

BAB II KERANGKA TEORI

A. Deskripsi Pustaka

1. Konsep Budaya Dalam Penyusunan Strategi Pemasaran

a. Pengertian Budaya dan Strategi Pemasaran

Kata budaya berasal dari kata kerja latin *colere* atau dalam bahasa inggris *culture* yang berarti mengerjakan tanah, dan memelihara lading. Tetapi dalam perkembangannya kata ini mengalami perluasan arti sehingga mencakup juga aktivitas rohani manusia. Sehingga budaya tidak hanya terkait dengan aspek jasmani dan rohani. Koentjoroningrat, mengartikan kebudayaan sebagai keseluruhan gagasan dan karya manusia yang harus dibiasakannya dengan belajar, beserta hasil dari budi dan karyanya. Budaya mempengaruhi bagaimana kita berinteraksi dan bersosialisasi dengan anggota yang lain dalam suatu masyarakat. Budaya merupakan alat yang ampuh untuk membangun motivasi, gaya hidup dan pilihan produk.¹

Sedangkan pengertian strategi pemasaran adalah suatu strategi yang dirancang oleh suatu perusahaan untuk mengatasi ancaman internal maupun eksternal merebut peluang yang ada. Strategi pemasaran mempunyai peran yang sangat penting bagi keberhasilan usaha perusahaan pada umumnya dan pemasaran pada khususnya. Disamping itu strategi yang ditetapkan harus ditinjau kembali sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan yang selalu berubah. Dengan demikian, strategi pemasaran dapat memberikan gambaran yang jelas dan terarah bagi perusahaan. Menurut Sofjan Assauri berpendapat bahwa, strategi pemasaran adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu

¹ Kussudyarsana, "Budaya dan Pemasaran Dalam Tinjauan Pengaruh Budaya Terhadap Perilaku Konsumen," *Jurnal Manajemen dan Bisnis* vol 12, no. 2 (2008) : 173.

dibidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberikan arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.²

Sejalan dengan munculnya kebutuhan, keinginan dan permintaan, perusahaan berusaha keras untuk mempelajarinya, mereka melakukan riset pemasaran, mengamati perilaku konsumen, menganalisis keluhan yang dialami konsumen, mencari jawaban produk atau jasa apa yang sedang disukai atau bahkan produk apa yang tidak disukai, dan lain-lain. Dengan kegiatan diatas, akhirnya perusahaan dapat menawarkan segala sesuatu kepada pasar untuk diperhatikan, untuk dimiliki atau dikonsumsi sehingga konsumen dapat memuaskan kebutuhan sekaligus keinginannya, sesuatu itu disebut produk. Produk tidak hanya mencakup obyek fisik, tetapi juga jasa, orang, tempat, organisasi ataupun gagasan.³

Berdasarkan pemaparan diatas, dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran adalah penetapan kebijakan pemasaran dengan mengendalikan faktor yang dapat dikuasai, serta faktor diluar kekuatan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan melalui pemuasan konsumen (*marketing strategy*).

b. Bentuk-bentuk Strategi Pemasaran

Dalam bentuk situasi strategi pemasaran ini terdapat strategi acuan pemasaran, yang menetapkan komposisi yang terbaik dari beberapa hal komponen

² Assauri Sofjan, *Manajemen Pemasaran Dasar Konsep dan Strategi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), 168-169.

³ Shinta Agustina, *Manajemen Pemasaran*, (Malang: UB Press, 2011), 10.

pemasaran, untuk dapat mencapai sasaran pasar yang dituju, dan sekaligus mencapai tujuan dan sasaran perusahaan. Adapun bentuk strategi pemasaran yaitu:

1. Strategi produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada seseorang untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka. Dalam menciptakan produk harus jelas manfaat dan peranannya dengan benar dan baik. Pengembangan produk merupakan suatu usaha yang direncanakan dan dilakukan secara sadar untuk memperbaiki produk yang ada atau menambah banyaknya ragam produk yang dihasilkan dan dipasarkan. Pengembangan produk dilakukan secara terus-menerus, dimulai dari produk apa yang dihasilkan perusahaan dan yang perlu diadakan, sampai kepada keputusan untuk menghilangkan atau mengeliminir suatu produk tertentu.

2. Strategi harga

Dalam penetapan harga perlu diperhatikan factor yang mempengaruhinya, baik langsung maupun tidak langsung. Faktor yang mempengaruhi secara langsung, yaitu harga bahan baku, biaya produksi, biaya pemasaran, adanya peraturan pemerintah dan factor lainnya. Sedangkan factor yang tidak langsung, yaitu produk sejenis, potongan (*discount*) untuk para penyalur dan konsumen.

3. Strategi saluran (Distribusi)

Saluran distribusi merupakan saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk dari produsen ke konsumen atau industry pemakai. Pemilihan tempat distribusi yang tepat sangat penting dilakukan untuk memperluas pasar dalam mencapai keuntungan yang diinginkan.

4. Strategi promosi

Promosi adalah kegiatan yang ditunjukkan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Alat-alat yang dapat dipergunakan dalam mempromosikan suatu produk, yaitu iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, publikasi.

5. Strategi pasar

Pasar adalah arena pertukaran potensial baik dalam bentuk fisik sebagai tempat berkumpul dan bertemunya para penjual dan pembeli, maupun yang tidak berbentuk fisik yang memungkinkan terlaksananya pertukaran, karena dipenuhinya persyaratan pertukaran yaitu minat dan citra serta daya beli. Dengan demikian keberadaan pasar yang terbuka memberi kesempatan bagi masyarakat untuk mengambil bagian dalam menentukan harga. Sehingga harga ditentukan oleh kemampuan riil masyarakat dalam mengoptimalkan faktor produksi yang ada dilamnya.⁴

c. Strategi Pemasaran Jasa

Jasa adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat dikaitkan pada suatu produk fisik. Tawaran perusahaan ke pasar biasanya mencakup beberapa jasa, komponen jasa dapat merupakan bagian kecil atau bagian utama dari total penawaran. Penawaran dapat dibedakan menjadi lima (5) kategori:

1. Barang berwujud murni (tidak ada jasa yang menyertai produk tersebut).

⁴ Assauri Sofjan, *Manajemen Pemasaran Dasar Konsep dan Strategi*, 239.

