

## **ANALISIS TERHADAP STRATEGI PEMASARAN PRODUK UMRAH BAYAR KRIDIT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Risma Tour Banjarbaru)**

**Yulida Mardini**

**Institut Agama Islam Darussalam Martapura, Kalimantan Selatan Indonesia**

**Email : [yulidanur20@gmail.com](mailto:yulidanur20@gmail.com)**

### **Abstrak**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya produk layanan umrah terbaru dari Risma Travel Banjarbaru yang menrapkan paket umrah dengan sistem kredit (utang). Sedangkan dalam Islam dilarang melaksanakan umrah dalam keadaan utang. Produk tersebut menarik untuk diteliti lebih lanjut dan ditinjau dari perspektif ekonomi Islam. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: (1) Bagaimana strategi pemasaran produk umrah bayar kredit (2) Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi pemasaran produk umrah bayar kredit perspektif ekonomi Islam. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif. Subjek dalam penelitian ini adalah pengelola travel Risma Tour. Sedangkan objeknya adalah penerapan strategi pemasaran produk umrah bayar kredit perspektif ekonomi Islam. Teknik pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi dan menggunakan teknik analisis data kualitatif interaktif. Hasil yang penulis peroleh dari penelitian ini adalah: (1) Strategi pemasaran produk umrah bayar kredit dilakukan dengan menerapkan tiga hal, yaitu: (a) Produk, dengan menyediakan jasa umrah yang aman dan berkualitas, (b) Harga, dengan menawarkan harga yang murah dan terjangkau, (c) Promosi, dengan mengiklankan produk melalui sosial media, (d) Tempat, dengan memilih lokasi yang mudah dijangkau calon jamaah umrah. (2) Setrategi pemasaran produk umrah bayar kredit menurut tinjauan ekonomi Islam adalah benar, karena tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip ajaran Islam dengan menggunakan akad murabahah dalam konsep muamalah

**Kata kunci** : Strategi, Paket Umrah, Ekonomi Islam.

### **Abstract**

This research was motivated by the latest umrah service product from Risma Travel Banjarbaru which applies umrah packages with a credit (debt) system. While in Islam it is forbidden to perform Umrah in a state of debt. The product is interesting to be further researched and reviewed from the perspective of Islamic economics. The formulation of the problem in this study is: (1) How is the marketing strategy of umrah bayar kredit products (2) How is the Islamic economic review of the marketing strategy of umrah bayar kredit products Islamic economic perspective. This type of research is qualitative descriptive field research. The subject in this study is the travel manager of Risma Tour. While the object is the implementation of the marketing strategy of Umrah products from an Islamic economic perspective. Data collection techniques use observation, interview and documentation methods and use interactive qualitative data analysis techniques. The results obtained from this study are: (1) The marketing strategy of Umrah bayar kredit products is carried out by applying three things, namely: (a) Products, by providing safe and quality Umrah services, (b) Prices, by offering cheap and affordable prices, (c) Promotion, by advertising products through social media, (d) Places, by choosing locations that are easily accessible to prospective Umrah pilgrims. (2) The marketing strategy of Umrah bayar kredit products according to Islamic economic reviews is correct, because it does not contradict the principles of Islamic teachings by using murabahah contracts in the concept of muamalah

**Keywords** : Strategy, Umrah Package, Islamic Economy

## PENDAHULUAN

Islam merupakan agama mayoritas di Indonesia. (Hayat 2012) Oleh karena itu, keberadaan Islam sejak lama telah memperoleh tempat yang layak dalam kehidupan masyarakat. (Al-Amruzi 2015). Azyumardi Azra mencatat bahwa datangnya Islam ke Indonesia sejak abad ke dua belas Masehi, (Azra 2013) Dalam konsep Islam, fikih ibadah merupakan hal yang sangat penting untuk menunjukkan kepatuhan dan ketaatan terhadap perintah Allah SWT yang terdiri dari melaksanakan shalat, puasa, zakat dan haji bagi yang mampu. (Tim Akademik 2018). Namun bagi orang yang tidak mampu melaksanakan ibadah haji, maka umrah menjadi salah satu alternatif karena biaya yang murah dibandingkan haji. Sehingga, pelaksanaan ibadah umrah merupakan salah satu yang paling banyak diminati oleh Masyarakat Indonesia. (Oktaviani 2018).

