

**COMPETITIVE ADVANTAGE TABUNGAN QURBAN BPRS BHAKTI**

**SUMEKAR CABANG JEMBER**

**SKRIPSI**



Oleh :

Wahyudi Ramadhan  
NIM : E20161132

DosenPembimbing

Nur Hidayat, SE., M.M.  
NUP. 201603132

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) JEMBER**

**2020**

**COMPETITIVE ADVANTAGE TABUNGAN QURBAN BPRS BHAKTI**

**SUMEKAR CABANG JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Institut Agama Islam Negeri Jember  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan  
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh

**Wahyudi Ramadhan**  
**NIM : E20161132**

Disetujui Pembimbing



**Nur Hidayat, SE., M.M.**  
**NUP. 201603132**

**COMPETITIVE ADVANTAGE TABUNGAN QURBAN BPRS BHAKTI**

**SUMEKAR CABANG JEMBER**

**SKRIPSI**

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu  
Persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi Perbankan Syariah

Hari: Kamis

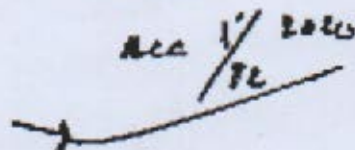
Tanggal: 26 November 2020

Ketua



M. Saiful Anam, M.Ag  
NIP.19711142003121002

Sekretaris



Mumir Is'adi, M.Ak  
NIP.19750005201011002

Anggota:

1. Dr. H. Abdul Wadud Nafis, Lc., M.EI
2. Nur Hidayat, SE., M.M



Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si.  
NIP. 19680807 200003 1 001

## MOTTO

وَلِكُلِّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيٰهَا ۖ فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۚ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمُ

اللَّهُ جَمِيعًا ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ ﴿١٤٨﴾

Artinya: “Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah kamu (dalam berbuat) kebaikan. Di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu”. (QS. Al Baqarah: 148).



## PERSEMBAHAN

Syukur Alhamdulillah kehadiran-Mu Ya Allah segala karunia, rahmat, dan hidayah sehingga memberiku kemudahan dalam menyelesaikan skripsi ini, shalawat dan salam senantiasa tercurah limpahkan kepada baginda Nabi Besar Muhammad SAW. Sebagai bentuk apresiasi maka skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua saya Ibu Hj. Hafenik Hanisah dan Bapak Ilham Hasbullah yang selalu memberikan dukungan serta doa yang bisa membuat saya sampai sekarang ini.
2. Kakak yang saya banggakan Ahmad Jul Fandy Prasetyo yang selalu memberikan kekuatan untuk semangat dan berjuang di tanah rantauan ini serta mendoakan saya.
3. Seluruh keluarga besar saya di rumah yang selalu memberikan doa dan motivasi serta dukungan yang sangat berarti buat saya.
4. Semua guru-guru saya mulai dari TK sampai sekarang, yang telah membimbing dan mengajari dengan kesabaran hingga sampai saat ini.
5. Keluarga PS4 angkatan 2016 yang banyak membantu dalam meraih gelar S-1 ini, terimakasih telah membantu, mengingatkan, serta mendengarkan suka maupun duka saya selama kuliah ini.
6. Seluruh orang terdekat dan berpengaruh untuk saya yang telah membangkitkan saya dari rasa bimbang hingga menjadi percaya diri dan yakin akan niat yang ingin dilakukan dalam mencapai tujuan.
7. Dan ucapan terimakasih sebesar-besarnya kepada pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan dan mencapai tujuan hingga memperoleh gelar S.E ini yang tidak bisa saya ungkapkan dengan kata-kata. Semoga Allah SWT membalas seluruh kebaikan dan ketulusan kalian semua

## KATA PENGANTAR



Alhamdulillah segala puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya sehingga perencanaan, pelaksanaan, dan penyusunan skripsi yang berjudul “**COMPETITIVE ADVANTAGE TABUNGAN QURBAN BPRS BHAKTI SUMEKAR CABANG JEMBER**” dapat diselesaikan dengan baik dan lancar.

Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW. Semoga kita mendapatkan syafa'atnya dikemudian hari kiamat nanti Amin. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi dan melengkapi sebagai persyaratan dalam memperoleh Gelar Sarjana (S-1) Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.

Penulis sangat menyadari bahwa tanpa dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.
2. Bapak Nur Hidayat, SE., M.M sebagai Dosen Pembimbing yang selalu membantu dalam memberikan pengarahan dan saran kepada penulis sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan lancar dan baik.
3. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Ibu Hj. Nurul Setianingrum, SE, M.M selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Islam dan Bisnis Islam.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember yang telah memberi bekal ilmu pengetahuan serta staff dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan pengajarannya.

6. Bapak M.Chairil Anwar Sandy selaku Kepala Madya Cabang BPRS Bhakti Sumekar Jember yang telah mengizinkan saya melaksanakan penelitian dalam pemenuhan tugas akhir hingga selesai.

Besar harapan penulis untuk dapat memberikan kontribusi positif bagi pihak Institut maupun seluruh rekan-rekan mahasiswa Perbankan Syariah. Maksud dan tujuan penulis yaitu sebagai bentuk karya ilmiah yang nantinya dijadikan literasi, pokok perbandingan, maupun penelitian terdahulu nantinya.

Akhirnya hanya kepada Allah SWT penulis memohon agar senantiasa mendapat barokah dan hidayah serta selalu berada lindungan-Nya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi masyarakat pada umumnya.



## ABSTRAK

**Wahyudi Ramadhan, Nur Hidayat, S.E., M.M, 2020: “Competitive Advantage Tabungan Qurban BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember”.**

Kegiatan usaha secara konvensional yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran merupakan maksud dari Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Salah satu perpanjangan tangan dari lembaga keuangan syariah yang memiliki inti kegiatan usaha pada pendanaan dan pembiayaan kepada sektor-sektor riil untuk mengangkat perekonomian masyarakat merupakan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS). Keberadaan BPR dan BPRS di Jember tentunya tentunya ada persaingan dalam menghimpun dana atau mengumpulkan jumlah nasabah. Setiap lembaga akan berusaha bagaimana mengembangkan produk simpanan yang dimiliki untuk mempertahankan keunggulan bersaing (*competitive advantage*). Strategi dalam penghimpunan dana individu salah satunya dengan cara kemudahan layanan nasabah melalui pengembangan teknologi berbasis android, penyediaan mesin ATM dan CRM sebagaimana permintaan nasabah, melaksanakan program loyaliti, pemberian hadiah langsung, program *marketing communication*, dan sebagainya. Sedangkan penghimpunan dana institusi terletak pada kerjasama dengan lembaga pendidikan, sekolah, dan perguruan tinggi, menjaga hubungan nasabah institusi yang dominan serta pengembangan fitur produk dan layanan.

Fokus masalah dalam penelitian ini adalah: 1. Mengapa sumberdaya berupa tabungan *qurban* menjadi keunggulan bersaing di BPRS Bhakti Sumekar Jember?. 2. bagaimana strategi keunggulan bersaing (*competitive advantage*) dari tabungan *qurban* dalam penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember?.

Tujuan penelitian ini adalah: 1. Untuk mengetahui sumberdaya berupa tabungan *qurban* menjadi keunggulan bersaing dari BPRS Bhakti Sumekar Jember. 2. Untuk mengetahui strategi keunggulan bersaing (*competitive advantage*) dari tabungan *qurban* dalam penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember.

Pada penelitian metode yang digunakan pendekatan kualitatif dengan jenis studi kasus. Penentu subyek penelitian menggunakan teknis interview. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun analisis data dalam skripsi ini menggunakan kualitatif deskriptif. Sedangkan untyuk kebasahan data menggunakan triangulasi sumber dan membercheck.

Hasil dari peneltian ini menunjukkan bahwa: 1. Sumberdaya berupa tabungan *qurban* menjadi keunggulan bersaing (*competitive advantage*) di BPRS Bhakti Sumekar Jember yaitu menggunakan strategi diferensiasi dan fokus diferensiasi, pangsa pasar dengan sasaran pasar tradisional, modern hingga pegawai ASN, Harga yang berarti bagi hasil yang tinggi dibandingkan bank konvensional, Kualitas produk dengan gratis biaya administrasi dan biaya lainnya juga. Strategi *competitive advantage* tabungan *qurban* dalam penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember yaitu mengoptimalkan pada jaringan Kantor Cabang Madya yang berada di luar wilayah Kabupaten Sumenep serta kemudahan layanan nasabah melalui pengembangan teknologi android, mengembangkan *marketing communication* serta kerjasama antara beberapa lembaga pendidikan, adanya sebuah produk layanan baru yang lebih baik yaitu penukaran mata uang asing (Money Charger) sebagai bagian pemenuhan kebutuhan nasabah.

**Kata kunci:** *Competitive Advantage*, Tabungan *Qurban*.



## ABSTRACT

**Wahyudi Ramadhan, Nur Hidayat, S.E., M.M, 2020:** "Competitive Advantage for the Qurban Savings of the BPRS Bhakti Sumekar, Jember Branch".

Conventional business activities that do not provide services in payment traffic are the purpose of Rural Banks (BPRs). One of the extensions of Islamic financial institutions that have a core business activity in funding and financing the real sectors to lift the people's economy is the Sharia Rural Bank (BPRS). The existence of BPR and BPRS in Jember, of course, there is competition in raising funds or collecting the number of customers. Each institution will try how to develop its savings products to maintain a competitive advantage. One of the strategies in raising individual funds is by facilitating customer service through the development of Android-based technology, providing ATM and CRM machines as requested by customers, implementing loyalty programs, giving direct prizes, marketing communication programs, and so on. Meanwhile, raising institutional funds lies in collaborating with educational institutions, schools and universities, maintaining dominant institutional customer relationships and developing product and service features.

The focus of the problems in this study are: 1. Why is the resource in the form of qurban savings a competitive advantage in BPRS Bhakti Sumekar Jember ?. 2. What is the competitive advantage strategy (competitive advantage) from qurban savings in raising funds at BPRS Bhakti Sumekar Jember ?.

The objectives of this study are: 1. To determine the resource in the form of qurban savings to be a competitive advantage over BPRS Bhakti Sumekar Jember. 2. To determine the competitive advantage strategy (competitive advantage) of qurban savings in raising funds at BPRS Bhakti Sumekar Jember.

In the research method used a qualitative approach with a type of case study. Determinants of research subjects using technical interviews. Data collection techniques using observation, interviews and documentation. The data analysis in this thesis uses descriptive qualitative. Meanwhile, the data wetness used triangulation of sources and member checks.

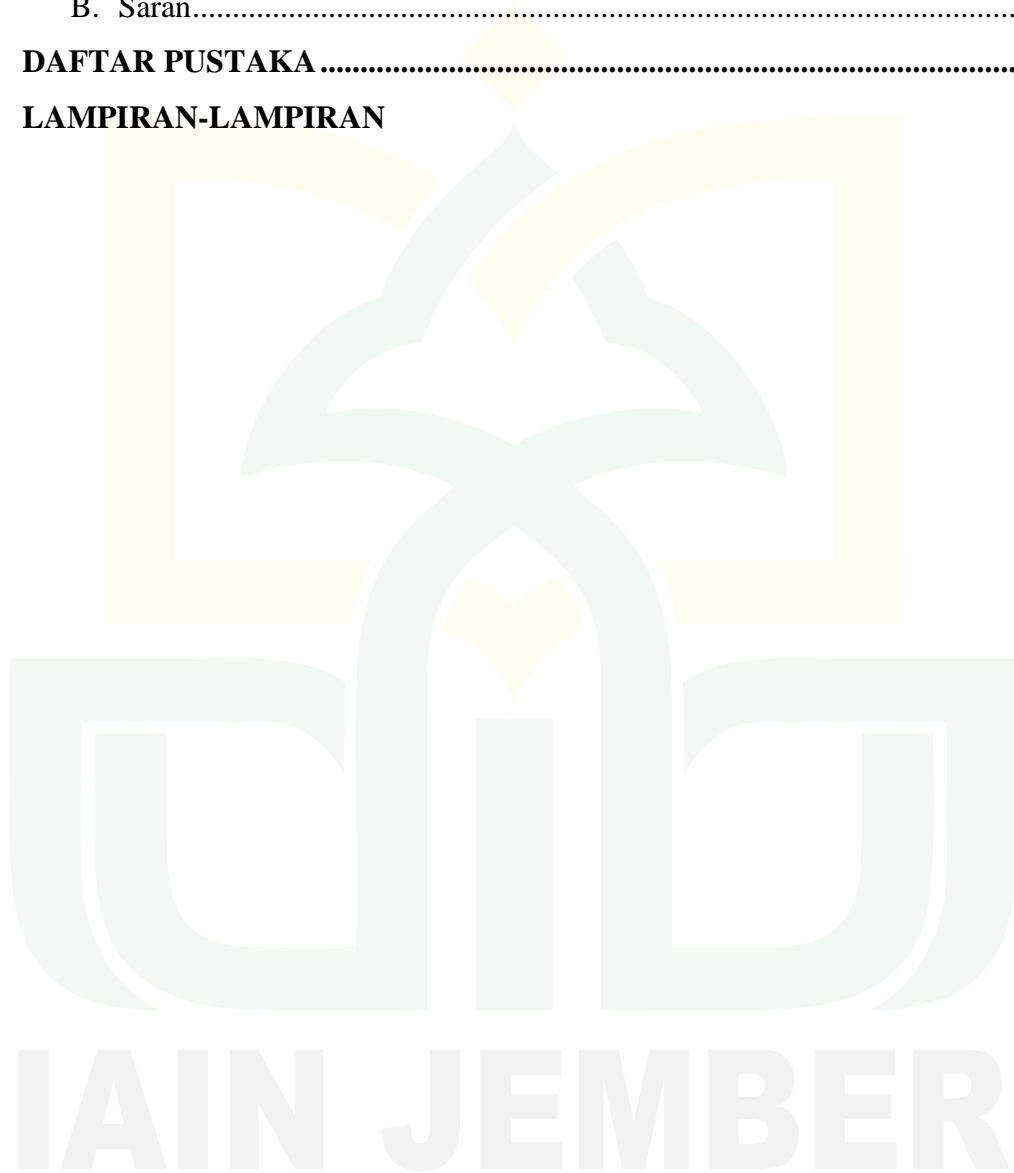
The results of this research indicate that: 1. Resources in the form of qurban savings are a competitive advantage in BPRS Bhakti Sumekar Jember, namely using a differentiation strategy and a focus on differentiation, market share targeting traditional markets, modern to ASN employees, meaningful prices for profit sharing which is high compared to conventional banks, product quality with free administration fees and other fees as well. The competitive advantage strategy for qurban savings in raising funds at BPRS Bhakti Sumekar Jember is to optimize the network of Middle Branch Offices outside the Sumenep Regency area as well as the ease of customer service through the development of android technology, developing marketing communication and cooperation between several educational institutions, the existence of a service product new and better thing, namely the exchange of foreign currencies (Money Charger) as part of meeting customer needs.

**Keywords:** Competitive Advantage, Qurban Savings.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Fokus Masalah .....	8
C. Tujuan Penelitian .....	9
D. Manfaat Teoritis .....	9
E. Definisi Istilah.....	10
F. Sistematika Pembahasan .....	11
<b>BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN .....</b>	<b>12</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	12
B. Kajian Teori .....	27
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>36</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	36
B. Lokasi Penelitian.....	36
C. Subyek Penelitian.....	37
D. Teknik Pengumpulan Data.....	37
E. Analisis Data .....	38
F. Keabsahan Data.....	39
<b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS .....</b>	<b>40</b>
A. Gambaran Obyek Penelitian .....	40

B. Penyajian Data dan Analisis.....	55
C. Pembahasan Temuan.....	62
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>67</b>
A. Kesimpulan .....	67
B. Saran.....	68
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>70</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

### No Uraian

1.1 Nama-nama BPR dan BPRS daerah Jember.....	2
1.2 Perbandingan Piutang dan DPK antara BPR dan BPRS daerah Jember.....	4
1.3. Equivalent Rate Tabungan di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.....	7
1.4 Produk Simpanan berdasarkan Jumlah Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember .....	7
2.1 Penelitian Terdahulu .....	23
4.1 Produk Simpanan berdasarkan Rate BPRS Bhakti Sumekar Jember .....	56



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Kegiatan usaha secara konvensional yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran merupakan maksud dari Bank Perkreditan Rakyat (BPR). BPR menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka, tabungan, dan/atau dalam bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu sesuai pada tujuannya untuk melayani usaha-usaha kecil dan masyarakat didaerah pedesaan (Indri dan Dewi, 2016).