2. Barang berwujud yang disertai jasa. Contoh: - mebel dengan jasa pengiriman - buah-buahan dengan packaging
3. Campuran yaitu barang jasa yang ditawarkan dengan proporsi yang sama. Contoh: restoran yang menyediakan makanan dan pelayanan.
4. Jasa utama yang disertai barang. Contoh: jasa penerbangan/transportasi dan selama perjalanan ada makanan. Minuman dan majalah.
5. Jasa murni Contoh: jasa menjaga bayi, psikoterapi, memijat.

Karakteristik:

1. Tidak berwujud (*instansibility*) Jasa tidak dapat dilihat, dirasa, diraba, didengar atau dicium sebelum jasa itu dibeli. Untuk mengurangi ketidakpastian, pembeli akan mencari tanda atau bukti dari kualitas jasa, mereka akan menarik kesimpulan mengenai kualitas jasa dari tempat, orang lain, peralatan, alat komunikasi, simbol dan harga yang mereka lihat. Karena itu, tugas penyedia jasa adalah “mengelola bukti-bukti itu” untuk “mewujudkan yang tidak berwujud”. Konsumen harus memiliki keyakinan penuh terhadap produsen.
2. Tidak terpisahkan (*inseparability*) Umumnya jasa dihasilkan dan dikonsumsi secara bersamaan tidak seperti barang fisik yang diproduksi, disimpan dalam persediaan, distribusikan lewat berbagai cara dan kemudian baru di konsumsi.
3. Tidak dapat diwakili dan bervariasi (*variability*), contoh: pelayanan kesehatan biasanya mempunyai dokter langganan, suatu ketika dokter tidak ada pada saat pemeriksaan dan digantikan oleh suster atau dokter jaga lain, maka ada sesuatu yang dirasa kurang memuaskan. Bervariasi, meskipun jasa yang dijual sama, tetapi berbeda yang menyediakan jasa tersebut, bisa berbeda hasilnya. Contoh: jasa pemotongan rambut A dengan B berbeda meskipun

menawarkan harga yang sama dengan model rambut yang sama.

4. Mudah lenyap dan tidak tahan lama (*Perishability*) Contoh: transportasi sangat bernilai pada saat berangkat sekolah dan akan menghilang bila sampai sekolah.⁵

Dengan mempertimbangkan karakteristik jasa di atas, maka ada beberapa strategi pemasaran yang dapat dilakukan perusahaan tersebut, antara lain:

1. Strategi mengatasi masalah yang ditimbulkan oleh karakteristik tidak berwujud, yaitu:
 - a. Menekankan petunjuk-petunjuk yang tampak seperti tempat (desain interior dan eksterior), sumber daya manusia (ramah, responsif, murah senyum, berpakaian rapi), peralatan (komputer, meja, kursi), bahan-bahan komunikasi (brosur, pamflet, leaflet, papan pengumuman), simbol perusahaan dan harga
 - b. Menggunakan sumber daya manusia lebih banyak dari pada sumber daya manusia untuk pemasaran produk.
 - c. Menstimulasikan atau mendorong komunikasi dari mulut ke mulut, misalnya memberikan insentif (voucher, cinderamata) kepada pelanggan yang dapat menarik pelanggan baru bagi perusahaan.
 - d. Menciptakan citra organisasi yang kuat.
 - e. Memanfaatkan akuntansi biaya dan manajemen biaya dalam penetapan harga, sehingga harga dapat ditetapkan sebaik mungkin.
 - f. Melakukan komunikasi purna beli, seperti mengumpulkan informasi mengenai kepuasan maupun keluhan pelanggan.
2. Strategi mengatasi masalah yang ditimbulkan oleh karakteristik tidak terpisahkan yaitu:

⁵ Shinta Agustina, *Manajemen Pemasaran*, (Malang: UB Press, 2011), 84.

- a. Melakukan seleksi dan pelatihan secara cermat terhadap *public contact personel*.
 - b. Menggunakan berbagai macam lokasi jasa.
3. Strategi mengatasi masalah yang ditimbulkan oleh karakteristik bervariasi, yaitu:
- a. Menambah dan memanfaatkan peralatan canggih, serta melakukan standardisasi produksi.
 - b. Melakukan *service customization*, artinya meningkatkan intensitas interaksi antara perusahaan dan pelanggan, sehingga produk dan program pemasaran dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan setiap pelanggan.
4. Strategi mengatasi masalah yang ditimbulkan oleh karakteristik tidak tahan lama, yaitu:⁶
- a. Menggunakan berbagai pendekatan untuk mengatasi permintaan yang berfluktuasi (Manajemen permintaan), misalnya:
 - Tidak melakukan apapun, artinya membiarkan frekuensi dan volume permintaan apa adanya.
 - Mengurangi permintaan pada periode permintaan puncak.
 - Meningkatkan permintaan pada saat sepi.
 - Menyimpan permintaan dengan system reservasi dan janji.
 - Menerapkan sistem antrian.
 - Mengembangkan jasa lain atau pelayanan komplementer.
 - b. Melakukan penyesuaian permintaan dan kapasitas secara simultan sehingga tercapai kesesuaian antara keduanya (manajemen penawaran), dengan cara:
 - Menggunakan karyawan paruh waktu pada periode sibuk.

⁶ Shinta Agustina, *Manajemen Pemasaran*, 86.