Dalam Islam, umrah hukumnya *sunnah mu'akkad* menurut Imam Hanafi dan Imam Maliki, sedangkan Imam Hambali menyatakan bahwa umrah hukumnya adalah fardhu sebagaimana haji. (al-Dimasyqi 2014) Umrah diwajibkan atas setiap muslim yang merdeka, baligh, dan mempunyai kemampuan secara financial. (Ronan 2018a). Oleh karena itu, umat muslim tidak diperkenankan untuk membebani dirinya dalam melaksanakan umrah tersebut. Saat ini banyak sekali travel umrah yang sudah berdiri di Indonesia, semua travel tersebut saling bersaing dalam membuat paket umrah yang murah dengan layanan terbaik kepada masyarakat (nasabah). Bahkan demi mendapatkan jamaah yang lebih banyak, maka Sebagian travel ada yang menawarkan paket umrah dengan sistem kredit (utang). Dalam artian, berangkat umrah dahulu kemudian bayar secara kredit setelah datang dari ibadah umrah. Padahal, jika ditinjau secara rukun dan syarat ibadah umrah. Diantaranya adalah travel umrah Risma Tour Banjarbaru yang memiliki paket umrah dulu bayar kredit setelah umrah. Maka jika ditinjau dari rukun dan syarat

perjalanan umrah hal tersebut bertentangan, karena pada dasarnya orang yang melaksanakan umrah adalah orang yang mampu dan bukan berhutang. (Sarwat 2019). Hal tersebut sebagaimana Q.S al-Baqarah/2: 185 :

*“Allah menghendaki kemudahan bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran bagimu. Dan hendaklah kamu mencukupkan bilangannya dan hendaklah kamu mengagungkan Allah atas petunjuk-Nya yang diberikan kepadamu, supaya kamu bersyukur”*

Produk dengan sistem bayar kredit setelah selesai berangkat umrah merupakan hal yang baru. Namun produk ini banyak diminati sehingga banyak travel yang menerapkan produk tersebut diantaranya travel Risma Tour yang beralamat di Loktabat Banjarbaru. Travel ini mulai berdiri sejak tahun 2023. Jamaah yang akan berangkat umrah dengan travel ini cukup banyak yaitu 300 jamaah. Oleh karena itu artikel ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk umrah bayar kredit dan Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi pemasaran produk umrah bayar kredit perspektif ekonomi islam. Mengingat bahwa umrah merupakan salah satu ibadah yang banyak diminati di Indonesia khususnya di Kalimantan Selatan.

## METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang dilakukan dengan penilaian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah metode riset yang sifatnya deskriptif, menggunakan analisis, mengacu pada data, memanfaatkan teori yang ada sebagai bahan pendukung, serta menghasilkan suatu teori. Metode ini adalah penelitian ilmu-ilmu sosial yang mengumpulkan dan menganalisis data berupa kata-kata lisan maupun tulisan dan perbuatan-perbuatan manusia serta peneliti tidak menghitung atau mengkuantifikasikan data kualitatif yang telah diperoleh dan dengan demikian tidak menganalisis angka-angka. Data yang diperoleh dari penelitian ini berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka

Adapun lokasi penelitian adalah travel umrah Risma Banjarbaru merupakan salah satu travel yang menerima jasa layanan umrah yang beralamat di Loktabat Banjarbaru Provinsi Kalimantan Selatan. Subjek dalam penelitian ini adalah paket umrah secara kridit. Objek dari penelitian ini adalah praktik Risma Travel dipimpin oleh Risma sebagai manager dan analisis layanan umrah secara kridit perspektif hukum Islam. Rinawati sebagai karyawan. Travel tersebut mulai beroperasi pada tahun 2022 dan sudah beberapa kali memberangkatkan

