

**STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING  
BMT UGT NUSANTARA CAPEM PUGER**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan  
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh:

DIMAS MAULIDIANTO FANDRIANSYAH  
NIM. E20171191

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
TAHUN 2023**

# **STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING BMT UGT NUSANTARA CAPEM PUGER**

## **SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan  
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Perbankan Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

Oleh:

**DIMAS MAULIDIANTO FANDRIANSYAH**  
NIM. E20171191

**Disetujui Pembimbing**

  
**ANA PRATIWI, SE., Ak., MSA.**  
NIP. 198809232019032003

# STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING BMT UGT NUSANTARA CAPEM PUGER

## SKRIPSI

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


Hari : Rabu


Tanggal : 13 Desember 2023

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

  
Siti Indah Purwaning Y., S.Si., M.M  
NIP:198509152019032005

  
Udik Mashudi, SE., MM.  
NUP:2005106

Anggota :

1. Dr. MUNIR IS'ADI, SE., M.Akum. (  )

2. ANA PRATIWI, SE., Ak., MSA. (  )

Menyetujui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq Jember

  
  
Dr. H. UBAILLH, M.Ag  
NIP. 196812261996031001

## MOTTO

وَلِكُلِّ وِجْهَةٍ هُوَ مُوَلِّيٰهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ 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 (dalam membuat) kebaikan. Di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.” (Q.S. Al-Baqarah: 148)<sup>1</sup>



<sup>1</sup>Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemah Al-Jumanatul 'Ali, (Bandung: CV Penerbit, 2004), 22

## PERSEMBAHAN

### بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT. Taburan cinta dan kasih sayang-Mu telah memberikanku kekuatan, ilmu, dan cinta. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi yang sederhana ini dapat terselesaikan. Shalawat dan salam juga selalu terlimpahkan keharibaan Rasulullah Muhammad SAW. Dengan rasa syukur dan do'a, saya persembahkan karya sederhana ini kepada:

1. Ibunda dan Ayahanda Tercinta Sebagai tanda bakti, hormat dan rasa terimakasih yang tiada terhingga kupersembahkan karya kecil ini kepada ibu Hj. Marfu'atun dan Alm. Ayah H. Moh. Ali Masthur yang telah memberikan kasih sayang, dukungan, ridho dan cinta kasih yang tiada terhingga yang tidak mungkin dapat terbalas dengan selebar kertas yang bertuliskan kata persembahan.
2. Kakak dan orang-orang terdekatku. Sebagai tanda terimakasih, kupersembahkan karya sederhana ini untuk kakak Dessy Pradita Novita Sari dan orang-orang terdekatku. Terimakasih telah memberikan semangat dan inspirasi dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Semoga do'a dan semua hal terbaik yang engkau berikan menjadikanku orang yang baik pula.
3. Segenap civitas akademika kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, staf pengajar, karyawan, dan seluruh mahasiswa semoga tetap semangat dalam beraktivitas.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Alhamdulillah*, segala puji bagi Allah SWT yang senantiasa melimpahkan segala rahmat, taufik, hidayah, serta inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah ini. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SWA, dengan harapan semoga kita mendapat syafaat-Nya di hari kiamat nanti. Amiin

Skripsi yang berjudul “Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger” ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Sastra Satu (S1) pada jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam prodi Perbankan Syariah di Universitas Islam Negeri KH Acmad Siddiq (UIN KHAS) Jember. Peneliti menyadari bahwa karya ilmiah ini tidak akan terlaksana dengan baik tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak yang secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, pada kesempatan ini saya mengucapkan banyak-banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M., CPEM. selaku Rektor UIN KHAS Jember dan Dosen Penasehat Akademik.
2. Bapak Dr. H. Ubaidillah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam.
3. Ibu Ana Pratiwi, SE., Ak., MSA. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah dan dosen pembimbing skripsi yang selalu memberikan arahan dan bimbingan terbaik dalam melaksanakan penelitian.

4. Segenap Dosen Perbankan Syariah dan Karyawan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember yang telah memberikan ilmu, jasa, dan layanan yang baik.
5. Seluruh karyawan BMT UGT Nusantara Capem Puger yang telah memberikan pengarahan dan bekal ilmu serta membantu penulis dalam melaksanakan penelitian.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari harapan yang sempurna, yang mana kekurangan pasti ada didalamnya. Namun, walaupun dalam waktu yang sangat terbatas penulis mencoba untuk menyusunnya berdasarkan kemampuan yang ada dan untuk menyempurnakannya tentu tidak lepas dari kritikan dan saran yang bersifat membangun dari para pembaca.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis hanya berharap ridho Allah SWT, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan barakah di dunia dan di akhirat khususnya bagi penulis dan para pembaca pada umumnya. Amiin Allahumma Amiin.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

Jember, 27 November 2023  
Penulis



Dimas Maulidianto Fandriansyah  
NIM: E20171191

## ABSTRAK

**Dimas Maulidianto Fandriansyah, Ana Pratiwi:** Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger.

Persaingan yang cukup kuat dan pesat dalam lembaga keuangan membuat suatu lembaga keuangan harus memiliki strategi bersaing untuk dapat bertahan dan berkembang. Suatu usaha harus dapat mempertahankan bisnisnya dan berkembang dari tahun ke tahun. Salah satu usaha untuk menghadapi persaingan-persaingan yang begitu ketat, setiap perusahaan harus memiliki strategi keunggulan yang dapat membedakan dengan perusahaan lainnya. BMT UGT Nusantara Capem Puger merupakan salah satu koperasi syariah di Indonesia yang berkomitmen menjaga kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah dan mampu bersaing dengan baik dengan lembaga keuangan lainnya. Hal ini dapat dipandang dari produk-produk, pelayanan dan akad yang digunakan pada aktivitas transaksi.

Berdasarkan latar belakang tersebut, fokus penelitian dalam penelitian ini sebagai berikut : 1). Bagaimana Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger? 2). Bagaimana dampak Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger?

Tujuan dari penelitian ini adalah: 1). Untuk mengetahui dan menganalisis Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger. 2). Untuk mengetahui dan menganalisis dampak Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Subyek penelitian menggunakan teknik purposive sampling. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data menggunakan teknik triangulasi sumber. Tahap-tahap penelitian terdiri dari tahap pra lapangan, tahap pekerjaan lapangan, dan tahap analisis data.

Hasil dari penelitian ini adalah: 1). Strategi keunggulan bersaing yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Capem Puger dalam menghadapi persaingan dengan menggunakan strategi diferensiasi yaitu pelayanan jemput bola yang memudahkan nasabah dan debitur dalam transaksinya. Selain itu tidak ada pinalti dalam produk pembiayaan, serta dari segi produk deposito yang bagi hasilnya bisa diambil didepan. Strategi keunggulan biaya rendah juga diterapkan pada produk pembiayaannya. Harga yang ditawarkan oleh BMT UGT Nusantara tidak jauh berbeda dengan lembaga keuangan lainnya dan jika histori angsurannya bagus bunga bisa menjadi lebih rendah. Dalam strategi fokus, BMT UGT Nusantara Capem Puger membuat produk untuk memenuhi keperluan sejumlah kelompok kecil konsumen yang dalam hal ini fokus pada para pedagang kecil. 2.) Dampak dari strategi keunggulan bersaing yang diterapkan BMT UGT Nusantara memiliki yaitu memudahkan nasabah dan debitur dalam transaksinya sehingga tidak perlu antri, memenuhi kebutuhan konsumen yang bermacam-macam, dan bertambahnya nasabah baru.

**Kata Kunci:** Strategi, Keunggulan Bersaing, BMT UGT Nusantara Capem Puger



## DAFTAR ISI

|                                 |      |
|---------------------------------|------|
| HALAMAN JUDUL.....              | i    |
| PERSETUJUAN PEMBIMBING .....    | ii   |
| HALAMAN PENGESAHAN .....        | iii  |
| MOTTO .....                     | iv   |
| PERSEMBAHAN .....               | v    |
| KATA PENGANTAR .....            | vi   |
| ABSTRAK .....                   | viii |
| DAFTAR ISI.....                 | ix   |
| DAFTAR TABEL .....              | xi   |
| BAB I PENDAHULUAN .....         | 1    |
| A. Latar Belakang .....         | 1    |
| B. Fokus Penelitian.....        | 5    |
| C. Tujuan Penelitian .....      | 6    |
| D. Manfaat Penelitian .....     | 6    |
| E. Definisi Istilah.....        | 8    |
| F. Sistematika Pembahasan ..... | 10   |
| BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN ..... | 12   |
| A. Penelitian Terdahulu .....   | 12   |
| B. Kajian Teori.....            | 32   |
| 1. Strategi .....               | 32   |
| a. Pengertian strategi .....    | 32   |

|  |           |
|--|-----------|
| b. Tingkatan Strategi .....                          | 34        |
| c. Manfaat Strategi .....                            | 36        |
| d. Manajemen Strategi .....                          | 36        |
| 2. Keunggulan Bersaing .....                         | 38        |
| a. Elemen-elemen Keunggulan Bersaing .....           | 38        |
| b. Indikator Strategi Keunggulan Bersaing .....      | 40        |
| <b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>               | <b>45</b> |
| A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....              | 45        |
| B. Lokasi Penelitian.....                            | 45        |
| C. Subyek Penelitian.....                            | 46        |
| D. Teknik Pengumpulan Data.....                      | 47        |
| E. Analisis Data.....                                | 50        |
| F. Keabsahan Data.....                               | 54        |
| G. Tahap-tahap Penelitian.....                       | 56        |
| <b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA .....</b> | <b>58</b> |
| A. Gambaran Objek Penelitian .....                   | 58        |
| B. Penyajian Data dan Analisis Data .....            | 74        |
| C. Pembahasan Temuan .....                           | 79        |
| <b>BAB V PENUTUP .....</b>                           | <b>84</b> |
| A. Kesimpulan .....                                  | 84        |
| B. Saran .....                                       | 84        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>                          | <b>86</b> |
| <b>LAMPIRAN</b>                                      |           |

**DAFTAR TABEL**

Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu ..... 29



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Lembaga keuangan adalah organisasi yang berpartisipasi dalam pengumpulan uang tunai dari masyarakat luas, terutama melalui penyediaan jasa keuangan, dengan tujuan utama bertindak sebagai mediator dalam sistem keuangan. Lembaga keuangan di Indonesia mempunyai peranan penting dalam menunjang dan menggerakkan kegiatan perekonomian bangsa Indonesia. Perkembangan lembaga-lembaga keuangan syariah di Indonesia mengalami kemajuan yang signifikan, sebuah tren yang mungkin disebabkan oleh semakin besarnya pengakuan masyarakat terhadap praktik ekonomi yang tidak mengandalkan riba.

Ungkapan "bank syariah" umumnya berarti lembaga keuangan yang khusus menyediakan kredit dan layanan lain yang terkait dengan transaksi pembayaran dan peredaran uang, dengan tetap berpegang pada prinsip-prinsip yang ditetapkan berdasarkan syariah.<sup>2</sup> Sesuai dengan peraturan perundang-undangan Republik Indonesia, khususnya Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, lembaga keuangan syariah dapat digolongkan menjadi dua kategori utama: bank syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS). Selain kategori lembaga keuangan yang menganut prinsip syariah di atas, terdapat lembaga Baitul Maal wat Tamwil (BMT) yang berbentuk koperasi. Badan-badan tersebut berfungsi berdasarkan kerangka

---

<sup>2</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), 27

hukum yang ditetapkan oleh Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2012 yang khusus mengatur tentang koperasi.

Laju perubahan pola transaksi komersial telah menunjukkan percepatan yang signifikan sepanjang sejarah. Terdapat kecenderungan yang meningkat di kalangan masyarakat untuk lebih berhati-hati dalam memilih layanan transaksi keuangan yang mencerminkan efektivitas dan kepraktisan. Pemanfaatan struktur bunga oleh lembaga keuangan konvensional menunjukkan peningkatan fungsionalitas dan fleksibilitas ketika diterapkan pada bentuk transaksi komersial modern. Lembaga keuangan syariah membedakan dirinya dari lembaga keuangan konvensional dengan menyediakan layanan keuangan yang berpegang pada prinsip-prinsip yang ditetapkan dalam Al-Qur'an dan Hadits. Dinamika persaingan antara lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan konvensional mengharuskan penyedia jasa keuangan syariah untuk mendedikasikan upaya yang signifikan terhadap pengembangan produk-produk inovatif, sekaligus tetap berpegang pada prinsip-prinsip syariah.

Kebutuhan untuk mengkaji bentuk-bentuk transaksi baru muncul dari kesesuaian produk perbankan dan keuangan syariah dengan tuntutan bisnis modern. Hal ini menggarisbawahi pentingnya menciptakan, merancang, atau mengembangkan mekanisme ini. Fenomena tersebut didukung oleh pernyataan Al-Qaradawi yang berpendapat bahwa zaman kita saat ini ditandai dengan banyaknya tantangan di bidang perdagangan, serta adanya kesulitan-

kesulitan baru di bidang ekonomi dan keuangan yang sebelumnya tidak diketahui oleh masyarakat yang hidup di dunia. jangka waktu. Di masa lalu.<sup>3</sup>

Lanskap industri keuangan saat ini ditandai dengan persaingan yang sengit dan cepat, yang memaksa lembaga keuangan untuk mengadopsi strategi kompetitif sebagai cara untuk memastikan keberlanjutan dan kemajuannya. Untuk mempertahankan kelangsungan hidup dan kesuksesan suatu perusahaan dalam jangka panjang, sangat penting bagi organisasi untuk mengawasi operasinya dengan baik dan mencapai kemajuan yang berkelanjutan. Untuk mengatasi peningkatan persaingan dengan tepat, penting bagi setiap organisasi untuk merumuskan strategi keunggulan yang secara efektif membedakannya dari para pesaingnya.

