

Sosialisasi Literasi Masyarakat Mengenai Pemahaman dan Akad Produk Dana Talangan Umroh

Asmawarna Sinaga¹, Suaib Lubis², Fauzi Ardianti³

^{1,2,3} Institut Jam'iyah Mahmudiyah Langkat, Indonesia

Corresponding Author : ✉ asmawarnasinaga1991@gmail.com

ABSTRACT

Rendahnya penetrasi produk dana talangan umroh nasional (di bawah 15%) dipicu oleh minimnya literasi masyarakat, trauma sosial kasus penipuan travel, serta stigma negatif bahwa "berutang untuk ibadah" melanggar syariat dan mengurangi kemabruran. Untuk mengatasi permasalahan mitra tersebut, kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) bertajuk "Edukasi: Literasi Masyarakat Mengenai Pemahaman Dan Akad Produk Dana Talangan Umroh" dilaksanakan di Institut Jam'iyah Mahmudiyah Langkat. Kegiatan ini bertujuan memberikan pemahaman hukum Islam yang komprehensif mengenai kehalalan akad *Ijarah Multijasa* dan *Qardh wal Ijarah* sesuai Fatwa DSN-MUI serta regulasi OJK dan Kemenag RI. Metode pelaksanaan PKM menerapkan *Participatory Educational Approach* yang mencakup empat tahapan utama: persiapan/perizinan, sosialisasi edukatif, diskusi interaktif melalui Klinik Literasi dengan simulasi finansial 3 skenario, serta evaluasi dampak. Kegiatan ini diikuti secara penuh oleh 50 peserta dari kelompok masyarakat sektor informal dan majelis taklim berusia 30–55 tahun. Hasil pelaksanaan PKM menunjukkan keberhasilan yang sangat signifikan dalam mengikis stigma negatif dan meningkatkan literasi keuangan syariah masyarakat. Pembekalan materi Fikih Muamalah, transparansi skema *ujrah* (biaya jasa) tanpa denda berganda, serta edukasi kewaspadaan travel resmi melalui SISKOPATUH terbukti mampu memulihkan kepercayaan publik dan mengeliminasi keraguan spiritual masyarakat dalam mengambil pembiayaan syariah. Implikasi dari kegiatan ini menegaskan pentingnya strategi *Educational Marketing* bagi praktisi LKS dan PPIU. Secara jangka panjang, program edukasi ini berkontribusi nyata mendorong peningkatan inklusi keuangan syariah nasional serta melindungi masyarakat dari risiko pembiayaan ilegal maupun penipuan travel umroh bodong.

Keywords *Dana Talangan Umroh, Literasi Keuangan Syariah, Akad Ijarah Multijasa, Fikih Muamalah, UMKM.*

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki jumlah penduduk Muslim yang sangat besar sehingga kebutuhan terhadap layanan ibadah haji dan umroh terus berkembang. Keterbatasan kuota haji reguler dan panjangnya masa tunggu mendorong sebagian masyarakat memilih umroh sebagai alternatif ibadah ke Tanah Suci yang dapat dilaksanakan sepanjang tahun. Tingginya minat tersebut menciptakan peluang besar bagi penyelenggara perjalanan ibadah umrah dan lembaga keuangan syariah untuk menyediakan layanan yang mampu

menjangkau berbagai kelompok ekonomi masyarakat. Namun, biaya perjalanan yang harus dibayarkan dalam jumlah besar pada awal pendaftaran masih menjadi hambatan bagi calon jamaah berpenghasilan menengah ke bawah, meskipun sebagian dari mereka memiliki arus kas bulanan yang relatif stabil.

Untuk menjembatani kesenjangan antara keinginan beribadah dan keterbatasan likuiditas, lembaga keuangan syariah menyediakan produk dana talangan umroh. Produk ini memungkinkan calon jamaah memperoleh pembiayaan biaya perjalanan dan melakukan pembayaran secara bertahap dalam jangka waktu yang disepakati. Dalam pelaksanaannya, dana talangan umroh umumnya menggunakan akad ijarah multijasa atau *qardh wal ijarah*, dengan imbalan berupa ujah yang disepakati sejak awal. Mekanisme tersebut dirancang agar transaksi tidak mengandung unsur riba, gharar, dan maysir serta tetap mengikuti ketentuan syariah dan regulasi yang berlaku.

