

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Bank Syariah

Bank Syariah adalah bank yang aktivitasnya meninggalkan masalah riba. Bank Islam atau Bank Syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga.⁹ Bank Islam atau biasa disebut bank tanpa bunga adalah lembaga keuangan atau perbankan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta edaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip Syariah Islam. Berdasarkan pengertian tersebut, Bank Islam berarti bank yang tata cara bermuamalat secara Islami, yakni mengacu pada ketentuan Al-Qur'an dan Al-Hadits. Atau dengan kata lain, Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalulintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan Syariat Islam.¹⁰

Bank Syariah merupakan lembaga keuangan yang berfungsi memperlancar ekonomi di sektor riil melalui aktivitas kegiatan usaha (investasi, jual beli atau lainnya) yang berdasarkan prinsip syariah, yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain

⁹ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta, UPP AMP YKPN, 2002, hlm.13

¹⁰ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta, Ekonisia UII, 2004, hlm. 1

untuk menyimpan dana atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan nilai syariah, baik yang bersifat makro maupun mikro.¹¹

Adapun produk-produk yang ditawarkan kepada nasabah terbagi menjadi dua yaitu:

1) Penghimpunan Dana (*funding*)

Funding merupakan penghimpunan dana dari masyarakat/nasabah untuk menyimpan uangnya sebagai keperluan yang akan datang. Tabungan ini merupakan kelebihan uang rumah tangga setelah terpenuhinya kebutuhan primer dan sekunder. Di dalam Bank Syariah, uang yang terkumpul digunakan untuk investasi/usaha lain yang nantinya akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan. Namun kegiatan tersebut dapat dilaksanakan jika mendapatkan izin dari nasabah yang bersangkutan.¹²

Produk penghimpunan dana (*funding*) dalam Bank Syariah dapat berbentuk giro, tabungan, dan deposito. Prinsip syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah *wadiah* dan *mudharabah*.¹³

¹¹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2008, hlm.3

¹² Adimarwan karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Dan Keuangan*, Jakarta: Pt. Raja Grafindo Persada, Edisi II, 2002, hlm. 97

¹³ Ibid, hlm. 107

a) Prinsip *wadiah*

Wadiah adalah titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat dan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. *Wadiah* terbagi menjadi dua yaitu *Wadiah al-amanah*, pada prinsipnya harta titipan tidak boleh dimanfaatkan. Sedangkan *Wadiah yad dhamanah* pihak yang dititipi (bank) bertanggung jawab atas keuntungan harta titipan sehingga bank boleh memanfaatkan barang titipan tersebut.

b) Prinsip *mudharabah*

Mudharabah adalah salah satu akad kerjasama kemitraan berdasarkan prinsip berbagi untung rugi (*profit and loss sharing principle*), dilakukan sekurang-kurangnya dua orang atau lebih, dimana yang pertama memiliki dan menyediakan modal seluruhnya disebut *shahibul mal*, sedangkan yang kedua memiliki keahlian bertanggung jawab atas pengelolaan dana tersebut.

2) Produk Penyaluran Dana (*financing*)

Penyaluran dana merupakan proses perputaran uang yang ada di bank digunakan untuk berinvestasi kepada perusahaan atau lembaga lainnya yang nantinya akan dikembalikan lagi kepada nasabah sesuai dengan kesepakatan. Penyaluran dana terbagi tiga prinsip:

a) Prinsip jual beli (*Bai' al-Murabahah, Bai' as-Salam, Bai' al-Istisna'*).

- b) Prinsip sewa (*ijarah*)
- c) Prinsip bagi hasil (*mudharabah* dan *musyrakah*).¹⁴

2.1.2 Marketing Syariah

Marketing menurut bahasa, yaitu pemasaran, sedangkan, marketing menurut istilah adalah memindahkan barang dan jasa dari pemasok ke konsumen. Termasuk di dalamnya perancang dan pembuatan produk, pengembangan, pendistribusian iklan, promosi, dan publikasi, serta analisa pasar untuk menentukan pasar yang sesuai.¹⁵

Kata syariah berasal dari kata *شرع - يشرع - شرعا* yang berarti ' menerangkan atau menjelaskan sesuatu, undang-undang (hukum-hukum yang diperintahkan oleh Allah).¹⁶ Atau berasal dari kata *شريعة - شريعة* yang berarti suatu tempat yang dijadikan sarana untuk ngambil air secara langsung sehingga orang yang mengambilnya tidak memerlukan bantuan alat lain.¹⁷

Sedangkan pengertian *marketing syariah* menurut Syaikh Al-Qardhawi mengatakan, cakupan dari pengertian syariah menurut pandangan Islam sangatlah luas dan komprehensif (al-sumul). Yang mengandung makna mengatur semua aspek kehidupan baik secara ubudiyah maupun muamalah.