Lembaga keuangan memiliki kapasitas untuk mengadopsi strategi kompetitif dalam industrinya, termasuk akuisisi nasabah dari perusahaan lain atau terlibat dalam persaingan terkait barang atau jasa perbankan yang ada.<sup>4</sup>

Strategi bersaing adalah upaya yang dilakukan suatu perusahaan atau industry untuk mencapai kinerja yang tinggi.<sup>5</sup> Strategi kompetitif mencakup pertimbangan yang dibuat oleh suatu perusahaan mengenai waktu, lokasi, dan pendekatan yang paling menguntungkan yang diambil ketika berpartisipasi dalam aktivitas kompetitif. Selain itu, hal ini melibatkan identifikasi entitas pesaing dan penetapan tujuan spesifik yang ingin dicapai organisasi melalui

---

<sup>3</sup> Yusuf Qaradhawi, *Strategi Islam Memerangi Kemiskinan*, (Surabaya: Risalah Gusti, 1997), 120

<sup>4</sup> Ikatan Bankir Indonesia (IBI) dan Banker Association for Risk Management (BARa), *Tata Kelola Manajemen Risiko Perbankan*, (Jakarta Pusat: PT Gramedia Pustaka Utama, 2018), 74

<sup>5</sup> Ronal Watrianthos, dkk, *Kewirausahaan dan Strategi Bisnis*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020), 131

upaya kompetitifnya. Organisasi diharapkan menerapkan strategi bersaing yang berhasil memitigasi persaingan. Metodologi di atas juga diterapkan oleh lembaga keuangan syariah, seperti BMT UGT Nusantara Capem Puger.

BMT UGT Nusantara Capem Puger adalah salah satu koperasi di Indonesia yang sangat mengedepankan prinsip syariah, sehingga memastikan kepatuhan terhadap peraturan keuangan syariah. Kehadiran fenomena ini menjadi jelas ketika menganalisis produk dan kontrak yang digunakan dalam aktivitas transaksional. BMT UGT Nusantara Capem Puger menyediakan beragam solusi keuangan yang mencakup berbagai alternatif pinjaman dan tabungan. Produk tabungan yang digunakan memiliki mekanisme bagi hasil yang sejalan dengan keyakinan Islam sehingga menjamin pembagian keuntungan yang adil, berpegang pada prinsip keadilan, dan terhindar dari praktik riba, gharar, dan maysir.

Lebih lanjut, BMT UGT Nusantara Capem Puger menyediakan rangkaian produk dan alternatif pembiayaan yang efektif menarik perhatian nasabah. Opsi pembiayaan yang paling menarik minat nasabah adalah kerangka kerja yang menggabungkan mekanisme bagi hasil dan jual beli, khususnya melalui penggunaan akad murabahah dan mudharabah. Akad murabahah merupakan suatu struktur akad yang memungkinkan terjadinya suatu transaksi, yaitu menyangkut jual beli suatu produk atau aset. Pengaturan ini melibatkan dua pihak yang berbeda, yaitu nasabah dan bank. Lembaga keuangan syariah berpartisipasi dalam praktik pengadaan barang-barang penting yang diminta oleh nasabah dan kemudian menjual barang-barang

tersebut kepada nasabah dengan harga yang mencakup biaya perolehan serta keuntungan yang disepakati bersama, sebagaimana ditetapkan oleh kedua belah pihak yang berkepentingan. Akad pembiayaan mudharabah merupakan perjanjian kerjasama antara mudharib (nasabah) dan shohibul maal (BMT), dimana BMT menyediakan seluruh modalnya sebesar 100%. Modal tersebut kemudian dimanfaatkan oleh perorangan sebagai modal wirausaha. Produk-produk tersebut di atas, yang menunjukkan permintaan konsumen yang signifikan, menjadi pendekatan keunggulan kompetitif penting yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Capem Puger.

Melihat kondisi tersebut diatas, peneliti tertarik untuk meneliti lebih mendalam bagaimana Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger. Tujuan utamanya adalah untuk mendorong perluasan substansial dan memperkuat daya saing koperasi simpan pinjam dibandingkan dengan entitas serupa lainnya yang beroperasi di wilayah Kabupaten Jember, dengan penekanan khusus pada Distrik Puger. Aspek inilah yang merangsang minat para ulama untuk melakukan penyelidikan terhadap metode yang digunakan “Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger”.

## **B. Fokus Penelitian**

Bagian ini mencantumkan semua fokus permasalahan yang akan dicari jawabannya melalui upaya penelitian. Fokus penelitian harus disusun secara singkat, jelas, tegas, spesifik, operasional yang dituangkan dalam bentuk



kalimat tanya.<sup>6</sup> Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa fokus penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger?
2. Bagaimana dampak Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger?

### C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian berfungsi sebagai gambaran komprehensif tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah-masalah yang telah dirumuskan sebelumnya.<sup>7</sup> Tujuan penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut, sesuai dengan fokus penelitian tersebut di atas:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis dampak Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger.

### D. Manfaat Penelitian

Setiap penelitian diharapkan memiliki manfaat dan membuahkan hasil yang berharga. Manfaat tersebut bisa bersifat teoritis dan praktis.<sup>8</sup> Manfaat penelitian meliputi kontribusi yang diberikan setelah selesainya kegiatan penelitian. Kategorisasi pemanfaatan suatu konsep atau alat tertentu dapat

<sup>6</sup>Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Jember* (Jember: IAIN Jember Press, 2017), 44.

<sup>7</sup>*Ibid*, 45

<sup>8</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 291.

dibagi menjadi ranah teoritis dan praktis. Konsep-konsep di atas memiliki penerapan teoretis yang relevan bagi para penulis dan cendekiawan. Lebih lanjut, gagasan tersebut mempunyai implikasi praktis yang mencakup beberapa entitas, termasuk BMT UGT Nusantara Capem Puger dan masyarakat luas. Kegunaan penelitian harus realistis.<sup>9</sup>

Berdasarkan penjelasan yang diberikan, manfaat penelitian secara ringkas dapat diringkas sebagai berikut:

### **1. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini memiliki potensi untuk menjadi sumber berharga dalam kerangka teoritis untuk pertanyaan di masa depan mengenai strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger.

### **2. Manfaat Praktis**

#### **a. Bagi Peneliti**

Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk memberikan peneliti pemahaman penuh tentang strategi keunggulan bersaing yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Capem Puger. Memperoleh perspektif baru, komunitas ilmiah akan mampu mengakui dan memahami upaya yang dilakukan BMT UGT Nusantara Capem Puger dalam pelaksanaan strateginya untuk mencapai keunggulan bersaing.

#### **b. Bagi Civitas Akademika UIN KHAS Jember**

Penelitian ini dapat dikatakan sebagai sumber berharga bagi peneliti masa depan, khususnya yang mengkaji taktik keunggulan

---

<sup>9</sup>Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Jember*, 45.

kompetitif BMT UGT Nusantara Capem Puger, sebuah organisasi yang berafiliasi dengan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yaitu Program Studi Perbankan Syariah.

**c. Bagi Lembaga BMT UGT Nusantara Capem Puger**

Hasil yang diharapkan dari penelitian ini adalah temuan-temuan yang dihasilkan dapat dimanfaatkan sebagai penelitian yang signifikan, memberikan wawasan penting untuk meningkatkan dan memajukan jaringan dan kolaborasi antar lembaga dan pemangku kepentingan yang terlibat dalam pengembangan strategi keunggulan bersaing.

**d. Bagi Masyarakat**

Untuk mengetahui gambaran strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger, perlu ditelaah seluk-beluk pendekatannya.

**E. Definisi Istilah**

Proses mendefinisikan kata-kata melibatkan pemberian penjelasan yang jelas tentang konsep-konsep penting yang menjadi subjek inti penyelidikan peneliti, seperti yang ditunjukkan oleh judul penelitian. Tujuan utamanya adalah untuk mengurangi terjadinya kesalahpahaman mengenai makna sebenarnya dari frasa yang digambarkan oleh peneliti.

**1. Strategi Keunggulan Bersaing**

a. Strategi

Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), strategi adalah disiplin akademis yang mencakup pemanfaatan sumber daya suatu negara secara sistematis untuk melaksanakan kebijakan tertentu pada

saat terjadi konflik dan harmoni. Hal ini melibatkan manajemen kekuatan militer secara ilmiah dan artistik untuk menghadapi musuh dalam keadaan yang menguntungkan, dan juga memerlukan perencanaan kegiatan yang cermat yang bertujuan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.<sup>10</sup>

b. Keunggulan

Keunggulan adalah keadaan yang lebih daripada yang lain.<sup>11</sup> Keunggulan dapat didefinisikan sebagai keadaan atau kondisi yang mengungguli orang lain dalam hal kualitas luar biasa atau kinerja luar biasa. Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), keunggulan ditandai dengan sifat-sifat yang mengungguli orang lain, tidak hanya mencakup keunggulan, keutamaan, dan kecerdasan, tetapi juga mencakup sifat-sifat seperti keterampilan, kebaikan, dan kekuatan.<sup>12</sup>

c. Bersaing

Menurut definisi yang diberikan oleh KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), istilah “bersaing” berarti upaya aktif untuk mengungguli atau mengungguli pihak lain. Menurut Hofer dan Schendel dalam Fathurahman, bahwa keunggulan bersaing adalah posisi unik sebuah organisasi dalam mengembangkan posisi bersaing melalui pola penyebaran sumber dayanya.<sup>13</sup>

<sup>10</sup><https://kbbi.web.id>, diakses pada tanggal 20 Maret 2023, Jam 13:26.

<sup>11</sup> Fatkhurahman, *Keunggulan Bersaing UMKM*, (Pekanbaru: CV. Karya Nofa, 2023), 10

<sup>12</sup> <https://kbbi.web.id>, diakses pada tanggal 20 Maret 2023, Jam 13:26.

<sup>13</sup> *Ibid*, 10

Berdasarkan uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa maksud dari judul strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger adalah untuk mendeskripsikan bagaimana cara atau kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik dan sumber daya BMT UGT Nusantara Capem Puger untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan lain pada industri atau pasar yang sama.

#### **F. Sistematika Pembahasan**

Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini antara lain :

Bab I : Bab ini berfungsi sebagai bagian pendahuluan yang mencakup beberapa aspek seperti latar belakang penelitian, fokus penelitian tertentu, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan definisi terminologi utama.

BAB II : Bab ini berisi ikhtisar ekstensif literatur, mencakup upaya penelitian sebelumnya, dan menyediakan sumber resmi untuk penelitian saat ini.

BAB III : Bab ini menyajikan teknik penelitian secara lengkap yang mencakup berbagai komponen utama, yaitu metodologi penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, prosedur pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahapan penelitian.

BAB IV : Bab ini menyajikan pemeriksaan data secara lengkap, termasuk penjelasan rinci tentang topik penelitian, penilaian terhadap data, dan wacana panjang lebar tentang hasilnya.

BAB V : Bab ini berfungsi sebagai bagian penutup yang menyajikan temuan-temuan utama dan memberikan rekomendasi. Bab ini bertujuan untuk menyajikan ringkasan komprehensif temuan penelitian dan menawarkan rekomendasi kepada para pemangku kepentingan yang terlibat dalam penelitian ini.



## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini merupakan perluasan dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh banyak ahli, dengan setiap penelitian mengungkap karakteristik unik. Fenomena yang diuraikan di atas berkaitan erat dengan keragaman dan persamaan yang terlihat dalam konteks geografis penelitian, subjek atau entitas yang diteliti, dan sumber daya ilmiah yang digunakan oleh para peneliti.

Dalam rangka mengetahui secara luas tentang Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger, peneliti berusaha membandingkan dengan penelitian lain diantaranya:

- a. Skripsi Jeffri Gusnandar. 2018. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga. Dengan judul “Pengaruh Strategi Keunggulan Bersaing, Positioning dan Market Orientation terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Kasus Pada PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta)”.

Fokus penelitian dalam penelitian ini yaitu: (1) Apakah terdapat pengaruh antara strategi keunggulan bersaing terhadap kinerja PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta? (2) Apakah terdapat pengaruh antara strategi positioning terhadap kinerja PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta? (3) Apakah terdapat pengaruh antara market orientation terhadap kinerja PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta?.

Penelitian ini menggunakan teknik penelitian kuantitatif, dengan menggunakan analisis data melalui penerapan regresi linier berganda dengan menggunakan software SPSS 19, untuk menilai dan mengevaluasi data penelitian. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini secara ringkas dapat dikemukakan sebagai berikut: Dampak penerapan Strategi Keunggulan Kompetitif terhadap kinerja Perusahaan PT terlihat signifikan dan positif. BPR Syariah berperan penting dalam mendorong pertumbuhan dan kemajuan masyarakat Drajat di wilayah Yogyakarta. Oleh karena itu, hubungan positif dapat diamati antara tingkat daya saing suatu perusahaan dan kinerjanya secara keseluruhan. Penerapan strategi positioning terbukti berpengaruh signifikan dan positif terhadap kinerja usaha angkutan umum (PT). BPR Syariah berperan penting dalam mendorong pertumbuhan dan kemajuan masyarakat lokal di Yogyakarta. Berdasarkan skenario di atas, dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan positif antara opini pelanggan terhadap merek perusahaan dan kesuksesannya secara keseluruhan. Penelitian menunjukkan bahwa keberadaan orientasi pasar berpengaruh signifikan dan positif terhadap kinerja perusahaan PT. BPR Syariah berperan penting dalam mendorong pertumbuhan dan kemajuan masyarakat lokal di Yogyakarta. Hal ini menunjukkan bahwa orientasi pasar suatu perusahaan, terutama penekanannya pada pelanggan dan pesaing, tidak serta merta



menghalangi kemungkinan peningkatan kinerja perusahaan dan mencapai keunggulan dalam pasar sasaran dan persepsi konsumen.<sup>14</sup>

Karakteristik yang sama antara penelitian ini dan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh para ahli terletak pada pengujian mereka terhadap gagasan Strategi Keunggulan Kompetitif. Perbedaannya terletak pada pendekatan yang digunakan, domain penyelidikan, tujuan yang ingin dicapai, dan subjek yang diteliti.

- b. Ela Wulandari. 2019. Universitas Negeri Semarang. Dengan judul “Analisis Strategi Diferensiasi terhadap Keunggulan Bersaing untuk Menciptakan Kinerja Pemasaran IKM Kopi di Kabupaten Temanggung”.