Meskipun telah memiliki dasar hukum dan skema akad yang jelas, penerimaan masyarakat terhadap produk dana talangan umroh masih relatif rendah. Berdasarkan sumber yang digunakan dalam naskah ini, penetrasi produk tersebut secara nasional masih berada di bawah 15%. Rendahnya penerimaan tidak hanya disebabkan oleh keterbatasan kemampuan ekonomi, tetapi juga oleh rendahnya pemahaman masyarakat mengenai perbedaan antara pembiayaan syariah dan utang berbunga. Sebagian masyarakat masih memandang penggunaan pembiayaan untuk ibadah sebagai bentuk “berutang untuk ibadah” yang dikhawatirkan memengaruhi keabsahan atau nilai spiritual pelaksanaan umroh. Persepsi tersebut menunjukkan adanya kesenjangan antara ketersediaan produk keuangan syariah dan pemahaman masyarakat terhadap prinsip, akad, serta mekanisme pembiayaannya.

Permasalahan tersebut diperkuat oleh trauma sosial akibat berbagai kasus penipuan dan kegagalan keberangkatan yang dilakukan oleh biro perjalanan umroh tidak berizin. Pengalaman tersebut menimbulkan sikap skeptis terhadap penawaran dengan skema pembayaran bertahap, terutama produk yang menggunakan narasi “berangkat dahulu, membayar kemudian”. Masyarakat sering kali mengalami kesulitan membedakan lembaga pembiayaan legal yang terdaftar dan diawasi oleh otoritas dengan penawaran pembiayaan yang tidak memiliki legalitas jelas. Kondisi ini menunjukkan bahwa penguatan kepercayaan publik harus dilakukan melalui edukasi yang transparan, objektif, dan berbasis perlindungan konsumen.

Selain persoalan literasi dan kepercayaan, efektivitas pemasaran juga menjadi faktor penting dalam penerimaan produk dana talangan umroh. Penelitian Purwanto (2020) pada PT BPRS Magetan menunjukkan bahwa

rendahnya literasi masyarakat dan penerapan bauran pemasaran 4P yang belum efektif menyebabkan produk pembiayaan talangan umroh hanya memperoleh dua nasabah dalam kurun waktu empat tahun. Hasil serupa ditemukan oleh Rosyana (2023) pada Samira Travel Mitra Garut. Meskipun telah menerapkan bauran pemasaran 6P, jumlah pengguna dana talangan menurun dari tujuh jamaah pada 2020 menjadi tidak ada pengguna selama tiga tahun berikutnya. Temuan tersebut menunjukkan bahwa keberadaan produk dan aktivitas promosi belum cukup untuk meningkatkan minat apabila masyarakat belum memahami manfaat, mekanisme, risiko, dan kesesuaian syariahnya.

Pengembangan produk dana talangan umroh juga menghadapi kendala dari sisi lembaga penyedia pembiayaan. Besaran ujah atau biaya pembiayaan terkadang dipersepsikan kurang kompetitif dibandingkan dengan menabung secara mandiri. Selain itu, persyaratan administrasi dan proses analisis pembiayaan sering kali sulit dipenuhi oleh masyarakat yang bekerja di sektor informal atau tidak memiliki penghasilan tetap. Lembaga keuangan juga menghadapi risiko pembiayaan bermasalah atau *Non-Performing Financing* apabila proses penilaian kemampuan membayar tidak dilakukan secara tepat. Kondisi ini menuntut pengembangan produk yang lebih adaptif, transparan, dan sesuai dengan karakteristik calon jamaah, tanpa mengabaikan prinsip kehati-hatian lembaga keuangan.

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat diperlukan untuk meningkatkan literasi masyarakat mengenai dana talangan umroh dan pembiayaan syariah. Edukasi perlu diarahkan untuk menjelaskan perbedaan antara utang berbunga dan pembiayaan berbasis akad syariah, ketentuan ujah, hak dan kewajiban para pihak, legalitas lembaga penyedia, serta risiko yang perlu dipertimbangkan sebelum mengambil pembiayaan. Kegiatan ini juga penting untuk membantu masyarakat memahami konsep *istitha'ah* secara lebih proporsional sehingga keputusan menggunakan pembiayaan tidak hanya didasarkan pada keinginan untuk segera berangkat, tetapi juga mempertimbangkan kemampuan membayar dan keberlanjutan kondisi keuangan keluarga.