¹⁴Heri Sudarsono, *bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta, Ekonisia, 2004), hlm. 61-69

¹⁵ Ahmad Antoni K. Muda, *Kamus Lengkap Ekonomi*, Gitamedia, hlm. 230

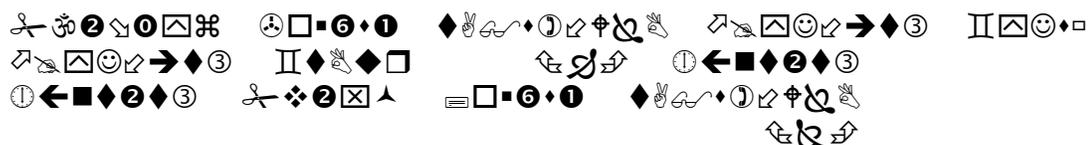
¹⁶Muhammad Yunus, *kamus arab-indonesia*, jakarta: hidakarya Agung, 1990, hlm.195

¹⁷ Mu'jam Alfazh Al-Qur'an Al-Karim, Kairo: Mu'jam Al-lughah Al-Arabiyyah, Juz 2, hlm.2

Menurut Kartajaya dan Sula (2008:7), syariah marketing adalah sebuah disiplin bisnis strategi yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan value dari suatu inisiator kepada stakeholdernya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam Islam.

Konsep pemasaran syariah ada 4 karakteristik yang menjadi panduan bagi para pemasar sebagai berikut:

Pertama, *Teistis (rabbaniyyah)* dimana salah satu ciri khas pemasar syariah yang tidak dimiliki dalam pemasar konvensional yang dikenal selama ini adalah sifatnya yang *religius (diniyyah)*. Kondisi ini tercipta tidak karena keterpaksaan, tetap berangkat dari kesadaran akan nilai *religius*, yang dipandang penting dan mewarnai aktivitas pemasaran agar tidak terperosok ke dalam perbuatan yang merugikan orang lain. Sebagaimana firman Allah:



Artinya: “7. Barangsiapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarrahpun, niscaya Dia akan melihat (balasan)nya.

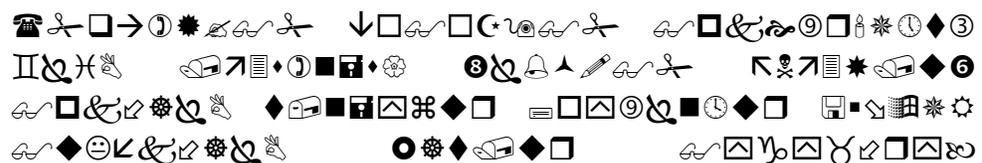
8. dan Barangsiapa yang mengerjakan kejahatan sebesar dzarrahpun, niscaya Dia akan melihat (balasan)nya pula.” (Q.S. Al-Zalzalah: 7-8)

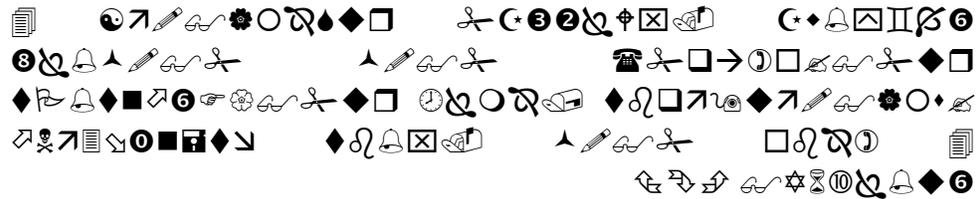
Kedua, *Etis (akhlaqiyyah)*, dimana pemasar syariah selain karena teistis (*rabbaniyyah*), juga karena mengedepankan masalah akhlak

(moral,etika) dalam seluruh aspek kegiatannya. Sebagaimana Rasulullah saw bersabda kepada umatnya: *“Sesungguhnya aku diutus untuk menyempurnakan akhlak yang mulia”*.