- Menyewa atau berbagai fasilitas dan peralatan tambahan dengan perusahaan lain.
- Selama periode sibuk, setiap karyawan hanya melaksanakan tugas-tugas pokok, sementara aktifitas yang bisa ditunda akan dilaksanakan pada saat permintaan sepi.
- Meningkatkan partisipasi para pelanggan.
- Melakukan pelatihan silang kepada karyawan, sehingga karyawan memiliki ketrampilan di bidang lain dan dapat saling membantu bila permintaan ramai.⁷

2. Akad Al-Qardh

a. Pengertian Akad Al-Qardh

Al-Qardh merupakan akad pinjaman kebajikan/lunak tanpa imbalan, biasanya untuk pembelian barang-barang *fungible* (yaitu barang yang dapat diperkirakan dan diganti sesuai berat, ukuran, dan jumlahnya).⁸ Definisi *qardh* dalam bahasa Arab berarti pinjaman.⁹ Secara etimologis, *qardh* atau *iqardh* ialah pinjaman. Secara terminologis, *qardh* ialah (1) memberikan harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali, atau (2) meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Hukum *qardh* itu mubah (boleh) yang didasarkan prinsip tolong menolong. Menurut komplikasi Hukum Ekonomi Syariah, *qardh* adalah penyediaan dana atau tagihan antar lembaga keuangan syariah dengan pihak peminjam untuk melakukan pembayaran secara tunai atau

⁷ Shinta Agustina, *Manajemen Pemasaran*, 87.

⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta : Rajagrafindo Persada, 2015), 46.

⁹ Adib Bisri dan Munawwir, *Kamus Al Bisri Arab-Indonesia Indonesia-Arab* (Surabaya: Pustaka Progressif, 1999), 592.

cicilan dalam jangka waktu tertentu.¹⁰ Berikut ini dalil yang berkenaan dengan *qardh*.

مَنْ ذَا الَّذِي يُفْرِضُ اللَّهُ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفُهُ لَهُ وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ

Artinya : “Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, Maka Allah akan melipat-gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan Dia akan memperoleh pahala yang banyak.”¹¹

Jadi, dapat disimpulkan *Al-qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih kembali. Atau dengan kata lain *Al-qardh* adalah pemberian pinjaman tanpa mengharapkan imbalan tertentu.¹²

b. Fatwa Tentang *Al-Qardh*

1. Implementasi *Al-Qardh* di Bank Syariah

- a) *Al-Qardh* merupakan pinjaman yang diberikan kepada nasabah (*muqtaridh*) yang memerlukan.
- b) Peminjam *Al-Qardh* wajib mengembalikan jumlah pokok yang diterima pada waktu yang telah disepakati bersama.
- c) Biaya administrasi dibebankan kepada nasabah.
- d) Lembaga keuangan syariah dapat meminta jaminan kepada nasabah apabila hal tersebut dirasa perlu.
- e) Lembaga keuangan syariah dapat menerima tambahan (sumbangan) dari nasabah *Al-Qardh* selama tidak diperjanjikan dalam akad, dan diberikan secara sukarela.
- f) Apabila nasabah tidak dapat mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya pada waktu yang telah disepakati dan lembaga keuangan syariah

¹⁰ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2012), 333-334.

¹¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya*, 538.

¹² Muhammad Ridwan, *Manajemen BMT* (Yogyakarta: UII Press, 2004),

tersebut telah memastikan ketidakmampuannya, maka Lembaga keuangan syariah dapat:

- 1) Menambah jangka waktu pengembalian; atau
- 2) Menghapuskan (*write off*) sebagian atau seluruh kewajibannya.¹³

2. Sanksi

- a) Apabila nasabah menunjukkan ketidakinginan dalam hal mengembalikan kewajibannya, tanpa ada hal yang menunjukkan ketidakmampuannya maka lembaga keuangan syariah berhak memberikan sanksi.
- b) Sanksi yang dijatuhkan kepada nasabah sebagaimana dimaksud pada butir 1 dapat berupa dan tidak terbatas pada penjualan barang jaminan.
- c) Apabila jaminan tidak mencukupi, nasabah wajib mengembalikan kewajibannya.

3. Sumber dana

Adapun sumber dana yang digunakan dalam akad *al-qardh* adalah dapat bersumber dari:

1. Pembagian modal LKS
2. Keuntungan lembaga keuangan syariah yang disisihkan, dan
3. Lembaga lain atau individu yang mempercayakan penyaluran infaqnya kepada lembaga keuangan syariah, yaitu dana yang diperoleh *muzakki* atau kaum dermawan yang berbentuk Zakat, Infaq, Shodaqoh dan lain sebagainya, untuk digunakan sebagai bantuan yang bersifat sosial (seperti

¹³ Yadi Janwari, *Fikih Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), 149-150.

mendapat musibah dan sejenisnya), atau untuk membantu kaum *dhu'afa*.¹⁴

c. Rukun dan Syarat Transaksi *Al-Qardh*

Rukun *qardh* ada tiga, yaitu :

1. *Shighat*

Yang dimaksud dengan *shighat* adalah ijab dan kabul. Tidak ada perbedaan antara *fukaha* bahwa ijab kabul itu sah dengan lafadz utang dengan semua lafadz yang menunjukkan maknanya, seperti kata, “Aku memberimu utang,” atau “Aku mengutangimu.” Demikian pula kabul sah dengan semua lafadz yang menunjukkan kerelaan, seperti “Aku berutang” atau “Aku menerima”, atau “Aku ridha” dan lain sebagainya.

2. *'Aqidain*

'Aqidain (dua pihak yang melakukan transaksi) adalah pihak yang memberikan utang atau pemberi utang. Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh seorang *'aqidain* adalah merdeka, balig, berakal sehat, dan pandai (*rasyid*, dapat membedakan baik dan buruk).

3. Harta yang dihutangkan

Adapun rukun-rukun harta yang dihutangkan adalah sebagai berikut:

- a) harta berupa harta yang ada padanya. Dalam kata lain harta tersebut sejenis dan tidak jauh berbeda, yang dapat mengakibatkan perbedaan nilai seperti uang, barang-barang yang dapat ditukar, ditimbang, ditanam, dan dihitung.
- b) Disyaratkan menghutangkan harta berupa benda, tidak sah apabila menghutangkan jasa.
- c) Harta yang dihutangkan diketahui, yaitu diketahui kadarnya dan diketahui sifatnya.¹⁵

¹⁴ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, 340-342.

¹⁵ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, 335.