Kegiatan pengabdian ini bertujuan meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai mekanisme, akad, manfaat, dan risiko dana talangan umroh; memperkuat kemampuan masyarakat dalam membedakan pembiayaan resmi dengan skema ilegal; serta membangun sikap yang lebih kritis dalam memilih produk keuangan syariah. Melalui edukasi yang komunikatif dan berbasis kasus, masyarakat diharapkan mampu menilai kesesuaian produk dengan kebutuhan dan kemampuan finansialnya. Dengan

demikian, program ini tidak diarahkan untuk mendorong masyarakat berutang demi melaksanakan ibadah, tetapi untuk memastikan bahwa setiap keputusan pembiayaan dilakukan secara sadar, aman, transparan, dan sesuai dengan prinsip syariah.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan *Participatory Educational Approach* yang menggabungkan penyampaian materi, diskusi interaktif, studi kasus akad, konsultasi singkat, serta evaluasi pemahaman peserta melalui *pre-test* dan *post-test*. Pendekatan ini dipilih agar peserta tidak hanya menerima informasi secara satu arah, tetapi juga terlibat aktif dalam membahas persoalan yang berkaitan dengan pembiayaan dana talangan umroh. Pelaksanaan kegiatan dibagi ke dalam empat tahapan, yaitu persiapan dan perencanaan, pelaksanaan sosialisasi dan edukasi, diskusi interaktif dan pendampingan, serta evaluasi dan pelaporan.

Tahap persiapan dan perencanaan dilaksanakan pada minggu pertama hingga minggu kedua. Pada tahap ini, tim pengabdi melakukan analisis kebutuhan mitra, mengurus perizinan, dan menyiapkan perangkat edukasi. Koordinasi dilakukan melalui audiensi dengan mitra sasaran, seperti tokoh masyarakat, pengurus majelis taklim, atau pimpinan komunitas lokal, untuk menyepakati jadwal, lokasi kegiatan, jumlah peserta, dan teknis pelaksanaan. Selanjutnya, tim menyusun modul dan media edukasi berupa leaflet serta bahan presentasi. Materi yang disiapkan mencakup konsep akad *Ijarah Multijasa* dan *Qardh wal Ijarah* berdasarkan Fatwa DSN-MUI, perbedaan antara utang berbasis riba dan pembiayaan syariah, serta panduan memilih lembaga keuangan syariah dan penyelenggara perjalanan ibadah umrah yang memiliki legalitas resmi. Pada tahap ini juga disusun instrumen evaluasi berupa kuesioner *pre-test* dan *post-test* untuk mengukur perubahan tingkat pemahaman peserta sebelum dan sesudah kegiatan.

Tahap pelaksanaan sosialisasi dan edukasi dilakukan pada hari pelaksanaan kegiatan. Kegiatan diawali dengan pengisian *pre-test* untuk mengetahui pemahaman awal peserta mengenai hukum utang-piutang dalam Islam, akad pembiayaan syariah, dan produk dana talangan umroh. Setelah itu, materi utama disampaikan dalam dua sesi. Sesi pertama membahas perspektif syariah, meliputi konsep *istitha'ah*, mekanisme akad *Ijarah Multijasa*, serta dasar fatwa yang melandasi pembiayaan tersebut. Materi ini diarahkan untuk meluruskan anggapan bahwa seluruh bentuk pembiayaan untuk pelaksanaan ibadah selalu sama dengan utang berbunga. Sesi kedua membahas perspektif keuangan dan kewaspadaan konsumen, meliputi cara memahami perhitungan

ujrah secara transparan, menilai kemampuan membayar, serta mengenali kriteria lembaga keuangan syariah dan penyelenggara perjalanan ibadah umrah yang aman dan resmi.