Ketiga, *Realistis (alwaqi’iyyah)* dimana pemasaran syariah adalah konsep pemasaran yang fleksibel, sebagaimana keluasaan dan keluwesan syariah Islamiyyah yang melandasinya. Hal ini dicontohkan oleh nabi untuk bisa bersikap lebih bersahabat, santun, dan simpatik terhadap saudara-saudaranya dari umat lain. Sebagaimana sabda Nabi Muhammad saw: *“Sesungguhnya Allah telah menerapkan ketentuannya, janganlah kalian langgar. Dia telah menetapkan beberapa perkara yang wajib, janganlah kalian sia-siakan. Dia telah mengharamkan beberapa perkara, janganlah kalian langgar. Dan Dia telah membiarkan dengan sengaja beberapa perkara sebagai bentuk kasihnya terhadap kalian, jangan kalian permasalahka.”*. (H.R. Al-Daruquthni)

Keempat, *Humanistis (insaniyyah)* merupakan syariah diciptakan untuk manusia agar derajat terangkat, sifat kemanusiaannya terjaga dan terpelihara, serta sifat kehewanannya dapat terkekang dengan panduan syariah. Sebagaimana firman Allah:





Artinya: “*Hai sekalian manusia, bertakwalah kepada Tuhan-mu yang telah menciptakan kamu dari seorang diri, dan dari padanya*¹⁸ *Allah menciptakan isterinya; dan dari pada keduanya Allah memperkembang biakkan laki-laki dan perempuan yang banyak. dan bertakwalah kepada Allah yang dengan (mempergunakan) nama-Nya kamu saling meminta satu sama lain*¹⁹, dan (peliharalah) hubungan silaturahmi. Sesungguhnya Allah selalu menjaga dan mengawasi kamu”. (Q.S. An Nisa’: 1)

2.1.3 Pengertian Minat

Dalam kamus bahasa Indonesia minat adalah kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu, perhatian, keinginan.²⁰ Minat merupakan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak seperti orang, aktivitas atau situasi yang menjadi obyek dari minat tersebut dengan perasaan senang.

Minat merupakan kecenderungan efektif seseorang untuk membuat pilihan aktivitas, kondisi-kondisi individual dapat merubah minat

¹⁸Maksud dari padanya menurut jumhur mufassirin ialah dari bagian tubuh (tulang rusuk) Adam a.s. berdasarkan hadis riwayat Bukhari dan Muslim. di samping itu ada pula yang menafsirkan dari padanya ialah dari unsur yang serupa yakni tanah yang dari padanya Adam a.s. diciptakan.

¹⁹Menurut kebiasaan orang Arab, apabila mereka menanyakan sesuatu atau memintanya kepada orang lain mereka mengucapkan nama Allah seperti :As aluka billah artinya saya bertanya atau meminta kepadamu dengan nama Allah.

²⁰Wjs. Poerdamarta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2006, hlm.

seseorang. Sehingga dapat dikatakan minat itu tidak stabil sifatnya.²¹ Sedangkan menurut Whiteringten minat adalah kecenderungan seseorang untuk memilih dan melakukan suatu kegiatan tertentu diantara sejumlah kegiatan lain yang tersedia.²²

Adapun pendapat Crow dan crow, ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat adalah:

- a) Dorongan dari dalam diri individu, dorongan untuk makan dan ingin tahu akan membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan

Dengan biaya yang ditawarkan oleh *marketer syariah* lebih ringan dengan dana talangan haji sehingga menarik perhatian individu untuk melaksanakan kewajiban ibadah haji bagi nasabah dana talangan haji di Bank Muamalat Semarang .

- b) Motif Sosial, membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Misalnya minat terhadap pakaian karena ingin mendapatkan persetujuan atau penerimaan dan perhatian orang lain. Dalam hal ini persyaratan yang mudah untuk mendapatkan porsi haji yang ditawarkan oleh *marketer syariah* menarik perhatian bagi nasabah dana talangan haji di Bank Muamalat Semarang.