Sedangkan syarat dari akad *Qardh* atau *Qaradhul Hasan* yang harus dipenuhi dalam transaksi, yaitu:

- a) Kerelaan kedua belah pihak, dan
- b) Dana digunakan untuk sesuatu yang bermanfaat dan halal.

Pinjaman *qardh* biasanya diberikan oleh bank kepada nasabahnya sebagai fasilitas pinjaman talangan pada saat nasabah mengalami over-draft. Fasilitas ini dapat merupakan bagian dari satu paket pembiayaan lain, untuk memudahkan nasabah bertransaksi.

3. Akad *Al-Ijarah*

a. Pengertian Akad *Al-Ijarah*

Akad *Al-Ijarah* merupakan akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu asset atau jasa sementara hak kepemilikan aset tetap pada pemberi sewa. Sebaliknya, penyewa atau pengguna jasa berkewajiban membayar upah atas sewa. Menurut pendapat Sayyid Sabiq dalam Fiqih Sunnah, *al-Ijarah* berasal dari kata *Al-Ajru* yang memiliki arti *al 'Iwadhu* (ganti/kompensasi). Sedangkan Dr. Muhammad Syafi'i Antonio berpendapat, *Al-Ijarah* adalah akad untuk memindahkan hak guna atas suatu barang dan jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyah*) atas barang itu sendiri.¹⁶ *Al-Ijarah* dapat juga didefinisikan sebagai akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa, dalam jangka waktu tertentu serta membayar upah atas sewa (*ujrah*), tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri. Jadi *ijarah* dimaksudkan untuk mengambil manfaat atas suatu barang atau jasa (memperkerjakan seseorang)

¹⁶ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, 247.

dengan jalan penggantian (membayar sewa atau upah sejumlah tertentu).

Dari pemaparan diatas, dapat disimpulkan bahwa *Al-Ijarah* merupakan sejenis dengan akad jual beli, akan tetapi yang dipindahkan bukan hak kepemilikannya namun hak guna atau manfaat dari suatu asset atau jasa maupun pekerjaan. Asset yang disewakan (objek *ijarah*) dapat berupa rumah, mobil, peralatan, dan lain sebagainya, karena yang ditransfer adalah manfaat suatu aset. Dengan demikian, barang yang dapat habis dikonsumsi tidak dapat menjadi objek *ijarah*, karena mengambil manfaatnya berarti memilikinya. Bentuk lain dari objek *ijarah* adalah manfaat dari suatu jasa yang berasal dari hasil karya atau dari pekerjaan seseorang.

Akad *Al-Qardh wal Ijarah* merupakan kombinasi dari dua kad yang dilakukan untuk men *take over* pembiayaan dari bank lain dengan syarat penggunaan *qardh* apabila menutup bunga dan pokoknya dari bank lain. Namun, harus diingat bahwa bank tidak boleh mengambil keuntungan dari akad *Al-Qardh*.

Pada dasarnya *ijarah* dibedakan menjadi 2, yaitu *ijarah* atas benda dan *ijarah* atas jasa.

1. *Ijarah* terhadap suatu benda (Sewa-menyewa)

Semua barang yang halal atau mubah boleh disewakan, kecuali barang yang haram. Dengan dilakukannya akad *Al-Ijarah* maka pemilik barang wajib menyerahkan barang yang disewakan kepada penyewa tanpa diikuti pemindahan kepemilikan.

2. *Ijarah* atas tenaga (Upah-mengupah)

Upah mengupah yakni jual beli jasa, biasanya berlaku dalam beberapa hal seperti menjahit pakaian, mengurus porsi haji atau membangun rumah. Pada kasus *Ijarah* seperti ini tidak ada sama sekali pemanfaatan barang. Pembayaran kepada pihak yang menjual tenaga ini biasa disebut dengan *ujrah*. Besar nilai *ujrah*

yang diberikan sangat tergantung pada jenis pekerjaan yang dilakukannya.¹⁷ *Ijarah* inilah yang digunakan pada pembiayaan talangan haji.

b. Syarat dan Rukun Sewa-Menyewa

Unsur-unsur atau rukun *ijarah* adalah :

- a) Orang yang menyewakan (*mu'jir*), atau pemilik yang menyewakan manfaat.
- b) Orang yang menyewa atau penyewa (*musta'jir*), atau orang yang menggunakan sewa.
- c) Sewaan (*ma'jur*), atau sesuatu yang diakad untuk diambil manfaatnya, dan,
- d) Jasa atau yang diberikan sebagai imbalan atas suatu manfaat disebut *ajran* atau *ujroh* (upah).

Menurut ulama mazhab Hanafi, rukun *ijarah* hanya satu yaitu *ijab* (ungkapan menyewakan) dan *qabul* (persetujuan terhadap sewa-menyewa). Adapun menurut jumhur ulama berpendapat bahwa rukun *ijarah* ada empat. Yang pertama, *Muta'aqidan* (orang yang menyewa dan yang menyewakan), masing-masing harus memenuhi syarat:

- a) Harus ahli dalam melaksanakan akad, atau dalam kata lain orang tersebut tidak gila atau orang yang dilarang mengelola uangnya (*mahjur*), dan
- b) Harus atas kehendaknya sendiri, karena kata-kata orang yang dipaksa itu tidak berpengaruh sama sekali terhadap terjadinya akad atau pembatalan kontrak.

Dengan kata lain, akad tersebut dilakukan oleh kedua belah pihak yang sudah dewasa dan tidak ada paksaan yang tidak dibenarkan menurut hukum islam. Syarat kedewasaan adalah salah satu syarat yang sangat masuk akal, karena orang dewasa dianggap dapat melakukan akad dengan sempurna. Sehubungan dengan syarat dewasa ini, para ulama mazhab Syafi'i dan Hambali berpendapat bahwa

¹⁷ Ika Setiana, "Analisis Penerapan Akad *Qardh wal Ijarah* pada Pembiayaan Talangan Haji di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto," *Jurnal Raushan Fikr* 4, no. 2 (2014): 62.

kadnya anak-anak tidak sah, meskipun mereka telah dapat membedakan yang baik dan yang buruk (*mumayyiz*). Berbeda dengan mereka, para ulama mazhab Hanafi dan Maliki mengatakan bahwa orang yang melakukan akad tidak harus mencapai usia dewasa (*baligh*), tetapi anak yang telah *mumayyiz* pun boleh melakukan akad *ijarah*, namun dengan ketentuan mendapat persetujuan dari walinya.