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah: 1. Adakah pengaruh diferensiasi produk terhadap keunggulan bersaing IKM Kopi di Kabupaten Temanggung? 2. Adakah pengaruh diferensiasi citra terhadap keunggulan bersaing IKM Kopi di Kabupaten Temanggung? 3. Adakah pengaruh keunggulan bersaing terhadap kinerja pemasaran IKM Kopi di Kabupaten Temanggung?.

Pendekatan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah proporsional area random sampling. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah diferensiasi produk, diferensiasi citra, keunggulan bersaing, dan kinerja pemasaran. Besar sampel penelitian diputuskan sebanyak 61 responden yang ditentukan dengan pemanfaatan algoritma

---

<sup>14</sup> Jeffri Gusnandar. “*Pengaruh Strategi Keunggulan Bersaing, Positioning dan Market Orientation Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Kasus Pada PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta)*” (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2018).

Slovin. Penelitian ini menggunakan kuesioner dan dokumentasi sebagai instrumen pengumpulan data. Analisis data menggunakan metodologi Structural Equation Modeling Partial Least Squares (SEM PLS).

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan diferensiasi produk memiliki dampak penting dan menguntungkan terhadap perolehan keunggulan kompetitif. Sebaliknya, dapat ditemukan bahwa perbedaan citra tidak mempunyai pengaruh yang besar terhadap keunggulan kompetitif. Lebih lanjut, hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan keunggulan kompetitif mempunyai pengaruh yang besar dan menguntungkan terhadap pencapaian tujuan pemasaran. Temuan penelitian ini memberikan dukungan empiris terhadap hipotesis yang ada dan temuan yang telah dihasilkan dari penelitian sebelumnya. Konsep diversifikasi produk sejalan dengan teori Porter (1980). Studi ini memberikan dukungan terhadap temuan yang disampaikan oleh Tampi (2015), yang menunjukkan bahwa dampak kekhasan visual terhadap keunggulan kompetitif tidak menunjukkan signifikansi statistik. Temuan penelitian ini sejalan dengan pernyataan Dwi Endah Lestari dalam penelitiannya pada tahun 2006, yang menunjukkan bahwa keunggulan kompetitif memberikan dampak positif dan signifikan secara statistik terhadap pencapaian kesuksesan pemasaran. Temuan menunjukkan bahwa penerapan strategi diferensiasi produk oleh suatu perusahaan kemungkinan besar akan menghasilkan dampak positif pada keunggulan kompetitifnya. Namun, penting untuk menyadari bahwa penerapan

diferensiasi citra oleh dunia usaha tidak serta merta mengarah pada peningkatan tingkat keunggulan kompetitif. Lebih jauh lagi, penting untuk menyadari bahwa gagasan keunggulan kompetitif memiliki potensi untuk meningkatkan pencapaian tujuan pemasaran.<sup>15</sup>

Penelitian ini menunjukkan kesamaan dengan penelitian lain yang dilakukan oleh para ilmuwan dalam penekanannya pada teori Strategi Bersaing. Pembedaannya didasarkan pada fokus utama, tujuan, dan subjek penyelidikan dalam penelitian. Penerapan SEM PLS (Structural Equation Modeling Partial Least Squares) sebagai teknik analisis data menunjukkan perbedaan jika dibandingkan dengan metodologi yang digunakan peneliti.

- c. Skripsi Cica Wani. 2019. Universitas Islam Riau. Dengan judul “Analisis Strategi Keunggulan Bersaing pada PT. Riau Wisata Hati Tour and Travel di Pekanbaru”.

Fokus penelitian dalam penelitian ini yaitu: Bagaimanakah strategi keunggulan bersaing pada PT. Riau Wisata Hati Tour and Travel di Pekanbaru.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif, dengan menggunakan analisis deskriptif sebagai metodologi analisis data yang dipilih. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini menunjukkan bahwa... Strategi Keunggulan Kompetitif yang diterapkan

---

<sup>15</sup> Ela Wulandari. “Analisis Strategi Diferensiasi terhadap Keunggulan Bersaing untuk Menciptakan Kinerja Pemasaran IKM Kopi di Kabupaten Temanggung” (Skripsi, Universitas Negeri Semarang, 2019)

oleh PT. Riau Wisata Hati Tour & Travel di Pekanbaru telah menunjukkan kinerja yang baik dalam berbagai dimensi, khususnya keunggulan biaya, kekhasan, dan fokus. Berdasarkan data yang terdapat pada tabel rekapitulasi tanggapan responden terhadap variabel Strategi Keunggulan Bersaing, terlihat bahwa sebagian besar responden berada pada kelompok Setuju. Kesimpulan tersebut di atas berasal dari skor kumulatif 1584, yang berada dalam kisaran yang ditentukan yaitu 1530–1890. PT. Riau Wisata Hati Tour and Travel di Pekanbaru sangat menekankan strategi keunggulan kompetitifnya, yang berkisar pada pengutamaan keselamatan konsumen. Namun PT. Riau Wisata Hati Tour and Travel di Pekanbaru belum efektif menerapkan strategi untuk mencapai keunggulan biaya kompetitif dibandingkan rival industrinya.<sup>16</sup>

Persamaan antara penelitian ini dan penelitian ilmiah sebelumnya terletak pada penyelidikan konsep Strategi Keunggulan Kompetitif. Perbedaannya terletak pada pendekatan yang digunakan, area fokus spesifik, tujuan yang ingin dicapai, dan subjek yang diteliti.

- d. Richad Vernando. 2020. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. Dengan judul “Analisis Strategi Keunggulan Bersaing yang diterapkan PT. Federal International Finance menurut Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada PT. Federal International Finance Kota Metro)”.

---

<sup>16</sup> Cica Wani. Dengan judul “*Analisis Strategi Keunggulan Bersaing pada PT. Riau Wisata Hati Tour and Travel di Pekanbaru*”. (Skripsi, Universitas Islam Riau, 2019).

Fokus penelitian dalam penelitian ini yaitu: (1) Bagaimana Strategi Keunggulan Bersaing yang diterapkan PT. Federal International Finance Kota Metro? (2) Bagaimana Strategi Keunggulan Bersaing yang diterapkan PT. Federal International Finance Kota Metro menurut Perspektif Etika Bisnis Islam?.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk melakukan penelitian lapangan. Pengumpulan data dilakukan dengan berbagai pendekatan, antara lain observasi langsung, wawancara terstruktur, dan analisis dokumen terkait. Namun analisisnya menggunakan metodologi kualitatif tanpa komponen statistik. Metodologi ini bercirikan pemanfaatan analisis deskriptif kualitatif yang didasarkan pada penerapan penalaran induktif. Temuan penelitian menunjukkan bahwa penerapan pendekatan generik di PT. Federal International Finance Metro City telah secara efektif meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan. Temuan-temuan di atas diperoleh setelah analisis komprehensif mengenai landasan teoritis dan pelaksanaan praktis inisiatif strategis di dalam organisasi. Ketiga variabel strategi umum tersebut menunjukkan sifat simbiosis dan saling bergantung, serta mempunyai peran yang berbeda dalam mendorong pendanaan dari PT. Kota Metro Keuangan Internasional Federal. Integrasi ketiga komponen strategis ini mempunyai arti penting dalam upaya meningkatkan daya saing PT. Subyek yang dibahas berkaitan dengan bidang Keuangan Internasional Federal di wilayah Metropolitan.

Selain hal tersebut di atas, penelitian penulis yang dilakukan di PT. Federal International Finance Metro City menunjukkan bahwa penerapan proses strategi generik yang dilakukan organisasi sejalan dengan prinsip-prinsip bisnis Islam. PT. Federal International Finance Metro City telah berhasil memasukkan konsep-konsep Islam ke dalam kerangka operasionalnya. Atribut penting dari organisasi ini mencakup penekanan yang kuat pada layanan dan dedikasinya untuk membina kemitraan masyarakat, sehingga selaras dengan keyakinan etisnya. Melalui penerapan praktik khusus ini, organisasi dapat menumbuhkan rasa persahabatan yang kuat di antara pemangku kepentingan dan masyarakat luas. Pendekatan keunggulan kompetitif yang diterapkan pada PT. Federal International Finance Metro City selaras dengan etika bisnis Islam, sebagaimana disimpulkan dari pengujian teori-teori yang berkaitan dengan etika bisnis Islam dan taktik keunggulan kompetitif.<sup>17</sup>

Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian-penelitian terdahulu yang dilakukan para ilmuwan terletak pada analisis konsep Strategi Keunggulan Kompetitif. Perbedaannya terletak pada metode yang digunakan, fokus utama penyelidikan, tujuan yang dicari, dan subjek yang diperiksa.

---

<sup>17</sup> Richad Vernando. “*Analisis Strategi Keunggulan Bersaing yang diterapkan PT. Federal International Finance menurut Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada PT. Federal International Finance Kota Metro)*” (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2020)

- e. Defri Frasetiadi. 2020. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. Dengan judul “Strategi Bersaing dalam Mempertahankan Nasabah di PT Asuransi Bumiputera Muda 1967 Bandar Lampung”.

Fokus penelitian ini adalah Bagaimana strategi bersaing di PT. Asuransi Bumiputera Muda 1967 Bandar Lampung dalam membangun kepercayaan nasabah?.

Investigasi ini menggunakan metodologi penelitian lapangan deskriptif. Para peneliti menggunakan pendekatan purposive sampling untuk mengumpulkan data, sehingga menghasilkan ukuran sampel akhir sebanyak 8 partisipan. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data yang meliputi metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Setelah data terkumpul, dilakukan analisis dengan menggunakan pendekatan induktif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kompetisi yang diselenggarakan oleh PT. Asuransi Bumiputera Muda 1967 Bandar Lampung telah membuahkan hasil yang positif, terbukti dengan terjalinnya kerjasama antara PT. Asuransi Bumiputera Muda 1967 Bandar Lampung dan lembaga pendidikan yang berlokasi di provinsi Lampung.<sup>18</sup>

Penelitian yang ada memiliki fokus yang sama dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh para ilmuwan, karena keduanya memusatkan perhatian pada teori Strategi Bersaing. Perbedaannya

---

<sup>18</sup> Defri Frasetiadi. “*Strategi Bersaing dalam Mempertahankan Nasabah Di PT. Asuransi Bumiputera Muda 1967 Bandar Lampung*” (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2020)

terletak pada penekanan pada penelitian, tujuan yang ingin dicapai, dan bidang studi yang diteliti.

- f. Zaki Muttaqi Abdurrahman. 2020. Universitas Islam Indonesia. Dengan judul “Pengaruh Inovasi Produk terhadap Keunggulan Bersaing pada UMKM Batik di Yogyakarta”.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: 1. Apakah ada pengaruh inovasi inkremental terhadap keunggulan bersaing pada UMKM Batik di Yogyakarta? 2. Apakah ada pengaruh inovasi radikal terhadap keunggulan bersaing pada UMKM Batik di Yogyakarta? 3. Apakah ada pengaruh inovasi inkremental dan inovasi radikal secara simultan terhadap keunggulan bersaing pada UMKM Batik di Yogyakarta?.

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif dan menggunakan alat analisis data Regresi Berganda. Penelitian ini melibatkan populasi lengkap sebanyak 105 pengusaha batik yang berada di Kota Yogyakarta. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 96 pengusaha batik yang berada di kota Yogyakarta. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa inovasi inkremental berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing pada perusahaan mikro, kecil, dan menengah (UMKM) batik di Yogyakarta. Begitu pula dengan inovasi radikal yang mempunyai pengaruh besar terhadap keunggulan kompetitif usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) batik di wilayah geografis yang sama. Selain itu, temuan penelitian menunjukkan bahwa inovasi



inkremental dan radikal memberikan dampak bersamaan pada keunggulan kompetitif usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) batik di wilayah Yogyakarta.<sup>19</sup>

Kesamaan antara penelitian ini dan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh para ilmuwan terletak pada penyelidikan mereka terhadap hipotesis Strategi Bersaing. Perbedaannya terletak pada penekanan penelitian, tujuan, metodologi, pendekatan analisis data, dan partisipan penelitian.

- g. Fira Safira. 2021. Universitas Islam Negeri KH. Achmad Siddiq Jember. Dengan judul “Strategi Keunggulan Bersaing dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di Tengah Pandemi Covid-19 pada KSPP Syariah BMT Nuansa Ummah (NU) Cabang Mayang”.

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengkaji dan menganalisis tema sentral atau topik yang diteliti, yang dilambangkan dengan 1). Strategi keunggulan apa yang dilakukan BMT NU Cabang Mayang dalam menghadapi persaingan di masa pandemi Covid-19? Hal kedua yang perlu diperhatikan adalah... Langkah apa yang dilakukan BMT NU Cabang Mayang untuk meningkatkan perolehan nasabah di tengah pandemi Covid-19?

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, khususnya menggunakan pendekatan deskriptif. Partisipan penelitian

---

<sup>19</sup> Zaki Muttaqi Abdurrahman. “Pengaruh Inovasi Produk terhadap Keunggulan Bersaing pada UMKM Batik di Yogyakarta” (Skripsi, . Universitas Islam Indonesia, 2020)

dipilih melalui teknik purposive sampling. Pendekatan pengumpulan data yang beragam mencakup beragam metodologi, seperti observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metodologi ini dilengkapi dengan teknik analisis data, termasuk reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Selain itu, pencapaian keakuratan data dilakukan melalui proses triangulasi sumber. Proses penelitian meliputi tahapan yang berbeda-beda, meliputi tahap pra lapangan, tahap pelaksanaan, dan tahap penyelesaian. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa BMT NU Cabang Mayang sebaiknya menerapkan strategi keunggulan, khususnya dengan menerapkan strategi diferensiasi untuk meningkatkan kualitas layanan dan produknya. BMT NU Cabang Mayang telah menetapkan rencana strategis yang bertujuan untuk meningkatkan akuisisi nasabah dalam menghadapi pandemi Covid-19 dengan menggunakan pendekatan keterlibatan masyarakat yang proaktif. Untuk melaksanakan kegiatan pemasaran secara efektif dan secara konsisten meningkatkan kualitas layanan, pemberdayaan seluruh personel adalah hal yang penting.<sup>20</sup>

Kesesuaian antara penelitian ini dan penelitian ilmiah sebelumnya terletak pada penekanannya pada teori Strategi Kompetitif dan penerapan pendekatan penelitian yang sebanding. Perbedaannya terletak pada titik fokus penelitian, tujuan yang dimaksudkan, dan individu yang terlibat dalam penelitian.