Data yang digali dalam penelitian ini adalah diperoleh jamaah untuk melaksanakan ibadah umrah. Paket yang melalui serangkaian kegiatan data primer adalah secara ditawarkan bervariasi mulai dari paket 9 hari, 12 hari, 16 hari langsung diambil dari objek atau lokasi penelitian oleh peneliti dan bahkan 18 hari. Berdasarkan informasi dari pimpinan travel baik perorangan maupun organisasi data. Sumber data primer bahwa pada bulan Januari akan memberangkatkan sekitar 300 yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah data yang jamaah umrah yang berlokasi di berbagai wilayah Kalimantan diperoleh dengan cara observasi dan wawancara langsung ke Selatan. (Risma 2023).

lapangan dengan pimpinan dan karyawan travel umrah Risma Banjarbaru. Berdasarkan Observasi yang dilakukan kepada Risma Tour Banjarbaru. Data sekunder adalah jenis data yang dapat Travel Banjarbaru maka ditemukan data bahwa travel tersebut dijadikan pendukung data pokok atau bisa juga sumber data merupakan cabang dari travel yang berada di pusat Jakarta. yang mampu memberikan info atau data tambahan yang bisa Sehingga mulai dari manasik dilaksanakan di Jakarta dan bahkan memperkuat data pokok atau primer. Dalam penelitian ini untuk pembimbing selama melaksanakan ibadah umrah akan di yang dijadikan data sekunder adalah buku, artikel serta tanggung oleh travel pusat yang berada di Jakarta. (Rinawati sumber data lain yang dapat dijadikan sebagai data pelengkap. 2023).

Teknik Pengumpulan Data Penelitian ini menggunakan **B. Praktik layanan paket Umrah Risma Tour Banjarbaru** data primer yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian perorangan, kelompok, dan organisasi. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan maka kualitatif dengan menggunakan metode dalam pengumpulan diperoleh beberapa keterangan dari pimpinan travel bahwa data yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik dalam praktik layanan umrah secara kridit tersebut dimulai dari pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pendaftaran calon jamaah dengan membayar DP sejumlah observasi, wawancara dan dokumentasi. Dalam pengolahan delapan juta dengan menyerahkan potokopi KTP dan kartu data penelitian ini, ada beberapa teknik yang digunakan yaitu keluarga. Kemudian calon jamaah akan mendapatkan jadwal editing dan interpretasi data. Dari data-data yang telah peneliti keberangkatan umrah berdasarkan kesepakatan. Travel peroleh dari berbagai sumber, akan di analisis secara interaktif tersebut bekerjasama dengan PT FIF Syariah yang berada di melalui proses data reduction, data display, dan data Banjarbaru. Sehingga ketika mendaftarkan diri untuk berangkat verification. Adapun penjelasan dari proses analisis data umrah maka FIF Banjarbaru akan survey ke lokasi alamat tersebut yaitu data reduksi, penyajian data dan penarikan jamaah yang akan bayar kridit setelah datang umrah. Kemudian kesimpulan. jika dianggap bahwa jamaah mampu bayar, maka akan dilanjutkan ketahap berikutnya yaitu dengan melakukan akan pembiayaan perjalanan umrah dengan ketentuan hutang tersebut bukan pelaksanaan ibadah umrahnya, namun talangan

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Umum Travel Umrah Risma Tour Banjarbaru

biaya tiket pesawat, hotel, makan dan transportasi yang lainnya. Dalam bayar kredit juga tidak ada bunga. Sehingga jika biaya 38 juta untuk 18 hari maka Ketika secara kredit tetap 38 juta tanpa ada tambahan biaya.