Ahmad Rifa'i (2017) menunjukkan bahwa salah satu perpanjangan tangan dari lembaga keuangan syariah yang memiliki inti kegiatan usaha pada pendanaan dan pembiayaan kepada sektor-sektor riil untuk mengangkat perekonomian masyarakat merupakan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS). Berdasarkan UU No.21 Tahun 2008 Pasal 1 tentang ketentuan umum menyatakan BPRS adalah bank yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran dimana hal ini sama dengan kegiatan yang dilakukan BPR, namun BPRS termasuk lanjutan dari pasal 1 yaitu pasal 2 yang menjelaskan bahwa perbankan syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian.

Lembaga Keuangan atau BPR dan BPRS telah berkembang ke berbagai daerah di Indonesia. Di Jawa Timur khususnya Jember memiliki

jumlah BPR sebanyak 24 lembaga keuangan, sedangkan BPRS terdapat 2.

Adapun BPR dan BPRS yang berada di Jember sebagai berikut:

Tabel 1.1 Nama-nama BPR dan BPRS daerah Jember

No	BPR Konvensional Jember
1	Ambulu Dhaanarta
2	Anugerahdharma Yuwana
3	Balung Artha Guna
4	Bapuri
5	Bima Hayu Pratama
6	Bintang Niaga
7	Bumi Hayu
8	Cinde Wilis
9	Gunung Modal Usaha
10	Jember Lestari
11	Kalisat Arthawira
12	Karunia Pakto
13	Mitra Jaya Mandiri
14	Nur Semesta Indah
15	Nusamba Rambipuji
16	Rambi Artha Putra
17	Rini Bhaktinusa
18	Sinar Wuluhan Artha
19	Sukowono Arthajaya
20	Tanggul Mitra Karya
21	Wutama Artha Jaya
22	(KOP) Eka Usaha
23	(KOP) Surya Kencana
24	(KOP) Tanggul Makmur

No	BPR Syariah Jember
1	Asri Madani Nusantara
2	Bhakti Sumekar

Sumber: OJK

Keberadaan BPR dan BPRS di Jember tentunya tentunya ada persaingan dalam menghimpun dana atau mengumpulkan jumlah nasabah. Setiap lembaga akan berusaha bagaimana mengembangkan produk simpanan yang dimiliki untuk mempertahankan keunggulan bersaing (*competitive*

*advantage*). Sebuah penelitian yang dilakukan Azwar Iskandar (2019) menunjukkan bahwa karakteristik perusahaan yang bisa dikaitkan dengan setiap strategi dimana pelanggan perlu merasakan perbedaan yang konsisten dalam aspek penting antara produk produsen atau jasa dan orang-orang dari pesaingnya. Perbedaan ini harus berhubungan dengan beberapa aspek produk atau pengiriman yang termasuk kunci membeli untuk pasar. Beberapa contoh aspek tersebut adalah kualitas produk, harga, dan layanan jual. Dalam menciptakan keunggulan, organisasi perlu memiliki kemampuan tumbuh dari waktu ke waktu untuk memanfaatkan dan menciptakan sumberdaya baru seperti keterampilan (teknologi baru/aplikasi perangkat lunak), atau membuka peluang baru mengembangkan jenis produk baru. Menurut Barney (1991a, 1991b, 1994,2002) menyatakan bahwa suatu organisasi dapat menerangkan *sustainability of competitive advantage* (SCA) yang mana organisasi perlu memiliki kontrol pada sumberdaya, kapabilitas yang *valuable* (bernilai), *rare* (jarang), *inimitable* (tidak dapat diimitasi), dan *non-substitutable* (tidak tergantikan), ditambah organisasi yang mampu menyerap serta mendayagunakannya seperti halnya sumber daya internal pada organisasi.

Salah satu sumberdaya yang menjadi pendukung dari bank BPRS Bhakti Sumekar yaitu sumber insani yang kompeten dan produktif sehingga dapat bertransformasi menjadi Bank yang mampu memberikan layanan keuangan terbaik kepada nasabah. Era digital 4.0 menjadi peluang bagi perbankan di Tanah Air untuk lebih berinovasi memberikan layanan kepada nasabah. Dalam mengikuti perkembangan zaman, BPRS Bhakti Sumekar

melakukan berbagai cara salah satunya mengembangkan *channel digital* agar memberikan kemudahan bagi nasabah untuk aktifitas perbankan yang pada akhirnya dapat meningkatkan kepuasan dan loyalitas nasabah di tengah persaingan dengan perusahaan lain. Oleh karena itu, BPRS Bhakti Sumekar menjalankan strategi dan kreativitas yang inovatif untuk memperluas bisnis bank dengan menerapkan Teknologi Informasi dalam memperbaiki *Customer Experience* agar seiring pesatnya pertumbuhan ekonomi dan perlindungan terhadap data nasabah. Strategi dan fokus *digital banking* yang dimaksud adalah menciptakan layanan digitalisasi yang bisa digunakan nasabah secara mandiri baik Kantor Pusat maupun Kantor Cabang melalui berbagai pilihan produk dan layanan untuk dirancang sesuai kebutuhan nasabah dengan memberikan layanan yang mudah, cepat, dan dapat diandalkan ([www.bhaktisumekar.co.id](http://www.bhaktisumekar.co.id)).

Berdasarkan data OJK, perbandingan dari segi Piutang dan Dana Pihak Ketiga (DPK) dalam 4 bulan terakhir tahun 2019 pada Bank BPR dan BPR Syariah di Jember terdapat perbedaan yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.2 Perbandingan Piutang dan DPK antara BPR dan BPRS daerah Jember.

No	BPR Konvensional	Piutang & DPK (Dalam Ribuan)	Tahun
1	Ambulu Dhaanarta	A.Piutang: 69.619.757 B.DPK: 49.930.375	2019
2	Anugerahdharma Yuwana	A.Piutang: 212.022.371 B.DPK: 196.700.122	2019
3	Balung Artha Guna	A.Piutang: 39.184.563 B.DPK: 22.056.825	2019
4	Bapuri	A.Piutang: 63.173.247 B.DPK: 28.689.585	2019



5	Bima Hayu Pratama	A.Piutang: 20.380.947 B.DPK: 26.980.854	2019
6	Bintang Niaga	A.Piutang: 20.864.696 B.DPK: 7.267.980	2019
7	Bumi Hayu	A.Piutang: 15.536.323 B.DPK: 7.314.996	2019
8	Cinde Wilis	A.Piutang: 935.908.887 B.DPK: 1.216.472.662	2019
9	Gunung Modal Usaha	A.Piutang:- B.DPK:-	2019
10	Jember Lestari	A.Piutang:- B.DPK:-	2019
11	Kalisat Arthawira	A.Piutang:- B.DPK:-	2019
12	Karunia Pakto	A.Piutang: 54.066.909 B.DPK: 23.923.318	2019
13	Mitra Jaya Mandiri	A.Piutang: 496.418.177 B.DPK: 445.516.030	2019
14	Nur Semesta Indah	A.Piutang: 154.043.665 B.DPK: 72.183.902	2019
15	Nusamba Rambipuji	A.Piutang: 84.500.220 B.DPK: 131.434.759	2019
16	Rambi Artha Putra	A.Piutang: 33.518.463 B.DPK: 15.563.886	2019
17	Rini Bhaktinusa	A.Piutang: 39.209.915 B.DPK: 24.183.363	2019
18	Sinar Wuluhan Artha	A.Piutang: 53.504.075 B.DPK: 21.733.524	2019
19	Sukowono Arthajaya	A.Piutang:- B.DPK:-	2019
20	Tanggul Mitra Karya	A.Piutang: 22.065.927 B.DPK: 10.090.092	2019
21	Wutama Artha Jaya	A.Piutang: 41.833.179 B.DPK: 39.570.450	2019
22	(KOP) Eka Usaha	A.Piutang: 45.705.367 B.DPK: 46.590.391	2019
23	(KOP) Surya Kencana	A.Piutang: 26.683.877 B.DPK: 26.274.629	2019
24	(KOP) Tanggul Makmur	A.Piutang: 24.323.801 B.DPK: 26.638.300	2019

No	BPR Syariah	Piutang & DPK (Dalam Ribuan)	Tahun
1	BPRS Asri Madani	A.Piutang: 91.245.199 B.DPK: 70.421.620	2019
2	Bhakti Sumekar	A.Piutang: 548.303 B.DPK: 658.736	2019

Sumber: OJK dan Laporan Keuangan 2019 BPRS Bhakti Sumekar

Hasil ini menunjukkan bahwa BPR Jember yang memiliki total piutang dan dpk terbesar adalah Bank BPR Cinde Wilis dengan jumlah piutang (935.908.887) dan dpk (1.216.472.662), sedangkan total piutang dan dpk terkecil yaitu BPR Bumi Hayu dengan jumlah piutang (15.536.323) dan dpk (7.314.996). Untuk BPR yang lain berdasarkan OJK tidak ditampilkan pada piutang dan dpk produk simpanannya Jika dibandingkan dengan BPR Syariah Jember masih dibawah dari BPR Jember karena total piutang BPRS Asri Madani Nusantara yaitu piutang (91.245.199) dan dpk (70.421.620). Khususnya BPRS Bhakti Sumekar Jember tidak terdapat data piutang dan dpk untuk cabang Jember karena data yang tercantum untuk seluruh cabang. Sedikitnya BPRS yang ada di Jember membuat persaingan dari segi piutang dan dpk tidak sebanding dengan BPR Konvensional, hal ini kemungkinan karena nasabah belum mengetahui BPR Syariah dan tidak kebanyakan yang bergabung dengan BPR Syariah sehingga jika dibandingkan seperti BPR Cinde Wilis masih diatas dari BPR Syariah apalagi BPRS Bhakti Sumekar hanya cabang yang tergolong belum lama karena keberadaannya masih sekitar 3 tahun di Jember.

Produk simpanan yang terdapat di BPR Syariah seperti halnya Bhakti Sumekar yang menjadi pilihan penelitian yaitu Tabungan Qurban karena rate

yang sebanding dengan deposito 1 bulan berkisar 6,65% seperti halnya berikut ini:

Tabel 1.3 Equivalent Rate Tabungan di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

No	Produk	Nisbah (Nasabah dan Bank)	%Eq Rate
1	Tabungan Barokah	Bonus	0,75%
2	Tabungan Qurban	55% dan 45%	6,65%
3	Tabungan Haji	Bonus	1,80%
4	Tabungan Umroh	Bonus	1,80%
5	Tabungan Siswa	Bonus	1,80%
6	Tabungan Hari Raya	-	4,27%
7	Tabungan Gaul iB	-	6,65%
8	Deposito Mudharabah 1 Bulan	55% dan 45%	6,65%

Tabungan Qurban dari segi jumlah nasabah masih dibawah dari beberapa jenis tabungan lainnya. Dapat dilihat yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.4 Produk Simpanan berdasarkan Jumlah Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.

No	Produk Simpanan	Jumlah Nasabah
1	Tabungan Barokah	885
2	Tabungan Simpel	241
3	Tabungan TAHARA	88
4	Tabungan Qurban	22
5	Tabungan Umroh	8
6	Tabungan Gaul iB	7
7	Tabungan Haji	-

Sumber: Laporan Keuangan 2019 BPRS Bhakti Sumekar

Hasil yang dapat dilihat pada Tabungan Barokah lebih banyak dalam jumlah nasabah yaitu 885, ini sudah jelas tabungan barokah menjadi yang terbanyak karena tabungan ini adalah tabungan utama di BPRS Bhakti

Sumekar dan kebanyakan nasabah lebih banyak di tabungan barokah dibandingkan tabungan lainnya. Pada Tabungan Haji menurut data belum memiliki nasabah sehingga kosong di BPRS Bhakti Sumekar Jember dan produk tabungan Gaul iB masih tergolong baru sehingga kemungkinan nasabah masih belum mengetahui produk di BPRS Bhakti Sumekar atau nasabah sudah membuka rekening di BPRS lainnya makanya nasabah ingin menambah rekening di BPRS selanjutnya dengan jenis simpanan yang berbeda. BPRS ini masih tergolong belum lama karena keberadaannya sekitar 3 tahun di Jember, hal ini menjadi menarik apalagi hanya kantor cabang tapi bisa dibilang dapat berkembang baik.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka diperlukan suatu kajian yang mendalam untuk mengetahui bagaimana strategi *competitive advantage* Tabungan Qurban dalam penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember. Dengan demikian, peneliti bermaksud melakukan penelitian dengan judul: “**COMPETITIVE ADVANTAGE TABUNGAN QURBAN BPRS BHAKTI SUMEKAR CABANG JEMBER**”.

## **B. Fokus Masalah**

1. Mengapa sumberdaya berupa Tabungan *Qurban* menjadi Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*) di BPRS Bhakti Sumekar Jember?
2. Bagaimana Strategi Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*) dari Tabungan *Qurban* dalam Penghimpunan Dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember?

### C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sumberdaya berupa Tabungan *Qurban* menjadi Keunggulan Bersaing dari BPRS Bhakti Sumekar.
2. Untuk mengetahui Strategi Keunggulan Bersaing (*competitive advantage*) dari Tabungan *Qurban* dalam penghimpunan dana di **BPRS Bhakti Sumekar Jember** .

### D. Manfaat Teoritis

Penelitian yang telah dibuat agar berguna untuk menambah wawasan pengetahuan mengenai *competitive advantage* Tabungan *Qurban* dalam penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember. Hal ini juga dapat dijadikan referensi bagi pihak lain yang akan melakukan penelitian seterusnya.

#### 1. Manfaat Praktis

##### a. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat menambah wawasan pengetahuan dalam pemahaman mengenai *competitive advantage* Tabungan *Qurban* pada penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar. Sebagai langkah awal dalam proses menjalankan ide dalam suatu penelitian ilmiah.

##### b. Bagi IAIN Jember

Penelitian ini dapat menambah kepustakaan IAIN Jember khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Prodi Perbankan Syariah dan dapat dijadikan untuk penelitian-penelitian selanjutnya, khususnya *competitive advantage* Tabungan *Qurban* dalam penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar.

## 2. Bagi Masyarakat

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan untuk memahami *competitive advantage* Tabungan *Qurban* dalam penghimpunan dana. Menambah wawasan masyarakat tentang lembaga keuangan Bank BPRS Bhakti Sumekar dalam meningkatkan kualitas dan kuantitasnya.

## E. Definisi Istilah

### 1. Tabungan

Tabungan adalah simpanan nasabah yang bersifat likuid, yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu sesuai perjanjian antara pihak bank dan nasabah (Widyastuti, 2015).

### 2. Tabungan Qurban

Produk simpanan yang direncanakan untuk persiapan berqurban dan diperuntukkan bagi orang yang ingin berqurban. Banyak masyarakat yang ingin berqurban tetapi saat hari raya qurban itu datang kebanyakan dari mereka kekurangan biaya. Produk tabungan ini sangat membantu untuk perencanaan keuangan berqurban mitra (Kariza Septavi, 2015).

### 3. Keunggulan bersaing (*Competitive Advantage*)

Keunggulan bersaing adalah jantung kinerja perusahaan dalam pasar bersaing. Keunggulan bersaing pada dasarnya tumbuh dari nilai atau manfaat yang dapat diciptakan perusahaan bagi pembelinya (GL. Hery Prasetya, Edi Rahardja, Retno Hidayati, 2007).

## F. Sistematika Pembahasan

Bab I, adalah pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, serta definisi istilah dan bab satu ini diakhiri sistematika pembahasan.

Bab II, pada bab ini tentang penelitian terdahulu dan kajian teori yang erat kaitannya dengan masalah yang sedang diteliti yaitu *Competitive Advantage* Tabungan Qurban di BPRS Bhakti Sumekar Jember.