---

<sup>20</sup> Fira Safira. “Strategi Keunggulan Bersaing dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di Tengah Pandemi Covid-19 pada KSPP Syariah BMT Nuansa Ummah (NU) Cabang Mayang” (Skripsi, Universitas Islam Negeri KH. Achmad Siddiq Jember, 2021)

- h. Indra Surya Lesmana. 2021. Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara. Dengan judul “Pengaruh Orientasi Pasar, Manajemen Pengetahuan dan Strategi Diferensiasi terhadap Keunggulan Bersaing (Studi pada D’Season Premiere Hotel Jepara)”.

Metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan strategi penelitian kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan instrumen penelitian, dan selanjutnya analisis data yang terkumpul dilakukan dengan metode kuantitatif. Teknik analisis ini berakar pada kerangka filosofis positivisme. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk menyelidiki populasi tertentu dan menguji hipotesis yang telah dirumuskan sebelumnya. Partisipan penelitian ini adalah individu yang pernah berlangganan D'season Premiere Hotel.

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Penerapan pendekatan yang sebagian berorientasi pasar menunjukkan dampak penting dan menguntungkan terhadap pencapaian keunggulan kompetitif. Pentingnya penilaian perilaku dan aktivitas muncul dari penerapan konsep pemasaran, dengan orientasi pesaing menjadi indikator yang paling berpengaruh dalam hal ini. (2) Sampai batas tertentu, manajemen pengetahuan mempunyai dampak penting dan menguntungkan terhadap pencapaian keunggulan kompetitif. Manajemen pengetahuan mengacu pada manajemen strategis

pengetahuan dan aset intelektual perusahaan. Praktik ini bertujuan untuk meningkatkan berbagai aspek kinerja dan nilai organisasi dengan memungkinkan perusahaan mengambil keputusan yang lebih tepat. Dalam konteks ini, faktor kunci yang secara signifikan mempengaruhi kinerja organisasi adalah proses konversi pengetahuan dan penerapan pengetahuan. Secara parsial, dapat dikatakan bahwa penerapan strategi diferensiasi mempunyai dampak penting dan menguntungkan terhadap pencapaian keunggulan kompetitif. Alasan dari fenomena ini adalah perusahaan secara strategis menetapkan perbedaan di antara para pesaing dengan tujuan memberikan nilai optimal kepada pelanggan. Dalam konteks khusus ini, faktor yang paling berpengaruh adalah kenyamanan yang terkait dengan penyediaan layanan dan pengiriman produk. Keunggulan kompetitif D'season Premiere Hotel dipengaruhi oleh kombinasi orientasi pasar, manajemen pengetahuan, dan strategi diferensiasi. Hal ini terlihat dari analisis statistik, dimana F statistik (23,839) lebih besar dari nilai F kritis (2,70), dan nilai p-value (0,000) lebih kecil dari ambang batas signifikansi yang telah ditentukan (0,05).<sup>21</sup>

Kesamaan antara penelitian ini dengan penelitian-penelitian terdahulu yang dilakukan para ilmuwan terletak pada pengujian teori Strategi Bersaing. Perbedaannya terletak pada penekanan penelitian, tujuan, metodologi, pendekatan analisis data, dan partisipan penelitian.

---

<sup>21</sup> Indra Surya Lesmana. "Pengaruh Orientasi Pasar, Manajemen Pengetahuan dan Strategi Diferensiasi terhadap Keunggulan Bersaing (Studi pada D'Season Premiere Hotel Jepara)". (Skripsi, Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara, 2021)

- i. Siti Nurhaliza Harahap. 2021. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan. Dengan judul “Analisis Strategi Keunggulan Bersaing Produk Salon Syariah dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Pelanggan (Studi pada Maya Muslimah Beauty Salon dan Spa)”.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: 1. Bagaimana keunggulan bersaing produk salon syariah Maya Muslimah Beauty Salon dan Spa dalam meningkatkan jumlah pelanggan?. 2. Bagaimana cara mempertahankan keunggulan produk salon syariah Maya Muslimah Beauty Salon dan Spa dalam meningkatkan jumlah pelanggan?. 3. Apa saja faktor-faktor yang dapat meningkatkan jumlah pelanggan pada Maya Muslimah Beauty Salon dan Spa?.

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini bersifat kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa produk salon Maya Muslimah Beauty Salon and Spa mempunyai keunggulan kompetitif dalam menarik pelanggan yang lebih besar. Keuntungan ini, setidaknya sebagian, dapat dikaitkan dengan masuknya layanan spa rumah dan produk paket perawatan yang biasa digunakan oleh pelanggan salon.

Selain variabel-variabel yang telah dibahas sebelumnya, Maya Muslimah Beauty Salon and Spa menerapkan serangkaian langkah yang bertujuan untuk meningkatkan posisi pasar produk salon syariah dan memperluas basis pelanggannya. Teknik-teknik tersebut di atas meliputi pemberian layanan pelanggan yang prima, sosialisasi kepada pelanggan mengenai tantangan saat ini, dan peningkatan keterampilan pekerja untuk

menjaga keterlibatan pelanggan. Ada beberapa alasan yang memiliki kapasitas untuk meningkatkan basis pelanggan Maya Muslimah Beauty Salon and Spa. Aspek-aspek tersebut di atas terdiri dari taktik penetapan harga, kegiatan promosi, penyediaan layanan rumah, dan penggunaan hadiah.<sup>22</sup>

Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh para ilmuwan dalam hal fokusnya pada teori Strategi Bersaing dan pemanfaatan metodologi penelitian kualitatif. Perbedaannya terletak pada penekanan penelitian, tujuan, dan partisipan.

- j. Wiwik Karmila. 2021. Institut Agama Islam Negeri Palopo. Dengan judul “Strategi Bersaing Produk Usaha Roti Zahra dalam Meningkatkan Daya Saing di Desa Salujambu Kecamatan Lamasi”.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: 1. Bagaimana upaya perusahaan Roti Zahra dalam mengembangkan usahanya?. 2. Bagaimana peluang dan ancaman usaha Roti Zahra dalam upaya meningkatkan daya saing dengan menggunakan analisis Five Forces Porter?.

Penelitian ini menggunakan teknik deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan sekunder. Pengumpulan data primer difasilitasi melalui wawancara, sedangkan perolehan data sekunder dilakukan melalui studi dokumentasi dan pemeriksaan menyeluruh terhadap literatur yang relevan. Data

---

<sup>22</sup> Siti Nurhaliza Harahap. “Analisis Strategi Keunggulan Bersaing Produk Salon Syariah dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Pelanggan (Studi pada Maya Muslimah Beauty Salon dan Spa)”. (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, 2021).

tersebut diolah dan dianalisis dengan menggunakan metodologi analisis deskriptif kualitatif. Hal ini melibatkan penerapan prosedur reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan dari analisis.

Temuan studi ini menunjukkan bahwa Roti Zahra mempunyai potensi untuk meningkatkan pengembangan perusahaannya dengan menerapkan pendekatan generik. Secara khusus, disarankan untuk memperkenalkan strategi ceruk pasar fokus yang berfokus pada kepemimpinan biaya. Strategi ini melibatkan penargetan segmen pasar tertentu dengan menyediakan produk dan jasa dengan harga yang lebih rendah dibandingkan yang ditawarkan pesaing. Alasan yang mendasari pendekatan segmentasi pasar Roti Zahra berkisar pada penyediaan produk yang menargetkan ceruk pasar yang berbeda, sekaligus memastikan keunggulan kompetitif melalui harga yang lebih rendah dibandingkan dengan perusahaan pesaing. Strategi ini berhasil memfokuskan konsumen kelas menengah sebagai target demografi utama. Perusahaan Zahra Roti melakukan studi berdasarkan kerangka Lima Faktor Porter, yang mengungkapkan dua faktor signifikan yang berdampak pada bisnisnya: potensi ancaman yang ditimbulkan oleh pendatang baru di pasar dan daya tawar pemasok yang relatif terbatas. Lebih jauh lagi, penyelidikan telah mengungkap kekuatan tunggal, yaitu terbatasnya kekuatan negosiasi yang dimiliki konsumen. Situasi ini menciptakan peluang yang menguntungkan bagi Roti Zahra. Dalam skenario saat ini, penting untuk menekankan dua kekuatan Porter yang

patut dipertimbangkan oleh perusahaan Roti Zahra. Kekuatan-kekuatan ini terdiri dari potensi ancaman yang ditimbulkan oleh produk dan jasa pengganti, serta persaingan yang timbul dari pesaing kuat yang bekerja dalam industri yang sama. Ada yang berpendapat bahwa keuntungan finansial Roti Zahra saat ini berada pada kondisi yang agak stabil.<sup>23</sup>

Penelitian ini menunjukkan kemiripan dengan penelitian ilmiah sebelumnya dalam hal penekanannya pada teori Strategi Bersaing dan penggunaan metode penelitian kualitatif. Pembedaannya terletak pada fokus penelitian, tujuan, dan individu yang terlibat.

Dapat disimpulkan bahwa temuan penelitian sebelumnya dapat menjadi bahan referensi dan kontemplasi yang bermanfaat bagi peneliti yang terlibat dalam penyelidikan mereka sendiri. Berdasarkan uraian di atas, terlihat bahwa terdapat varian dan persamaan yang ditemukan pada berbagai penelitian sebelumnya. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa penelitian yang disebutkan sebelumnya menunjukkan persamaan dan perbedaan:

**Tabel 2.1**  
**Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu**

| No | Nama dan Tahun          | Persamaan                                    | Perbedaan   |
|----|-------------------------|--|---|
| 1  | Jeffri Gusnandar (2018) | 1. Kajian teori Strategi Keunggulan Bersaing | 1. Pendekatan Penelitian yang berbeda yaitu menggunakan pendekatan kuantitatif dengan analisis data |

<sup>23</sup> Wiwik Karmila. "Strategi Bersaing Produk Usaha Roti Zahra dalam Meningkatkan Daya Saing di Desa Salujambu Kecamatan Lamasi". (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Palopo, 2021)



|   |                        |   |   |
|---|------------------------|---|---|
|   |                        |   | <p>regresi linier dengan menggunakan software SPSS 19</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Fokus penelitian berbeda yaitu tentang Positioning dan Market orientation terhadap kinerja perusahaan</li> <li>3. Subjek penelitian berbeda yaitu bukan pihak BMT UGT Nusantara Capem Puger.</li> </ol> |
| 2 | Cica Wani (2019)       | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kajian teori tentang Strategi Keunggulan Bersaing</li> </ol>  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Metode penelitian berbeda yaitu menggunakan metode penelitian kuantitatif</li> <li>2. Subyek Penelitian berbeda yaitu bukan pihak BMT UGT Nusantara Capem Puger.</li> </ol>   |
| 3 | Ela Wulandari (2019)   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kajian teori tentang strategi bersaing</li> <li>2.</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fokus dan tujuan penelitiannya berbeda</li> <li>3. Subjek penelitian berbeda yaitu bukan pihak BMT UGT Nusantara Capem Puger.</li> </ol>  |
| 4 | Richad Vernando (2020) | A. Kajian teori tentang Strategi Keunggulan Bersaing  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Metode penelitian berbeda yaitu menggunakan penelitian lapangan (field research) yang bersifat kualitatif.</li> </ol>   |

|   |                                 |   |  |
|---|---------------------------------|---|--|
|   |                                 |   | 2. Subjek penelitian berbeda yaitu bukan pihak BMT UGT Nusantara Capem Puger.  |
| 5 | Defri Frasetiadi (2020)         | 1. Kajian teori tentang strategi bersaing                         | 1. Subjek penelitian berbeda yaitu bukan pihak BMT UGT Nusantara Capem Puger.  |
| 6 | Zaki Muttaqi Abdurrahman (2020) | 1. Kajian teori tentang strategi bersaing                         | 1. Fokus dan tujuan penelitiannya berbeda.<br>2. Subjek penelitian berbeda yaitu bukan pihak BMT UGT Nusantara Capem Puger.  |
| 7 | Fira Safira (2021)              | 1. Kajian teori tentang strategi bersaing<br>2. Metode penelitian | 1. Fokus dan tujuan penelitiannya berbeda<br>3. Subjek penelitian berbeda yaitu bukan pihak BMT UGT Nusantara Capem Puger.   |
| 8 | Indra Surya Lesmana (2021)      | 1. Kajian teori tentang strategi bersaing                         | 1. Fokus dan tujuan penelitiannya berbeda.<br>2. Subjek penelitian berbeda yaitu bukan pihak BMT UGT Nusantara Capem Puger.<br>3. Metode penelitian dan teknis analisis data berbeda |
| 9 | Siti Nurhaliza Harahap (2021)   | 1. Kajian teori tentang strategi bersaing<br>2. Metode penelitian | 1. Fokus dan tujuan penelitiannya berbeda.<br>2. Subjek penelitian berbeda yaitu bukan pihak BMT   |

|    |                      |   |   |
|----|----------------------|---|---|
|    |                      |   | UGT Nusantara Capem Puger.  |
| 10 | Wiwik Karmila (2021) | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kajian teori tentang strategi bersaing</li> <li>2. Metode penelitian</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fokus dan tujuan penelitiannya berbeda.</li> <li>2. Subjek penelitian berbeda yaitu bukan pihak BMT UGT Nusantara Capem Puger.</li> </ol> |

Sumber: diolah dari penelitian terdahulu

Dari beberapa penelitian terdahulu yang telah diuraikan di atas sebagai acuan penelitian, terdapat hal menarik dari penelitian yang dilakukan peneliti yakni mendeskripsikan secara rinci mengenai Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger.