### **C. Strategi Pemasaran Travel umrah Risma Tour Banjarbaru**

Travel umrah Risma Tour merupakan usaha yang bergerak di bidang jasa umrah yang bertujuan untuk membantu Masyarakat dalam ibadah ke tanah suci Makkah. Agar penjualan produk tersebut dapat meningkat dan memperoleh keuntungan maka dibutuhkan strategi pemasaran yang tepat. Untuk mengetahui strategi pemasaran dapat dilihat pada uraian berikut:

1. Produk. Produk merupakan sesuatu yang ditawarkan pada suatu pasar untuk mendapat perhatian dari konsumen untuk dimiliki, digunakan, atau dikonsumsi serta bisa memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen dan sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen. Untuk mengembangkan sebuah produk, pengusaha perlu memikirkan kualitas atau mutu dari produk tersebut. Semakin besar manfaat yang diperoleh pembeli terhadap suatu barang atau jasa tertentu maka akan semakin besar pula kesediaan mereka untuk membeli barang atau jasa tersebut. Produk umrah kredit adalah sesuatu yang baru Hal ini ternyata mempengaruhi minat calon jamaah umrah dalam melakukan pembelian produk tersebut. (Risma 2023)
2. Harga. Penetapan harga merupakan salah satu unsur bauran pemasaran yang sangat penting diperhatikan oleh perusahaan atau usaha menengah lainnya yang ingin menjual produk yang dihasilkan, karena harga dapat mempengaruhi posisi persaingan. Harga suatu produk atau jasa merupakan penentuan bagi permintaan pasar, jadi harga yang tepat adalah harga yang dapat diterima oleh pasar dan mampu memberikan laba yang layak. Harga jual umrah sangat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli i'timar" yang berarti ziarah (berkunjung). Sedangkan yang

produk-produk yang ditawarkan. Dalam hal ini, penentuan harga ditentukan langsung Ibu Risma selaku pemilik Risma Tour dengan mempertimbangkan biaya pesawat, bus, hotel, konsumsi dan lain-lain. Penentuan harga juga disesuaikan dengan fasilitas (Rina 2023). Harga Produk yang ditawarkan yaitu paket 13 hari 29,9, paket 15 hari 34 juta, paket 18 hari 38 juta. Menurut pemilik Risma Tour dirinya selalu berusaha menjaga kestabilan harga produknya agar dapat selalu dijangkau oleh konsumennya. Salah satu cara yang digunakan untuk menjaga kestabilan harga produk adalah dengan sistem kredit dan juga lebih murah dibandingkan travel yang lain Promosi

3. Promosi merupakan kegiatan menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan kepada calon konsumen sehingga dapat menarik minat konsumen tersebut. Dalam hal ini, Risma Tour menjadikan hubungan masyarakat (*publik relation*) sebagai alat promosi utama. Di mana Risma Tour tidak hanya harus berhubungan dengan konsumen, dan penyalur tetapi juga harus berhubungan dengan kumpulan kepentingan publik yang lebih luas. kegiatan promosi dengan menggunakan sarana-sarana antara lain; *Personal Selling*, Periklanan melalui sosial media.
4. Tempat merupakan lokasi yang digunakan untuk mendirikan usaha, yang dapat mudah dijangkau dan dilihat masyarakat. Dalam hal ini, Risma Tour beralamat di Loktabat Banjarbaru yang mudah diakses karna berada dipinggir jalan raya. (Risma 2023)

### **C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Pemasaran Produk Umrah Kredit Pada Risma Travel Banjarbaru.**

Ibadah umrah ialah ibadah yang memiliki tiga rangkaian ritual yaitu *tawaf*, *sa'i*, dan *tahallul*. Dengan melaksanakan rangkaian ibadah tersebut maka selesailah ibadah (al-Faifi 2013). Kata "umrah" diambil dari kata "al-sangat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli i'timar" yang berarti ziarah (berkunjung). Sedangkan yang

melaksanakan thawaf mengelilinginya, sa'i antara Shafa dan Syaibah, telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Fudhail Marwah, dan mencukur atau memotong rambut. Para ulama dari Habib bin Abu 'Amrah, dari 'Aisyah binti Thalhah dari 'Aisyah, sepakat bahwa umrah adalah ibadah yang disyariatkan (al-Faifi ia bertanya: “Aku bertanya: “Ya Rasulullah, adakah kewajiban jihad 2013). umrah memiliki arti penting di dalam kehidupan umat atas wanita?” Beliau menjawab: “Ya, atas mereka ada kewajiban Islam. Apabila pada salat jamaah, salat jumat, dan salat dua hari jihad yang tidak peperangan didalamnya, yaitu: Haji dan umrah.”