Setelah penyampaian materi, kegiatan dilanjutkan dengan diskusi interaktif dan pendampingan. Tahap ini bertujuan mengakomodasi pertanyaan, keraguan, dan persepsi keliru yang masih dimiliki peserta mengenai dana talangan umroh. Peserta diberikan kesempatan untuk menyampaikan pengalaman atau kasus yang pernah mereka temui. Tim pengabdian juga menyediakan sesi klinik literasi atau konsultasi singkat bagi peserta yang ingin memeriksa skema pembiayaan, memahami komponen biaya, atau menghitung kemampuan angsuran berdasarkan kondisi keuangan masing-masing. Melalui kegiatan ini, peserta diharapkan dapat memahami produk pembiayaan secara lebih praktis dan mampu mengambil keputusan berdasarkan pertimbangan syariah, legalitas, transparansi biaya, dan kemampuan finansial.

Tahap evaluasi dan pelaporan dilaksanakan pada minggu ketiga hingga minggu keempat. Evaluasi dilakukan melalui pengisian *post-test* setelah seluruh rangkaian edukasi selesai. Hasil *pre-test* dan *post-test* kemudian dianalisis secara kuantitatif deskriptif dengan membandingkan nilai sebelum dan sesudah intervensi untuk mengetahui perubahan tingkat literasi peserta. Selain hasil tes, evaluasi juga mempertimbangkan keaktifan peserta selama diskusi, kemampuan mengidentifikasi unsur riba dan ujah, serta pemahaman dalam memilih lembaga pembiayaan dan penyelenggara perjalanan yang legal. Hasil evaluasi selanjutnya digunakan sebagai dasar penyusunan laporan akhir kegiatan, artikel jurnal pengabdian kepada masyarakat, serta luaran pendukung berupa publikasi media massa dan dokumentasi audiovisual kegiatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Pelaksanaan Kegiatan

Ibadah umroh merupakan salah satu cita-cita spiritual yang ingin diwujudkan oleh masyarakat Muslim. Namun, bagi kelompok masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah, keterbatasan dana tunai yang harus dibayarkan sekaligus sering menjadi hambatan utama. Sebagian calon jamaah sebenarnya memiliki arus kas bulanan yang relatif stabil dan mampu menyisihkan pendapatan secara berkala, tetapi tidak memiliki dana awal yang cukup untuk membayar biaya perjalanan secara langsung. Dalam kondisi tersebut, dana talangan umroh berbasis syariah dapat menjadi salah satu alternatif pembiayaan. Meskipun demikian, pemanfaatan produk ini masih relatif rendah. Kondisi tersebut dipengaruhi oleh keterbatasan literasi

keuangan syariah, munculnya stigma bahwa pembiayaan untuk ibadah bertentangan dengan syariat, serta rendahnya kepercayaan masyarakat akibat berbagai kasus penipuan perjalanan umroh yang pernah terjadi.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan sebagai upaya untuk meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai mekanisme pembiayaan umroh yang sesuai dengan prinsip syariah. Edukasi diarahkan untuk menjelaskan perbedaan antara pembiayaan syariah dan pinjaman berbunga, memberikan pemahaman mengenai akad yang digunakan, serta meningkatkan kewaspadaan masyarakat dalam memilih lembaga keuangan dan penyelenggara perjalanan ibadah umrah yang memiliki legalitas resmi. Melalui kegiatan ini, masyarakat diharapkan mampu menilai produk pembiayaan secara lebih kritis berdasarkan aspek hukum syariah, transparansi biaya, kemampuan finansial, dan keamanan lembaga penyedia.

Kegiatan diikuti oleh 50 peserta yang hadir dan mengikuti seluruh rangkaian acara dari awal hingga akhir. Sebagian besar peserta berada pada rentang usia 30–55 tahun. Berdasarkan tingkat pendidikan, sebanyak 62% peserta merupakan lulusan SMA atau sederajat, 22% lulusan SMP, dan 16% lulusan diploma atau sarjana. Dari sisi pekerjaan, sebagian besar peserta bekerja pada sektor informal, seperti pedagang pasar, pemilik warung kelontong, petani, peternak mandiri, serta karyawan swasta dengan sistem penghasilan bulanan. Karakteristik tersebut sesuai dengan sasaran program karena kelompok pekerja sektor informal sering mengalami keterbatasan akses terhadap informasi dan layanan pembiayaan formal. Antusiasme peserta terlihat dari tingkat kehadiran yang mencapai 100% dari jumlah undangan yang telah ditetapkan oleh tim pengabdian dan mitra lokal.