²¹ Saparinah dkk, *Psikologi Olahraga Buku Tuntunan*, Jakarta: Depdikbud, 1982, hlm. 10

²² Muhaimin, *Korelasi Minat Belajar Pendidikan Jasmani terhadap hasil belajar Pendidikan Jasmani*, Semarang: IKIP, 1994, hlm. 4

c) Faktor Emosional, bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada aktivitas akan menimbulkan perasaan senang dan hal tersebut akan memperkuat minat terhadap aktivitas tersebut, sebaliknya kegagalan akan menghilangkan minat terhadap hal tersebut²³. Faktor emosional yang mempengaruhi minat nasabah dana talangan haji di Bank Muamalat dalam bentuk transparansi perhitungan oleh pihak *marketer syariah*, sehingga calon nasabah menjadi percaya, senang dan inisiatif untuk menjadi nasabah dana talangan haji di Bank Muamalat Semarang.

2.1.4 Pengertian Talangan

Talangan adalah Perantara dalam jual beli, sedangkan menalangi adalah memberi pinjaman uang untuk membayar sesuatu atau membelikan barang dengan membayar kemudian.²⁴ Sedangkan menurut Ensiklopedia Ekonomi Talangan sama dengan *Bail* yaitu seseorang yang menerima harta milik orang lain dibawah suatu *bailment contract*, dan bertanggung jawab atas kontrak itu, untuk memelihara harta milik itu dan mengembalikannya dalam keadaan baikbilamana kontrak itu dilaksanakan.²⁵

²³Rafik Isa Baekum, *Etika Bisnis Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004. Hlm.106

²⁴ Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta, Balai Pustaka, 1990, edisi 2 hlm. 995

²⁵ Abdurahman, *Ensiklopedia Ekonomi, Keuangan dan Perdagangan*, Cet. Ke-v Jakarta, Pradnya Paramita, 1982, hlm. 75-76

Pengertian Talangan bisa diartikan *lend* dalam bahasa Inggris yaitu, memberikan sesuatu yang berharga kepada orang lain, selama jangka waktu tertentu atau yang tidak tertentu, tanpa memberikan atau melepaskan hak miliknya, dan tetap mempunyai hak untuk meminta kembali barang yang semula itu atau yang sepadan dengan itu.²⁶ Orang yang *Lends* atau meminjamkan mesin atau mesin atau tanah, misalnya dapat mengharapkan kembalinya harta milik yang semula itu, akan tetapi orang yang meminjamkan uang atau barang-barang yang dapat dijual/belikan, mengharapkan akan mendapatkan kembali sejumlah uang yang ekuivalen.²⁷

Istilah Talangan hampir sama dengan kafalah (perwalian) letak kesamaannya adalah sama-sama sebagai pemberi dana kepada nasabah yang diwakili oleh bank kepada lembaga yang ditunjuk nasabah. Sedangkan menurut hemat penulis setelah membaca pengertian talangan diatas maka penulis mengambil kesimpulan bahwa talangan adalah memberikan harta milik kepada orang lain (nasabah) sebagai alat untuk membayar sesuatu yang diperlukan nasabah karena kebutuhan yang sangat mendesak nasabah tidak dapat mencairkan dananya karena berbentuk deposito.

²⁶ *Ibid*, hlm. 606

²⁷ *Ibid*. hlm. 607

2.1.5 Dasar Hukum Pembiayaan Dana Talangan Haji

Produk pembiayaan ini menggunakan prinsip *Qardh wal Ijarah*. *Qardh wal Ijarah* adalah akad pemberian pinjaman dari bank untuk nasabah yang disertai dengan penyerahan tugas agar bank menjaga barang jaminan yang diserahkan. dalam arti kata, pihak bank menjaga jaminan yang diberikan oleh nasabah.²⁸

2.1.5.1 Pengertian dari al-Qardh

Menurut istilah *Qardh* adalah Harta yang diberikan oleh seseorang (*Muqridh*) kepada yang membutuhkan (*Muqtaridh*), yang kemudian si peminjam akan mengembalikannya setelah mampu.²⁹ Sedangkan menurut mazhab Maliki, Syafii, dan Hambali berpendapat, diperbolehkan melakukan *Qardh* atas semua harta yang bisa dijualbelikan obyek salam, baik itu ditakar atau ditimbang, seperti emas, perak dan makanan atau dari harta yang bernilai, seperti barang-barang dagangan, binatang dan sebagainya.³⁰

Al-qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan.³¹

²⁸ www.syariahmandiri.co.id

²⁹ Wahbah Wahbah Zuhaili, *Fiqh Muamalah Perbankan Syariah*, Jakarta, PT. Bank Muamalat Indonesia, Juni, 1999, hlm. 2