raya mengandung hikmah berhimpunnya kaum muslimin (HR.Ibnu Majah No. 2892) dengan baris-berbaris sebagai tanda persatuan umat; maka haji ibadah umrah merupakan ibadah yang memiliki dan umrah merupakan kelanjutan dari rancangan Allah swt. prestise tersendiri di dalam masyarakat Indonesia di samping untuk menyatukan kaum muslimin dalam jumlah yang lebih ibadah haji. Hal tersebut dibuktikan dengan makin banyaknya besar. Pada pelaksanaan haji dan umrah, umat muslim yang jamaah yang melaksanakan ibadah umrah setiap tahunnya. berasal dari beragam ras, berbagai latar belakang, dan dari Masyarakat yang lebih memilih melaksanakan ibadah umrah berbagai penjuru dunia berkumpul di satu tempat dan dalam memiliki alasan bahwadi dalam ibadah umrah terdapat adanya satu waktu (Ronan 2018). Ibadah umrah merupakan rentang waktu yang panjang, tidak seperti ibadah haji di mana kewajiban setiap muslim sebagaimana ibadah haji. Allah swt terdapat daftar tunggu peserta sebagaimana ketentuan yang berfirman Q.S Al-Baqarah/2: 196 :

dikoordinir oleh pemerintah Indonesia. Disamping ada

“Dan sempurnakanlah ibadah haji dan 'umrah karena perasaan pesimis dapat melaksanakan ibadah haji melalui daftar Allah. Jika kamu terkepung (terhalang oleh musuh atau karena tunggu—utamanya bagi masyarakat yang berusia lanjut, ibadah sakit), maka (sembelihlah) korban yang mudah didapat, dan umrah dianggap sebagai kategori ibadah yang fleksibel dalam jangan kamu mencukur kepalamu, sebelum korban sampai di pelaksanaannya sehingga ibadah tersebut dapat dilaksanakan tempat penyembelihannya. Jika ada di antaramu yang sakit atau dalam waktu-waktu yang dikompromikan dengan pekerjaan ada gangguan di kepalanya (lalu ia bercukur), maka wajiblah (Ronan 2018).

atasnya berfid-yah, yaitu: berpuasa atau bersedekah atau Berdasarkan hasil wawancara yang dilaksanakan berkorban. Apabila kamu telah (merasa) aman, maka bagi siapa bahwa layanan umrah secara kridit menggunakan akad yang ingin mengerjakan 'umrah sebelum haji (di dalam bulan haji), murabahah (pembeayaan). Kata Murabahah berasal dari kata (wajiblah ia menyembelih) korban yang mudah didapat. Tetapi jika ribhu yang artinya menguntungkan. Murabahah adalah jual beli ia tidak menemukan (binatang korban atau tidak mampu), maka barang dengan tambahan harga atas dasar harga pembelian wajib berpuasa tiga hari dalam masa haji dan tujuh hari (lagi) yang pertama secara jujur. Murabahah adalah pembiayaan apabila kamu telah pulang kembali. Itulah sepuluh (hari) yang suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli sempurna. Demikian itu (kewajiban membayar fidyah) bagi orang- dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai orang yang keluarganya tidak berada (di sekitar) Masjidil Haram keuntungan yang disepakati. Murabahah dalam istilah fikih islam (orang-orang yang bukan penduduk kota Mekah). Dan yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual bertakwalah kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah sangat menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang keras siksaan-Nya”. dan biayabiaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh

Rasulullah saw. menegaskan urgensi umrah di dalam barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang hadis sejajar dengan keutamaan jihad, yaitu : diinginkan. (Sauqi 2022c)