Pelaksanaan Edukasi dan Simulasi Pembiayaan

Penyampaian materi dilengkapi dengan simulasi perhitungan finansial menggunakan papan peraga dan lembar kerja peserta. Simulasi dilakukan dengan membandingkan tiga skenario pembiayaan perjalanan umroh. Skenario pertama adalah menabung secara mandiri sebesar Rp1.000.000 setiap bulan selama 30 bulan. Skema ini tidak menimbulkan kewajiban utang, tetapi memiliki risiko berupa kenaikan harga paket umroh selama masa menabung sehingga target dana dan waktu keberangkatan dapat terus bergeser.

Skenario kedua menggambarkan penggunaan pinjaman berbunga dari rentenir atau penyedia pinjaman konvensional dengan denda yang dapat terakumulasi. Peserta diberikan pemahaman bahwa skema tersebut mengandung unsur riba, berpotensi meningkatkan beban pembayaran, dan dapat merugikan kondisi keuangan keluarga. Sementara itu, skenario ketiga menjelaskan dana talangan berbasis akad syariah, khususnya akad ijarah.

Melalui skema tersebut, calon jamaah dapat memperoleh layanan perjalanan lebih awal dan melunasi kewajibannya melalui cicilan tetap sesuai tenor serta kesepakatan yang telah ditentukan sejak awal. Penjelasan juga menekankan bahwa kesesuaian syariah suatu produk tetap bergantung pada kejelasan akad, transparansi ujarah, kemampuan membayar, dan legalitas lembaga penyedia.

Setelah simulasi, kegiatan dilanjutkan dengan diskusi interaktif dan sesi tanya jawab. Peserta menyampaikan berbagai keraguan yang berkaitan dengan risiko pembiayaan, seperti penyelesaian kewajiban apabila jamaah meninggal dunia sebelum cicilan lunas, langkah yang dapat dilakukan apabila keberangkatan ditunda, serta hubungan antara penggunaan pembiayaan dan nilai ibadah umroh. Pertanyaan-pertanyaan tersebut menunjukkan bahwa keputusan masyarakat tidak hanya dipengaruhi oleh pertimbangan ekonomi, tetapi juga oleh keyakinan keagamaan, persepsi risiko, dan tingkat kepercayaan terhadap lembaga penyedia layanan.

Perubahan Pemahaman Peserta

Sebelum kegiatan dilaksanakan, sebagian peserta memiliki pandangan bahwa pelaksanaan umroh melalui skema cicilan merupakan tindakan yang tidak sesuai dengan prinsip agama. Terdapat pula kekhawatiran bahwa ibadah yang dibiayai melalui cicilan dianggap kurang ikhlas atau dapat memengaruhi nilai ibadah. Setelah memperoleh penjelasan mengenai fikih muamalah, prinsip akad, dan ketentuan Fatwa DSN-MUI, peserta mulai memahami bahwa tidak semua bentuk cicilan identik dengan riba. Pembiayaan dapat dinilai sesuai syariah apabila menggunakan akad yang sah, tidak mengandung unsur riba, gharar, dan maysir, serta dilaksanakan secara transparan oleh lembaga yang memiliki legalitas.

Perubahan juga terlihat pada tingkat kepercayaan peserta terhadap lembaga keuangan syariah. Sebelumnya, sebagian peserta, terutama pelaku UMKM, mengaku enggan menggunakan layanan pembiayaan formal karena khawatir terhadap biaya tersembunyi, perubahan jumlah angsuran, dan denda yang terus bertambah. Melalui simulasi yang menjelaskan komponen ujarah, kewajiban pembayaran, dan ketentuan akad sejak awal, peserta memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai mekanisme pembiayaan syariah. Transparansi informasi tersebut membantu mengurangi keraguan dan meningkatkan kepercayaan peserta, meskipun keputusan menggunakan pembiayaan tetap perlu didasarkan pada kemampuan finansial masing-masing calon jamaah.