Demikian pula dengan syarat tidak adanya unsur paksaan, karena dengan syarat tersebut dapat menghindarkan dari ketidakrealan dari kedua belah pihak dan akibat-akibat buruk lainnya. Apabila ada salah satu pihak yang dipaksa dalam melakukan sewa-menyewa tersebut, maka perjanjian sewa-menyewa tersebut batal. *Kedua, shiqhat (ijab dan qabul)*, yaitu harus ada kesepakatan dalam *ijab qabul*, dan hendaknya bahasa yang digunakan dalam *ijab qabul* adalah bahasa yang biasa digunakan karena yang diperlukan adalah saling *ridla* (rela) antara kedua belah pihak. *Ijab qabul* dalam sewa-menyewa adalah segala sesuatu, baik pernyataan atau perkataan yang menunjukkan persetujuan diantara kedua belah pihak, yaitu pihak penyewa dengan pihak pemberi sewa.

Ketiga, adanya manfaat penyewaan (*ma'qud alayh*). *Ma'qud alayh* merupakan manfaat barang yang disewakan, dan pembayaran (uang) sewa atas suatu barang atau ganti dari manfaat benda yang menjadi objek sewa-menyewa. Adapun syarat sah dari manfaat penyewaan adalah:

1. Manfaat dari benda itu bisa ditaksir atau dihargai.
2. Hendaknya manfaat dari benda itu bisa dimanfaatkan oleh orang yang menyewa.
3. Hendaknya manfaat benda itu menuntut keseriusan, tidak main-main.
4. Nilai dari obyek sewa-menyewa harus jelas, hal tersebut diperuntukkan supaya tidak terjadi perselisihan dikemudian hari. Maka dari itu,

obyek yang disewakan perlu diketahui mutu dan kegunaannya.

5. Obyek yang digunakan sewa-menyewa haruslah halal, tidak merupakan hal yang haram.
6. Barang yang menjadi obyek sewa-menyewa harus bisa diserahkan atau dimanfaatkan.
7. Manfaat dari obyek yang disewakan hendaknya diperbolehkan dalam agama. Perjanjian sewa-menyewa yang dilarang oleh agama, wajib untuk ditinggalkan, misalnya sewa-menyewa rumah untuk prostitusi.
8. Obyek sewa-menyewa dapat digunakan sesuai dengan peruntukannya, maksudnya ialah, kegunaan barang yang disewakan tersebut harus jelas dan dimanfaatkan sesuai dengan kegunaannya. Apabila barang yang menjadi obyek tersebut tidak dapat digunakan sebagaimana yang diperjanjikan, maka perjanjian tersebut dibatalkan.

Keempat, sewa atau imbalan. Syarat sahnya sewa atau imbalan adalah:

- a) Pembayaran (uang) sewa haruslah sudah jelas jumlahnya.
- b) Uang sewa harus diserahkan bersamaan dengan barang atau obyek yang disewa. Jika lengkap manfaat atau barang yang disewa, maka harus lengkap pula uang yang diserahkan¹⁸

Syarat *ijarah* terdiri atas empat macam, sebagaimana syarat dalam jual beli, yaitu sebagai berikut:

1. Syarat *al-Inqad* (syarat terjadinya akad). Syarat ini berkaitan dengan *aqid*, zat akad, dan tempat akad.
2. Barang *an-nafadz* (syarat pelaksanaan akad). Agar *ijarah* terlaksana, barang harus dimiliki oleh 'aqid atau ia memiliki kekuasaan penuh untuk akad (*ahliyah*). Dengan demikian, *ijarah al-fudhul* (*ijarah* yang dilakukan oleh orang

¹⁸ Idri, *Hadis Ekonomi* (Jakarta : PrenadaMedia Group, 2015), 235-237.

yang tidak memiliki kekuasaan atau tidak diizinkan oleh pemiliknya) tidak dapat disebut sebagai *ijarah*.

3. Syarat sah *ijarah*. Keabsahan *ijarah* sangat berkaitan dengan 'aqid (orang yang melakukan akad), *ma'qud 'alaih* (barang yang menjadi objek akad), *ujroh* (upah), dan zat akad. Syarat-syarat akad *ijarah*, adalah :
 - a. Kedua belah pihak yang berakad menyatakan kerelaannya untuk melakukan akad *ijarah*. Apabila saah seorang di antaranya terpaksa, akadnya tidak sah,
 - b. Upah atau sewa dalam akad *ijarah* harus jelas, tertentu, dan sesuatu yang bernilai harta, para ulama sepakat menyatakan bahwa khamr dan babi tidak boleh menjadi upah dalam akad *ijarah* karena kedua benda tersebut tidak bernilai harta dalam islam. Ulama Hanafiyah menyatakan upah atau sewa itu tidak sejenis dengan manfaat yang disewa.
4. Syarat kelaziman *ijarah*, terdiri atas :
 - a. *Ma'qud 'alaih* (barang sewaan) terhindar dari cacat,
 - b. Tidak ada udzur yang dapat membatalkan akad. Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa *ijarah* batal karena adanya uzur sebab kebutuhan atau manfaat akan hilang apabila ada uzur. Uzur yang dimaksud adalah sesuatu yang baru yang menyebabkan kemandharatan bagi yang melakukan akad.