Bab III, pada bab ini menguraikan secara jelas tentang metode penelitian yang meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, dan keabsahan data.



## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan pada bagian ini, mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, beberapa hasil penelitian, penulis menemukan yang berkaitan dengan tema tersebut adalah sebagai berikut:

1. Wildatul Nuril Zannah (2019): “Analisis Pengembangan Keunggulan Kompetitif Produk Pembiayaan Serbaguna di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember” Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.

Hasil penelitian memperoleh kesimpulan bahwa pertama, kekuatan dari keunggulan bersaing terletak pada produk serbaguna yang memiliki dua angsuran yaitu potong gaji dan bayar langsung. Namun, kelemahan BPRS Bhakti Sumekar jika dibandingkan dengan Bank Jatim yang terkadang naik turun karena bank jatim mendapatkan dana langsung dari gaji PNS dan rate ada yang 1,2 sampai 0,7. Kemudian, ketika membuka cabang baru biasanya mengalami kerugian akibat cukup banyak dana yang digunakan. Kedua, untuk hal peluang memiliki segmentasi pasar masih terbuka dan pengajuan SK yang masih aktif walaupun ada SK di Bank lain tidak memberatkan PNS karena pencairan lebih cepat dalam 1 hari. Namun, ancaman yang dihadapi adalah risiko pemecatan, pensiun dini, potong gaji, mutasi.



Ketiga, alternatif strategi dalam pengembangan keunggulan bersaing adalah segmentasi pasar, targeting, buaran pemasaran, dan kendaraan.

2. Eka Nur Safitri (2017): Manajemen Strategi dalam Meraih Keunggulan Kompetitif Pada Produk *Unit-Link* (Studi Kasus PT Asuransi Takaful Keluarga) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.

Hasil penelitian memperoleh kesimpulan bahwa Perusahaan Asuransi Takaful Keluarga merupakan perusahaan asuransi syariah pertama di Indonesia, yang mana perusahaan tersebut memiliki produk *unit link* yang biasa disebut dengan Takafulink Salam dan Strategi yang digunakan oleh perusahaan PT Asuransi Takaful Keluarga demi memberikan pelayanan dan manfaat terbaik kepada para hingga mempertahankan kinerja investasi dan menghindari dari penurunan dalam nilai investasi. Maka, Dengan menerapkan beberapa strategi tersebut, mulai dalam hal perlindungan jiwa hingga manajemen strategi dalam mempertahankan nilai investasi agar menyentuh angka yang positif dan tidak terjadi penurunan yang signifikan, menyebabkan produk Takafulink Salam ini menjadi produk yang berbeda dengan memiliki keunggulan tersendiri. Hal ini menjadi nilai positif bagi produk Takafulink Salam, untuk mampu percaya diri dalam memasarkan produknya kepada para masyarakat, khususnya yang memiliki potensi untuk mampu berinvestasi.

3. Sera Maya Santi (2018): "Pengaruh Supply Chain Management (SCM) terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan pada UKM Industri Kuliner Kabupaten Sleman" Program Studi Manajemen Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Hasil penelitian memperoleh kesimpulan bahwa *supply chain management* berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing pada UKM industry kuliner kabupaten Sleman. Kemudian, *supply chain management* berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan pada UKM industry kuliner kabupaten Sleman. Dan selanjutnya, keunggulan bersaing berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan serta *supply chain management* berpengaruh terhadap kinerja perusahaan melalui atau tanpa melalui keunggulan bersaing, namun lebih cenderung berpengaruh langsung terhadap kinerja perusahaan pada UKM industry kuliner kabupaten Sleman.

4. Rani Noviani (2018): "Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Citra Perusahaan Terhadap Keunggulan Bersaing Dengan Loyalitas Nasabah Sebagai Variabel *Intervening* (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kc Bandung Buah Batu)" Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Salatiga.

Hasil penelitian memperoleh kesimpulan bahwa pertama, terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara kualitas pelayanan terhadap keunggulan bersaing. Hal ini menunjukkan bahwa ketika kualitas pelayanan meningkat maka keunggulan bersaing akan

meningkat. Kedua, terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara citra perusahaan terhadap keunggulan bersaing. Hal ini menunjukkan bahwa ketika citra perusahaan meningkat maka keunggulan bersaing juga akan meningkat. Ketiga, terdapat pengaruh yang positif dan tidak signifikan antara kualitas pelayanan terhadap loyalitas nasabah. Hal ini menunjukkan bahwa perubahan peningkatan kualitas layanan adalah searah positif namun tidak nyata terhadap peningkatan loyalitas nasabah. Keempat, terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara citra perusahaan terhadap loyalitas nasabah. Hal ini menunjukkan bahwa ketika citra perusahaan meningkat maka loyalitas nasabah juga akan meningkat. Kelima, terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara loyalitas nasabah terhadap keunggulan bersaing. Hal ini menunjukkan bahwa ketika loyalitas nasabah meningkat maka keunggulan bersaing juga akan meningkat. Keenam, loyalitas nasabah tidak berperan sebagai variabel *intervening* atau tidak mampu memediasi pengaruh kualitas pelayanan terhadap keunggulan bersaing. Dengan kata lain, pengaruh kualitas pelayanan terhadap keunggulan bersaing adalah secara langsung dan tidak melalui variabel loyalitas nasabah. Ketujuh, loyalitas nasabah berperan sebagai variabel *intervening* atau mampu memediasi pengaruh citra perusahaan terhadap keunggulan bersaing. Dengan kata lain, pengaruh citra perusahaan terhadap keunggulan bersaing adalah secara tidak langsung yaitu melalui variabel loyalitas nasabah. Hal ini

menunjukkan bahwa peningkatan citra perusahaan akan meningkatkan loyalitas nasabah dan pada akhirnya akan meningkatkan keunggulan bersaing.

5. Mohamad Muzaki (2020): “Pengaruh Diferensiasi Produk terhadap Keunggulan Bersaing Dimediasi oleh Inovasi Produk” Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.

Hasil penelitian memperoleh kesimpulan bahwa pertama, diferensiasi produk berpengaruh terhadap keunggulan bersaing karena semakin baik diferensiasi produk maka akan meningkatkan keunggulan bersaing dan begitu juga sebaliknya. Diferensiasi produk dapat tersampaikan melalui kualitas, daya tahan, keistimewaan, gaya, dan rancangan. Kedua, diferensiasi produk berpengaruh terhadap inovasi produk maka semakin baik diferensiasi produk akan meningkatkan inovasi produk yang berbanding juga sebaliknya. Ketiga, inovasi produk berpengaruh terhadap keunggulan bersaing yang berarti semakin baik inovasi produk maka semakin meningkatkan keunggulan bersaing dan bisa berbanding terbalik. Keempat, inovasi produk memediasi pengaruh diferensiasi produk terhadap keunggulan bersaing dimana dengan adanya inovasi produk akan meningkatkan keunggulan bersaing dan seseorang akan merasakan inovasi produk jika mendapatkan diferensiasi produk sehingga dapat mencapai keunggulan bersaing.

6. Siti Rukmana (2019): “Pelaksanaan Akad Wadiah pada Produk Simpanan Qurban dan Hari Raya di KSPPS Bina Umat Mandiri Boyolali (Studi Analisis dalam Perspektif Fikih dan Fatwa DSN-MUI Nomor:02/DSN-MUI/IV/2000)” Fakultas Syariah Institut Agama Agama Islam Negeri Surakarta.

Hasil Penelitian memperoleh kesimpulan bahwa pertama, KSPPS Bina Umat Mandiri dalam menentukan pelaksanaan akad wadi`ah pada produk simpanan Qurban dan Hari Raya yaitu berbentuk simpanan dengan bentuk wadi`ah yad ad dhamanah dimana pihak BMT bisa memanfaatkan dana yang dihimpun dari nasabah yang dapat digunakan untuk kegiatan usaha atau investasi. Setoran awal minimal pada simpanan ini sebesar Rp. 20.000,- dan begitupun setoran pada bulan selanjutnya. Setoran dilaksanakan selama 12 bulan berturut-turut dan pelayanan tabungan dilaksanakan di KSPPS Bina Umat Mandiri disetiap hari kerja Apabila anggota berhalangan tetap/meninggal dunia maka hak dan kewajibannya diserahkan kepada ahli waris. KSPPS Bina Umat Mandiri memberikan fasilitas berupa bagi hasil kompetitif yang diakumulasikan setiap bulan. Kedua, penerapan akad wadi`ah pada simpanan Qurban dan Hari Raya di KSPPS Bina Umat Mandiri sesuai dengan fatwa DSN-MUI diantaranya yaitu dalam praktiknya produk simpanan Qurban dan Hari Raya di KSPPS Bina Umat Mandiri ini bersifat simpanan, rukun dan syarat sudah terpenuhi dengan adanya pihak yang menitipkan (nasabah) dan juga pihak yang menerima

titipan (KSPPS), adanya barang yang dititipkan (uang), dilakukannya shiqat ijab dan kabul lalu uang yang dititipkan para anggota hanya boleh diambil pada saat menjelang Hari Raya Idul Fitri atau Hari Raya Idul Adha saja. Maka dari itu, produk simpanan ini sesuai dengan prinsip syariah yang ada karena termasuk akad *Wadi'ah* khusus dimana pada akad perjanjian telah disebutkan bahwa pengambilan simpanan pada waktu tertentu saja. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada anggota pemilik rekening *wadi'ah* tanpa perjanjian sebelumnya. Namun KSPPS Bina Umat Mandiri memberikan fasilitas berupa bagi hasil kompetitif yang diakumulasikan setiap bulan. Dimana hal tersebut belum sesuai dengan prinsip akad *wadi'ah*.

7. Ida Febria Ningrum (2018): "Implementasi Akad *Wadi'ah* pada Tabungan Kurban di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Mitra Usaha ideal Kecamatan Bungah Gresik" Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Sunan Ampel Surabaya.

Hasil Penelitian memperoleh kesimpulan bahwa Pertama, pelaksanaan tabungan kurban di KSPPS Mitra Usaha Ideal- Bungah pada dasarnya sama dengan tabungan umum lainnya yakni harus memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku. Seperti foto copy KTP/SIM yang masih aktif, mengisi formulir pembukaan tabungan, setoran awal sesuai paket kurban dan bebas administrasi pembukaan tabungan. Selain Tabungan Kurban tidak menjadi produk unggulan dalam penghimpunan dana (*funding*), penyebab nasabah yang sedikit

disebabkan dari keterbatasan waktu antara pihak KSPPS dalam penarikan tabungan kurban dan tabungan umumnya lainnya yakni dalam hal promosi. Sehingga sulit bagi marketing dalam memasarkan produk tabungan kurban. Kedua, penggunaan akad wadi'ah pada produk tabungan kurban di KSPPS Mitra Usaha Ideal sendiri merupakan simpanan yang dilakukan antara KSPPS dengan anggota dengan pengambilan tidak bisa diambil sewaktu-waktu dan mempunyai jangka waktu tertentu, yakni menjelang hari raya Idul Adha. Dan adanya bonus dari kesepakatan antara kedua belah pihak, yaitu 60% KSPPS dan 40% anggota.

8. Suci Wahyuni Arti (2019): “Analisis Strategi Keunggulan Bersaing Produk Salon Syariah D’mutia Spa dan Muslimah di Semarang dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Pelanggan” Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Hasil penelitian memperoleh kesimpulan pertama, strategi bersaing yang dijalankan oleh salon syariah D’mutia Spa & Muslimah dalam upaya meningkatkan jumlah pelanggan adalah dengan strategi diferensiasi. Diferensiasi yang dilakukan yaitu menerapkan nilai-nilai Islam seperti menolak mencukur/mencabut alis, sulam alis, menyambung rambut. Sering membagikan promosi di tanggal-tanggal tertentu seperti 17 Agustus, hari raya Idul Fitri, tahun baru Islam dan bahkan pelanggan yang mempunyai kartu member bisa memperoleh diskon sebesar 20% setiap penggunaan produk-produknya. Kemudian

yang tidak kalah penting salon muslimah lebih menjaga privasi konsumennya. Kedua, strategi persaingan dalam upaya meningkatkan jumlah pelanggan yang dijalankan oleh salon syariah D'mutia Spa & Muslimah telah sesuai dengan pandangan ekonomi Islam. Persaingan dalam ekonomi Islam adalah berebut menjadi yang terbaik, terbaik mulai dari; dari produk itu sendiri, penetapan harga, tempat usaha, pelayanan, dan layanan purna jual.

9. Yogi Ramadhan (2019): "Strategi Pemasaran Tabungan Qurban pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) UMS Safitunnajah Kec Sungai Gelam" Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Hasil penelitian memperoleh kesimpulan bahwa pertama, dari segi produk, pihak BMT UMS Safitunnajah selalu menjaga kualitas hewan yang akan di distribusikan yaitu yang sesuai dengan kriteria untuk hewan qurban. Dari segi harga, pihak BMT UMS Safitunnajah secara terbuka menerangkan harga hewan qurban dan harga lainnya. Pihak BMT juga selalu mengkonfirmasi kepada penabung apabila nantinya harga hewan qurban tersebut bertambah. Dari segi promosi, pihak BMT UMS Safitunnajah memberikan brosur ke masyarakat dan selalu mensosialisasikan pentingnya berqurban, dengan cara ikut ke acara keagamaan masyarakat. Dari segi tempat atau distribusi, pihak BMT mendistribusikan hewan qurban langsung ke tempat daerah penabung inginkan. Kedua, kendala yang dihadapi dalam memasarkan



produk tabungan qurban pada BMT UMS Safitunnajah. Adapun kendala yang dihadapi BMT UMS Safitunnajah dalam memasarkan produk tabungan qurban karena beberapa hal yaitu kurangnya kepedulian masyarakat untuk berkorban ke lembaga. Kurangnyatanggapannya masyarakat. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang anjuran berkorban. Kendala faktor kenaikan harga hewan kurban. Kurangnya SDM (sumber daya manusia) yang melaksanakan kegiatan pemasaran. Kurang ketertarikannya masyarakat dalam menabung. Tidak semua calon anggota merespon dengan baik saat marketing memasarkan produk. Ketiga, upaya BMT UMS Safitunnajah kec Sungai Gelam dalam mengatasi kendala strategi pemasaran produk tabungan qurban. Adapun upaya BMT UMS Safitunnajah yaitu pihak BMT harus lebih giat lagi dalam memasarkan produk tabungan qurban kepada masyarakat, Pihak BMT UMS Safitunnajah selalu berinovasi dalam menciptakan strategi-strategi pemasaran yang lebih efektif dan efisien. Pihak BMT UMS Safitunnajah ikut serta dalam kegiatan keagamaan masyarakat.

10. Rini Gustina (2019): “Peran *Customer Service* dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Qurban Ib pada PT. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah” Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru.

Hasil penelitian memperoleh kesimpulan bahwa pertama, peran *customer service* pada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah

Pekanbaru sangat penting dalam meningkatkan jumlah nasabah pada tabungan qurban dengan cara pertama, *customer service* berperan sebagai *salesman* yang dapat mempromosikan produk tabungan qurban kepada nasabah. Kedua, *customer service* melakukan pelayanan yang baik kepada nasabah dan dapat meyakinkan nasabah. Ketiga, *customer service* menjadi pusat informasi bagi nasabah yang belum mengetahui tentang tabungan qurban di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Pekanbaru. Oleh karena itu *customer service* mempunyai kinerja yang prima dalam menjalankan perannya sesuai dengan visi dan misi Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Pekanbaru. Kedua, peran *customer service* terhadap pelayanan nasabah sangatlah penting karena dengan pelayanan yang diberikan itu harus sesuai dengan SOP Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah yaitu 3S (senyum, salam dan sapa). Peran *customer service* dalam melayani nasabah di PT. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Pekanbaru sebagai berikut, yaitu: Selalu memfokuskan produk-produk yang ada di PT. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Pekanbaru, mengenali apa yang menjadi kebutuhan bagi nasabah dan selalu menyampaikan dengan sikap yang baik, membantu nasabah dalam proses pembukaan dan penutupan rekening, mempertahankan nasabah lama agar tetap setia menjadi nasabah PT. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Pekanbaru, dan meyakinkan nasabah

tentang produk yang diberikan oleh Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Pekanbaru.

Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Wildatul Nuril Zannah	Analisis Pengembangan Keunggulan Kompetitif Produk Pembiayaan Serbaguna di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi di Jember.</li> <li>2. Metode penelitian yang dilakukan adalah kualitatif</li> <li>3. Membahas Keunggulan Kompetitif</li> <li>4. Melakukan penelitian di Lembaga Keuangan terkait</li> <li>5. Berbasis Syariah</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penelitian terdahulu fokus pada Produk Pembiayaan Serbaguna.</li> <li>2. Membahas mengenai Pengembangan Keunggulan Kompetitif</li> </ol>
2	Eka Nur Safitri	Manajemen Strategi Dalam Meraih Keunggulan Kompetitif Pada Produk <i>Unit-Link</i> (Studi Kasus PT Asuransi Takaful Keluarga)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membahas Kompetitive Advantage</li> <li>2. Metode penelitian yang dilakukan adalah kualitatif</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penelitian terdahulu fokus pada produk unit link</li> <li>2. Objek penelitian di PT Asuransi Takaful Keluarga Jakarta.</li> <li>3. Membahas manajemen strategi meraih keunggulan kompetitive</li> </ol>
3	Sera Maya Santi	Pengaruh Supply Chain Management (SCM) terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan pada UKM Industri	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membahas Kompetitive Advantage</li> <li>2. Lokasi Penelitian di</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peneliti terdahulu lebih berfokus pada Supply Chain Management (SCM)</li> <li>2. Metode</li> </ol>

		Kuliner Kabupaten Sleman	Indonesia	penelitian yang dilakukan adalah kuantitatif 3. Objek Penelitian di Kabupaten Sleman 4. Berfokus juga pada Kinerja Perusahaan pada UKM Industri Kuliner
4	Rani Noviani	Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Citra Perusahaan Terhadap Keunggulan Bersaing Dengan Loyalitas Nasabah Sebagai Variabel <i>Intervening</i> (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kc Bandung Buah Batu)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membahas Competitive Advantage</li> <li>2. Melakukan penelitian di Lembaga Keuangan terkait</li> <li>3. Berbasis Syariah</li> <li>4. Lokasi di Indonesia</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peneliti terdahulu lebih berfokus pada Kualitas Pelayanan Dan Citra Perusahaan</li> <li>2. Objek Penelitian di Bank Syariah Mandiri Kc Bandung Buah Batu.</li> <li>3. Metode penelitian yang dilakukan adalah kuantitatif</li> <li>4. Berfokus juga pada Loyalitas Nasabah Sebagai Variabel <i>Intervening</i></li> </ol>
5	Mohamad Muzaki	Pengaruh Diferensiasi Produk terhadap Keunggulan Bersaing Dimediasi oleh Inovasi Produk	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membahas Competitive Advantage</li> <li>2. Ada produk yang ingin diteliti.</li> <li>3. Lokasi di Indonesia</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peneliti terdahulu lebih Diferensiasi Produk</li> <li>2. Metode penelitian yang dilakukan adalah kuantitatif</li> <li>3. Objek penelitian di Malang</li> <li>4. Membahas tentang Keunggulan Bersaing Dimediasi oleh</li> </ol>

				Inovasi Produk
6	Siti Rukmana	Pelaksanaan Akad Wadiah pada Produk Simpanan Qurban dan Hari Raya di KSPPS Bina Umat Mandiri Boyolali (Studi Analisis dalam Perspektif Fikih dan Fatwa DSN-MUI Nomor:02/DSN-MUI/IV/2000)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membahas produk Tabungan Qurban</li> <li>2. Melakukan penelitian di lembaga keuangan yang terkait.</li> <li>3. Berbasis Syariah</li> <li>4. Lokasi di Indonesia</li> <li>5. Metode Penelitian menggunakan Metode Kualitatif.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peneliti terdahulu lebih berfokus pada Pelaksanaan Akad Wadiah pada Produk Simpanan Qurban dan Hari Raya</li> <li>2. Objek penelitian yang dilakukan di KSPPS Bina Umat Mandiri Boyolali</li> <li>3. Menggunakan Analisis dalam Perspektif Fikih dan Fatwa DSN-MUI Nomor:02/DSN-MUI/IV/2000)</li> </ol>
7	Ida Febria Ningrum	Implementasi Akad Wadiah pada Tabungan Kurban di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Mitra Usaha ideal Kecamatan Bungah Gresik	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membahas produk Tabungan Kurban</li> <li>2. Melakukan penelitian di lembaga keuangan yang terkait</li> <li>3. Metode Penelitian menggunakan Metode Kualitatif.</li> <li>4. Lokasi di Indonesia</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peneliti terdahulu lebih berfokus pada Implementasi Akad Wadiah pada Tabungan Kurban</li> <li>2. Objek penelitian yang dilakukan di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Mitra Usaha ideal Kecamatan Bungah Gresik</li> </ol>
8	Suci Wahyuni Arti	Analisis Strategi Keunggulan Bersaing Produk Salon Syariah D'mutia Spa dan Muslimah di Semarang dalam Upaya Meningkatkan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membahas Competitive Advantage</li> <li>2. Fokus juga membahas suatu produk</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peneliti terdahulu lebih berfokus pada Strategi Produk Salon Syariah D'mutia Spa dan Muslimah</li> <li>2. Objek penelitian</li> </ol>

		Jumlah Pelanggan	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Lokasi di Indonesia</li> <li>4. Berbasis Syariah</li> <li>5. Metode Penelitian menggunakan Metode Kualitatif</li> </ol>	<p>yang dilakukan di Salon Syariah D'mutia Spa dan Muslimah Semarang</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Berfokus juga dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Pelanggan</li> </ol>
9	Yogi Ramadhan	Strategi Pemasaran Tabungan Qurban pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) UMS Safitunnajah Kec Sungai Gelam	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membahas produk Tabungan Qurban</li> <li>2. Melakukan penelitian di lembaga keuangan yang terkait.</li> <li>3. Berbasis Syariah</li> <li>4. Lokasi di Indonesia</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peneliti terdahulu lebih berfokus pada Strategi Pemasaran Tabungan Qurban</li> <li>2. Metode penelitian yang dilakukan adalah kuantitatif.</li> <li>3. Objek penelitian yang dilakukan di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) UMS Safitunnajah Kec Sungai Gelam Jambi</li> </ol>
10	Rini Gustina	Peran <i>Customer Service</i> dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Qurban Ib pada PT.Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Pekanbaru	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membahas produk Tabungan Qurban.</li> <li>2. Melakukan penelitian di lembaga keuangan yang terkait.</li> <li>3. Berbasis Syarih</li> <li>4. Lokasi di Indonesia</li> <li>5. Metode Penelitian menggunakan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peneliti terdahulu lebih berfokus pada Peran <i>Customer Service</i> dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah.</li> <li>2. Objek penelitian yang dilakukan di Perbankan Umun Syariah</li> <li>3. Kantor Cabang berada di Riau Pekanbaru</li> </ol>

			an Metode Kualitatif	
--	--	--	----------------------	--

## B. Kajian Teori

### 1. Bank Syariah

Bank syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya yang berfungsi menghimpun dana dan menyalurkan dana dari masyarakat sebagai titipan serta investasi dari pihak lain jika membutuhkan dana dalam bentuk jual beli maupun kerjasama usaha. Bank syariah didirikan dengan tujuan untuk mempromosikan dan mengembangkan prinsip-prinsip Islam dan tradisinya kedalam transaksi keuangan hingga bisnis lain yang terkait dengan prinsip utama bank syariah yaitu larangan riba dalam berbagai bentuk transaksi, melakukan kegiatan usaha atau perdagangan berdasarkan keuntungan yang sah, dan memberikan zakat (Zainul Arifin, 2005).

Landasan hukum pada Bank Syariah terdapat dalam Al-Qur'an (QS. Ali Imran, 3:130).

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ

لَعَلَّكُمْ تَفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

Artinya: *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba' dengan berlipat ganda dan bertaqwalah kamu supaya kamu mendapat keberuntungan"* (Masyuri Rifa'i, 2013).

### 2. Teori Tabungan

Tabungan adalah simpanan pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu. Menurut RI UU No 10 Tahun 1998 tentang perbankan Bab 1 Pasal 1 Butir 5 menyatakan bahwa tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet, giro, atau alat lainnya dapat dipersamakan dengan itu.

Adapun dalam Alquran terdapat ayat-ayat yang secara tidak langsung telah memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik. hal tersebut dijelaskan dalam QS. Al-Hasyr ayat 18 sebagai berikut:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَّاتَّقُوا  
 اللّٰهَ ۚ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memerhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”(QS. Al-Hasyr:18)

### 3. Teori Qurban

Kata kurban atau korban, berasal dari bahasa Arab *qurban*, diambil dari kata *qaruba* (fi’il madhi) – *yaqrabu* (fi’il madhari), *qurban wa qurbaanan* (mashdar) artinya mendekatai atau menghampiri. Menurut istilah *qurban* adalah segala sesuatu yang digunakan untuk mendekatkan diri kepada Allah berupa hewan sembelihan maupun yang lainnya. Dalam bahasa Arab hewan *qurban*



disebut juga dengan istilah *udh-hiyah* atau *adh-dhaniyah*, dengan bentuk jamaknya *al adhaani*. Kata ini diambil dari kata *dhuha*, yaitu waktu matahari mulai tegak yang disyariatkan untuk melakukan penyembelihan kurban, yakni kira-kira pukul 07.00-10.00. *Udh-hiyah* adalah hewan kurban (unta, sapi, dan kambing) yang disembelih pada hari raya *Qurban* dan hari-hari *tasyriq* sebagai *taqarrub* (pendekatan diri kepada Allah) (Widyastuti, 2015).

#### 4. Teori Tabungan Qurban

Simpanan Qurban adalah media penyimpanan dana dalam bentuk tabungan yang diperuntukkan bagi masyarakat untuk merencanakan investasi qurban. Juga dijelaskan bahwa Simpanan Qurban diperuntukkan kepada anggota yang ingin menyisihkan dananya untuk melaksanakan penyembelihan qurban. Simpanan ini bertujuan memotivasi para anggota untuk mempunyai semangat berqurban. Menyembelih hewan qurban setiap tahun merupakan kewajiban setiap muslim yang mampu.

#### 5. Teori Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*)

Sebagian besar perencanaan strategi berkepentingan mengenai bagaimana posisi perusahaan mereka relatif secara strategi terhadap pesaing dalam bisnis yang sama karena setiap perusahaan berkembang dan menggunakan keunggulan masing-masing. Maka, Ohmae menyarankan agar manajer menggunakan analisis kekuatan dan kelemahan menuju keunggulan bersaing (McGraw-Hill, 1984).

Menurut Porter (2011) menyatakan bahwa menganalisis kekuatan eksternal sebagai dasar keputusan dan tindakan strategik dalam mempertahankan keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) dan setelah mengetahui kekuatan maupun kelemahan eksternal dan internal, perusahaan dapat menentukan strategik dan taktik marketing.). Perencanaan strategis merupakan proses penyusunan rencana jangka panjang yang perlu dilakukan dengan proses analisis baik ditingkat korporasi, bisnis maupun fungsional (David Sukardi Kodrat, 2009).

Kapabilitas untuk menciptakan nilai unik dan tidak mudah berpindah memiliki sumber daya yang menghasilkan karena setiap organisasi itu berbeda dan menganggap bahwa organisasi layaknya atom yang memiliki tujuan untuk mendapatkan laba diatas industri pada lingkungan yang kompetitif dengan berbagai pasar serupa organisasi lain. Kemudian, untuk menghasilkan keunggulan bersaing dan menikmati peningkatan kerja dalam waktu singkat perlu adanya sumberdaya yang bernilai tinggi serta jarang dimiliki organisasi lain (Barney, 1991).

## 6. Produk Pendanaan Bank Syariah

### a. Tabungan

Tabungan merupakan jenis simpanan yang dapat dibuka dengan persyaratan mudah sebagai bentuk simpanan yang dibutuhkan oleh masyarakat dalam menyimpan uangnya. Dalam

tabungan juga, setoran awal tidak terlalu banyak sehingga mudah terjangkau disemua kalangan masyarakat ketika hendak menabung (Mira Apridayanti, 2013).

#### 1) Akad Wadiah

Sebuah penelitian yang dilakukan Sinta Bela (2018) menunjukkan bahwa sesuatu hal yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja jika si penitip menghendaki, dalam bentuk titipan murni antara satu pihak ke pihak lain yang disebut akad Wadiah.

Dasar Hukum Wadiah dari Al-Qur'an (An-Nisa' ayat 58)

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ  
النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ  
كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ﴿٥٨﴾

Artinya “*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum diantara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha melihat.*”

Kemudian hadis dari Abu Dawud dan Tirmidzi,

disahkan oleh Syaikh Al Albani dalam Al-Irwaa' 5/381 :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ص م: أَدَّ الْأَمَانَةَ إِلَى مَنْ  
اِئْتَمَنَكَ وَلَا تَخَانَكَ خُنْ مَنْ

Artinya: “*Dari Abu Hurairah diriwayatkan bahwa Rasulullah bersabda: Tunaikanlah amanah kepada orang mengamanahkan kepadamu, dan janganlah kamu mengkhianati orang yang mengkhianatimu*”. Dalam Fatwa DSN No. 02/DSN/MUI/N/2000 dengan ketentuan yaitu akad wadiah bersifat simpanan, simpanan bisa diambil kapan saja (on call) atau berdasarkan kesepakatan dan tidak ada imbalan yang disyaratkan kecuali dalam bentuk pemberian (*athaya*) yang bersifat sukarela dari pihak bank.

Rukun Wadiah menurut Juhur Ulama adalah ada tiga yaitu dua orang yang berakad terdiri dari penitip dan penerima titipan (*wadi' dan muwadi*), sesuatu yang dititipkan (*wadi'ah atau muwada'*), dan sighat (*ijab dan kabul*).

## 2) Tabungan Wadiah

Tabungan Wadiah adalah simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan (*saving account*) dengan tujuan untuk keamanan dan kemudahan pemakaiannya yang merupakan salah satu produk pendanaan bank syariah (Siti Badriah, 2017).

## 3) Tabungan Qurban

Tabungan qurban adalah suatu produk tabungan yang diberikan kepada nasabah yang ingin berkorban dengan mengangsur atau pun dengan menabung yang diperuntukkan untuk menunaikan ibadah kurban secara terencana setelah hari raya haji nanti (Mira Apridayanti, 2013).

## b. Deposito

Sebuah penelitian yang dilakukan Shella Sujita (2018) menunjukkan bahwa deposito (time deposit) merupakan salah satu wadah atau tempat untuk berinvestasi dalam bentuk surat-surat berharga bagi nasabah yang ingin melakukan investasi. Hal ini juga tercantum dalam Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 yang menjelaskan deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank.

### 1) Akad Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata dharb, berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Secara teknis, al-mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Mudharabah dapat

berupa mudharabah mutlaqah atau mudharabah muqayyadah. Sehubungan dengan pembagian tersebut dalam pembahasan ini, penulis akan lebih memusatkan perhatian pada akad mudharabah mutlaqah dalam praktik perbankan syari'ah.