Berdasarkan perbandingan hasil evaluasi sebelum dan sesudah kegiatan, tingkat literasi peserta dilaporkan meningkat sebesar 65,2%. Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa edukasi yang membahas dasar hukum syariah,

mekanisme akad, transparansi biaya, dan legalitas lembaga dapat membantu memperbaiki pemahaman masyarakat. Namun, peningkatan nilai tes tidak serta-merta menunjukkan bahwa seluruh peserta harus atau akan menggunakan dana talangan umroh. Hasil tersebut lebih tepat dimaknai sebagai peningkatan kemampuan peserta dalam memahami, menilai, dan membedakan produk pembiayaan syariah dengan pinjaman yang mengandung unsur riba atau tidak memiliki legalitas yang jelas.

Pembahasan dan Implikasi Hasil Kegiatan

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa rendahnya penerimaan masyarakat terhadap dana talangan umroh tidak hanya berkaitan dengan harga dan kemampuan membayar, tetapi juga dipengaruhi oleh ketidakpahaman terhadap akad dan keraguan mengenai status hukumnya. Ketika edukasi diarahkan pada akar permasalahan tersebut, persepsi negatif peserta mulai berkurang. Temuan ini menegaskan bahwa literasi keuangan syariah perlu mencakup pengetahuan tentang akad, kemampuan menilai biaya dan risiko, serta keterampilan memeriksa legalitas lembaga. Oleh karena itu, edukasi tidak cukup dilakukan melalui promosi produk, tetapi perlu disertai penjelasan yang objektif mengenai manfaat, kewajiban, risiko, dan keterbatasannya.

Temuan kegiatan ini memiliki implikasi bagi praktisi pemasaran pada Lembaga Keuangan Syariah dan Penyelenggara Perjalanan Ibadah Umrah. Pemasaran dana talangan umroh tidak dapat hanya mengandalkan penawaran harga, promosi, dan kemudahan keberangkatan. Strategi pemasaran perlu mengintegrasikan pendekatan edukatif berbasis fikih muamalah atau *educational marketing*. Masyarakat membutuhkan kepastian mengenai kesesuaian akad dan legalitas lembaga sebelum mempertimbangkan manfaat finansial produk. Oleh sebab itu, lembaga keuangan dan penyelenggara perjalanan perlu membangun kolaborasi dengan akademisi, tokoh agama, pengurus majelis taklim, dan komunitas lokal untuk menyampaikan edukasi secara berkala sebelum menawarkan pembiayaan.

Kegiatan ini juga memiliki implikasi terhadap peningkatan inklusi keuangan syariah. Bertambahnya pemahaman peserta dapat membuka akses masyarakat sektor informal terhadap layanan keuangan syariah yang legal dan diawasi oleh lembaga berwenang. Literasi yang lebih baik juga membantu masyarakat mengenali risiko pinjaman online ilegal, investasi bodong, dan penawaran perjalanan umroh yang tidak memiliki izin. Dengan demikian, peningkatan inklusi keuangan tidak hanya diukur dari bertambahnya jumlah pengguna produk, tetapi juga dari meningkatnya kemampuan masyarakat dalam memilih layanan secara sadar, aman, dan sesuai dengan kebutuhan serta kemampuan ekonominya.

Faktor Pendukung dan Penghambat

Pelaksanaan kegiatan didukung oleh keterlibatan tokoh masyarakat, pimpinan majelis taklim, dan tokoh agama setempat. Dukungan tersebut membantu proses mobilisasi peserta sekaligus memberikan legitimasi sosial terhadap pentingnya edukasi keuangan syariah. Penggunaan materi yang komunikatif, seperti presentasi visual, leaflet bergambar, dan tabel simulasi sederhana, juga mempermudah peserta memahami istilah fikih muamalah dan pembiayaan yang sebelumnya dianggap rumit. Selain itu, metode interaktif melalui simulasi dan konsultasi menciptakan suasana pembelajaran yang lebih terbuka sehingga peserta tidak ragu menyampaikan pengalaman dan pertanyaan pribadi.