## **B. Kajian Teori**

Tahap penelitian saat ini berpusat pada analisis banyak teori yang akan menjadi kerangka teori untuk tujuan melakukan penelitian. Teori-teori ini terdiri dari berbagai sumber, termasuk buku, makalah ilmiah, dan jurnal ilmiah, yang telah lulus pengujian ilmiah yang ketat dan dapat diterapkan langsung pada subjek pilihan peneliti. Para peneliti dalam penyelidikan ini akan menggunakan kerangka teori:

### **1. Strategi**

#### **a. Pengertian Strategi**

Strategi dapat dikonseptualisasikan sebagai strategi yang metodis dan disengaja yang digunakan oleh eksekutif tingkat atas untuk merumuskan dan memprioritaskan rencana yang selaras dengan tujuan jangka panjang suatu bisnis. Hal ini melibatkan penciptaan

konsep, pendekatan, atau upaya dengan tujuan mencapai tujuan tersebut secara efisien.<sup>24</sup>

Gagasan tentang strategi melibatkan arah dan ruang lingkup bisnis yang holistik dan tahan lama. Gagasan tentang strategi memerlukan pemeriksaan posisi organisasi dalam lingkungan eksternal dan keunggulan kompetitifnya. Keuntungan ini tidak dapat dicapai dengan menerapkan strategi teknologi jangka pendek, namun dengan menggunakan perspektif jangka panjang yang menjamin keberlanjutan dalam jangka panjang.<sup>25</sup>

Konsep strategi mempunyai arti penting dalam suatu organisasi karena mencakup proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan penempatan geografis perusahaan dan pendekatan kompetitifnya. Gagasan tentang strategi mencakup arah luas yang direncanakan oleh suatu organisasi, seperti korporasi, untuk diikuti guna mencapai tujuannya. Strategi mengacu pada pendekatan metodis yang melibatkan evaluasi kekuatan dan kelemahan internal suatu organisasi dalam kaitannya dengan peluang dan bahaya eksternal yang ada dalam lingkungan operasionalnya. Penilaian tersebut pada akhirnya menghasilkan pengembangan strategi pasar produk yang menyelaraskan kompetensi organisasi dengan peluang lingkungan yang teridentifikasi.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> Sedarmayanti, *Manajemen Strategi* (Bandung: Refika Aditama, 2014), 16

<sup>25</sup> Jajuk Herawatin Sunarto, *MSDM STRATEGIK* (Yogyakarta: Amus, 2004), 24

<sup>26</sup> Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis* (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), 338-389

Berdasarkan asumsi di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi mencakup prosedur sistematis untuk menentukan tujuan dan sasaran menyeluruh suatu organisasi, menerapkan tindakan yang sesuai, dan mengalokasikan sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan dalam jangka waktu tertentu. Pengembangan rencana strategis sering kali dimulai dengan mempertimbangkan kemungkinan kejadian di masa depan, bukan hanya berkonsentrasi pada pengalaman masa lalu.

#### **b. Tingkatan Strategi**

Pada organisasi yang mengelola beberapa perusahaan atau unit bisnis (*diversified company*) sekurang-kurangnya terdapat tiga tingkatan strategi, yaitu strategi tingkat corporate (*corporate level strategy*), strategi unit bisnis (*business level strategy*) dan strategi fungsional (*functional level strategy*). Sedangkan pada organisasi yang hanya mengelola satu perusahaan atau unit bisnis (*single company*) terdapat dua tingkatan strategi, yaitu strategi unit bisnis (*business level strategy*) dan strategi fungsional (*functional level strategy*).<sup>27</sup>

Strategi Korporasi (*corporate strategy*) adalah Pendekatan strategis yang mencakup keseluruhan lintasan organisasi dengan tujuan mendorong pertumbuhan seluruh perusahaan dan secara efektif mengelola beragam lini produk perusahaan.<sup>28</sup> Teknik yang diuraikan di

<sup>27</sup> Zulki Zulkifli Noor, *Buku Referensi Strategi Pemasaran 5.0* (Yogyakarta: Deepublish Publisher, 2021), 12

<sup>28</sup> David Yanto Daniel Mahulae, *Pengantar Manajemen* (Padang Sidempuan: PT Inovasi Pratama Internasional, 2022), 37

atas, yang diterapkan di seluruh organisasi, memberikan kerangka kerja penting dan titik awal untuk mengembangkan strategi di tingkat bawah, khususnya strategi unit bisnis dan strategi fungsional. Strategi strategis yang diterapkan oleh perusahaan berfokus pada pemanfaatan kompetensi yang berbeda melalui penerapan metodologi berbasis portofolio dalam operasi bisnisnya. Pendekatan ini melibatkan penetapan strategi jangka panjang yang biasanya berlangsung dalam jangka waktu tiga sampai lima tahun.

Strategi Bisnis (*business strategy*) merupakan strategi tersebut diterapkan baik pada tingkat produk maupun unit bisnis, dengan fokus utama pada peningkatan daya saing barang atau jasa perbankan dalam spesifikasi atau kategori pasar tertentu.<sup>29</sup>

Strategi Fungsional (*functional strategy*) juga disebut sebagai *value-based-strategy*. Tujuan utamanya adalah untuk mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya untuk memberikan nilai setinggi mungkin dalam memenuhi kebutuhan klien.<sup>30</sup> Pendekatan ini mengutamakan optimalisasi alokasi dan penggunaan sumber daya guna meningkatkan produksi. Banyak divisi fungsional dalam suatu organisasi, seperti pemasaran, sumber daya manusia, keuangan, produk, dan operasi, mengembangkan rencana strategis dalam kerangka kerja yang ditentukan oleh perusahaan dan strategi bisnisnya. Tujuan utama dari

---

<sup>29</sup> Zuriani Ritonga, *Buku Ajar Manajemen Strategi (Teori dan Aplikasi)*, (Yogyakarta: Deepublish Publisher, 2021), 47

<sup>30</sup> *Ibid*, 48

strategi ini adalah untuk memfasilitasi integrasi berbagai operasi dan kompetensi dalam berbagai departemen, dengan tujuan akhir untuk meningkatkan kinerja organisasi secara keseluruhan.

#### **c. Manfaat Strategi**

Pemanfaatan pendekatan yang baik memberikan manfaat dalam meningkatkan pemahaman terhadap kondisi organisasi saat ini, menyelesaikan konflik yang timbul akibat ekspansi organisasi yang tidak pasti, memanfaatkan sumber daya yang tersedia dalam organisasi, mencapai kesuksesan dalam lingkungan organisasi yang sangat kompetitif, dan memfasilitasi pencapaian tujuan organisasi. .

Penerapan pendekatan strategis menawarkan beberapa manfaat. Pertama, hal ini meningkatkan kemampuan organisasi untuk secara proaktif mengatasi tantangan. Kedua, memfasilitasi pengambilan keputusan strategis melalui musyawarah kolektif, yang mempertimbangkan alternatif yang paling optimal. Terakhir, hal ini mendorong keterlibatan karyawan dalam perumusan rencana strategis, sehingga memperdalam pemahaman mereka tentang hubungan antara produktivitas dan penghargaan, dan kemudian meningkatkan motivasi mereka.

#### **d. Manajemen Strategi**

Manajemen strategis adalah kerangka teoritis yang mencakup perumusan dan pelaksanaan strategi organisasi, yang muncul dari penggabungan dua bidang akademik mendasar, yaitu sosiologi dan

ekonomi. Dimensi sosiologis dalam domain manajemen strategis berfokus pada analisis orang dan kelompok yang terlibat dalam kegiatan organisasi. Di sisi lain, dimensi ekonomi sebagian besar fokus pada evaluasi hasil moneter dan non-moneter.<sup>31</sup>

Manajemen strategis berkaitan dengan proses pengambilan keputusan dan implementasi manajerial yang berkelanjutan dan berulang dalam konteks organisasi. Proses yang dijelaskan melibatkan pengembangan, pelaksanaan, dan penilaian rencana komprehensif yang mencakup tujuan jangka pendek dan jangka panjang, dengan maksud untuk mencapai tujuan organisasi yang diinginkan.<sup>32</sup>

Manajemen strategis mencakup kumpulan prosedur pengambilan keputusan yang metodis dan komprehensif yang dilakukan oleh pimpinan organisasi dan diterapkan di seluruh tingkat bisnis. Kegiatan-kegiatan ini mencakup proses pemilihan tindakan yang paling sesuai dan menentukan metode yang diperlukan untuk melaksanakannya, dengan tujuan menyeluruh untuk mencapai tujuan yang ditetapkan oleh organisasi.<sup>33</sup>

Ungkapan yang dikutip di atas menyiratkan bahwa manajemen strategis melibatkan serangkaian pilihan dan aktivitas yang dilakukan untuk mencapai tujuan organisasi jangka panjang.

---

<sup>31</sup> Jim Hoy Yam, *Manajemen Strategi*, (Makassar: CV. Nas Media Pustaka, 2020), 3

<sup>32</sup> Ahmad, *Manajemen Strategis*, (Makassar: CV. Nas Media Pustaka, 2020), 5

<sup>33</sup> Eddy Yunus, *Manajemen Strategis*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2016), 5



## 2. Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*)

Terdapat hubungan yang signifikan antara kinerja keuangan suatu perusahaan dan keunggulan kompetitifnya. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan langsung antara tingkat kinerja suatu perusahaan dengan keunggulan kompetitifnya. Sebaliknya, jika kinerja suatu perusahaan menurun, maka keunggulan kompetitifnya juga akan berkurang. Keunggulan kompetitif adalah fenomena yang terjadi ketika dua organisasi terlibat dalam lingkungan kompetitif dalam pasar yang sama dan bersaing untuk mendapatkan perhatian segmen pelanggan yang sama. Dalam skenario khusus ini, dapat diamati bahwa salah satu organisasi menunjukkan keunggulan kompetitif dibandingkan dengan organisasi lainnya, yang mengarah pada pencapaian peningkatan profitabilitas dan tingkat potensi yang lebih tinggi.

Keunggulan kompetitif berkaitan dengan kumpulan metodologi strategis yang diterapkan oleh suatu perusahaan dengan tujuan membangun supremasinya atas perusahaan lain dalam lingkungan pasar yang kompetitif.<sup>34</sup> Perolehan keunggulan kompetitif merupakan faktor penting dalam kapasitas perusahaan untuk mencapai kesuksesan dengan mengungguli pesaingnya.

### a. Elemen-Elemen Keunggulan Bersaing

Elemen-elemen keunggulan bersaing adalah:<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> Aprizal, *Orientasi pasar dan Keunggulan Bersaing*, (Makassar: Celebes Media perkasa, 2018), 57

<sup>35</sup> Freddy Rangkuti, *Business Plan: Teknik membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005), 37

1) Potensi keunggulan bersaing

Setiap perusahaan memiliki sumber daya unik yang membedakannya dari perusahaan lain. Potensi sumber daya terdiri dari berbagai komponen, antara lain keterampilan manajerial, kompetensi staf, kemampuan manajemen perusahaan, fasilitas yang dimiliki, dan karakteristik terkait lainnya. Tingkat kualitas sumber daya yang dimiliki oleh suatu perusahaan mempunyai dampak langsung terhadap kemampuan organisasi untuk memilih dan melaksanakan rencana strategisnya secara efektif.

2) Posisi keunggulan bersaing

Posisi keunggulan bersaing dihasilkan dari kepemimpinan dibidang biaya (*cost leadership*) atau diferensiasi, Untuk memastikan bahwa pelanggan memperoleh nilai maksimal dari pembelian mereka. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat korelasi antara harga yang dibayar konsumen dengan kualitas komoditas yang diperoleh. Keunggulan kompetitif perusahaan dalam menawarkan barang dengan harga lebih murah dibandingkan pesaingnya dapat disebabkan oleh jauh berkurangnya biaya produksi yang ditanggungnya. Penemuan waktu, lokasi, dan strategi yang ideal untuk berpartisipasi dalam persaingan merupakan faktor penting dalam menentukan posisi keunggulan kompetitif suatu perusahaan.

### 3) Kinerja yang dihasilkan (*performace outcomes*)

Jika organisasi berhasil memanfaatkan semua potensi dan posisi keunggulan kompetitif yang tersedia, klien akan mendapatkan keuntungan dari harga produk yang hemat biaya dan menerima barang yang memenuhi standar kualitas mereka. Selain itu, semua karakteristik yang disebutkan di atas secara kolektif berkontribusi pada peningkatan signifikan dalam kepuasan pelanggan, peningkatan loyalitas pelanggan, perluasan kehadiran pasar, dan peningkatan profitabilitas bagi perusahaan. Skala aktivitas ini menunjukkan pertumbuhan bertahap, sehingga menghasilkan peningkatan pendapatan dan memfasilitasi perluasan operasi industri perusahaan. Akibatnya terjadi penurunan harga jual sehingga memberikan manfaat yang lebih baik bagi pelanggan perusahaan.

Keunggulan kompetitif berasal dari pilihan strategis yang diambil oleh perusahaan dengan tujuan memanfaatkan peluang pasar secara efektif. Untuk memperkuat posisinya di pasar yang sangat kompetitif, suatu perusahaan harus secara strategis memilih antara dua pendekatan bisnis yang berbeda: memprioritaskan produk dengan harga tinggi atau memprioritaskan produk berbiaya rendah. Namun, perusahaan tidak mungkin menerapkan kedua strategi tersebut secara bersamaan.

#### **b. Indikator Strategi Keunggulan Bersaing**

Terdapat tiga indikator strategi generic keunggulan bersaing yaitu:<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> Amirullah, *Manajemen strategi*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), 98-99

### 1) Strategi diferensiasi

Strategi diferensiasi adalah pendekatan strategis yang berpusat pada penciptaan produk atau jasa yang menunjukkan karakteristik khas dalam industri, menargetkan konsumen yang lebih mementingkan penawaran unik dibandingkan variasi harga. Dalam bidang inovasi, lazim bagi perusahaan untuk melihat inovasi melalui kaca mata inovasi produk. Klaim yang dikemukakan dalam pernyataan ini tidak tepat, karena inovasi proses mencakup cakupan yang lebih luas, lebih dari sekadar inovasi. Hal ini berkaitan dengan upaya yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk meningkatkan proses pendidikan atau industri dengan cara yang unik, ditandai dengan peningkatan efisiensi dan efektivitas. Pemanfaatan metodologi inovatif ini tidak hanya memperkuat daya saing organisasi dalam kaitannya dengan keunggulan produknya, namun juga menghadirkan hambatan besar bagi perusahaan pesaing yang berupaya menirunya. Proses mereplikasi karakteristik nyata dari suatu produk fisik umumnya tidak rumit. Namun, meniru kemampuan sumber daya manusia suatu perusahaan, yang mencakup faktor-faktor seperti keahlian, keterampilan layanan pelanggan, dan dedikasi yang kuat untuk mencapai standar yang tinggi, menimbulkan kesulitan yang signifikan bagi perusahaan pesaing.