Secara umum, landasan syari'ah al-mudharabah lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat dan hadits berikut ini:

a) Al-Qur'an

وَأَخْرُونَ يَصْرَبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

Artinya: "...dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah...".(QS. Al-Muzammil (73): 20).

b) Hadits

حَدَّثَنَا الْحَسَنُ بْنُ عَلِيٍّ الْخَلَّالُ حَدَّثَنَا بِشْرُ بْنُ ثَابِتٍ  
الْبَزَّازُ حَدَّثَنَا نَصْرُ بْنُ الْقَاسِمِ عَنْ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ  
دَاوُدَ عَنْ صَالِحِ بْنِ صَهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ  
اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَاتُ الْبَيْعُ  
إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا  
لِلْبَيْعِ

Artinya: "Telah menceritakan kepada kami [Al Hasan bin Ali Al Khallal] berkata, telah menceritakan kepada kami [Bisyr bin Tsabit Al Bazzar] berkata, telah menceritakan kepada kami [Nashr bin Al Qasim] dari [Abdurrahman bin Dawud] dari [Shalih bin Shuhaib] dari [Bapaknya] ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Tiga hal yang di dalamnya

*terdapat barakah; jual beli yang memberi tempo, peminjaman, dan campuran gandum dengan jelai untuk di konsumsi orang-orang rumah bukan untuk dijual.” (Fariz Al-Hasni, 2017).*

## 2) Deposito Mudharabah

Deposito Mudharabah merupakan produk penghimpunan dana oleh bank syariah yang menggunakan akad mudharabah mutlaqah. Bank bertindak sebagai mudharib dan nasabah sebagai shahibul maal. Nasabah menyerahkan pengelolaan dana tabungan mudharabah secara mutlak kepada mudharib (bank syariah), tidak ada batasan baik dilihat dari jenis investasi, jangka waktu, maupun sektor usaha, dan tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah Islam (Siti Afifah, Ahmad Sobari, Hilman Hakiem, 2013).

## 3) Giro

Giro adalah simpanan masyarakat yang dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, kartu ATM, sarana perintah bayar lainnya dan bisa juga dengan cara pemindahbukuan dimana giro ini dalam bentuk rupiah atau valuta asing pada bank yang transaksinya berupa penarikan dan penyetoran (Veithzal Rivai, 2007:413).

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan jenis penelitian studi kasus. Studi kasus merupakan salah satu jenis penelitian kualitatif, dimana peneliti melakukan survei terhadap program, kejadian, proses, aktivitas, terhadap satu orang atau lebih untuk melakukan pengumpulan data secara mendetail dengan menggunakan berbagai prosedur pengumpulan data dan dalam waktu yang berkaitan.

Yin (2009) menyatakan bahwa metode penelitian studi kasus merupakan strategi yang tepat untuk digunakan dalam penelitian yang menggunakan pokok pertanyaan tentang *how* atau *why*, sedikit waktu yang dimiliki peneliti untuk mengontrol peristiwa yang diteliti, dan fokus penelitiannya adalah fenomena kontemporer untuk melacak peristiwa kontemporer.

#### **B. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini memilih lokasi di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember Jl. Trunojoyo No.123, Jember. Jawa Timur. Peneliti tertarik memilih penelitian di BPRS Bhakti Sumekar Jember ini dengan judul penelitian yaitu “*Competitive Advantage* Tabungan *Qurban* BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember”. Alasan memilih BPRS Bhakti Sumekar Jember dengan judul penelitian itu karena pada salah satu produk simpanan yaitu



Tabungan Qurban memiliki keunggulan tersendiri yang terletak pada nisbah dan Eq/Equivalent Rate dengan jumlah yang tinggi dibandingkan produk simpanan lainnya bahkan bisa juga setara deposito 1 bulan di BPRS Bhakti Sumekar Jember.

### C. Subyek Penelitian

Penelitian yang dilakukan peneliti berusaha untuk mendapatkan atau memperoleh data yang akurat dengan melakukan interview yaitu mengajukan beberapa pertanyaan yang terkait maksud dan tujuan penelitian dimana ada beberapa sasaran yang dituju dalam mengumpulkan informasi atau data oleh penelitian antara lain:

1. M. Chairil Anwar Sandy selaku Pimpinan Cabang BPRS Bhakti Sumekar Jember.
2. Igor Reza Vernaandi selaku Admin Legal BPRS Bhakti Sumekar Jember.
3. Venthly Bintang Kurniawati selaku *Funding Officer* BPRS Bhakti Sumekar Jember.

### D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data perlu dilakukan karena termasuk langkah dari sebuah cara yang dilakukan dalam memperoleh data dengan beberapa metode yang dibutuhkan antara lain:

1. Observasi

Metode observasi adalah suatu pengamatan langsung terhadap suatu benda, kondisi, situasi, proses, atau perilaku. dalam observasi ini,

peneliti terlibat dengan kegiatan objek yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian. Peneliti mengamati sumberdaya dari Tabungan Qurban menjadi keunggulan bersaing dan strategi keunggulan bersaing dari produk simpanan tersebut.

## 2. Interview

Interview atau wawancara merupakan pertemuan antara dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab. Wawancara ini dilakukan dengan beberapa pihak yaitu Pimpinan Kepala Cabang, AO, FO, dan juga Admin Legal.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara atau teknik yang dilakukan dalam mengumpulkan data atau informasi mengenai apa yang ingin diteliti dengan memperoleh data dari OJK dan BPRS.

## **E. Analisis Data**

Teknik analisis data lebih banyak dilakukan bersamaan dengan pengumpulan data. Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara atau interview, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengelompokkan data dan memilih data mana yang akan dimasukkan, menyusun data yang telah dipilih, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan analisis data kualitatif deskriptif yaitu cara analisis yang cenderung

menggunakan kata-kata atau narasi untuk menjelaskan fenomena data yang diperoleh.

## **F. Keabsahan Data**

Sebuah penelitian perlu dikemukakan rencana uji keabsahan data yang akan dilakukan. Uji keabsahan data ini meliputi kredibilitas data, dimana uji kredibilitas data ini dilakukan dengan cara perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, diskusi, analisis kasus, triangulasi, dan membercheck. Dalam penelitian ini menggunakan uji kredibilitas dengan teknik triangulasi dan membercheck.

### **1. Triangulasi Sumber**

Triangulasi teknik digunakan untuk menguji kredibilitas data, dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama seperti bagian Admin Legal dengan teknik yang berbeda

### **2. Membercheck**

Membercheck adalah proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data. Tujuan dari membercheck adalah untuk mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan pemberi data, agar informasi yang diperoleh dan yang akan digunakan dalam penulisan hasil penelitian sesuai dengan apa yang dimaksud sumber data atau informan.

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

#### A. Gambaran Obyek Penelitian

##### 1. Sejarah Singkat BPRS Bhakti Sumekar

Dikeluarkannya Undang-Undang No. 22 tahun 1999 tentang Pemerintah Daerah dan Peraturan Pemerintah No. 25 tentang Kewenangan Pemerintah dan Kewenangan Propinsi sebagai daerah otonom, maka kewenangan otonom saat ini telah diserahkan kepada daerah. Kewenangan tersebut mencakup penanganan segala urusan rumah tangga daerah sebagai lembaga berikut perangkatnya. Serta untuk meningkatkan dan mendayagunakan potensi ekonomi daerah dalam rangka meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD), Pemerintah Kabupaten Sumenep sangat memerlukan peran lembaga keuangan yang diharapkan dapat memenuhi tujuan tersebut. Dimana pada gilirannya Lembaga Keuangan tersebut diharapkan dapat meningkatkan dan mendayagunakan perekonomian daerah guna mencapai kesejahteraan masyarakat daerah secara merata.

Bentuk lembaga keuangan yang sesuai dengan kondisi daerah Sumenep yang sangat ideal adalah Lembaga Keuangan Mikro, dalam hal ini adalah Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS). Untuk memenuhi maksud dan tujuan tersebut diatas Pemerintah Kabupaten Sumenep melakukan akuisisi bank Perkreditan Rakyat yang

berdomosili di Sidoarjo yaitu PT. BPR DANA MERAPI untuk kemudian direlokasi ke Kabupaten Sumenep.

PT. BPR Dana Merapi Pemkab Sumenep dalam melakukan akuisisi dengan membuat Memorandum of Understanding (MOU) dan Surat Perjanjian Kerja Sama Pendirian Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS) di Kabupaten Sumenep Nomor 910/608b/435.304/200-1011/BMI/PKS/XII/2001 yang ditandatangani oleh Bupati Sumenep dan PT Bank Syari'ah Muamalat Indonesia, Tbk pada tanggal 27 Desember 2001. MOU dalam pihak PT. Bank Muamalat sebagai pelaksanaan dalam proses pengambilalihan BPR serta bertanggung jawab terhadap pemberian konsultasi untuk perizinan, rekrutmen, pelatihan dan pembinaan.

Latar belakang atau alasan adanya BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember yaitu sebagai berikut:

- a. Karena di Jember hanya ada 1 BPRS yaitu BPRS Asri Madani Nusantara, maka di bukalah cabang di Jember.
- b. Keterkaitan budaya yang hampir sama, bahasa, maupun karakter antara masyarakat Jember dan Madura (Sumenep).
- c. Perekonomian di Jember cukup mampu dan berkembang.
- d. Teknologi yang cukup memadai dalam mengembangkan informasi di Jember.

## 2. Riwayat Perusahaan BPRS Bhakti Sumekar

PT. BPR DANA MERAPI merupakan perusahaan yang diakuisisi oleh Pemerintah Kabupaten Sumenep dan merupakan perusahaan asal berdirinya PT. BPRS Bhakti Sumekar.

Perusahaan asal tersebut didirikan berdasarkan akta notaris Yanita Poerbo SH No 64 tanggal 30 Juli 1992 dan telah disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dalam Surat Keputusan nomor C2-392.HT.01.01.TH 1993 tanggal 22 Januari 1993, serta telah didaftarkan di kantor Pengadilan Negeri Sidoarjo dengan nomor 41/30/PT-1993 tanggal 6 Pebruari 1993.

Rencana akuisisi dari Pemerintah Kabupaten Sumenep telah memperoleh rekomendasi dan persetujuan dari Dewan Perwakilan Rakyat Daerah (DPRD) Kabupaten Sumenep tanggal 19 Nopember 2001 dengan nomor 910/953/435.040/2001 dan telah disetujui pula oleh Bank Indonesia pada tanggal 20 Pebruari 2002 dengan Surat Persetujuan Nomor 4/5/DPBPR/P3BPR/Sb.

PT. BPR Dana Merapi telah mengalami perubahan nama menjadi PT. BPR Bhakti Sumekar dengan Akte Nomor 24 tanggal 16 September 2002 oleh Notaris Karuniawan Surjanto, SH notaris di Sidoarjo dan Persetujuan dari Bank Indonesia no.04/8/KEP/PBI/sb/2002 tanggal 11 Nopember 2003. Dan mendapat pengesahan Departemen Kehakiman RI dan HAM RI, No. C-19351

NT.01.04 tahun 2002 tanggal 08 Oktober 2002 tentang Persetujuan Akta Perubahan Anggaran Dasar Perseroan Terbatas.

PT. BPRS Bhakti Sumekar – Sumenep dalam mengukuhkan pendirian, Pemerintah kabupaten Sumenep telah mengesahkan dalam sebuah Peraturan Daerah (PERDA) Nomor 6 Tahun 2003 Tanggal 31-07-2003 tentang Pendirian PT. Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Bhakti Sumekar.

Perubahan Sistem Konvensional menjadi Sistem Syari'ah dan perubahan nama PT.BPR Bhakti Sumekar menjadi PT.BPRS Bhakti Sumekar dalam akte notaris Sukarini SH notaris di Sidoarjo No.1 tanggal 1 Nopember 2003 telah mendapat pengesahan Departemen Kehakiman RI dan HAM RI, No.C-01389 HT.01.04.TH.2004 tanggal 19 Januari 2004 dan persetujuan izin prinsip Bank Indonesia NO.6/606/DPbs Jakarta tanggal 21 Mei 2004 serta Bank Indonesia Cabang Surabaya No.6/353/DPBPR/IDBPR/Sb tanggal 22 Juni 2004.

### **3. Makna Logo BPRS Bhakti Sumekar**



a. Makna Umum

Logo BPRS BHAKTI SUMEKAR Menyerupai Bunga Merekah yang mencerminkan kegigihan, keleluasaan, semangat, dan keramahan dalam semua aspek bisnis dilingkungan masyarakat yang diharapkan terus merekah dan berkembang.

b. Segi Warna

Warna Hijau Melambangkan kesuburan, kesejukan, kemakmuran dan juga hijau pada umumnya identik dengan dunia Islami dan warna kuning melambangkan kesejahteraan, kejayaan, dan kekayaan.

**4. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian yang dilakukan oleh peneliti bertempat di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bhakti Sumekar Kantor Cabang Jember, Jl. Trunojoyo No.123, Kauman, Kaliwates, Kabupaten Jember. Jawa Timur 68131.

**5. Jam Kerja**

Senin : 07.30-16.30

Selasa : 07.30-16.30

Rabu : 07.30-16.30

Kamis : 07.30-16.30

Jumat : 07.30-16.30

Sabtu : Tutup/libur

Minggu : Tutup/libur



## 6. Visi dan Misi BPRS Bhakti Sumekar

### a. Visi

Terwujudnya masyarakat yang makin sejahtera dengan dilandasi nilai-nilai agama dan budaya

### b. Misi

- 1) Intermediasi antar pelaku ekonomi yang berlebih dengan yang kurang dalam permodalan berdasarkan Syariah
- 2) Membantu melaksanakan pemberdayaan pengusaha ekonomi kecil dan menengah
- 3) Mengupayakan Peningkatan Pendapatan Asli Daerah

## 7. Tata Nilai BPRS Bhakti Sumekar

### a. Berkembang

Dengan etos kerja yang kuat serta memiliki ide kreatif yang tinggi dan pengembangan ke masa yang akan datang, mengantisipasi tantangan dan kesempatan untuk berkembang melakukan inovasi-inovasi.

### b. Harmonis

Rasa persaudaraan, Rasa kebersamaan menjadi pedoman hidup. Menjadikan kenyamanan dan kekompakan dalam bermitra.

### c. Amanah

Konsisten dan bertindak adil, bersikap tegas dengan rasa tanggung jawab yang besar dengan amanah nasabah.

d. Kepuasan Nasabah

Memenuhi kebutuhan nasabah dengan memberikan pelayanan yang terbaik, dengan tetap memperhatikan kepentingan Perusahaan, dengan dukungan SDM yang terampil, ramah, senang melayani dan didukung teknologi unggul.

e. Transparan

Saling Terbuka demi membangun kepercayaan dan keyakinan dengan menjunjung tinggi pelayanan yang terbaik sehingga terbentuk suasana bersih dan berwibawa.

f. Integritas

Bertaqwa, penuh dedikasi , jujur, selalu menjaga nama baik, serta taat pada Peraturan yang berlaku.

## 8. Produk Simpanan dan Pembiayaan BPRS Bhakti Sumekar

a. Produk Simpanan

1) Tabungan Barokah

Layanan tabungan untuk masyarakat umum sebagai persiapan masa depan dengan prinsip wadi'ah (titipan)

2) Tabungan Qurban

Adalah tabungan berencana yang siap memantapkan niat anda untuk lebih istiqomah dalam berqurban di Hari Raya Idul Adha.

### 3) Tabungan Hari Raya (TAHARA)

Adalah tabungan Hari Raya yang merupakan tabungan berencana untuk menyiapkan dana keperluan di Hari Raya Idul Fitri lebih dini.

### 4) Tabungan Simpel

Adalah simapanan pelajar yang merupakan edukasi putra putri kita mengenai perbankan dalam mengelola dana yang dimiliki sejak dini untuk mencapai cita-cita dan keinginannya.

### 5) Tabungan Umroh

Adalah tabungan yang dipersiapkan untuk mengelola dana umroh dan memantapkan niat untuk lebih istiqomah dalam mencapai tujuan beribadah.

### 6) Tabungan Haji

Adalah tabungan yang dipersiapkan untuk mengelola dana haji dan memantapkan niat untuk lebih istiqomah dalam mencapai tujuan beribadah.

### 7) Tabungan Gaul iB

Adalah tabungan digital yang dapat dimanfaatkan sebagai sarana penyimpanan dana maupun sebagai sarana investasi bagi generasi milenial

#### 8) Deposito Mudharabah

Merupakan investasi dana dalam bentuk deposito rupiah dengan akad mudharabah mutlaqah yaitu investasi dana dengan sistem bagi hasil yang sesuai syariat Islam.

#### 9) Penukaran Uang (Riyal Arab Saudi)

Yaitu pelayanan dalam penukaran uang riyal arab saudi ke rupiah, atau dari uang rupiah ke uang riyal arab saudi dengan nilai tukar yang kompetitif.