Murabahah dalam istilah fikih klasik merupakan (murabahah yang dilakukan untuk pembelian secara suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan pemesanan) dengan istilah al-murabahah li al-amir bi asy-biaya perolehan barang (*al-tsaman al-awwal*) dan tingkat syira.(Sauqi 2022)

keuntungan yang diinginkan. Biaya perolehan barang bisa Dari rumusan di atas, maka dapat dipahami bahwa meliputi harga barang dan biaya yang dikeluarkan untuk pada dasarnya murabahah tersebut adalah jual beli dengan memperoleh barang tersebut. Murabahah masuk kategori kesepakatan pemberian keuntungan penjual dengan jual beli *muthlaq* dan jual beli *amânat*. Ia disebut jual beli memperhatikan dan memperhitungkannya modal awal si *muthlaq* karena obyek akadnya adalah barang (*ain*) dan uang penjual. Dalam hal ini yang menjadi unsur utama jual beli (*dain*). Sedangkan ia termasuk kategori jual beli *amânat* murabahah adalah adanya kesepakatan keuntungan. karena dalam proses transaksinya penjual diharuskan dengan Keuntungan itu ditetapkan dan disepakati dengan jujur menyampaikan harga perolehan (*al tsaman al- awwal* ) memperhatikan modal si penjual. Keterbukaan dan dan keuntungan yang diambil ketika akad.(Muhammad Sauqi kejujuran adalah syarat utama terjadinya murabahah yang 2022) sesungguhnya. sehingga yang menjadi karakteristik dari

Sedangkan secara istilah, pada dasarnya terdapat murabahah adalah penjual harus memberi tahu pembeli kesepakatan ulama dalam substansi pengertian murabahah. tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah Hanya saja terdapat beberapa variasi bahasa yang mereka keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Dalam gunakan dalam mengungkapkan definisi tersebut. Secara literatur fikih klasik, murabahah mengacu pada suatu umum, variasi pengertian tersebut dapat disebutkan yaitu: penjualan yang pembayarannya ditangguhkan. Justru elemen

1. Menurut ulama Hanafiyyah, yang dimaksud dengan pokok yang membedakannya dengan penjualan normal lainnya murabahah mengalihkan kepemilikan sesuatu yang dimiliki adalah penangguhan pembayaran itu. Pembayaran dilakukan melalui akad pertama dengan harga pertama disertai dalam suatu jangka waktu yang disepakati, baik secara tunai tambahan sebagai keuntungan. maupun secara angsuran.

2. Menurut ulama Malikiyah mengemukakan rumusan definisi Keberadaan model jual beli murabahah sangat sebagai jual beli barang dagangan sebesar harga pembelian dibutuhkan masyarakat karena ada sebagian dari mereka disertai dengan tambahan sebagai keuntungan yang sama ketika akan membeli barang tidak mengetahui kualitasnya diketahui kedua pihak yang berakad". maka ia membutuhkan pertolongan kepada yang

3. Menurut ulama Syâfi'iyyah mendefinisikan murabahah itu mengetahui, kemudian pihak yang dimintai pertolongan adalah jual beli dengan seumpama harga (awal), atau yang tersebut membelikan barang yang dikehendaki dan senilai dengannya, disertai dengan keuntungan yang menjualnya dengan keharusan menyebutkan harga perolehan didasarkan pada tiap bagiannya. Imam Syafi'i berpendapat, (harga beli) barang dengan ditambah keuntungan. Murabahah jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada orang dalam konsep perbankan syariah merupakan jual beli barang lain dan berkata : "belikan barang seperti ini untukku pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dan aku akan memberi mu keuntungan sekian". Kemudian Dalam jual beli murabahah penjual atau bank harus orang itu pun membelinya, maka jual beli ini adalah memberitahukan bahwa harga produk yang ia beli dan sah. Imam Syafi'i menamai transaksi sejenis ini menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Aplikasi pembiayaan murabahah pada bank syariah dapat

digunakan untuk pembelian barang konsumsi maupun barang dagangan (pembiayaan tambah modal) yang pembayarannya dapat dilakukan secara tangguh (jatuh tempo/angsuran).(Sauqi 2022)