## 2) Strategi keunggulan biaya rendah

Pendekatan kepemimpinan biaya menekankan pada pembuatan produk yang terstandarisasi dengan biaya per unit minimal, yang bertujuan untuk menarik konsumen yang sadar harga. Ada dua pendekatan unik dalam kepemimpinan biaya, yaitu strategi biaya rendah, yang melibatkan penawaran produk atau layanan kepada pelanggan dengan harga paling kompetitif yang tersedia di pasar. Strategi nilai optimal mengacu pada penyediaan barang atau jasa kepada konsumen pada titik harga paling kompetitif yang tersedia di pasar saat ini.

## 3) Strategi fokus

Gagasan fokus adalah strategi yang disengaja untuk menciptakan dan menyediakan produk dan layanan yang secara efektif memenuhi kebutuhan dan preferensi yang berbeda dari sekelompok kecil konsumen. Strategi khusus ini dapat digambarkan sebagai pernyataan niat tertulis yang menggambarkan metodologi untuk mencapai tujuan organisasi dalam jangka waktu yang lama. Lebih jauh lagi, hal ini memerlukan proses penyelarasan sumber daya dan kompetensi yang ada dengan kondisi eksternal yang ada saat ini. Strategi adalah kerangka teoretis yang memberikan landasan bagi analisis subjek atau komponen penting yang berkontribusi terhadap pencapaian kesuksesan. Tujuan utama dari keputusan strategis adalah untuk

menghasilkan transformasi substansial dan jangka panjang dalam perilaku dan kinerja organisasi secara keseluruhan.

Keunggulan bersaing mengacu pada keunggulan strategis yang diperoleh suatu perusahaan ketika perusahaan tersebut memiliki dan menyediakan produk atau jasa yang dipandang oleh pasar sasaran lebih unggul daripada yang diberikan oleh pesaing terdekatnya.<sup>37</sup> Dalam bidang strategi bisnis, sangat penting untuk membangun keunggulan bersaing baik dalam kaitannya dengan unit bisnis internal maupun pesaing eksternal, dengan tujuan untuk melampaui kinerja pesaing eksternal.

Oleh karena itu, perolehan keunggulan bersaing sangat penting bagi pesaing untuk memperoleh kesuksesan yang bertahan lama dan menjamin keberlanjutan perusahaan mereka. Untuk mencapai kesuksesan dalam lingkungan yang kompetitif, penting bagi organisasi untuk melakukan penelitian strategis dan menemukan cara paling tepat untuk mendapatkan keunggulan bersaing. Saat mengevaluasi pendekatan yang sesuai, penting untuk mempertimbangkan visi kepemimpinan mengenai strategi bersaing dan teknik yang digunakan perusahaan untuk mendapatkan keunggulan bersaing. Pilihan strategi yang diambil perusahaan memerlukan pengembangan rencana operasional yang secara jelas menguraikan tindakan tepat yang harus diikuti sehubungan dengan setiap strategi. Istilah "perusahaan" menunjukkan suatu organisasi atau badan usaha yang

---

<sup>37</sup> Leonardus Saiman, *Kewirausahaan Teori Praktik dan Kasus-kasus*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), 124

mengambil bagian dalam operasi komersial. Taktik memainkan peran penting dalam menjembatani kesenjangan antara proses penetapan rencana strategis dan keberhasilan implementasi rencana tersebut.



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Metodologi penelitian mencakup penjelasan menyeluruh tentang pendekatan yang dipilih untuk melakukan penelitian. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan menggunakan desain penelitian deskriptif. Metodologi yang digunakan umumnya dikenal sebagai metodologi kualitatif, karena metodologi ini mencakup pengumpulan dan pemeriksaan data penelitian yang tidak dapat dikuantifikasi, melainkan terdiri dari konsep atau penilaian abstrak.<sup>38</sup>

Metode penelitian di atas dianggap relevan dengan penelitian penulis yang menelaah tentang strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger. Hal ini merupakan kondisi lapangan yang bersifat wajar (sebagaimana adanya) sebagai suatu fenomena atau kenyataan yang akan di deskripsikan.

Penelitian yang dilakukan berupaya mendeskripsikan secara jelas mengenai strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger, dengan perumusan tidak dilakukan dengan angka-angka.

#### B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut dilakukan. Sebelum penelitian ini dilakukan. Adapun lokasi yang dijadikan penelitian

---

<sup>38</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), 112



adalah BMT UGT Nusantara Capem Puger yang terletak di Jl. Jl. Mayor Adi Dharma, Gedangan, Puger Kulon, Kec. Puger, Kabupaten Jember, Jawa Timur 68164.

Peneliti tertarik meneliti di BMT UGT Nusantara Capem Puger karena BMT UGT Nusantara Capem Puger merupakan salah satu Lembaga keuangan yang mampu bertahan dengan baik dan bersaing dengan Lembaga keuangan lainnya. Seiring berjalannya waktu BMT UGT Nusantara Capem Puger semakin meningkatkan kualitas pelayanan dan daya saingnya.

### C. Subyek Penelitian

Bagian ini memberikan penjelasan komprehensif tentang berbagai kategorisasi data dan sumber yang dapat diperolehnya. Pernyataan komprehensif ini menguraikan data spesifik yang dicari, target informan atau partisipan penelitian, prosedur pengambilan data, dan metodologi yang diikuti untuk menjamin kredibilitas dan keandalan data yang dikumpulkan.<sup>39</sup>

Penelitian ini menggunakan Teknik Purposive sebagai metodologi penelitiannya, yaitu pemilihan sumber data secara sengaja berdasarkan kriteria dan faktor yang telah ditentukan. Aspek-aspek khusus ini mencakup, misalnya, pemilihan informan yang cermat dan memiliki tingkat keahlian tertinggi mengenai informasi yang dicari peneliti. Dengan memilih informan yang memiliki keahlian yang diakui, peneliti dapat meningkatkan kemampuan mereka untuk mendapatkan dan mengumpulkan informasi yang diperlukan, sehingga memungkinkan penyelidikan topik penelitian yang

---

<sup>39</sup>Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Jember*, 46-47.

lebih menyeluruh. Para relawan yang terlibat dalam penelitian ini menjadi subjek penelitian :

- a. Bapak Yusronul Slamet selaku Kepala Cabang Pembantu (KCP) BMT UGT Nusantara Capem Puger
- b. Bapak Ahmad Ghozali selaku *Account Officer* BMT UGT Nusantara Capem Puger
- c. Bapak Ahmad Afandi selaku Kasir BMT UGT Nusantara Capem Puger

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Pemilihan prosedur pengumpulan data yang hati-hati dan disengaja merupakan elemen penting dan strategis dalam proses penelitian. Alasan di balik hal ini adalah bahwa tujuan mendasar penelitian adalah mengumpulkan data yang sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya. Pemahaman yang tidak memadai dan penggunaan metodologi yang sesuai untuk pengumpulan data dapat menghambat peneliti dalam memperoleh data yang memenuhi persyaratan yang diperlukan.<sup>40</sup> Adapun teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah sebagai berikut:

##### **a. Observasi**

Observasi dianggap sebagai dasar utama penyelidikan ilmiah. Para ilmuwan dibatasi untuk bekerja dalam batas-batas bukti empiris, yang mengacu pada pengetahuan objektif dan dapat diverifikasi yang diperoleh melalui pengamatan sistematis terhadap alam. Observasi berfungsi sebagai pendekatan metodologis yang digunakan untuk tujuan

---

<sup>40</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, 224.

mengumpulkan data penelitian melalui observasi sistematis dan non-partisipasi. Penelitian ini menggunakan metodologi observasi non-partisipatif, dimana pengamat tidak berpartisipasi aktif dalam tindakan yang diamati. Peneliti terkendala pada peran penonton dan tidak berpartisipasi aktif dalam kegiatan yang diteliti.

Adapun data yang kami dapat dengan menggunakan teknik ini yaitu:

- 1) Profil BMT UGT Nusantara Capem Puger
- 2) Situasi dan kondisi BMT UGT Nusantara Capem Puger
- 3) Strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger
- 4) Dampak strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger

#### **b. Wawancara**

Menurut Mulyasa wawancara adalah bentuk komunikasi antara dua orang, melibatkan diri seorang yang ingin memperoleh informasi dari seseorang yang lain dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan, berdasarkan tujuan tertentu.<sup>41</sup> Percakapan terjadi antara dua individu, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan orang yang diwawancarai yang memberikan jawaban atau mengajukan pertanyaan.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur, khususnya menggunakan strategi wawancara non-direktif. Pengamatan ini menunjukkan bahwa penulis tidak menerapkan

---

<sup>41</sup> Deddy Mulyasa, *Metodologi Penelitian Hukum* (Jakarta: PT. Remaja Rosdakarya, 2003), 181.

protokol wawancara yang dirancang dengan cermat dan mencakup semua hal dalam pengumpulan data. Meskipun demikian, panduan wawancara yang digunakan sebenarnya merupakan kerangka dasar yang menggambarkan subjek yang memerlukan pemeriksaan.

Dalam teknik ini peneliti melakukan wawancara kepada pihak terkait, yaitu :

- 1) Bapak Yusronul Slamet selaku Kepala Cabang Pembantu (KCP) BMT UGT Nusantara Capem Puger
- 2) Bapak Ahmad Ghozali selaku *Account Officer* BMT UGT Nusantara Capem Puger
- 3) Bapak Ahmad Afandi selaku Kasir BMT UGT Nusantara Capem Puger

Selain itu, peneliti menggunakan wawancara semistruktur. Adapun wawancara yang dilakukan peneliti, yaitu:

- 1) Mengenai Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger Tahun 2023
- 2) Mengenai dampak strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger

### c. Dokumentasi

Dokumen berfungsi sebagai dokumen kearsipan yang mendokumentasikan peristiwa-peristiwa sejarah yang terjadi pada masa lampau. Berbagai format dapat digunakan untuk membuat dokumen,

seperti teks tertulis, representasi visual, atau kreasi seni serius, yang biasanya dihasilkan oleh satu orang.<sup>42</sup>

Peningkatan kredibilitas dan keandalan hasil studi yang diperoleh dari observasi atau wawancara dapat dicapai dengan memasukkan sejarah pribadi menyeluruh yang mencakup beberapa aspek seperti pengalaman masa kecil, latar belakang pendidikan, karir, hubungan sosial, dan otobiografi. Penambahan dokumentasi visual yang penting, seperti foto, serta referensi publikasi akademis dan karya seni, dapat memperkuat kredibilitas temuan penelitian. Adapun yang diperoleh dari teknik ini yaitu:

- 1) Sejarah berdirinya BMT UGT Nusantara Capem Puger
- 2) Visi dan misi BMT UGT Nusantara Capem Puger
- 3) Struktur organisasi BMT UGT Nusantara Capem Puger
- 4) Produk-produk BMT UGT Nusantara Capem Puger
- 5) Dokumen-dokumen terkait strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger

#### **E. Analisa Data**

Menurut Bogdan, analisis data dapat digambarkan sebagai proses metodis yang mencakup pengumpulan dan penyusunan data yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan, dan sumber terkait lainnya. Tujuan dari

---

<sup>42</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, 240.

teknik ini adalah untuk meningkatkan pemahaman data dan memfasilitasi komunikasi temuan penelitian kepada individu yang lebih luas.<sup>43</sup>

Analisis data di sini berarti mengatur secara sistematis bahan hasil wawancara dan observasi, menafsirkannya dan menghasilkan suatu pemikiran, pendapat, teori atau gagasan yang baru.<sup>44</sup>

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi. Dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami diri sendiri maupun orang lain.<sup>45</sup>

Terdapat tiga langkah untuk menganalisis data yaitu (*data reduction*), menyajikan data (*data display*), dan menarik kesimpulan atau verifikasi data (*conclusion drawing and verification*).



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

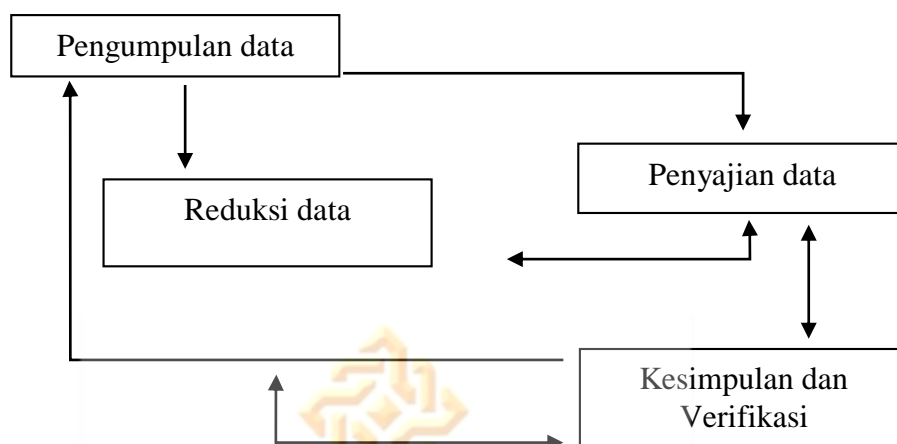
---

<sup>43</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, 231.

<sup>44</sup>J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya* (Jakarta: PT Grasindo, 2010), 121.

<sup>45</sup>Sugiyono, *Ibid*, 244.