³⁰ Wahbah Zuhaili, *ibid*, hlm. 7

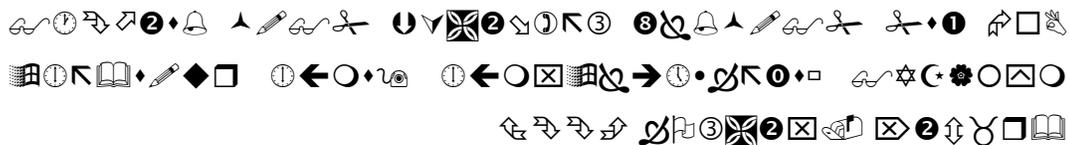
³¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Gema Insani Jakarta Cet.1, 2001, hlm. 131

Perjanjian *Qardh* adalah Perjanjian pinjaman. Dalam perjanjian *Qardh*, pemberi pinjaman (kreditur) memberikan pinjaman kepada pihak lain dengan ketentuan penerima pinjaman akan mengembalikan pinjaman tersebut pada waktu yang telah diperjanjikan dengan jumlah yang sama ketika pinjaman itu diberikan.³² *Qardh* termasuk produk pembiayaan yang disediakan oleh bank, dengan ketentuan bank tidak boleh mengambil keuntungan berapapun darinya dan hanya diberikan pada saat keadaan *emergency*. Bank terbatas hanya dapat memungut biaya administrasi dari nasabah. Nasabah hanya berkewajiban membayar pokoknya saja.³³

Landasan Syariah

Transaksi Al-Qardh diperbolehkan oleh agama berdasarkan sebagai berikut:

a. Al-Qur'an



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 (Al-Hadid:11)

b. Al-Hadis

³² Sutan Remy Syahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata hukum perbankan Indonesia*, Jakarta, PT. Pustaka Utama Grafiti tahun 1999, hlm. 75

³³ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta, Gajah Mada University Press Mei 2007, hlm. 100

عَنْ ابْنِ مَسْعُودٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَا مِنْ مُسْلِمٍ يُقْرِضُ مُسْلِمًا قَرْضًا مَرَّتَيْنِ إِلَّا كَانَ كَصَلِّ قَتِيهَامَرَّةً

Artinya: Ibnu Mas'ud meriwayatkan bahwa Nabi SAW bersabda: "Bukan seorang muslim (mereka) yang meminjamkan muslim (lainnya) dua kali kecuali yang satunya adalah (senilai sedekah)" (HR. Ibnu Majah).³⁴

Ketentuan Umum *Qardh*:

1. *Qardh* adalah pinjaman yang diberikan kepada nasabah (*muqtaridh*) yang memerlukan
2. Nasabah *Qardh* wajib mengembalikan jumlah pokok yang diterima pada waktu yang telah disepakati bersama.
3. Biaya administrasi dibebankan kepada nasabah.
4. Bank Syariah dapat meminta jaminan kepada nasabah bilamana dipandang perlu.
5. Nasabah *Qardh* dapat memberikan tambahan (sumbangan) dengan sukarela kepada Bank Syariah selama tidak diperjanjikan dalam akad.
6. Jika nasabah tidak dapat mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya pada saat yang telah disepakati dan Bank Syariah telah memastikan ketidakmampuannya, maka bank syariah dapat memperpanjang jangka waktu pengembalian, atau menghapus (*write off*) sebagian atau seluruh kewajibannya.³⁵

³⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *op.cit.*, hlm. 132.

³⁵ Kodifikasi Produk Perbankan Syariah, www.BI.co.id.

