

Peningkatan Pelayanan Haji Melalui Migrasi Tabungan dan Penempatan Aset di Bank Syariah Indonesia Mataram Pejangik 2

Mimi Sri Utami¹, Mardiana Nur Ayu Safitri², Sulastri Rahayu Dewi³, Maedina Junaedi⁴, Ida Ayu Putri Suprapti⁵

^{1,2,3,4,5} Universitas Mataram, Indonesia

Corresponding Author

Nama Penulis: Mimi Sri Utami

E-mail: mmsrutm@gmail.com

Abstrak

Upaya peningkatan kualitas pelayanan haji dilakukan melalui dua strategi utama, yaitu proses migrasi tabungan haji dari rekening sebelumnya di bank syariah yang telah bergabung menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI), serta penempatan aset dalam bentuk produk emas syariah. Kegiatan ini dilaksanakan di BSI Kantor Cabang Mataram Pejangik dengan melibatkan nasabah eksisting dan calon jamaah haji. Proses migrasi bertujuan untuk menyatukan data nasabah ke dalam sistem BSI secara terintegrasi, sedangkan penawaran produk emas syariah dimaksudkan sebagai alternatif perencanaan dana pelunasan haji. Hasil pelaksanaan menunjukkan peningkatan jumlah rekening yang berhasil dimigrasi serta antusiasme nasabah terhadap produk emas sebagai sarana penempatan dana jangka panjang. Strategi ini memperkuat posisi BSI dalam menyediakan layanan haji yang efektif, aman, dan sesuai prinsip syariah.

Kata kunci – pelayanan haji, migrasi tabungan, penempatan aset, bank syariah, produk emas

Abstract

Efforts to improve the quality of hajj services are carried out through two main strategies, namely the process of migrating hajj savings from previous accounts at sharia banks that have merged into Bank Syariah Indonesia (BSI), and placing assets in the form of sharia gold products. This activity was carried out at the BSI Mataram Pejangik Branch Office by involving existing customers and prospective hajj pilgrims. The migration process aims to integrate customer data into the BSI system in an integrated manner, while the offering of sharia gold products is intended as an alternative for planning hajj repayment funds. The results of the implementation showed an increase in the number of accounts that were successfully migrated and customer enthusiasm for gold products as a means of placing long-term funds. This strategy strengthens BSI's position in providing effective, safe, and sharia-compliant hajj services.

Keywords - hajj services, savings migration, asset placement, islamic bank, gold products

PENDAHULUAN

Bank syariah di Indonesia mengalami perkembangan signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Salah satu tonggak penting dalam perkembangan tersebut adalah terbentuknya Bank Syariah Indonesia (BSI) pada tanggal 1 Februari 2021, yang merupakan hasil penggabungan tiga bank syariah milik negara, yaitu BRI Syariah, BNI Syariah, dan Bank Syariah Mandiri. Penggabungan ini didorong oleh kebijakan strategis pemerintah dan Kementerian BUMN untuk menguatkan industri perbankan syariah nasional melalui pembentukan satu entitas bank syariah yang besar, efisien, dan kompetitif secara global (Kementerian BUMN, 2021).

Sebelum merger, ketiga bank tersebut beroperasi secara terpisah dan melayani segmen pasar masing-masing, namun masih menghadapi tantangan dari sisi efisiensi operasional, tumpang tindih jaringan layanan, serta keterbatasan daya saing secara global. Dengan terbentuknya BSI, pemerintah ingin membangun sebuah lembaga keuangan syariah yang lebih kuat, baik dari sisi permodalan, teknologi, layanan produk, maupun penetrasi pasar, sekaligus menjadikan Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah dunia (OJK, 2021).