Syarat yang disepakati oleh kedua belah pihak yang berkaitan dalam transaksi dan akad harus sesuai dengan kemampuan menurut akal sehingga mampu dilakukan oleh manusia. Hal ini selaras dengan teori syarat *jaliyah* dalam akad yang dikemukakan oleh Juhaya S. Pradja, bahwa syarat *jaliyah* adalah syarat-syarat transaksi akad yang sengaja disebutkan oleh

kedua belah pihak yang sedang melakukan transaksi sebagai tambahan atas ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan syariat. Akan tetapi, jika tidak mungkin untuk dilakukan karena berada di luar kemampuan manusia karena bertentangan dengan prinsip-prinsip syariat, syarat yang diajukan kedua belah pihak tersebut harus dibatalkan.¹⁹

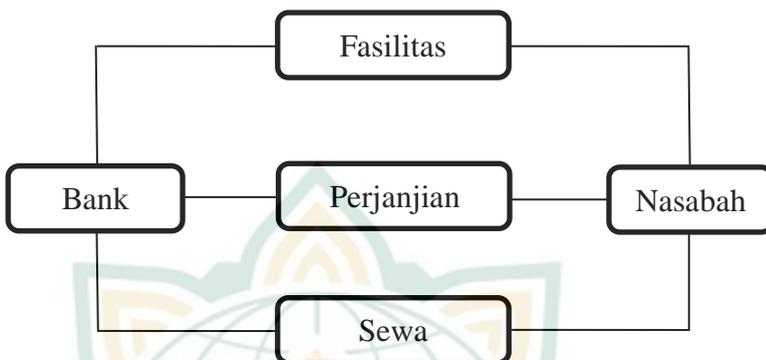
c. Implementasi *Ijarah* di Lembaga Keuangan Syariah

Dalam sudut pandang perbankan syariah, *ijarah* merupakan transaksi sewa-menyewa atas suatu barang, atau upah mengupah atas suatu jasa dalam jangka waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau imbalan atas suatu jasa. Dengan kata lain, *ijarah* adalah akad penyaluran dana untuk pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang tertentu dalam jangka waktu yang tertentu juga dengan pembayaran upah sewa (*ujroh*), yang dilakukan antara perusahaan pembiayaan sebagai pemberi sewa (*mu'ajir*) dengan penyewa (*musta'jir*) tanpa diikuti pengalihan kepemilikan barang itu sendiri.

Dari penjelasan tersebut, maka dapat diketahui bahwa dalam mengimplementasikan *ijarah* di perbankan syariah terdapat dua pihak yang terlibat, yaitu *mu'ajir* dan *musta'jir*. Dalam pelaksanaan akad ini yang bertindak sebagai *mu'ajir* adalah bank syariah, sedangkan yang bertindak sebagai *musta'jir* adalah nasabah. Dengan demikian, bank syariah memfasilitasi tertentu yang kemudian fasilitas tersebut disewa oleh nasabah. Mekanisme operasional *ijarah* di perbankan syariah dapat digambarkan sebagai berikut.

¹⁹ Sarip Muslim, *Akuntansi Keuangan Syariah* (Bandung: Pustaka setia, 2015), 234-235.

Gambar 1.1



Ketika perbankan syariah hendak menimplementasikan *ijarah* sebagai produk pembiayaannya, maka mesti memenuhi persyaratan sebagai berikut :

- 1) Bank dapat membiayai pengadaan obyek sewa berupa barang yang telah dimiliki oleh bank atau barang yang diperoleh dengan menyewa dari pihak lain untuk kepentingan nasabah berdasarkan kesepakatan.
- 2) Obyek dan manfaat barang sewa harus dapat dinilai dan diidentifikasi secara spesifik dan dinyatakan dengan jelas termasuk pembayaran sewa dan jangka waktunya
- 3) Bank wajib menyediakan barang sewa, menjamin pemenuhan kualitas maupun kuantitas barang sewa serta ketepatan waktu penyediaan barang sewa sesuai kesepakatan.
- 4) Bank wajib menanggung biaya pemeliharaan barang/aset sewa yang sifatnya materiil dan struktural sesuai kesepakatan.
- 5) Bank dapat mewakilkan kepada nasabah untuk mencarikan barang yang akan disewa oleh nasab.
- 6) Nasabah wajib membayar sewa secara tunai, menjaga keutuhan barang sewa, dan menanggung biaya pemeliharaan barang sewa sesuai dengan kesepakatan, dan

- 7) Nasabah tidak bertanggung jawab atas kerusakan barang sewa yang terjadi bukan karena pelanggaran perjanjian atau kelalaian nasabah.²⁰

d. Dasar Hukum Akad Ijarah

Dalam konteks hukum, di Indonesia telah ditemukan beberapa produk yang berkaitan dengan *ijarah* ini, baik dalam bentuk peraturan perundang-undangan maupun dalam bentuk fatwa yang dikeluarkan oleh DSN (Dewan Syariah Nasional) Majelis Ulama Indonesia. Undang-undang pertama yang menyebutkan istilah *ijarah* adalah UU nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas UU Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.²¹

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor : 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *Ijarah*. Dewan Syariah Nasional, setelah :
Menimbang :

- a. Bahwa kebutuhan masyarakat untuk memperoleh manfaat suatu barang sering memerlukan pihak lain melalui akad *ijarah*, yaitu akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri;
- b. Bahwa kebutuhan akan *ijarah* kini dapat dilayani oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) melalui akad pembiayaan *ijarah*;
- c. Bahwa agar akad tersebut sesuai dengan ajaran Islam, DSN memandang perlu menetapkan fatwa tentang akad *ijarah* untuk dijadikan pedoman oleh LKS.

Mengingat :

²⁰ Yadi Janwari, *Fikih Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), 94-95.

²¹ Yadi Janwari, *Fikih Lembaga Keuangan Syariah*, 91-92.

Firman Allah QS. Al-Zukhruf/ 32 :

أَهُمْ يُفْسِمُونَ رَحْمَةَ رَبِّكَ نَحْنُ فَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ
الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا
سُخْرِيًّا وَرَحْمَةُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ

Artinya : “Apakah mereka yang membagi-bagikan rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan Kami telah meninggikan sebagian mereka atas sebagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat menggunakan sebagian yang lain. Dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.”²²

Fatwa DSN MUI No.29/DSN-MUI/VI/2002, tentang Pembiayaan Pengurusan Haji Lembaga Keuangan Syariah:

1. Dalam pengurusan haji bagi nasabah, LKS memperoleh imbalan jasa (*ujrah*) dengan menggunakan prinsip *ijarah* sesuai fatwa DSN-MUI No.9/DSN-MUI/IV/2000.
2. Apabila diperlukan, LKS dapat membantu menalangi pembayaran BPIH nasabah dengan menggunakan prinsip *qardh* sesuai fatwa DSN MUI No.19/DSN-MUI/IV/2001.
3. Jasa pengurusan haji yang dilakukan LKS tidak boleh dipersyaratkan dengan pemberian talangan.
4. Besar imbalan jasa *ijarah* tidak boleh didasarkan pada jumlah talangan *qardh* yang diberikan LKS kepada nasabah.