**Gambar 3.1**  
**Skema Analisis Data Miles dan Huberman**



Sumber: komponen dalam analisis data (*interactive model*)

1) Pengumpulan data (*data collection*)

Pengumpulan data merupakan kegiatan penelitian penting yang memerlukan perolehan data primer dan sekunder sesuai dengan kebutuhan dan tujuan khusus suatu penelitian. Metode pengumpulan data dilakukan di Bank Rakyat Indonesia Cabang Jember. Proses pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan berbagai metodologi, antara lain wawancara, observasi, dan dokumentasi. Strategi pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini diterapkan mengikuti metodologi Miles dan Huberman.

2) Reduksi data (*data reduction*)

Reduksi data mencakup prosedur sistematis untuk memadatkan dan mengekstraksi komponen-komponen penting, mengutamakan aspek-aspek penting, dan membedakan tema dan pola yang berulang. Tujuan dari prosedur ini adalah untuk memberikan gambaran data yang

lebih ringkas dan kohesif, sehingga membantu peneliti dalam melakukan pengumpulan dan pengambilan data yang diperlukan di masa depan. Penelitian ini menggunakan prosedur reduksi data yang mencakup konsolidasi informasi yang diperoleh dari wawancara yang dilakukan dengan BMT UGT Nusantara Capem Puger.

3) Penyajian data (*display data*)

Komunikasi data yang efisien dapat dicapai dengan penggunaan ringkasan yang ringkas, representasi visual seperti bagan, dan analisis hubungan antar kategori yang berbeda. Penulisan naratif banyak digunakan sebagai strategi utama dalam penelitian kualitatif untuk tujuan menyajikan data. Komunikasi yang efektif atas data yang dapat diverifikasi meningkatkan pemahaman tentang kejadian dan memfasilitasi perumusan strategi masa depan berdasarkan pengetahuan yang diperoleh.

4) Penarikan kesimpulan (*conclusion drawing*)

Proses penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif bertujuan untuk menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan pada awalnya. Dalam konteks penelitian kualitatif, temuan yang diambil dari analisis data menawarkan perspektif segar dan wawasan berharga yang sebelumnya tidak diungkapkan atau diteliti. Penemuan dapat berupa gambaran verbal atau visual suatu objek yang sebelumnya tidak jelas, namun menjadi dapat dipahami setelah diteliti secara cermat.<sup>46</sup> Proses

---

<sup>46</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian*, 246-253.



pengambilan kesimpulan dalam kegiatan penelitian seringkali diawali dengan melakukan sesi wawancara, dilanjutkan dengan langkah-langkah klarifikasi data, peninjauan, dan pada akhirnya mencapai kesimpulan berdasarkan data yang dikumpulkan.

#### **F. Keabsahan Data**

Jaminan keakuratan data sangat penting untuk membangun kredibilitas dan validitas ilmiah atas data yang dihasilkan. Untuk menentukan reliabilitas dan validitas data, peneliti menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi memerlukan prosedur sistematis untuk menyelesaikan evaluasi ulang data secara komprehensif, baik sebelum atau sesudah analisisnya.<sup>47</sup>

Setelah tahap pengumpulan data selesai, peneliti melanjutkan untuk melakukan proses verifikasi data sebelum memulai pengembangan laporan penelitian. Proses ini memerlukan pemeriksaan menyeluruh terhadap data yang dikumpulkan baik dari observasi maupun wawancara, dengan tujuan untuk memverifikasi keakuratannya dan membangun rasa tanggung jawab. Peneliti dalam penelitian ini menggunakan proses triangulasi sumber, dimana kredibilitas data divalidasi dengan menggunakan berbagai sumber eksternal sebagai bahan perbandingan. Metodologi di atas digunakan untuk melakukan validasi silang, sehingga menjamin integritas dan keandalan hasil penelitian. Triangulasi digunakan tidak hanya untuk validasi data tetapi juga sebagai metode untuk menambah kedalaman dan kompleksitas data.<sup>48</sup>

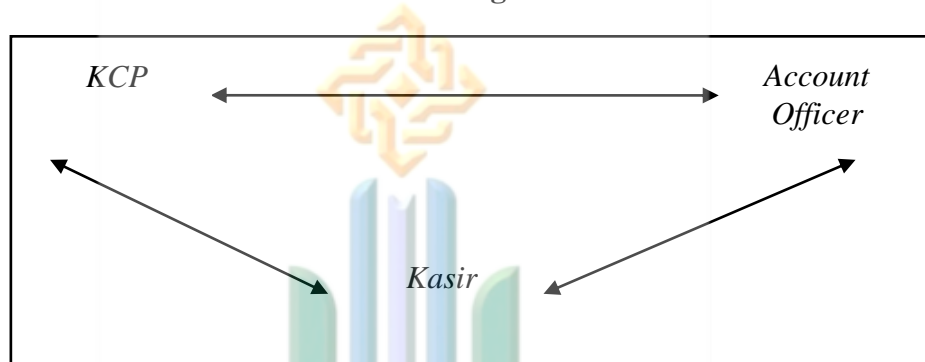
---

<sup>47</sup>Nusa Putra, *Metode Penelitian Kualitatif Pendidikan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), 103.

<sup>48</sup> Sugiyono, *“Metode Penelitian Bisnis”*, (Bandung:Alfabeta, 2014), 424

Data yang diperoleh akan dianalisis dan diklasifikasikan berdasarkan perspektif bersama. Penelitian ini akan memanfaatkan tiga sumber khusus yaitu KCP BMT UGT Nusantara Capem Puger, Account Officer BMT UGT Nusantara Capem Puger, dan Kasir BMT UGT Nusantara Capem Puger. Sumber-sumber ini akan direpresentasikan secara visual pada Gambar 3.2:

**Gambar 3.2**  
**Skema Analisis Triangulasi Sumber**



Sumber: Triangulasi sumber dengan tiga sumber.

Jadi dengan gambar diatas tertera bahwa ketika peneliti mendapatkan informasi dari KCP BMT UGT Nusantara Capem Puger, peneliti akan *cross check* jawaban dengan menanyakan hal yang serupa kepada *Account Officer* dan juga kepada Kasir. Lalu peneliti akan menampung jawaban dari ketiga belah pihak dan menganalisisnya untuk membuat laporan yang lebih akurat. Karena data yang akurat dan bisa dipertanggung jawabkan adalah motivasi untuk membuat penelitian ini.

Sedangkan menurut Lexy Moleong dalam bukunya menjelaskan bahwa terdapat dua strategi dalam menentukan *triangulasi* sumber yaitu:

- 1) Pengecekan derajat kepercayaan penemuan hasil penelitian beberapa teknik pengumpulan data

- 2) Pengecekan derajat kepercayaan beberapa sumber data dengan data yang sama.<sup>49</sup>

## **G. Tahap-tahap Penelitian**

Dalam bidang penelitian kualitatif, kerangka prosedural umumnya dikategorikan ke dalam tiga fase berbeda: tahap pra-lapangan, tahap kegiatan lapangan, dan tahap analisis.

### **a. Tahap Pra Lapangan**

Tahap pra-lapangan melibatkan serangkaian langkah penting yang harus diselesaikan peneliti sebelum memulai kerja lapangan. Kegiatan ini melibatkan berbagai tugas, antara lain:

- 1) Merumuskan desain penelitian yang komprehensif
- 2) Pilih bidang studi dalam bidang penelitian.
- 3) Mengawasi perolehan dan administrasi izin penelitian.
- 4) Melakukan pengkajian secara komprehensif terhadap kondisi yang ada di lapangan.
- 5) Proses pemilihan informan
- 6) Langkah awal meliputi persiapan peralatan penelitian.
- 7) Pertimbangan etis yang terkait dengan melakukan penelitian sangatlah penting.

### **b. Tahap Pekerjaan Lapangan**

Pada tahap ini ada tiga kegiatan yang harus dilakukan peneliti yaitu:

- 1) Memahami kerangka kontekstual penelitian.

---

<sup>49</sup>Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 330.

- 2) Terlibat dalam domain studi.
- 3) Berpartisipasi aktif dalam proses pengumpulan data.

**c. Tahap Analisis Data**

Saat ini, data yang dikumpulkan dapat digambarkan sebagai data yang bervariasi dan saling terkait, mencakup observasi, wawancara, dokumen, gambar, foto, dan bentuk informasi lainnya. Oleh karena itu, perlu dilakukan suatu prosedur sistematis dalam menyusun, mengorganisasikan, mengelompokkan, dan mengkategorikan guna menanamkan koherensi dan makna.<sup>50</sup>



---

<sup>50</sup> Djamal, *Paradigma Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 59.

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Gambaran Objek Penelitian**

##### **1. Sejarah Berdirinya BMT UGT Nusantara Capem Puger**

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “Koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. di kota Surabaya. Selanjutnya mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000. Dan pada bulan Desember 2020 melakukan PAD dengan perubahan nama KSPPS BMT UGT Nusantara.

BMT UGT Nusantara didirikan oleh kumpulan individu yang aktif terlibat dalam penyelenggaraan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS). Kolektif ini beranggotakan individu-individu yang berperan sebagai pendidik dan pemimpin di lingkungan madrasah, lulusan Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan simpatisan yang tersebar di berbagai lokasi geografis. Pokok bahasannya berkaitan dengan wilayah geografis Jawa Timur.

BMT UGT Nusantara secara strategis telah menciptakan beberapa unit layanan anggota di daerah dan kota yang dinilai memiliki potensi besar. Saat ini BMT UGT Nusantara memiliki total kumulatif 298 kantor cabang, kantor cabang pembantu, dan kantor kas yang berlokasi strategis di 10 provinsi di Indonesia.<sup>51</sup>

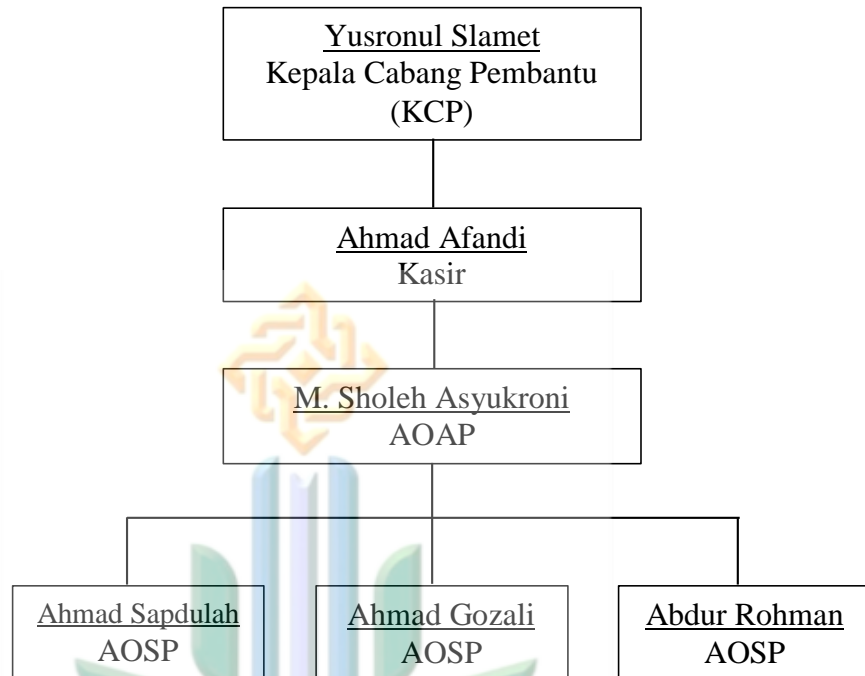
---

<sup>51</sup> <https://bmtugtnusantara.co.id/> , diakses pada 21 Agustus 2023

## 2. Struktur Organisasi BMT UGT Nusantara Capem Puger

Tabel 4.1

Struktur Organisasi BMT UGT Nusantara Capem Puger<sup>52</sup>



## 3. Visi dan Misi BMT UGT Nusantara Capem Puger

### a) Visi

Koperasi yang Amanah, Tangguh dan Bermartabat yang kami singkat menjadi MANTAB.

### b) Misi

- 1) mengelola koperasi yang sesuai dengan jatidiri santri,
- 2) menerapkan sistem syariah yang sesuai dengan standar kitab salaf dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN),
- 3) menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan,
- 4) memperkokoh sinergi ekonomi antar anggota,
- 5) memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi,
- 6) memberikan khidmah terbaik terhadap anggota dan umat dan meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat.

<sup>52</sup> Yusronul Slamet, wawancara, Puger, 21 Agustus 2023

#### 4. Produk-produk BMT UGT Nusantara Capem Puger

Produk-produk BMT UGT Nusantara Capem Puger Antara lain :<sup>53</sup>

##### a) Produk Simpanan

###### 1) Tabungan Umum Syariah

##### b) Produk Pembiayaan

###### 1) UGT PAT (Pembiayaan Agunan Tunai)

Pengaturan keuangan saat ini memerlukan penggunaan agunan tunai, yang secara tegas disimpan dalam BMT UGT, yang tetap tidak dapat diakses sampai komitmen pembiayaan dipenuhi

Akad Pembiayaan:

- (a) Bagi hasil (Mudharabah) atau akad Murabahah dimanfaatkan untuk keperluan pemanfaatan modal usaha atau penanaman modal.
- (b) Akad yang didasarkan pada pertukaran produk dan jasa melalui mekanisme jual beli, khususnya dengan menggunakan konsep keuangan Islam Murabahah, dengan tujuan memperoleh komoditas yang diinginkan.
- (c) Kontrak berbasis sewa yang ditawarkan oleh Multijasa mencakup berbagai tujuan di luar perolehan modal usaha atau pengadaan barang

Manfaat dan Keuntungan:

- (a) Pilihan bagi hasil yang paling hemat biaya meliputi Margin, Ujrah, dan Bagi Hasil Termurah.
- (b) Penyediaan pembiayaan tanpa memerlukan survei disebut sebagai pencairan langsung.
- (c) Fasilitasi bantuan keuangan kepada anggota tanpa perlu mengeluarkan uang saat ini.
- (d) Pemberian biaya asuransi dan biaya notaris tanpa dipungut biaya.

<sup>53</sup> <https://bmtugtnusantara.co.id/> , diakses pada 21 Agustus 2023

- (e) Jangka waktu dan mekanisme angsuran ditentukan sesuai dengan preferensi anggota.