#### b. Produk Pembiayaan

##### 1) Pembiayaan Serbaguna

Adalah pembiayaan bagi pegawai negeri atau swasta dengan penghasilan tetap yang dapat digunakan sebagai modal usaha ataupun keperluan lainnya.

##### 2) Pembiayaan Pensiunan

Adalah pembiayaan bagi pensiunan pegawai negeri dengan penghasilan tetap yang dapat digunakan sebagai modal usaha ataupun keperluan lainnya.

##### 3) Pembiayaan Elektornik

Adalah pembiayaan untuk memiliki berbagai peralatan elektronik yang dapat menunjang aktivitas kerja, belajar, maupun sebagai sarana hiburan sehari-hari.

4) Pembiayaan KPR Syariah

Adalah pembiayaan untuk memiliki rumah yang layak huni yang diinginkan

5) Pembiayaan Sepeda

Adalah pembiayaan untuk memiliki sepeda sebagai sarana olahraga atau aktivitas lainnya.

6) Pembiayaan Sepeda Motor

Adalah pembiayaan untuk memiliki sepeda motor sebagai sarana transportasi usaha atau kegiatan lainnya.

7) Pembiayaan Kepemilikan Emas

Adalah pembiayaan untuk memiliki emas batangan atau emas perhiasan yang diinginkan.

8) Pembiayaan Sadar Bersih

Adalah pembiayaan yang ditujukan khusus untuk pembangunan atau perbaikan fasilitas sanitasi dan air bersih.

9) Pembiayaan Sertifikat Tanah

Adalah pembiayaan khusus yang digunakan sebagai biaya talangan dana biaya kepengurusan sertifikat tanah.

10) Pembiayaan Ijarah Multijasa

Adalah pembiayaan yang dapat digunakan untuk membiayai aneka jasa yang sedang dibutuhkan.

### 11) Pembiayaan Talangan Umroh

Adalah pembiayaan talangan untuk menyegerakan dan memantapkan niat dalam menunaikan ibadah umroh.

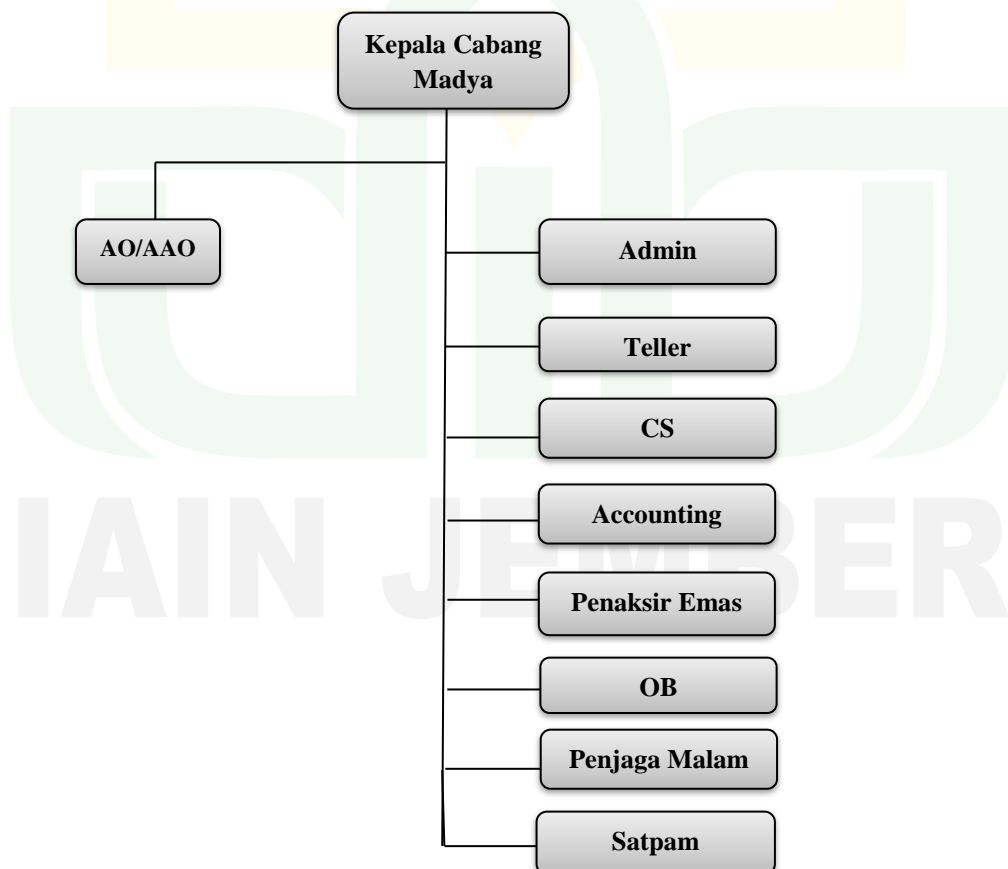
### 12) Pembiayaan Komersial (UKM Syariah)

Adalah pembiayaan bagi usaha mikro, kecil, dan menengah untuk digunakan sebagai modal usaha.

### 13) Pembiayaan Gadai (Gadai Emas, Ar-Rahn)

Adalah pinjaman dana dalam jangka pendek sebagai modal kerja usaha atau untuk memenuhi kebutuhan lainnya dengan jaminan emas.

## 9. Struktur Organisasi BPRS Bhakti Sumekar Jember



a. Struktur Kepengurusan

- 1) Kepala Cabang : M. Chairil Anwar Sandy
- 2) AAO/AO : Wiwin Adi Wiyanti dan Arif Setiawan
- 3) FO : Akhmad Farid Widiarto dan Venthly Bintang Kurniawati
- 4) Admin : Igor Reza Vernaandi dan Siti Imaniyah
- 5) Teller : Amalia Nur Hidayah
- 6) CS : Fajar Tri Prasetyo Budi
- 7) *Accounting* : Meilisa Sofiana Putri
- 8) Penaksir Emas : Akhyar
- 9) OB : M. Ismail Haqiqi
- 10) Penjaga Malam : M. Hilal Ramadhan
- 11) Satpam : Arif Darmawan

b. Tugas dan Wewenang

- 1) Kepala Cabang
  - a) Bertanggungjawab atas semua pengembangan usaha
  - b) Bertanggungjawab atas semua kegiatan operasional
  - c) Bertanggungjawab atas semua pengembangan SDM
  - d) Merencanakan dan memonitoring target atau pencapaian sasaran usaha
- 2) AAO (Assistant Account Officer)

- a) Merencanakan, memprioritaskan, menempatkan, dan mereview pekerjaan dari para staff yang menangani utang-piutang, grants, payroll, dan pemasukan atau pengumpulan data lainnya.
  - b) Memprioritaskan pekerjaan dari para staff yang menangani utang-piutang, grants, payroll, dan pemasukan atau pengumpulan data lainnya.
  - c) Menempatkan dan mereview pekerjaan dari para staff yang menangani utang-piutang, grants, payroll, dan pemasukan atau pengumpulan data lainnya.
- 3) AO (Account Officer)
- a) Bertanggungjawab melakukan analisa ekonomis atas proposal kredit
  - b) Memberikan penilaian atas kelayakan proposal kredit
  - c) Melaksanakan pembinaan serta pengawasan atas nasabah kredit atau debitur
- 4) FO (Funding Officer)
- a) Melayani pembukaan rekening tabungan dan deposito dengan membantu penggunaan aplikasi tersebut.
  - b) Melayani pengajuan pembiayaan dengan membantu penggunaan aplikasi itu.
  - c) Melayani pengambilan setoran tabungan maupun deposito dan mengantarkan penarikannya juga.



- d) Melakukan koordinasi secara rutin dengan atasannya.
- e) Membuat laporan-laporan yang terkait.

#### 5) Admin

- a) Menyelenggarakan tata usaha nasabah tabungan, nasabah deposito, nasabah lainnya yang berhubungan dengan dana dan jasa-jasa lainnya.
- b) Melaksanakan dan melayani transaksi-transaksi baik tunai maupun pemindahbukuan dari nasabah tabungan, deposito, dan jasa lainnya.

#### 6) Teller

- a) Melakukan perhitungan kas pada pagi dan sore hari saat dimulai waktu maupun akhir waktu kerja.
- b) Menjaga agar terhindar dari uang palsu.
- c) Mengarsipkan laporan mutasi vault pada tempat yang aman.
- d) Melakukan cross cek antara vault dan rekapitulasi kas.
- e) Memastikan bahwa kas di cabang cukup dan tidak berlebihan untuk transaksi harian.
- f) Bersama dengan koordinator kas membuka ruang penyimpanan uang dalam mengambil uang di pagi dan menyimpan uang di sore hari.

#### 7) Customer Service

- a) Memberikan penjelasan mengenai produk-produk yang dimiliki.
- b) Pelayanan terhadap pembukaan dan penutupan rekening tabungan atau deposito serta mutasinya.
- c) Melayani dan mengatasi jika ada nasabah yang bermasalah.
- d) Memproses aplikasi pembukaan dan penutupan rekening.
- e) Melakukan pengarsipan permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan maupun deposito pada buku khusus sesuai waktunya.

#### 8) Accounting

- a) Mengelola administrasi keuangan hingga ke pelaporan keuangan
- b) Membuat jurnal transaksi secara langsung maupun tidak langsung.
- c) Melakukan penyimpanan semua bukti-bukti otentik yang diperlukan sebagai pendukung dalam pembukuan agar tetap rapi dan aman terhadap kerusakan/kehilangan.

#### 9) Penaksir Emas atau Gadai

- a) Memastikan emas yang sudah memenuhi standar yang ditentukan dan memiliki surat bukti pembelian emas.

- b) Menyerahkan berkas yang telah disetujui kepada admin pembiayaan dan manajer operasi agar segera dilakukan pencairan.
- c) Menyimpan emas-emas yang telah digadaikan nasabah
- d) Memonitoring nasabah-nasabah yang telah melakukan pelunasan.

#### 10) Satpam

- a) Bertanggungjawab menjaga dan mengendalikan keamanan lingkungan kantor dari segala bentuk kejahatan maupun ancaman keamanan.
- b) Bertanggung jawab menjaga dan memelihara semua aset yang ada di lingkungan kantor.
- c) Membantu karyawan kantor dalam melayani nasabah disaat jam kantor.
- d) Bertanggungjawab mengunci semua pintu jam kantor selesai dan membukakan kembali ketika sudah dimulai.

### **B. Penyajian Data dan Analisis**

Sub bab ini akan disajikan data-data hasil penelitian yang telah dilakukan berkaitan dengan *Competitive Advantage* Tabungan *Qurban* di BPRS Bhakti Sumekar Jember yang mengacu pada fokus dari penelitian ini.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode wawancara atau *interview* dimana kebanyakan penelitian yang dilakukan

mengacu kepada beberapa karyawan atau staff dengan memberikan data dan informasi yang jelas. Metode yang lain juga digunakan seperti observasi dan dokumentasi., baik berupa gambar maupun berkas-berkas dari BPRS Bhakti Sumekar ini. Berikut hasil yang diperoleh dari beberapa data-data yang didapatkan dengan menggunakan metode kualitatif.

### 1. Keunggulan Bersaing (*competitive advantage*) dari Tabungan *Qurban* dalam penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember.

Tabel 4.1 Produk Simpanan berdasarkan Rate BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.

No	Produk	Rate
1	Tabungan Barokah	0,75%
2	Tabungan Qurban	6,65%
3	Tabungan Haji	1,80%
4	Tabungan Umroh	1,80%
5	Tabungan Siswa	1,80%
6	Tabungan Hari Raya	4,27%
7	Tabungan Gaul iB	6,65%
8	Deposito Mudharabah 1 Bulan	6,65%

Sumber: BPRS Bhakti Sumekar Jember.

BPRS Bhakti Sumekar Jember adalah kantor cabang yang berasal dari BPRS Bhakti Sumekar Sumenep Madura. Kantor cabang

ini masih dikatakan belum lama karena keberadaannya masih sekitar 3 tahun. Pada salah satu produk simpanan yaitu produk tabungan qurban menjadi beberapa tabungan yang cukup menarik karena memiliki kelebihan yang dominan rate nya yang tinggi sekitar 6,65% sehingga dapat dikatakan setara dengan deposito, namun tiap bulannya juga biasanya terkadang naik dan turun. Akan tetapi, tabungan qurban ini tidak bisa diambil sewaktu-waktu seperti tabungan biasa pada umumnya karena sistem yang telah ditentukan atau diatur bahwa dana bisa diambil perkiraan 10 hari sebelum menjelang pelaksanaan hari raya Idul Adha.

Seperti yang telah dikatakan oleh bapak Anwar selaku pimpinan BPRS Bhakti Sumekar Jember tentang Keunggulan Bersaing (*competitive advantage*) dari Tabungan *Qurban* dalam penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember sebagai berikut:

“Salah satu produk simpanan yang memiliki persentase tinggi pada Eq Rate yaitu produk Tabungan Qurban yang menggunakan akad Mudharabah. Hal ini menjadi keunggulan yang dimiliki BPRS Bhakti Sumekar Jember karena dana yang mengendap tersimpan sehingga Eq Rate tabungan qurban salah satu yang tergolong tinggi dibandingkan produk simpanan lainnya karena Eq Rate tabungan qurban berkisar 6,65% yang mengalahkan produk simpanan lain. Hasil yang diperoleh menjadi menarik karena jika dilihat Eq Rate tabungan Qurban dapat dikatakan setara dengan deposito mudharabah 1 bulan di BPRS Bhakti Sumekar ini. Meskipun pada produk simpanan berupa Tabungan Gaul iB memiliki hasil yang sama dengan tabungan qurban, tidak bisa dibandingkan dengan tabungan qurban karena tabungan gaul iB ini masih kategori baru di BPRS Bhakti Sumekar Jember. Salah satu hal yang perlu diketahui bahwa tabungan qurban tidak bisa melakukan penarikan sewaktu-waktu atau bebas karena penarikan dana

hanya boleh diambil sekitar 10 hari menjelang hari raya Idul Adha saja.

Hal ini juga diungkapkan oleh mas Arif selaku *Account Officer* di BPRS Bhakti Sumekar Jember:

“Tabungan Qurban memanglah memiliki keunggulan dibandingkan produk simpanan lainnya. Produk simpanan lainnya memiliki Eq Rate dibawah dari Tabungan Qurban. Sebenarnya, ada produk simpanan yang perbandingannya setara dengan tabungan qurban yaitu Tabungan Gaul iB tapi tabungan ini masih baru yang dibuat khusus untuk kalangan investor atau milenial sehingga belum cukup lama di BPRS Bhakti Sumekar Jember”.

Sependapat dengan itu maka ditambahkan oleh mas Igor selaku Admin Legal di BPRS Bhakti Sumekar:

“Produk simpanan yang termasuk lama dan memiliki Eq Rate tinggi yaitu Tabungan Qurban. Tabungan ini jika dibandingkan lebih unggul dari produk simpanan lain meskipun terkadang tiap bulannya naik dan turun. Tabungan qurban juga tidak seperti tabungan biasa pada umumnya karena dana yang sudah disetorkan tidak bisa diambil sewaktu-waktu melainkan diwaktu sekitar 10 hari sebelum pelaksanaan qurban. Jika dilihat pada tabungan biasa seperti Tabungan Barokah itu bisa diambil sewaktu-waktu, akan tetapi tabungan ini memiliki Eq Rate yang rendah dibanding Tabungan Qurban di BPRS Bhakti Sumekar Jember”.

Hal yang serupa juga ingin ditambahkan oleh mbak Venthly selaku *Funding Officer* di BPRS Bhakti Sumekar:

“Kami dalam menghimpun dana dari masyarakat banyak sekali menawarkan beberapa produk simpanan kepada calon nasabah. Salah satunya yaitu produk simpanan berupa Tabungan Qurban yang dimana kebanyakan dari kami mendatangi kediaman nasabah dengan menawarkan produk dan harus mampu menjalin hubungan baik kepada para calon nasabah sehingga mereka mau buka rekening bersama kami. Salah satu dana yang kami himpun dengan baik dan memiliki Rate tinggi yaitu

tabungan qurban yang bisa dikatakan mampu melebihi deposito mudharabah di BPRS Bhakti Sumekar Jember”.