Salah satu layanan penting yang terdampak oleh proses integrasi ini adalah layanan tabungan haji. Sebelum penggabungan, setiap bank syariah memiliki sistem dan rekening sendiri untuk tabungan haji (Anita et al., 2024). Setelah merger, seluruh rekening nasabah perlu dimigrasikan ke dalam sistem BSI agar dapat terintegrasi dengan data Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH) dan Siskohat Kementerian Agama yang mengatur keberangkatan jamaah haji (BPKH, 2021). Hal ini sesuai dengan amanat Peraturan BPKH No. 5 Tahun 2019 tentang Tata Cara Pengelolaan Dana Haji, yang mewajibkan bahwa seluruh rekening dana haji harus ditempatkan pada bank syariah yang telah bekerja sama dan terhubung secara sistemik dengan BPKH dan Siskohat. (Railia et al., 2025)

Migrasi rekening ini tidak hanya bersifat teknis, tetapi juga mencakup penyesuaian data, pembaruan identitas, dan verifikasi dokumen penting yang harus dilakukan oleh nasabah. Jika tidak dilakukan, nasabah berisiko mengalami keterlambatan atau kendala dalam proses pelunasan dan validasi keberangkatan haji. Oleh karena itu, percepatan proses migrasi menjadi bagian penting dari upaya peningkatan pelayanan haji secara nasional. (Arkadius & Listiya, 2024)

Di sisi lain, tantangan finansial calon jamaah haji juga semakin besar, terutama karena kenaikan biaya pelunasan setiap tahun. Untuk menjawab tantangan ini, BSI menawarkan solusi penempatan dana yang lebih produktif melalui produk emas syariah, yang mencakup tabungan emas dan cicil emas. Menurut Fatwa DSN-MUI No. 77/DSN-MUI/VI/2010 tentang Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai, pembelian emas secara angsuran diperbolehkan selama memenuhi prinsip syariah, seperti adanya kepastian harga dan akad yang sah. Produk ini memungkinkan nasabah menjaga nilai aset sambil menunggu proses pelunasan, karena harga emas cenderung meningkat dari waktu ke waktu (BSI, 2023).

Sebagai bagian dari penerapan layanan ini di tingkat cabang, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggik 2 memberikan layanan migrasi tabungan sekaligus memperkenalkan produk penempatan aset berbasis emas kepada nasabah. Strategi ini diharapkan tidak hanya mempercepat proses integrasi sistem layanan haji, tetapi juga mendukung perencanaan ibadah haji yang lebih matang, stabil, dan sesuai prinsip syariah. (Zeny, 2023)

Sosialisasi terkait migrasi buku tabungan dan penawaran produk cicil emas ini dilaksanakan di BSI Cabang Mataram Pejanggik pada hari Selasa, 10 Juni 2025 pukul 17.00 WITA. Kegiatan ini dirancang untuk memudahkan nasabah dalam melakukan migrasi tanpa harus menunggu lama di hari kerja, sekaligus memperkenalkan solusi pembiayaan haji melalui cicil emas. Produk cicil emas dipilih karena dinilai lebih menguntungkan dibandingkan menabung biasa di tabungan reguler, mengingat harga emas yang cenderung meningkat dari waktu ke waktu. Dengan mencicil emas, nasabah dapat mengamankan harga sejak awal dan memiliki aset bernilai yang dapat digunakan saat pelunasan haji. (Asmaningrum & Makhtum, 2024)

Upaya ini juga diharapkan dapat menumbuhkan kesadaran nasabah dalam mengelola keuangan haji secara cerdas dan produktif, serta mendorong peran aktif BSI dalam menyediakan layanan perbankan syariah yang relevan, berkelanjutan, dan berorientasi pada kebutuhan ibadah umat.

METODE

Kegiatan ini menggunakan pendekatan partisipatif langsung melalui layanan tatap muka kepada nasabah di kantor cabang. Pendekatan ini dipilih agar proses migrasi tabungan dan penawaran produk dapat dilakukan secara cepat dan efisien, sesuai dengan prosedur operasional Bank Syariah Indonesia (BSI). Pelaksanaan kegiatan dilakukan di BSI Kantor Cabang Mataram Pejangik 2 pada Selasa, 10 Juni 2025 pukul 17.00 WITA. Waktu ini dipilih secara strategis di luar jam sibuk agar nasabah mendapatkan pelayanan maksimal tanpa antrian panjang. Sasaran kegiatan adalah nasabah eksisting dari bank syariah yang diakuisisi (BNI Syariah, BRI Syariah, Bank Syariah Mandiri) serta calon jamaah haji yang belum melakukan migrasi tabungan dan sedang mempersiapkan dana pelunasan keberangkatan.