2.1.5.2 Pengertian Ijarah

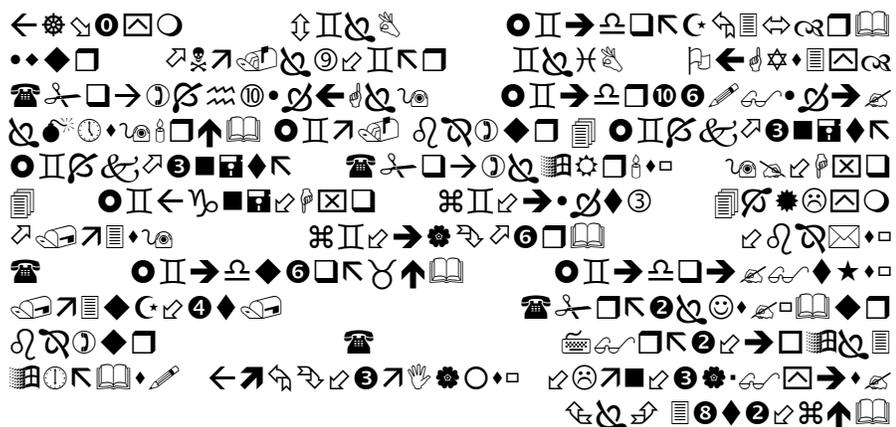
Secara etimologi *Al-Ijarah* berasal dari kata *Al-Ajru* yang berarti *Al-Iwadhu* (ganti).³⁶ *Ijarah* (sewa-menyewa) adalah akad atas manfaat benda yang diketahui dan tukaran (prestasi dari manfaat benda itu)³⁷.

Adapun menurut Fatwa Dewan Pengawas Syariah Nasional bahwa *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri. Dengan demikian akad *Ijarah* tidak ada perubahan kepemilikan, tetapi hanya perpindahan hak guna saja dari yang menyewakan kepada penyewa.³⁸

Landasan Hukumnya

Sewa-menyewa disyariatkan berdasarkan Al-Qur'an dan Sunnah

- a. Al-quran Surat Al-Thalaq ayat 6:



³⁶ Sayid Sabiq, *Fiqih Sunnah*, Jakarta, Al-Ma'arif, 1987, Jilid 12, hlm. 12
³⁷ Ibrahim Lubis, *Ekonomi Islam Suatu Pengantar II*, Jakarta, Kalam Mulia 1995, hlm. 12
³⁸ Adiwarmarman Karim, *op.cit.*, hlm. 128.

Artinya:” Tempatkanlah mereka (para isteri) di mana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu dan janganlah kamu menyusahkan mereka untuk menyempitkan (hati) mereka. Dan jika mereka (isteri-isteri yang sudah ditalak) itu sedang hamil, maka berikanlah kepada mereka nafkahnya hingga mereka bersalin, kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak) mu untukmu, maka berikanlah kepada mereka upahnya; dan musyawarahkanlah di antara kamu (segala sesuatu), dengan baik; dan jika kamu menemui kesulitan maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya” .(QS. Al-Thalaq ayat 6)

2.1.5.3 Fatwa DSN MUI NO. 29/DSN-MUI/III/2002 Tentang Pembiayaan Pengurusan Haji LKS

Dewan Syariah Nasional dan Majelis Ulama Indonesia pada tanggal 15 Rabi’ul Akhir 1423 H atau bertepatan dengan tanggal 26 Juni 2002 M, menetapkan Fatwa DSN MUI NO. 29/DSN-MUI/III/2002 Tentang Pembiayaan Pengurusan Haji LKS. Dalam fatwa tersebut dinyatakan bahwa ketentuan pembiayaan pengurusan haji LKS adalah sebagai berikut:

1. Dalam pengurusan haji bagi nasabah, LKS dapat memperoleh imbalan jasa (ujrah) dengan menggunakan prinsip al-Ijarah sesuai Fatwa DSN-MUI 9/DSN-MUI/IV/2000.
2. Apabila diperlukan, LKS dapat membantu menalangi pembayaran BPIH nasabah dengan menggunakan prinsip al-Qardh sesuai Fatwa DSN-MUI 19/DSN-MUI/IV/2001.
3. Jasa pengurusan haji yang dilakukan LKS tidak boleh dipersyaratkan dengan pemberian talangan haji.

4. Besar imbalan jasa al-Ijarah tidak boleh didasarkan pada jumlah talangan al-Qardh yang diberikan LKS kepada nasabah.

Berdasarkan fatwa DSN-MUI diatas maka, Bank Muamalat Semarang sebagai lembaga keuangan syariah diperbolehkan untuk membantu nasabah dalam pengurusan haji. Bank Muamalat Semarang berhak mendapat *ujrah* berdasarkan prinsip *ijarah* sesuai dengan jasanya tersebut. Bank Muamalat Semarang juga diperbolehkan memberikan pinjaman dari dana kepada nasabah yang kekurangan biaya untuk pendaftaran ibadah haji dengan menggunakan prinsip *al-qardh*.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian Pengaruh *marketing syariah* Terhadap Minat Nasabah Pada Dana Talangan Haji di Bank Muamalat diambil dua penelitian dari skripsi:

Penelitian Dhien Adi Zakariya(2006)yang berjudul Penerapan *Syariah Marketing* dan Pengaruhnya Terhadap Citra Lembaga Leasing “Danaku Syariah” Cabang Semarang. Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan bukti empiris pengaruh penerapan *syariah marketing* terhadap citra “Danaku Syariah”, cabang Semarang. Dengan metode *random sampling* diperoleh 70 responden menggunakan analisa regresi sederhana dan metode analisis kualitatif dibantu dengan program *SPSS 16.0 for windows* menunjukkan bahwa pengaruh variabel independen (penerapan syariah marketing) terhadap variabel dependen (citra) mampu memberikan sumbangan sebesar 11,4 %, sedang yang 88,6 % sisanya dijelaskan variabel lain yang tidak diteliti. Hasil penelitian

menunjukkan bahwa dari hasil analisis kualitatif implementasi syariah marketing sudah diterapkan di Danaku Syariah cabang Semarang. Sementara analisis kuantitatif pengaruh penerapan *Syariah Marketing* terhadap citra mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Citra Danaku Syariah cabang Semarang.

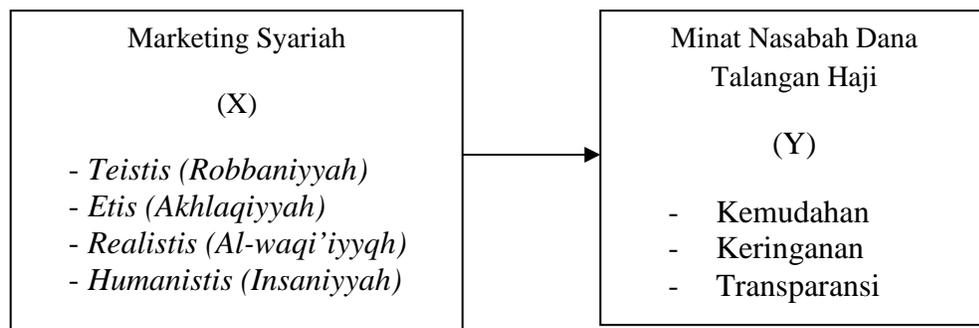
Penelitian dari Nurus Sa'ad angkatan 2007 seorang mahasiswa dari IAIN Walisongo Semarang Jurusan Ekonomi Islam yang berjudul : Pengaruh Iklan dan Personal Selling secara Islam terhadap minat anggota BMT Ben Makmur Wedung Demak dengan hasil penelitian pengaruh dari Islam secara Islam berpengaruh signifikan terhadap minat anggota (BMT Ben Makmur) dengan koefisien regresi 0,294. Pengaruh Personal Selling secara Islam berpengaruh signifikan tapi lemah terhadap minat (BMT Ben Makmur) dengan koefisien regresi 0,203.

Penelitian ini menggunakan metode analisis kuantitatif dengan analisis regresi linier sederhana, peneliti menyimpulkan bahwa sebenarnya adanya pengaruh *marketing syariah* yang signifikan terhadap berbagai produk pada lembaga keuangan (perbankan), begitu pula pada personal selling yang merupakan bagian dari marketing berpengaruh signifikan terhadap minat, sehingga syariah marketing dapat menghasilkan pengaruh signifikan terhadap minat pada produk perbankan syariah.

2.3 Kerangka Berfikir

Model konseptual yang didasarkan pada tinjauan pustaka, maka kerangka Pemikiran Teoritik penelitian dijelaskan gambar berikut:

Gambar 2.1
Kerangka Berfikir



2.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah suatu konklusi yang sifatnya masih sementara atau pernyataan berdasarkan pada pengetahuan tertentu yang masih lemah dan harus dibuktikan kebenarannya. Dengan demikian hipotesa merupakan dugaan sementara yang nantinya akan diuji dan dibuktikan kebenarannya melalui analisa data.

Berdasarkan latar belakang, perumusan masalah, landasan teori, kerangka berpikir di atas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H_0 = *Marketing Syariah* tidak berpengaruh terhadap minat nasabah Dana Talangan Haji.

H_a = *Marketing Syariah* berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah Dana Talangan Haji.