Sebagai bagian dari jual beli, murabahah memiliki rukun dan syarat yang tidak berbeda dengan jual beli (*al-bai'*) pada umumnya. Namun demikian, ada beberapa ketentuan khusus yang menjadi syarat keabsahan jual beli murabahah yaitu:

1. Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal awal (harga perolehan/pembelian). semuanya harus diketahui oleh pembeli saat akad dan ini merupakan salah satu syarat sah murabahah.
2. Adanya keharusan menjelaskan keuntungan (*ribh*) yang ambil penjual karena keuntungan merupakan bagian dari harga (*tsaman*). Sementara keharusan mengetahui harga barang merupakan syarat sah jual beli pada umumnya.
3. Jual beli murabahah harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki/hak kepemilikan telah berada di tangan penjual. Artinya bahwa keuntungan dan resiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah.
4. Transaksi pertama (antara penjual dan pembeli pertama) haruslah sah, jika tidak sah maka tidak boleh jual beli secara murabahah (antara pembeli pertama yang menjadi penjual kedua dengan pembeli murabahah), karena murabahah adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan.
5. Hendaknya akad yang dilakukan terhindar dari praktik riba, baik akad yang pertama (antara penjual dalam murabahah sebagai pembeli dengan penjual barang) maupun pada akad yang kedua antara penjual dan pembeli dalam akad murabahah.(Candrakusuma 2022)

Sedangkan dalil keabsahan murabahah adalah Q.S An-Nisa 29

*"Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu makan*

*hak sesamamu dengan jalan yang bathil kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu".* ( QS. An-Nisa":29)

Hadits Riwayat Ibn majah

*"Rosulullah SAW. Bersabda, " Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual." (HR Ibnu Majah)*

Dasar hukum murabahah menurut ijma" para ulama adalah bahwa umat islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan sesuatu yang dihasilkan dan dimiliki orang lain, oleh karena itu jual beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkannya secara sah, dengan demikian maka mempermudah bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya. Di Indonesia, aplikasi jual beli murabahah pada perbankan syariah di dasarkan pada Keputusan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN). Adapun rukun dan syarat murabahah (Candrakusuma 2022)

1. Pihak yang berakad syaratnya cakap hukum; dan suka rela (*ridha*), tidak dalam keadaan dipaksa/terpaksa dan dibawah tekanan.
2. Objek yang diperjual belikan syaratnya tidak termasuk yang diharamkan atau terlarang, bermanfaat, penyerahannya dari penjual ke pembeli dapat dilakukan, merupakan hak milik penuh pihak yang berakad; dan sesuai spesifikasinya yang diterima pembeli dan diserahkan ke penjual.
3. Akad/Sighat syaratnya Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad, Antar ijab dan qabul (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati, Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada hal/ kejadian yang akan datang dan Tidak membatasi waktu , misal: saya jual ini kepada Anda untuk

jangka waktu 10 bulan setelah itu jadi milik saya Kembali Faifi, Sulaiman Ahmad Yahya al-. 2013. *Ringkasan Fikih Sunnah Sayyid Sabiq*. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar.

Berdasarkan hasil analisis tersebut maka dikaitkan dengan konsep murabahah maka layanan paket umrah secara kredit diperbolehkan karena tidak bertentangan dengan konsep syariat bahkan hutang piutang tidak memiliki bunga tambahan dan jika terlambat bayar tidak ada denda. Sehingga hal tersebut dapat memberi kemudahan bagi Masyarakat yang ingin melaksanakan umrah walaupun dengan modal yang sedikit. Oleh karena itu, paket umrah yang ditawarkan merupakan inovasi baru dalam hukum Islam guna memudahkan Masyarakat untuk melaksanakan ibadah umrah