## **2. Sumberdaya Tabungan *Qurban* menjadi Keunggulan Bersaing dalam penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember.**

Produk unggulan yang menjadi unggul di BPRS Bhakti Sumekar melakukan berbagai cara yang berbeda salah satunya adanya sumberdaya dengan kemampuan untuk bersaing. Sumberdaya yang dilakukan seperti harga, pangsa pasar, dan kualitas produk BPRS Bhakti Sumekar.

Seperti yang telah dikatakan oleh bapak Anwar selaku pimpinan BPRS Bhakti Sumekar Jember tentang Perbandingan *competitive advantage* dari Tabungan *Qurban* dengan produk tabungan yang lain dalam penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember sebagai berikut:

“Sumberdaya yang dilakukan untuk bersaing pada tabungan qurban menggunakan strategi diferensiasi dan fokus. Dengan adanya kekuatan tersebut bisa meningkatkan dan juga berpengaruh pada jumlah nasabah. Fokus yang dimaksudkan yaitu fokus diferensiasi dengan memberikan pelayanan terbaik dan sangat berbeda daripada perusahaan yang lainnya. Kekuatan yang dikembangkan ini mampu meningkatkan kekuatan atau sumberdaya yang ada di BPRS Bhakti Sumekar”.

Hal ini juga diungkapkan oleh mas Igor selaku Admin Legal di

BPRS Bhakti Sumekar:

“Semua sumberdaya dan kekuatan yang ada memiliki maksud dan tujuan bahwa strategi diferensiasi dilakukan untuk menghasilkan suatu produk atau jasa yang berbeda dari perusahaan lain dan fokus juga di maksudkan pada fokus diferensiasi yang memberikan pelayanan terbaik serta berbeda

dari yang lain seperti harga, pangsa pasar, kualitas produk. Harga dalam artian bagi hasil yang tinggi dibandingkan bank konvensional. Kemudian, pangsa pasar yang dikembangkan kepada semua segmen yaitu pasar tradisional, modern hingga pegawai ASN (Aparatur Sipil Negara). Selanjutnya, kualitas produk yang gratis biaya administrasi dan biaya lainnya juga di BPRS Bhakti Sumekar”.

### **3. Strategi *competitive advantage* dari Tabungan *Qurban* dalam penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember.**

Produk yang unggul di BPRS Bhakti Sumekar salah satunya yaitu produk simpanan Tabungan *Qurban* dengan pernyataan bahwa tabungan *qurban* ini memiliki strata Rate persentase yang tinggi berkisar 6,65%, jika dibandingkan dengan produk tabungan lainnya di BPRS Bhakti Sumekar Jember, tabungan *qurban* merupakan salah satu kategori tingkatan tinggi karena beberapa produk tabungan lain dibawah dari tingkatan tabungan *qurban* meskipun Tabungan Gaul iB memiliki nisbah dan rate yang sama dengan tabungan *qurban*. Akan tetapi, tabungan gaul iB ini masih tergolong baru dan diperuntukkan untuk kalangan investor atau milenial. Adapun strategi yang dilakukan dalam mengembangkan produk Tabungan *Qurban* ini secara umum hampir sama dengan produk simpanan lain dan tidak ada potongan

Seperti yang telah dikatakan oleh bapak Anwar selaku pimpinan BPRS Bhakti Sumekar Jember tentang Perbandingan *competitive advantage* dari Tabungan *Qurban* dengan produk tabungan yang lain dalam penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember sebagai berikut:



“Eq Rate pada Tabungan Qurban dan produk simpanan lainnya sudah cukup jelas memang tabungan qurban yang tinggi karena dana yang mengendap dengan kesepakatan yang dibuat bahwa dana itu tidak biasa dimabil sewaktu-waktu seperti halnya produk simpanan. Tabungan qurban bisa dikatakan sebanding dengan deposito berjangka di BPRS Bhakti Sumekar ini. Penyebab rate tabungan ini tinggi seperti kita ketahui adalah karena dana tabungan qurban ini bersifat mengendap dan tidak bisa ambil kapan saja sehingga dapat memiliki perbandingan yang meningkat. Salah satu strategi yang dilakukan dalam menghimpun dana dengan cara mengoptimalkan jaringan Kantor Cabang Madya yang berada di luar wilayah Kabupaten Sumenep serta kemudahan layanan nasabah melalui pengembangan teknologi android, penyediaan mesin ATM dan CRM sebagaimana permintaan nasabah dan melaksanakan program loyaliti”.

Hal ini juga diungkapkan oleh mas Arif selaku *Account officer* di BPRS Bhakti Sumekar Jember:

“Dalam menghimpun dana, BPRS Bhakti Sumekar juga mengembangkan marketing communication dan untuk institusi dilakukan dengan cara kerjasama antara lembaga pendidikan seperti sekolah, yayasan, perguruan tinggi. Kemudian, menjaga hubungan baik dengan nasabah institusi yang dominan serta pengembangan fitur produk dan layanan”.

Kemudian ditambahkan oleh mas Igor selaku Admin Legal di BPRS Bhakti Sumekar:

“Tabungan qurban juga tidak berpengaruh apabila ketika nasabah yang mempunyai masalah pada kenaikan harga hewan qurban karena dari pihak BPRS Bhakti Sumekar tidak mempermasalahkannya yang berarti berapa pun kemampuan menabung nasabah akan diterima dengan baik oleh pihak BPRS ini selagi nasabah tersebut mau menabung dengan sendirinya tanpa adanya paksaan. Selanjutnya, pengembangan produk layanan baru yang lebih baik yaitu penukaran mata uang asing (Money Charger) sebagai bagian pemenuhan kebutuhan nasabah terhadap mata uang asing khususnya mata uang Real (Saudi Arabia) karena permintaan akan penukaran uang real sangat diperlukan untuk para jamaah haji dan umroh yang akan melaksanakan ibadah di tanah suci”.

### C. Pembahasan Temuan

BPRS Bhakti Sumekar dalam mengembangkan produk Tabungan Qurban memiliki alur atau proses melakukan pembukaan rekening dengan syarat dan ketentuan yaitu sebagai berikut:

1. Nasabah membawa fotocopy (KTP, SIM, KK).
2. Nasabah menemui Customer Service untuk mendapatkan penjelasan mengenai produk simpanan berupa Tabungan Qurban (bagi hasil dan jangka waktu pengambilan atau ketentuan).
3. Mengisi formulir pembukaan rekening jika disetujui
4. Melakukan setoran awal minimal.
5. Jika sudah diproses dengan benar, nasabah akan memperoleh buku tabungan.

Hasil dari penelitian yang telah dilakukan maka membahas dari observasi, wawancara, dokumentasi, dan analisis data, kelanjutan mengenai data atau bahan-bahan yang sudah diperoleh di BPRS Bhakti Sumekar Jember.

#### **1. Sumberdaya Tabungan Qurban menjadi Kunggulan Bersaing dalam penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember.**

Dari hasil observasi dan wawancara pada Sumberdaya Tabungan Qurban menjadi Kunggulan Bersaing dalam penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember yaitu:

- a. Menggunakan Strategi Diferensiasi dan Fokus Diferensiasi dengan tujuan menciptakan suatu produk dan jasa yang berbeda dari perusahaan lain.
- b. Memberikan pelayanan yang baik dan berbeda seperti harga, pangsa pasar, dan kualitas produk.
- c. Harga yang berarti bagi hasil yang tinggi dibandingkan bank konvensional.
- d. Pangsa pasar dengan sasaran pasar tradisional, modern hingga pegawai ASN.
- e. Kualitas produk dengan gratis biaya administrasi dan biaya lainnya juga.

Sumberdaya setiap perusahaan atau organisasi biasanya memiliki karakteristik berbeda yang dapat bertahan sepanjang waktu sehingga dapat mempertahankan keunggulan bersaing. Bank BPRS Bhakti Sumekar untuk mempertahankan keunggulan bersaing menciptakan sumberdaya yang dimiliki dengan melakukan beberapa hal seperti strategi diferensiasi dan fokus diferensiasi yang berarti keduanya terdapat maksud dan tujuan agar berbeda dengan perusahaan lain. Harga dalam bagi hasil yang tinggi merupakan kebijakan dari pusat karena dianggap Tabungan Qurban perlu difokuskan dan dinaikkan bagi hasilnya. Kemudian, pangsa pasar dengan sasaran pasar tradisional, modern hingga pegawai ASN bertujuan agar bisa langsung menawarkan produknya ke lokasi seperti menjemput bola dan juga ada kerjasama MOU antara BPRS Bhakti Sumekar dengan pegawai

ASN. Untuk lembaga pendidikan, BPRS Bhakti Sumekar pusat sudah menyebar luas, namun berbeda dengan BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember belum bisa atau sedang proses tapi sementara ini sudah mampu melakukan hubungan dengan Pondok Pesantren di Jember.

1. Hal ini sesuai dengan teori Barney (1991a) menyatakan bahwa keunggulan bersaing yang berbasis sumberdaya memungkinkan adanya perbedaan sumberdaya yang dimiliki organisasi dan akan bertahan sepanjang waktu. Maka, memiliki sumberdaya yang bernilai dan jarang dimiliki organisasi lain akan menghasilkan keunggulan bersaing dan menikmati peningkatan kerja dalam waktu singkat. Selain itu, Barney juga berpendapat bahwa SCA (*sustainability of competitive advantage*) dapat dicapai apabila organisasi memiliki sumberdaya seperti, *valuable* (bernilai) dan mampu mengeksploitasi peluang atau menetralkan tantangan dari lingkungan, *rare* (jarang) diantara perusahaan atau organisasi yang ada pada industri maupun untuk potensi persaingan yang akan ada, *imperfectly imitable* (tidak dapat ditiru secara penuh), *non substitutable* (tidak tergantikan) dimana sumberdaya strategis yang bernilai tapi jarang atau tidak bisa ditiru dan sulit dicari penggantinya di pasar. Namun, Tabungan Qurban dapat digantikan dengan produk pendanaan yang lain di BPRS Bhakti Sumekar Jember akan tetapi tidak seperti tabungan umum. Dengan kata lain, sumberdaya yang bernilai dapat menjadikan organisasi

mampu memahami dari mengimplementasikan strategi yang meningkatkan efisiensi dan efektivitasnya.

## **2. Strategi *competitive advantage* Tabungan *Qurban* dalam penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember.**

Dari hasil observasi dan wawancara pada strategi *competitive advantage* tabungan *qurban* dalam penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember yaitu:

- a. Melakukan pengoptimalan pada jaringan Kantor Cabang Madya yang berada di luar wilayah Kabupaten Sumenep serta kemudahan layanan nasabah melalui pengembangan teknologi android, penyediaan mesin ATM dan CRM sebagaimana permintaan nasabah dan melaksanakan program loyaliti.
- b. Mengembangkan marketing comunication dan untuk institusi dilakukan dengan cara kerjasama antara lembaga pendidikan seperti sekolah, yayasan, perguruan tinggi. Kemudian, menjaga hubungan baik dengan nasabah institusi yang dominan serta pengembangan fitur produk dan layanan.
- c. Adanya sebuah produk layanan baru yang lebih baik yaitu penukaran mata uang asing (Money Charger) sebagai bagian pemenuhan kebutuhan nasabah terhadap mata uang asing khususnya mata uang Real (Saudi Arabia) karena permintaan akan penukaran uang real sangat diperlukan untuk para jamaah haji dan umroh yang akan melaksanakan ibadah di tanah suci.

Berdasarkan hasil penelitian ini, dalam keunggulan bersaing sesuai dengan teori *competitive advantage* yang diungkapkan oleh Barney (1991) menyatakan bahwa organisasi yang mampu menyerap serta mendayagunakannya seperti halnya sumber daya internal pada organisasi sehingga kapabilitas untuk menciptakan nilai unik dan tidak mudah berpindah memiliki sumber daya yang menghasilkan karena setiap organisasi itu berbeda dan menganggap bahwa organisasi layaknya atom yang memiliki tujuan untuk mendapatkan laba diatas industri pada lingkungan yang kompetitif dengan berbagai pasar serupa organisasi lain. Sedangkan, dalam strategi menurut Ronda, Pupo and Guerras, Martin (2011) berpendapat bahwa strategi merupakan dinamika hubungan organisasi dengan lingkungan dimana tindakan yang dibutuhkan perlu diambil untuk mencapai sasaran dan/atau meningkatkan kinerja organisasi melalui penggunaan sumberdaya yang rasional.

IAIN JEMBER

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang didapatkan peneliti selama penelitian mengenai *Competitive Advantage* Tabungan *Qurban* BPRS Bhakti Sumekar Jember, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Bank BPRS Bhakti Sumekar untuk mempertahankan keunggulan bersaing menciptakan sumberdaya yang dimiliki seperti strategi diferensiasi dan fokus diferensiasi yang berarti keduanya terdapat maksud dan tujuan agar berbeda dengan perusahaan lain. Kemudian, pangsa pasar dengan sasaran pasar tradisional, modern hingga pegawai ASN. Hal ini sesuai dengan teori Barney (1991) menyatakan bahwa SCA (*sustainability of competitive advantage*) dapat dicapai apabila organisasi memiliki sumberdaya seperti, *valuable* (bernilai) dan mampu mengeksploitasi peluang atau menetralkan tantangan dari lingkungan, *rare* (jarang) diantara perusahaan atau organisasi yang ada pada industri maupun untuk potensi persaingan yang akan ada, *imperfectly imitable* (tidak dapat ditiru secara penuh), *non substitutable* (tidak tergantikan) dimana sumberdaya strategis yang bernilai tapi jarang atau tidak bisa ditiru dan sulit dicari penggantinya di pasar. Namun tabungan qurban dapat diganti dengan produk pendanaan lain akan tetapi tidak seperti tabungan umum.

2. Melakukan pengoptimalan pada jaringan Kantor Cabang Madya yang berada di luar wilayah Kabupaten Sumenep serta kemudahan layanan nasabah melalui pengembangan teknologi android. Selanjutnya, mengembangkan marketing communication dan untuk institusi dilakukan dengan cara kerjasama antara lembaga pendidikan seperti sekolah, yayasan, perguruan tinggi. Kemudian, membuat produk layanan baru yang lebih baik yaitu penukaran mata uang asing (Money Charger) sebagai bagian pemenuhan kebutuhan nasabah terhadap mata uang asing khususnya mata uang Real (Saudi Arabia). Menurut Ronda, Pupo and Guerras, Martin (2011) berpendapat bahwa strategi merupakan dinamika hubungan organisasi dengan lingkungan dimana tindakan yang dibutuhkan perlu diambil untuk mencapai sasaran dan/atau meningkatkan kinerja organisasi melalui penggunaan sumberdaya yang rasional.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil temuan selama melakukan penelitian, maka peneliti akan memberikan saran-saran yang mungkin dapat membantu di BPRS Bhakti Sumekar Jember sebagai berikut:

1. BPRS Bhakti Sumekar Jember perlu adanya penguatan dalam hal pengenalan pada produk simpanan seperti Tabungan Qurban agar dapat meningkatkan jumlah nasabah dengan tujuan bisa mempertahankan Eq Rate Tabungan Qurban sehingga selalu menjadi yang unggul dibandingkan produk simpanan lainnya baik dari Bank



Umum Syariah maupun Konvensional. Produk simpanan dan pembiayaan lainnya juga perlu dikembangkan agar menambah keunggulan bersaing.

2. Bagi peneliti yang selanjutnya diharapkan bisa menambah fokus penelitian mengenai produk Tabungan Gaul iB yang masih termasuk baru.



## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Hasni, Fariz. 2017. "Akad *Mudharabah Mutlaqah* dalam Praktik Perbankan Syariah", Muamalat: 209-2010.
- Apridayanti, Mira. 2013. "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Qurban pada Lembaga Amil Zakat Swadaya Ummah". Pekanbaru: Skripsi.
- Arifa, Siti. 2019. "Analisis Hukum Islam dan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.2/DSN-MUI/IV/2000 terhadap Simpanan Qurban di BMT Pemberdayaan Umat Mandiri Abadi (PUMA) Berbek Waru Sidoarjo". Surabaya: Skripsi.
- Arifin, Zainul. 2005. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alfabet.
- Badrussyamsi. 2017. "Peran BPRS Bhakti Sumekar Sumenep dalam Upaya Pembangunan Ekonomi Daerah Kecamatan Gapura Kabupaten Sumenep dalam Perspektif Ekonomi Syariah". Surabaya: Skripsi.
- Bakri Sihombing, Akmalul. 2018. "Prosedur Pembiayaan Gadai Emas Syariah pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Medan Ringroad". Medan: Skripsi.
- Dinalmuttaqin, Pria. 2014. "Peranan Giro dalam Menghimpun Dana Pihak ke III Studi Kasus pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Dewi Sartika". Bogor: Skripsi.
- Dwi Nur'aini, Ratna. 2020. "Penerapan Metode Studi Kasus *Yin* dalam Penelitian Arsitektur dan Prilaku", *INERSIA*, Jakarta: 93.
- F.Glueck, William. 1994. *Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan Edisi Kedua*. : Jakarta: Erlangga.
- Febria Ningrum, Ida. 2018. "Implementasi Akad Wadiah pada Tabungan Qurban di Koperasi Simpan Pinjam Syariah Mitra Usaha Ideal kecamatan Bungah-Gresik". Surabaya: Skripsi.
- Gustina, Rini. 2019. "Peran *Customer Service* dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Qurban iB pada PT. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Pekanbaru". Pekanbaru: Skripsi.
- Iskandar, Azwar. 2019. "Analisis Strategi Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*) pada Balai Diklat Keuangan", *Jurnal Ilmu Ilmiah Administrasi*, Makassar: 165.

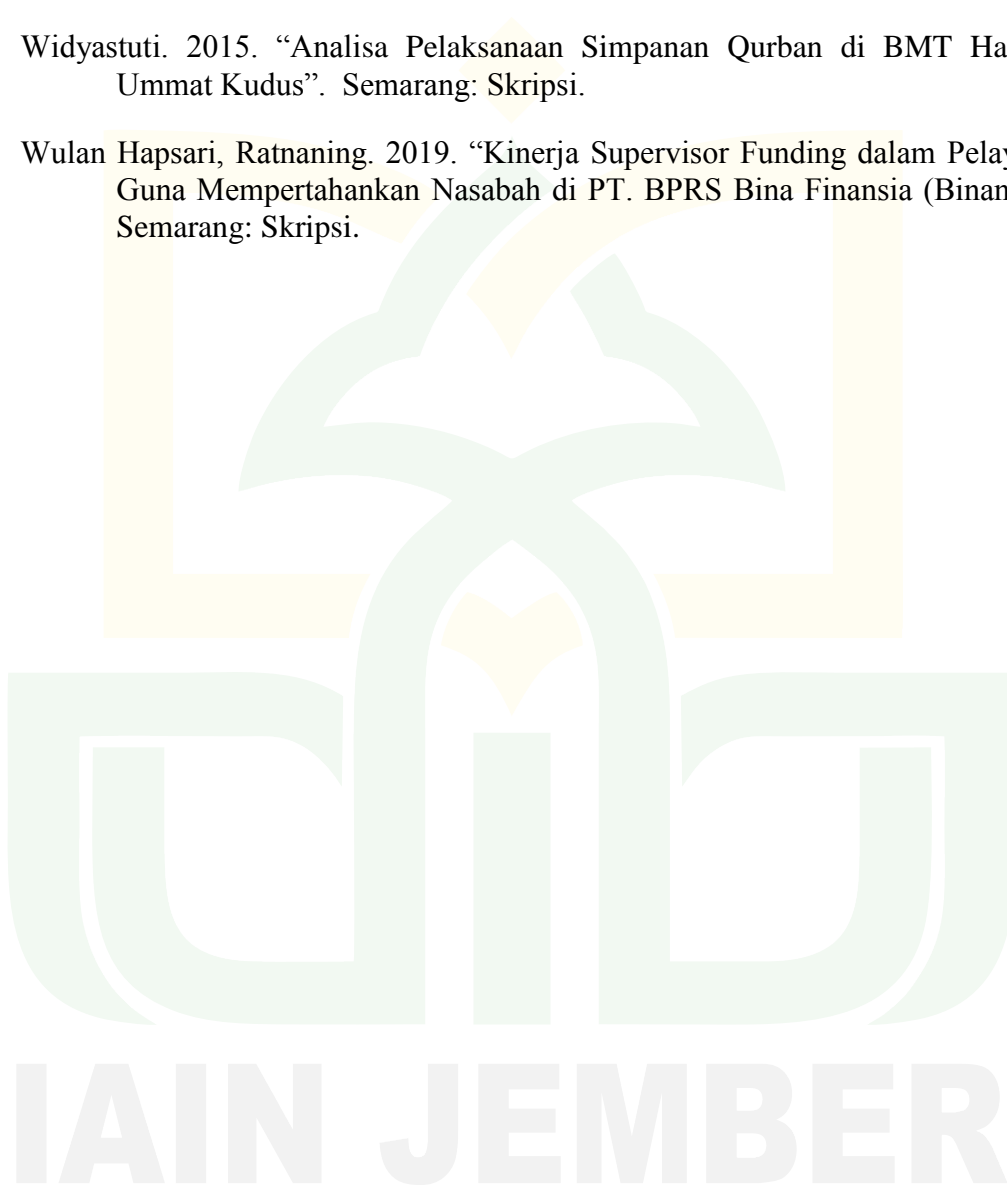
- Jayanti, Evi. 2018. "Minat Masyarakat pada Tabungan Qurban BPRS Muamalat Harkat Sukaraja (Studi Desa Niur Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma)". Bengkulu: Skripsi.
- Kariza, Septavi. 2015. "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Fasilitas Qurban pada BMT Al-Munawwarah Tangerang Selatan". Jakarta: Skripsi.
- Komariah, Yuli. 2017. "Mekanisme Penyaluran Pembiayaan Melalui Akad Murabahah di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung". Lampung: Skripsi.
- Maya Santi, Sera. 2018. "Pengaruh *Supply Chain Management* (SCM) terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan pada UKM Industri Kuliner Kabupaten Sleman". Yogyakarta: Skripsi.
- Munir Sukoco, Badri. 2015. *Teori Strategi: Evolusi dan Evaluasi*. Surabaya: Airlangga University Press.
- Muzakki, Mohamad. 2020. "Pengaruh Diferensiasi Produk terhadap Keunggulan Bersaing Dimediasi oleh Inovasi Produk (Studi pada Industri Sepatu dan alas kaki di kota Malang)". Malang: Skripsi.
- Noviani, Rani. 2018. "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Citra Perusahaan terhadap Keunggulan Bersaing dengan Loyalitas Nasabah sebagai Variabel *Intervening* (Studi Kasus pada Bank Syariah Mandiri KC Bandung Buah Batu)". Salatiga: Skripsi.
- Nur Safitri, Eka. 2017. "Manajemen Strategi dalam Meraih Keunggulan Kompetitif pada Produk *Unit-Link*". Jakarta: Skripsi.
- Ramadhan, Yogi. 2019. "Strategi Pemasaran tabungan Qurban pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) UMS Safitunnajah Kec. Sungai Gelam". Jambi: Skripsi.
- Rifa'i, Ahmad. 2017. "Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam Mengimplementasikan Keuangan Inklusif melalui Pembiayaan UMKM", *Human Falah*, Yogyakarta: 201-202.
- Rukmana, Siti. 2019. "Pelaksanaan Akad Wadiah pada Produk Simpanan Qurban dan Hari Raya di KSPPS Bina Umat Mandiri Boyolali (Studi Analisis dalam Perspektif Fikih dan Fatwa DSN-MUI Nomor: 02/IV/2000)". Surakarta: Skripsi.
- Sukardi Kodrat, David. *Manajemen Strategi Membangun Keunggulan Bersaing Era Global di Indonesia Berbasis Kewirausahaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Wahyuni arti, Suci. 2019. “Analisis Strategi Keunggulan Bersaing Produk Salon Syariah D’Mutia Spa dan Muslimah dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Pelanggan”. Semarang: Skripsi.

Widyastuti, Indri. “Analisis Peran Bank Perkreditan Rakyat (BPR) terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil (UMK), *AMIK BSI*, Jakarta: 1.

Widyastuti. 2015. “Analisa Pelaksanaan Simpanan Qurban di BMT Harapan Ummat Kudus”. Semarang: Skripsi.

Wulan Hapsari, Ratnaning. 2019. “Kinerja Supervisor Funding dalam Pelayanan Guna Mempertahankan Nasabah di PT. BPRS Bina Finansia (Binansia)”. Semarang: Skripsi.



## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Wahyudi Ramadhan  
NIM : E20161132  
Prodi/Jurusan : Perbankan Syariah/Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institusi : Institut Agama Islam Negeri Jember

Dengan ini menyatakan sripsi dengan judul: "*Competitive Advantage Tabungan Qurban BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember*" Bukan hasil plagiat dan/atau tidak mengandung unsur plagiat (*plagiast*)

Demikian surat ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 21 Oktober 2020  
Saya yang menyatakan,



**Wahyudi Ramadhan**  
**E20161132**

## MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Rumusan Masalah
<p><i>Competitive Advantage</i> Tabungan Qurban BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.</p>	<p>Competitive Advantage</p>	<p>Tabungan Qurban</p>	<p><i>Competitive Advantage</i> Tabungan Qurban BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.</p>	<p><b>Primer:</b> Sumber data yang diambil dari data-data informasi BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember. <b>Sekunder:</b> Buku, Jurnal Ilmiah, Website, dll.</p>	<p><b>1.</b>Jenis Penelitian: Studi Kasus. <b>2.</b> Pendekatan Penelitian Kualitatif. <b>3.</b>Metode Pengumpulan Data: Observasi, Dokumentasi, dan interview. <b>4.</b> Metode Analisis Kualitatif Deskriptif</p>	<p>Fokus Masalah: <b>1.</b> Mengapa Sumberdaya berupa Tabungan Qurban menjadi Keunggulan Bersaing (Competitive Advantage) di BPRS Bhakti Sumekar Jember? <b>2.</b> Bagaimana Strategi Keunggulan Bersaing (Competitive Advantage) dari Tabungan Qurban dalam Penghimpunan Dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember?</p>

## PEDOMAN WAWANCARA

### A. Pedoman wawancara untuk Kepala Cabang BPRS Bhakti Sumekar Jember

1. Siapa nama bapak?
2. Kapan berdirinya lembaga BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember?
3. Sejak kapan lembaga BPRS Bhakti Sumekar berada di Jember?
4. Dimana kantor pusat BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember?
5. Apa keunggulan dari salah satu produk simpanan BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember?
6. Mengapa sumberdaya berupa Tabungan *Qurban* menjadi Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*) di BPRS Bhakti Sumekar Jember?
7. Bagaimana Strategi Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*) dari Tabungan *Qurban* dalam Penghimpunan Dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember?

### B. Pedoman wawancara untuk bagian Lending BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

1. Siapa nama bapak?
  2. Sejak kapan menjabat sebagai?
  3. Apa keunggulan dari salah satu produk simpanan BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember?
  4. Mengapa sumberdaya berupa Tabungan *Qurban* menjadi Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*) di BPRS Bhakti Sumekar Jember?
  5. Bagaimana Strategi Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*) dari Tabungan *Qurban* dalam Penghimpunan Dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember?
6. Pedoman wawancara untuk bagian Admin Legal BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember
1. Siapa nama bapak?
  2. Sejak kapan menjabat sebagai?

3. Apa keunggulan dari salah satu produk simpanan BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember?
  4. Mengapa sumberdaya berupa Tabungan *Qurban* menjadi Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*) di BPRS Bhakti Sumekar Jember?
  5. Bagaimana Strategi Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*) dari Tabungan *Qurban* dalam Penghimpunan Dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember?
- C. Pedoman wawancara untuk bagian FO BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember
1. Siapa nama ibu?
  2. Sejak kapan menjabat sebagai?
  3. Apa keunggulan dari salah satu produk simpanan BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember?
  4. Mengapa sumberdaya berupa Tabungan *Qurban* menjadi Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*) di BPRS Bhakti Sumekar Jember?
  5. Bagaimana Strategi Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*) dari Tabungan *Qurban* dalam Penghimpunan Dana di BPRS Bhakti Sumekar Jember?

IAIN JEMBER





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 1 mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136  
Website : WWW.in-jember.ac.id – e-mail : [info@iam-jember.ac.id](mailto:info@iam-jember.ac.id)

Nomor : B- 450 /In.20/7.a/PP.00.9/08/2020  
Lampiran : -  
Perihal : **Permohonan Izin Penelitian**

Yth. Pimpinan Bank BPRS Bhakti Sumekar Kec. Kaliwates Kab. Jember  
di-

TEMPAT

Diberitahukan dengan hormat, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu  
pimpinan untuk memberikan izin penelitian dengan identitas sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : Wahyudi Ramadhan  
NIM : E20161132  
Semester : IX  
Program Studi : Perbankan Syariah  
No Telpon : 082136952271  
Dosen Pembimbing : Nur Hidayat, SE., M.M  
NIP : 201603132  
Judul Penelitian : Analisis Pengembangan Produk dan *Competitive Advantage* pada Penghimpunan Dana di Bank BPRS Bhakti Sumekar Jember

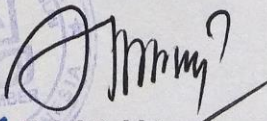
Demikian Surat Permohonan izin penelitian ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Jember, 23 Agustus 2020

a.n. Dekan,

Wakil Dekan Bidang Akademik dan  
Kelembagaan



  
Abdul Rokhim



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 1 mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136  
Website : WWW.in-jember.ac.id – e-mail : [info@iam-jember.ac.id](mailto:info@iam-jember.ac.id)

Nomor : B- 450 /In.20/7.a/PP.00.9/08/2020  
Lampiran : -  
Perihal : **Permohonan Izin Penelitian**

Yth. Pimpinan Bank BPRS Bhakti Sumekar Kec. Kaliwates Kab. Jember  
di-

TEMPAT

Diberitahukan dengan hormat, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu  
pimpinan untuk memberikan izin penelitian dengan identitas sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : Wahyudi Ramadhan  
NIM : E20161132  
Semester : IX  
Program Studi : Perbankan Syariah  
No Telpn : 082136952271  
Dosen Pembimbing : Nur Hidayat, SE., M.M  
NIP : 201603132  
Judul Penelitian : Analisis Pengembangan Produk dan *Competitive Advantage* pada Penghimpunan Dana di Bank BPRS Bhakti Sumekar Jember

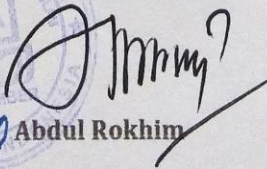
Demikian Surat Permohonan izin penelitian ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Jember, 23 Agustus 2020

a.n. Dekan,

Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan



  
Abdul Rokhim

## DOKUMENTASI PENELITIAN DI BPRS BHAKTI SUMEKAR CABANG JEMBER



Kantor BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember



Lokasi Kantor BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember



Wawancara bersama Kepala Cabang BPRS Bhakti Sumekar Jember



Wawancara bersama bagian Lending BPRS Bhakti Sumekar Jember



Wawancara dengan bagian Funding BPRS Bhakti Sumekar Jember

## BIODATA PENULIS



Nama : Wahyudi Ramadhan  
NIM : E20161132  
Tempat Tanggal Lahir : Tarakan, 20 Januari 1998  
Alamat : Jl. Pembangunan, RT.10 RW.000, Kelurahan Nunukan Barat,  
Kecamatan Nunukan, Kabupaten Nunukan, Kalimantan Utara.  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Program Study : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember

### **Riwayat Pendidikan :**

1. SD Negeri 003 Nunukan, Kabupaten Nunukan, Tahun 2010
2. SMP Negeri 2 Nunukan, Kabupaten Nunukan, Tahun 2013
3. MA Unggulan Amanatul Ummah Surabaya, Tahun 2016
4. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember Tahun 2020

IAIN JEMBER