Tahapan kegiatan meliputi pengundangan nasabah, penerimaan dan verifikasi dokumen, proses migrasi rekening ke sistem BSI, serta penawaran produk cicil emas sebagai alternatif perencanaan pelunasan haji. Nasabah diberikan informasi mengenai manfaat cicil emas dan simulasi perhitungan, dilanjutkan dengan pembukaan produk jika berminat. Rata-rata nasabah memilih produk cicil emas Antam 10 gram. Media yang digunakan dalam kegiatan ini antara lain leaflet informasi produk, formulir migrasi, dan aplikasi internal BSI. Semua proses didampingi langsung oleh petugas layanan untuk memastikan keakuratan data dan kenyamanan nasabah dalam bertransaksi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan sosialisasi dan layanan langsung terkait migrasi tabungan haji serta penawaran produk cicil emas yang dilaksanakan di BSI Kantor Cabang Mataram Pejangik 2 pada tanggal 10 Juni 2025 dihadiri oleh sekitar 15 orang nasabah, yang terdiri dari nasabah eksisting maupun calon jamaah haji. Dari jumlah tersebut, sebanyak 9 orang (60%) berhasil melakukan migrasi buku tabungan haji ke sistem BSI. Migrasi dapat dilakukan secara langsung oleh petugas layanan setelah nasabah menunjukkan dokumen yang dipersyaratkan, seperti buku tabungan dari bank sebelumnya dan identitas diri.



Gambar 1.
Foto Pelaksanaan Sosialisasi

Sementara itu, 6 orang lainnya (40 %) belum dapat dilayani proses migrasinya karena tidak membawa buku tabungan dari bank asal. Berdasarkan Standar Operasional Prosedur (SOP) di BSI,

proses migrasi tidak dapat dilakukan tanpa dokumen fisik sebagai bukti validasi rekening haji sebelumnya. Bagi jamaah yang mengalami kondisi tersebut, disarankan untuk mengunjungi kembali kantor cabang BSI dengan membawa buku tabungan lama beserta dokumen identitas (KTP dan nomor porsi haji) agar proses migrasi dapat segera dilanjutkan. Jika buku tabungan hilang atau rusak, nasabah perlu membuat surat keterangan kehilangan dari kepolisian dan berkoordinasi dengan bank asal untuk memperoleh salinan data yang sah sebelum melakukan migrasi ke BSI.

Selain proses migrasi, kegiatan ini juga menawarkan produk cicil emas kepada para peserta. Dari total peserta, sebanyak 4 orang (26,7%) menyatakan minat dan langsung melakukan pembukaan produk cicil emas. Mayoritas dari mereka memilih produk cicil emas Antam sebesar 10 gram dengan tenor dan cicilan yang disesuaikan dengan kemampuan masing-masing. Produk cicil emas menjadi solusi finansial yang strategis karena memungkinkan nasabah mencicil kepemilikan emas sambil menunggu waktu pelunasan haji. Nilai emas yang cenderung meningkat dari waktu ke waktu menjadikan produk ini sebagai bentuk lindung nilai (hedging) yang menguntungkan, karena harga cicilan tetap meskipun harga pasar emas mengalami kenaikan.

Dari sisi pelayanan, kegiatan ini menunjukkan bahwa pendekatan layanan langsung yang dilakukan secara terjadwal mampu meningkatkan efektivitas proses migrasi tabungan haji dan mempercepat adopsi produk keuangan syariah oleh nasabah. Waktu pelaksanaan yang dilakukan di luar jam operasional terbukti efektif karena memberikan kenyamanan dan keleluasaan bagi nasabah tanpa harus menunggu dalam antrean panjang. Keberhasilan kegiatan ini tercermin dari tingginya jumlah nasabah yang berhasil melakukan migrasi, (60%), serta antusiasme terhadap produk cicil emas (26,7%) yang langsung dimanfaatkan oleh sebagian peserta. Ke depan, metode ini dapat diterapkan di cabang-cabang BSI lainnya sebagai strategi untuk memperkuat layanan haji dan memudahkan nasabah dalam merencanakan pembiayaan ibadah secara aman dan sesuai prinsip syariah.

KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan sosialisasi yang telah dilaksanakan di Bank Syariah Indonesia KCP Mataram Pejanggik 2, dapat disimpulkan bahwa layanan migrasi tabungan haji dan penawaran produk cicil emas berjalan secara efektif dan mendapat respons positif dari peserta. Dari 15 peserta yang hadir, 9 orang (60%) berhasil melakukan migrasi rekening haji, sementara 6 orang (40%) belum dapat dilayani karena tidak membawa dokumen pendukung, khususnya buku tabungan dari bank sebelumnya. Selain itu, sebanyak 4 orang (26,7%) langsung membuka produk cicil emas, dengan mayoritas memilih produk emas Antam sebesar 10 gram. Waktu pelaksanaan kegiatan yang dilakukan di luar jam operasional terbukti memberikan kenyamanan dan efisiensi layanan. Metode ini dinilai berhasil dalam memperkuat pelayanan haji dan dapat direplikasi oleh cabang BSI lainnya sebagai upaya strategis mendukung pengelolaan keuangan ibadah yang lebih tertib dan sesuai prinsip syariah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pimpinan dan staf Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang (KCP) Mataram Pejanggik 2 yang telah mengizinkan kami untuk ikut serta dalam kegiatan sosialisasi ini dan menjadi bagian dari kegiatan positif ini. Semoga kegiatan seperti ini dapat terus dilaksanakan secara berkelanjutan agar semakin banyak masyarakat yang merasakan manfaatnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anita, A. W., Aminah, S., & Selviasari, R. (2024). Membangun Kesadaran Masyarakat akan Pentingnya Tabungan Haji dalam Perencanaan Keuangan Ibadah Haji. *Welfare: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 519–524. <https://doi.org/10.30762/welfare.v2i3.1820>
- Arkadius, A., & Listiya, R. (2024). Upaya Peningkatan Layanan Tabungan Haji pada Bank Syariah

- Indonesia (BSI) KCP Samatiga. *Journal of Management Science and Bussines Review*, 2(3), 140–161. <https://jurnal.ypsms.or.id/index.php/JMSBR/article/view/73>
- Asmaningrum, D., & Makhtum, A. (2024). Optimalisasi Akses Pelunasan Haji Dengan Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia Kc Jombang. *Jurnal Adz-Dzahab: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 9(1), 13–28. <https://doi.org/10.47435/adz-dzahab.v9i1.2694>
- Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH), (2019). Peraturan BPKH Nomor 5 Tahun 2019 tentang Tata Cara Pengelolaan Dana Haji. Jakarta: BPKH.
- Bank Syariah Indonesia (bsi), (2023). Laporan Produk Emas Syariah dan Migrasi Rekening Tabungan Haji. Jakarta: PT Bank Syariah Indonesia Tbk.
- Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). (2010). Fatwa No. 77/DSN-MUI/VI/2010 tentang Jual Beli Emas secara Tidak Tunai.
- Kementrian BUMN, (2021). Transformasi perbankan syariah melalui pembentukan BSI. Jakarta: Kementrian Badan Usaha Milik Negara.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK), (2021). Laporan perkembangan perbankan syariah Indonesia. Jakarta: OJK.
- Railia, R. N., Madinah, S., & M. Dayat. (2025). Gold to Baitullah: Inovasi Keuangan Syariah untuk Kesiapan Dana Haji di BSI KC Pasuruan Sudirman. *Science and Technology: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 41–47. <https://doi.org/10.69930/scitech.v2i1.309>
- Zeny, Z. (2023). Peluang Investasi Emas Melalui Produk Cicil Emas Bank Syari'ah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Situbondo. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(3), 4308. <https://doi.org/10.29040/jiei.v9i3.10153>