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dapat disimpulkan, (1) Strategi pemasaran produk umrah bayar kredit dilakukan dengan menerapkan tiga hal, yaitu: (a) Produk, dengan menyediakan jasa umrah yang aman dan berkualitas, (b) Harga, dengan menawarkan harga yang murah dan terjangkau, (c) Promosi, dengan mengiklankan produk melalui sosial media, (d) Tempat, dengan memilih lokasi yang mudah dijangkau calon jamaah umrah. (2) Setrategi pemasaran produk umrah bayar kredit menurut tinjauan ekonomi Islam adalah benar, karena tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip ajaran Islam dengan menggunakan akad murabahah dalam konsep muamalah

## REFERENSI

Ariyadi, Ariyadi. "Bisnis Dalam Islam: Business in Islam." *Jurnal Hadratul Madaniyah* 5.1 (2018): 13-26.  
Al-Amruzi, M. Fahmi. 2015. "Membumikan Hukum Islam Di Indonesia." *Al-Banjari Volume* 14 (5).  
Azra, Azyumardi. 2013. *Jaringan Ulama Timur Tengah Dan Kepulauan Nusantara Abad XVII & XVIII Akar Pembaruan Islam Indonesia*. Depok: Prenada Media Group.  
Candrakusuma, Muhammad Abdi Syakir, Muhammad Sauqi, Mushlih. 2022. "Analisis Implementasi Akad Murabahah Pada Pembiayaan Modal Usaha Mikro" I (2).  
Dimasyqi, Muhammad bin Abdurrahman al-. 2014. *Fiqih Empat Mazhab*. Bandung: Alhasyimi.

Handayani, Iva, et al. "Implikasi Program Food Estate Dalam Membentuk Keluarga Sakinah Bagi Keluarga Millennial Di Desa Tahai Baru." *Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan Dan Kemasyarakatan* 17.5 (2023): 3363-3373.

Hayat, Bahrul. 2012. "Kontribusi Islam Terhadap Masa Depan Peradaban Di Asia Tenggara." *MIQOT XXXVI* (1).

Muhammad Sauqi, Yulida Mardini, Mukhlis Kaspul Anwar. 2022. *21 Ayat Dan Hadits Pemikiran Ekonomi Syariah Dilengkapi Dengan Konsep-Konsep Dasar Muamalah*. Jawa Tengah.

Oktaviani, Feni. 2018. "Relevansi Akad Ijarah Pada Pembiayaan Umroh Di Bank Syariah Kantor Pusat Jakarta Perspektif Hukum Islam" 3 (2).

Rinawati. 2023. *Wawancara Dengan Karyawan Risma Travel Banjarbaru*.

Risma. 2023. *Wawancara Dengan Pimpinan Travel Umrah Risma Tour Banjarbaru*.

Ronan, Romli. 2018a. "DANA TALANGAN UMRAH DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM." *MIZANI: Wacana Hukum, Ekonomi Dan Keagamaan* 5 (1).

———. 2018b. "Dana Talangan Umrah Dalam Perspektif Hukum Islam." *MIZANI: 29 | Wacana Hukum, Ekonomi Dan Keagamaan* 5 (1).

Sarwat, Ahmad. 2019. *Ibadah Haji: Rukun Islam Kelima*. Jakarta: Rumah Fiqih Publishing.

Sauqi, Muhammad. 2022a. *Fiqih Muamalah*. Jawa Tengah: Pena Persada.

———. 2022b. *Fiqih Muamalah Kontemporer*. Jawa Tengah: Pena Persada.

———. 2022c. "Hadits-Hadits Ekonomi Syariah." *PT Pena Persada*, 2022.

Syaikhu, Syaikhu, Ariyadi Ariyadi, and Norwili Norwili. "Fikih muamalah: memahami konsep dan dialektika kontemporer." (2020).

Suhendi, Hendi. 1997. *Fiqih Muamalah*. Bandung: PT Raja Grafindo Persada.

Tim Akademik. 2018. *Universitas Islam Kalimantan Beyond Imagination Pemikiran Syekh Muhammad Arsyad Al-Banjari*. Banjarmasin: WD Group.