan untuk memenuhi keinginannya ke Makkah dengan alasan biaya yang tidak mencukupi. Oleh karena itu, bank syari'ah maupun koperasi berlomba mencari strategi untuk memanfaatkan adanya kesulitan bagi kalangan menengah ke bawah untuk dapat pergi haji. Tak terkecuali BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman dengan prosedur dan strateginya diharapkan bisa menarik minat nasabah untuk ikut dalam produk yang ditawarkannya untuk mendapatkan porsi haji.

Dengan latar belakang di atas, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut: 1. Bagaimana prosedur yang ditempuh nasabah untuk memperoleh dana talangan haji. 2. Permasalahan apa saja yang dihadapi nasabah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman. 3. Bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan dana talangan haji. 4. Permasalahan apa yang dihadapi BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman dalam menerapkan prosedur dan strategi pemasaran dana talangan haji.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan prosedur dan strategi pemasaran dana talangan haji di BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman. Untuk meraih data yang diperlukan dalam penelitian ini digunakan beberapa metode, yaitu metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, Sedangkan metode pengumpulan datanya meliputi : metode observasi, interview. Adapun analisa datanya menggunakan analisis deskriptif.

Hasil dari penelitian ini adalah 1. dalam praktiknya, nasabah dalam melakukan transaksi pembiayaan dana *al-qardʿ* talangan haji dengan mengikuti prosedur yang ditetapkan BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman, namun yang meringankan transaksi nasabah untuk dana talangan haji yaitu dari pihak BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman membantu dan mengambil alih sebagian administrasi yang biasa dilakukan nasabah saat mendaftar sehingga nasabah merasa terbantu karena sebagian nasabah mayoritas dari kalangan keluarga menengah ke bawah. 2. Kendala yang dihadapi nasabah saat pendaftaran haji, yaitu talangan yang ditawarkan oleh BMT sudah ditentukan dan bukan atas kemampuan nasabah sendiri yang mempunyai modal tertentu untuk mendaftar haji di bawah dari ketentuan biaya yang ditentukan pihak BMT. 3. Strategi yang dilakukan BMT antara lain: BMT melakukan kerja sama dengan beberapa lembaga keuangan lain yang mempunyai wewenang sebagai tempat pendaftaran haji bagi nasabah. Mitra BMT-UGT

Sidogiri Cabang Bayeman memberikan bantuan dengan biaya *ujrah* yang rendah daripada lembaga keuangan lain. 4. Kendala dasar dari BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman yaitu BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman merupakan sebuah koperasi dan tidak menjadi salah satu lembaga keuangan yang ditunjuk Kemenag RI sebagai tempat pendaftaran porsi haji.