Berdasarkan fatwa DSN MUI tersebut, pada fatwa yang pertama, menyebutkan bahwa dalam pengurusan haji bagi nasabah, LKS dapat memperoleh imbalan jasa (*ujrah*) dengan

²² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya*,491.

menggunakan prinsip *al-ijarah* sesuai fatwa DSN-MUI No.9/DSN-MUI/IV/2002.²³

4. Pembiayaan Dana Talangan Haji

a. Pengertian Haji

Kata “*haji*” menurut bahas ialah *Al-Qashdu*, artinya bermaksud. Mengerjakan sesuatu dengan sengaja atau menuju tempat dengan sengaja, yang dilakukan berulang-ulang menurut Syara’, haji menuju *Baitullah* atau menghadap Allah untuk mengerjakan seluruh rukun dan persyaratan haji yang telah ditentukan oleh syariat islam. Dalam arti lain, haji adalah sengaja mengunjungi Ka’bah atau *Baitullah* untuk melakukan beberapa amal ibadah dengan syarat-syarat tertentu, yakni mengerjakan thawaf, *sa’i*, wukuf di Arafah dan manasik haji lainnya dengan mengikuti tuntunan Rasulullah SAW. Melaksanakan haji hukumnya wajib satu kali dalam seumur hidup bagi muslim dan muslimah yang sudah balig dan mampu di perjalanan (*istitha’ah*).²⁴

b. Syarat dan rukun Haji

Syarat-syarat sahnya haji adalah sebagai berikut :

- a) Orang-orang yang beragama.
- b) Orang-orang yang telah balig (*mukallaf*).
- c) Sehat akal dan pikiran.
- d) Merdeka (bukan hamba sahaya).
- e) *Istitha’ah*, orang-orang yang mampu secara materiil dalam melakukan perjalanan haji, memiliki bekal yang cukup diperjalanan, sehat jasmani dan rohani, dan menguasai manasik atau ada yang membimbingnya.

Rukun-rukun haji adalah sebagai berikut :

- a) Niat ihram.
- b) Thawaf ziyarah/ *ifadhah*.

²³ Abdul Ghofur Ansori, *Payung Hukum Perbankan Syariah di Indoneisa* (Yogyakarta: UII Press, 2007), 121.

²⁴ Hasan Ridwan, *Fiqh Ibadah* (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 247.

- c) Wukuf di arafah.
 - d) Sa'i antara Shafa dan Marwah.²⁵
- c. Pengertian Pembiayaan Dana Talangan Haji
- Pembiayaan dana talangan haji perbankan syariah merupakan pembiayaan dalam bentuk konsumtif yang ditujukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan biaya setoran awal. Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kemenag RI melalui Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT), untuk mendapatkan nomor *seat* porsi haji dengan menggunakan akad *Qardh* dan *Ijarah*.
- d. Dasar Hukum Pembiayaan Dana Talangan Haji
1. Ketentuan dari Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor: 29/DSNMUI/VI/2002 yang berbunyi : Jasa pengurusan haji yang dilakukan LKS tidak boleh dipersyaratkan dengan pemberian talangan haji. Besar imbalan jasa al-ijarah tidak boleh didasarkan pada jumlah talangan al-qardh yang diberikan LKS kepada nasabah.
 2. Peraturan Menteri Agama No 30 Tahun 2013 Tentang Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji.

Sebagaimana yang dituangkan pada Peraturan Menteri Agama ini, bahwa warga negara yang akan melaksanakan ibadah haji wajib membayar sejumlah uang yang disebut sebagai Biaya Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS BPIH). Bank penerima ini dapat berupa bank syariah atau bank umum yang memiliki layanan syariah. Bank yang ditunjuk menjadi BPS BPH hanyalah bank yang menggunakan prinsip syariah atau mempunyai layanan syariah. Hal ini dimaksudkan agar proses penerimaan, sekaligus pengalangan biaya penyelenggaraan ibadah haji terhindar dari unsur riba.

²⁵ Hasan Ridwan, *Fiqh Ibadah*, 249.

Bank yang telah mengantonginizin sebagai BPS BPIH layanan banktersebut dapat tersambung secara online dengan secara online dengan sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) Kementerian Agama. Bank BPS BPIH juga diberikan kemudahan akses untuk membantu jamaah haji dengan cara pemberian bantuan talangan haji.

B. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian pertama dilakukan oleh Anggreany Hustia, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Palembang yang berjudul “*Pengaruh Pembiayaan Qardh, Ijarah dan Istishna terhadap Profitabilitas Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di Indonesia*”. Penelitian ini berisi tentang analisa dan mendeskripsikan pengaruh pembiayaan *qardh*, pembiayaan *ijarah*, dan pembiayaan *istishna* terhadap profitabilitas Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di Indonesia. Ruang lingkup yang dijadikan sebagai fokus penelitian adalah pembiayaan *qardh*, pembiayaan *ijarah*, dan pembiayaan *istishna* terhadap profitabilitas Bank pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di Indonesia.²⁶ Persamaan penelitian dari Anggreany Hustia dengan penelitian penulis lakukan adalah fokus penelitiannya pada pembiayaan akad *Al-Qardh* dan pembiayaan akad *Al-ijarah*. Perbedaan penelitian ini adalah pada fokus profitabilitas BPRS di Indonesia.
2. Penelitian kedua dilakukan oleh Nurul Fatwa dalam penelitiannya yang berjudul “*Penerapan Akad Al-Qardh Wal Ijarah pada Produk Talangan Haji pada Pt.Bank Syariah Mandiri KCP Sungguminasa Gowa*” Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar. Jurnal penelitian ini menjelaskan bahwa penerapan akad *qardh wal ijarah* pada produk dana talangan haji di BSM yaitu berupa dana pinjaman yang diberikan oleh pihak

²⁶ Anggreany Hustia, “Pengaruh Pembiayaan *Qardh, Ijarah, dan Istishna* terhadap Profitabilitas Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di Indonesia” *Jurnal Manajemen dan Keuangan* 8, no. 1(2019): 58.