Adapun faktor penghambat kegiatan adalah perbedaan tingkat pendidikan dan kemampuan peserta dalam memahami istilah administrasi serta keuangan. Sebagian peserta berusia lanjut memerlukan waktu dan penjelasan tambahan untuk memahami konsep pembiayaan. Kebingungan juga muncul ketika peserta membandingkan denda keterlambatan pada pinjaman konvensional dengan konsep *ta'zir* dan *ta'widh* dalam lembaga keuangan syariah. Untuk mengatasi kendala tersebut, narasumber menggunakan analogi sederhana yang dekat dengan kehidupan sehari-hari dan mengulang penjelasan melalui contoh kasus. Pendekatan tersebut membantu peserta memahami bahwa setiap komponen biaya, sanksi, dan ganti rugi harus dijelaskan secara terbuka serta diterapkan sesuai ketentuan akad dan prinsip syariah.

KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat berjudul "*Edukasi Literasi Masyarakat mengenai Pemahaman dan Akad Produk Dana Talangan Umroh*" telah terlaksana dengan baik dan mencapai tujuan yang ditetapkan. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai literasi keuangan syariah, yang terlihat dari kenaikan rata-rata skor *pre-test* sebesar 22,8% menjadi 88,0% pada *post-test*. Dengan demikian, terjadi peningkatan skor sebesar 65,2% setelah peserta mengikuti rangkaian edukasi dan pendampingan.

Edukasi berbasis fikih muamalah membantu peserta memahami perbedaan antara pinjaman berbunga dan pembiayaan yang menggunakan akad syariah. Peserta memperoleh pemahaman mengenai mekanisme akad *Ijarah Multijasa* dan *Qardh wal Ijarah*, konsep *istitha'ah*, komponen ujrah, serta prinsip transparansi dalam pembiayaan. Pemahaman tersebut turut mengurangi stigma bahwa seluruh bentuk pembiayaan untuk pelaksanaan ibadah secara otomatis bertentangan dengan syariat. Namun, kesesuaian

syariah suatu produk tetap harus dinilai berdasarkan pelaksanaan akad, transparansi biaya, legalitas lembaga, dan kemampuan calon jamaah dalam memenuhi kewajibannya.

Selain meningkatkan pemahaman terhadap akad, kegiatan ini juga memperkuat kewaspadaan peserta dalam memilih lembaga penyedia layanan. Peserta mulai memahami pentingnya memeriksa legalitas lembaga keuangan melalui Otoritas Jasa Keuangan serta memastikan bahwa penyelenggara perjalanan ibadah umrah memiliki izin resmi dan tercatat dalam sistem Kementerian Agama. Secara keseluruhan, kegiatan ini menunjukkan bahwa edukasi yang komunikatif, berbasis kasus, dan disertai simulasi dapat meningkatkan kemampuan masyarakat dalam menilai produk dana talangan umroh secara lebih kritis, aman, dan sesuai dengan prinsip syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Dewan Syariah Nasional–Majelis Ulama Indonesia. (2000). *Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia No. 09/DSN-MUI/VI/2000 tentang Pembiayaan Ijarah*. DSN-MUI.
- Dewan Syariah Nasional–Majelis Ulama Indonesia. (2004). *Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia No. 44/DSN-MUI/VIII/2004 tentang Pembiayaan Multijasa*. DSN-MUI
- Efendi, R. (2025). *Strategi Pemasaran Produk Keuangan Syariah dan Literasi Masyarakat*. Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, 13(1), 45-58.
- Kementerian Agama Republik Indonesia. (2021). *Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perjalanan Ibadah Umrah dan Penyelenggaraan Ibadah Haji Khusus*. Kementerian Agama RI.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2019). *Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 10/POJK.05/2019 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan Syariah*. Otoritas Jasa Keuangan.
- Purwanto. (2020). *Analisis Bauran Pemasaran (4P) Produk Pembiayaan Talangan Umroh terhadap Minat Nasabah pada PT BPRS Magetan*. Jurnal Perbankan Syariah dan Riset Ekonomi, 5(2), 112-125.
- Rosyana, A. (2023). *Evaluasi Penerapan Bauran Pemasaran 6P pada Produk Dana Talangan Umroh di Samira Travel Mitra Garut*. Jurnal Manajemen Perjalanan Ibadah dan Keuangan Syariah, 8(1), 77-90.
- Sudiono. (2022). *Manajemen Pemasaran Strategis Lembaga Keuangan Syariah: Target Pasar dan Bauran Pemasaran*. Penerbit Alfabeta.