Bank kepada nasabah dan biaya sewa/*ujrah* sistem IT yang dimiliki BSM dibebankan kepada nasabah calon haji.²⁷ Penelitian ini memiliki persamaan dengan penulis yaitu tentang penerapan akad *qardh* dan *ijarah*. Perbedaannya adalah pada sistem yang digunakan oleh Nurul Fatwa adalah sistem IT.

3. Penelitian selanjutnya adalah “*Proses Pelaksanaan Akad Qardh Wal Ijarah Pada Produk Talangan Haji Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang*” oleh Awaluddin Jurusan Perbankan Syariah STAI Solok Nan Indah penelitian ini menjelaskan pembiayaan dana talangan haji oleh BSM cabang pembantu kota padang panjang sudah mengacu kepada fatwa MUI Tentang Dana Talangan haji dengan ketentuan pelunasan dana talangan haji harus diselesaikan oleh nasabah sebelum berangkat melaksanakan ibadah Haji. Bank berhak membatalkan keberangkatan nasabah jika nasabah tidak mampu melunasi pembiayaan menjelang keberangkatan. Sedangkan keuntungan bagi Bank dapat memperoleh *ujrah* sesuai kesepakatan bank dengan nasabah. Sedangkan untuk nasabah diwajibkan membayar biaya administrasi dan biaya asuransi yang berhubungan dengan pelaksanaan akad. Sementara keuntungan bagi nasabah yaitu nasabah bisa memperoleh porsi terlebih dahulu dan nasabah bisa mencicil dana untuk keberangkatannya ke Tanah Suci.²⁸ Penelitian ini memiliki persamaan dengan karya tulis milik penulis yaitu pemberian *ujroh* nya bisa di awal akad dan di cicil selama pembayaran cicilan porsi.
4. Penelitian yang selanjutnya adalah Ika Setiana (*Manajemen Perbankan Syaria’ah STAIN Purwokerto*) yang berjudul “*Analisis Penerapan Akad Qard Wal Ijarah pada Pembiayaan Talangan Haji di Bank Syariah*

²⁷ Nurul Fatwa, “Penerapan Akad *Al-Qardh Wal Ijarah* pada Produk Talangan Haji pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sungguminasa Gowa” *Jurnal Iqtisaduna* 1, No. 1(2015): 55.

²⁸ Awaluddin, “Proses Pelaksanaan Akad *Qardh Wal Ijarah* pada Produk Talangan Haji pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang” *Jurnal Ilmiah Syariah* 5, No. 2 (2016): 131.

Mandiri Cabang Purwokerto". Berdasarkan penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa Penerapan akad *qardh wal ijarah* pada pembiayaan talangan haji ini, belum sesuai dengan teori dan fatwa No.29/DSN-MUI/VI/2002 tentang pembiayaan pengurusan haji, karena :

- a. Adanya penggabungan dua akad yaitu akad *qardh* (pinjam meminjam) dan akad *ijarah* (sewa). Hal ini tidak diperbolehkan karena *qardh* merupakan pinjaman lunak tanpa adanya tambahan saat pengembalian, sedangkan *ijarah* merupakan akad sewa yang dikenakan *ujrah*.
- b. Pengambilan *ujrah* yang dilakukan oleh BSM berbeda-beda, berdasarkan jumlah talangan yang diberikan. Sedangkan dalam fatwa disebutkan bahwa jumlah *ujrah* tidak boleh dikaitkan dengan jumlah talangan yang diberikan.²⁹ Perbedaan penelitian ini adalah pada ketentuan *ujroh* harus sesuai dengan dana talangan, sedangkan pada penelitian penulis *ujroh* yang diberikan sesuai dengan kesepakatan di awal akad.

C. Kerangka Berfikir

Ibadah Haji adalah rukun islam ke lima dan merupakan impian semua umat muslim. Ibadah Haji dilaksanakan apabila umat islam dikatakan mampu, baik dari materi maupun fisik. Keadaan ekonomi adalah salah satu penghalang bagi umat muslim untuk menunaikan ibadah haji. Dari hal tersebut lembaga keuangan berinisiatif untuk membantu umat muslim yang terhambat untuk melaksanakan ibadah haji. BPRS Gala Mitra Abadi salah satunya, melihat hal tersebut BPRS Gala Mitra dengan dasar ibadah dan asas tolong menolong membuat produk multijasa dana talangan haji untuk membantu umat muslim dari segi biaya dengan menggunakan akad *Al-Qardh wal Ijarah*.

²⁹ Ika Setiana, "Analisis Penerapan Akad Qardh Wal Ijarah pada Pembiayaan Talangan Haji di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto", *Jurnal Raushan Fikr* 4, No 2, (2014) 59.

Keadaan ekonomi masyarakat disekitar BPRS Gala Mitra Abadi yang sebagian besar adalah bertani, sehingga hanya memiliki uang ketika masa panen saja membuat pihak BPRS Gala Mitra Abadi membuat strategi pemasaran untuk memberikan solusi bagi para petani yang ingin melaksanakan ibadah haji namun belum memiliki cukup dana. Dalam prosesnya pelaksanaan *akad al-qardh* dan *al-ijarah* produk *talangan haji* dari pihak lembaga memberikan pengertian bagaimana mekanisme pelaksanaan akad, dan bagaimana penerapan akad tersebut dengan tujuan memberi rasa percaya kepada konsumen. Dalam pengambilan keputusan, konsumen ingin memastikan apakah akad tersebut telah dilaksanakan sesuai dengan syariah.

Gambar 1.2