Ketentuan:

- (a) Tabungan berjangka dan simpanan mudharabah berjangka hanya diterima sebagai jaminan dalam yurisdiksi eksklusif BMT UGT.
- (b) Ketersediaan jaminan tunai dibatasi sampai pembiayaan secara resmi dianggap telah dilunasi seluruhnya.
- (c) Sertifikat tabungan anggota dapat dijadikan jaminan di berbagai cabang BMT UGT di seluruh Indonesia.
- (d) Untuk mendapatkan hak asuh atas jaminan moneter yang dimiliki oleh orang lain, sangat penting untuk memberikan surat kuasa, fotokopi identitas pasangan, dan menandatangani perjanjian pembiayaan.
- (e) Batas pendistribusian yang diperbolehkan ditetapkan sebesar 90 persen dari nilai jaminan tunai yang telah dijamin.

Persyaratan Khusus:

- (a) Untuk memudahkan pengalokasian tabungan atau deposito, maka formulir pemblokiran tabungan dan surat kuasa wajib dilengkapi dan disahkan dengan baik.
- (b) Instrumen keuangan utama, dokumen, atau bentuk simpanan untuk dana tabungan.

## 2) UGT PJE (Pembiayaan Jaminan Emas)

Yang disebutkan di atas mengacu pada pengaturan keuangan di mana uang disediakan, dengan emas sebagai jaminan. Ini berfungsi sebagai alternatif yang layak untuk memperoleh dana moneter dengan cepat dan mudah.

Akad Pembiayaan:

Akad yang digunakan adalah Akad *Rahn Bil Ujrah*

Manfaat dan Keuntungan:



- (a) Transaksi sesuai syariah
- (b) Gratis biaya taksir dan administrasi
- (c) Perhitungan Ujrah harian
- (d) Proses cepat dan mudah
- (e) Pembiayaan langsung cair tanpa survey
- (f) Ujrah lebih murah dan kompetitif

Ketentuan ;

- (a) Jangka waktunya paling lama empat bulan, dan dapat diperpanjang berdasarkan kesepakatan bersama.
- (b) Penerapan sistem angsuran sesuai dengan kesepakatan yang disepakati bersama.
- (c) Tingkat maksimum pembiayaan yang diperbolehkan dibatasi hingga total 10 akun aktif.

Persyaratan Khusus :

Jaminan berupa emas.

### 3) UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

Adalah fasilitas pendanaan modal kerja kepada anggotanya yang terlibat dalam usaha mikro dan kecil.

Akad Pembiayaan:

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (*Mudharabah/Musyarakah*) atau jual beli (*Murabahah*)

Manfaat dan Keuntungan:

- (a) Memfasilitasi pemenuhan kebutuhan modal usaha anggota melalui sistem yang bercirikan kesederhanaan, keadilan, dan hasil yang menguntungkan.
- (b) Anggota mempunyai kemampuan untuk mendistribusikan risiko pada BMT berdasarkan pendapatan perusahaan yang sebenarnya.
- (c) Konsep bebas riba dan haram mengacu pada penghindaran melakukan praktik-praktik yang melibatkan pembebanan atau pembayaran bunga, serta tidak melakukan aktivitas apa pun

yang dianggap terlarang atau dilarang sesuai dengan pedoman agama atau etika.

Ketentuan:

- (a) Jenis pembiayaan yang tersedia adalah pembiayaan modal yang dirancang khusus untuk usaha komersial mikro dan kecil.
- (b) Jangka waktu maksimum pembiayaan adalah 36 bulan.
- (c) Metode pembayarannya mengikuti struktur angsuran bulanan, yang mencakup pokok dan keuntungan.
- (d) Batas atas pembiayaan ditetapkan sebesar Rp500 juta.

Persyaratan Khusus :

- (a) Anggota wajib menyampaikan laporan bulanan mengenai penggunaan dana, khususnya yang berkaitan dengan perjanjian bagi hasil.
- (b) Usaha ini telah beroperasi minimal satu tahun.
- (c) Harap kirimkan laporan komprehensif yang mencakup perhitungan hasil bisnis untuk periode tiga bulan sebelumnya.
- (d) Harap pastikan bahwa dokumen yang diperlukan telah diserahkan:

- Fotocopy rekening Tabungan 3 bulan terakhir.
- Fotocopy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
- Fotocopy bukti kepemilikan Agunan (SHM/SHGB/BPKB).
- Fotocopy legalitas Usaha; NPWP, TDP dan SIUP

#### 4) UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan)

Adalah pemberian fasilitas peminjaman, yang tidak memerlukan penyerahan jaminan, dengan tujuan memenuhi kebutuhan keuangan anggota.

Akad Pembiayaan ;

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau berbasis sewa (*Ijarah & Kafalah*)

**Penggunaan:**

- (a) Modal usaha (*Murabahah*)
- (b) Biaya sekolah/pendidikan (*Akad Kafalah*)
- (c) Biaya rawat inap rumah sakit (*Akad Kafalah*)
- (d) Pembelian perabot rumah tangga (*Akad Murabahah*)
- (e) Pembelian alat-alat elektronik (*akad Murabahah*)
- (f) Melunasi tagihan Hutang (*Kafalah*)

**Manfaat dan Keuntungan:**

- (a) Memfasilitasi pemenuhan kebutuhan keuangan untuk modal bisnis dan konsumen secara cepat dan nyaman oleh para anggotanya.
- (b) Anggota tidak perlu memberikan jaminan yang telah ditempatkan pada BMT

**Ketentuan :**

- (a) Ada dua jenis pembiayaan utama, yaitu modal perusahaan dan pembiayaan konsumen.
- (b) Durasi maksimum pembiayaan dibatasi satu tahun.
- (c) Selain itu, sistem angsuran bulanan digunakan untuk pembayaran pokok dan keuntungan.
- (d) Sangat penting untuk melakukan tabungan aktif setiap hari.
- (e) Batas maksimum pembiayaan ditetapkan sebesar Rp 1.000.000.

**Persyaratan Khusus:**

Photo kopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.

5) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

Adalah merupakan alokasi dana untuk pengadaan mobil..

**Akad Pembiayaan:**

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*)

Manfaat dan Keuntungan:

- (a) Memungkinkan individu untuk memperoleh kendaraan bermotor dengan mudah dan menguntungkan.
- (b) Memudahkan pemilihan kendaraan sesuai dengan preferensi individu. Jumlah angsuran tetap konstan selama jangka waktu skema Pembiayaan KBB.
- (c) Topik yang dibahas adalah mengenai mobil yang dilindungi oleh asuransi syariah, terutama jika kerugian atau kerusakan yang terjadi melebihi 75 persen.
- (d) Gagasan untuk tidak melakukan riba dan haram dalam keuangan Islam berkaitan dengan penghindaran secara sadar untuk berpartisipasi dalam kegiatan yang dianggap tidak etis atau dilarang.

Ketentuan ;

- (a) Pembiayaan yang dimaksud adalah pengadaan kendaraan bermotor, baik mobil maupun sepeda motor baru maupun bekas.
- (b) Jangka waktu pembiayaan kendaraan baru maksimal 5 tahun, sedangkan kendaraan bekas 3 tahun.
- (c) Rencana pembayaran yang diusulkan melibatkan angsuran bulanan yang mencakup jumlah pokok dan keuntungan yang masih harus dibayar.
- (d) Berdasarkan ketentuan yang dituangkan dalam fasilitas KBB, kendaraan dikenakan batasan usia maksimal 10 tahun, sedangkan sepeda motor tidak boleh melebihi usia 5 tahun pada saat habis masa berlakunya.
- (e) Kandidat potensial harus memiliki karir yang solid dan/atau sumber pendapatan yang dapat diandalkan.
- (f) Kriteria kelayakan pemohon dalam prosedur permohonan KBB menetapkan bahwa individu harus berusia antara 18 dan

55 tahun, dengan pertimbangan berakhirnya masa berlaku fasilitas KBB.

(g) Batas maksimum pembiayaan untuk mobil bekas ditetapkan sebesar Rp100 juta, sedangkan untuk kendaraan baru ditetapkan sebesar Rp200 juta.

(h) Minimal uang muka yang dipersyaratkan adalah 15 persen.

Persyaratan Khusus :

(a) Fotokopi laporan rekening tabungan tiga bulan sebelumnya harus disediakan.

(b) Pengesahan slip gaji diperlukan oleh agen pemberi kerja atau perusahaan pemohon.

(c) Diperlukan salinan tagihan listrik atau Perusahaan Air Minum Umum (PDAM) dari periode tiga bulan sebelumnya.

(d) Informasi yang relevan mengenai potensi perolehan suatu kendaraan bermotor antara lain klasifikasi, tahun produksi, fotokopi Surat Tanda Nomor Kendaraan (BPKB) dan Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK), identitas pemilik sebelumnya, dan harga kendaraan ( dalam kasus mobil bekas).

#### 6) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

Adalah fasilitas pendanaan yang ditujukan khusus untuk pembelian barang-barang elektronik.

Kategori produk elektronik berikut ini berhak untuk diajukan:

(a) Produk elektronik yang dijual secara sah, baik baru maupun bekas

(b) Dijamin (Baik di Pabrik atau Toko Ritel)

(c) Barang yang dapat dijual, seperti laptop, komputer desktop, televisi, perlengkapan audio, lemari es, dan lain sebagainya

Akad Pembiayaan:

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau akad *Ijarah Muntahiyah Bittamlik*.

**Manfaat dan Keuntungan:**

- (a) Memberikan bantuan kepada anggota dalam memperoleh produk elektronik dengan cara yang mudah dan berkah
- (b) Mengizinkan Anda memilih barang elektronik sesuai dengan preferensi Anda
- (c) Memastikan nilai angsuran tetap terjaga hingga berakhirnya fasilitas Pembiayaan
- (d) Memberikan bantuan kepada anggota dalam memperoleh produk elektronik dengan cara yang mudah dan berkah
- (e) Memungkinkan Anda memilih barang elektronik sesuai dengan preferensi Anda
- (f) Bebas dari Kewajiban Kepentingan dan Haram

**Ketentuan Umum:**

- (a) Pemohon harus sudah bekerja atau memiliki akses terhadap sumber pendapatan yang dapat diandalkan.
- (b) Batas jangka waktu tidak lebih dari satu tahun
- (c) Rencana angsuran yang memerlukan pembayaran bulanan baik pokok maupun bunganya;
- (d) Uang jaminan dalam bentuk mobil, real estat, dan/atau bangunan.
- (e) uang jaminan yang jumlahnya paling sedikit dua puluh lima persen dari total biaya, yang terkadang juga disebut sebagai uang muka.
- (f) Usia pemohon pada saat melamar harus sekurang-kurangnya 18 tahun, dan usia pemohon pada saat jatuh tempo tidak boleh lebih dari 55 tahun.
- (g) Batas pendanaan hingga sepuluh juta Rupiah (IDR), yang merupakan mata uang negara.
- (h) Pelamar dapat mengajukan permohonan secara perseorangan, atau organisasi tempat mereka bekerja dapat

mengkoordinasikan pengajuan beberapa permohonan atas nama pemohon.

Persyaratan:

- (a) fotokopi rekening koran tiga bulan terakhir dari rekening tabungan Anda, termasuk tanggal hari ini.
  - (b) Potongan gaji yang telah disetujui oleh organisasi atau perusahaan tempat pelamar bekerja sebagai bukti dokumen ketenagakerjaan.
  - (c) Fotokopi tagihan listrik atau PDAM tiga bulan terakhir yang telah Anda bayarkan.
  - (d) Informasi mengenai barang elektronik yang ingin dibeli, seperti jenis produk, merek, dan spesifikasi utamanya.
- 7) UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

UGT PKH adalah kesempatan bagi anggota untuk memperoleh pembiayaan konsumtif guna menutupi kekurangan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) sebagaimana ditetapkan Kementerian Agama, guna memperoleh nomor kursi ibadah haji ruas. Untuk dapat mengikuti ibadah haji, diperlukan nomor kursi untuk segmen haji.

Akad Pembiayaan :

Akad yang digunakan adalah akad *Kafalah bil Ujrah* dan *Wakalah bil Ujroh*

Penggunaan :

- (a) Take Over talangan haji dari bank syariah (*Kafalah bil Ujroh*)
- (b) Talangan porsi ke BMT UGT (*Kafalah bil Ujrah* dan *Wakalah bil Ujroh*)

Manfaat dan Keuntungan:

- (a) Prosedur yang lebih sederhana dan mempunyai kriteria yang tidak terlalu ketat.
- (b) Pembayaran angsuran dapat dilakukan di salah satu Kantor Pelayanan BMT UGT atau dengan pendebitan otomatis dari

rekening bank Anda, pilihan mana saja yang lebih nyaman bagi Anda.

- (c) Kebutuhan pendanaan dapat terpenuhi, sehingga kita dapat memenuhi syarat tersedianya dana yang cukup untuk memenuhi komponen kewajiban haji.
- (d) Karena keuangannya sesuai syariah, maka ini adalah strategi yang terbaik, dan akan memberikan manfaat yang lebih besar, untuk mewujudkan hijrah ke Baitullah, dan juga merupakan cara yang paling mudah.
- (e) Suatu metode untuk memperoleh bantuan keuangan yang tidak memerlukan penempatan agunan.
- (f) Jangka waktunya dapat berkisar antara tiga sampai tujuh tahun.
- (g) Petugas BMT UGT akan siap membantu pendaftar di kantor KEMENAG selama menjalani proses pendaftaran.

Ketentuan :

- (a) Biaya legalisasi surat kuasa pembatalan porsi di Notaris sebesar Rp 100.000,-(tergantung masing2 notaris setempat)
- (b) Sistem Angsuran secara tetap (pokok + *ujrah kafalah*) setiap bulan. Atau pokok kafalah secara musiman (panenan) dan *Ujrah Kafalah* dibayar diawal.

Persyaratan Khusus:

Telah memiliki rekening Tabungan Haji al-Haromain.

Melampirkan surat kuasa pembatalan porsi haji dan surat kuasa debit rekening tabungan haji di Bank Syariah atas nama CJH

#### 8) UGT MJB (Multi Jasa Barokah)

UGT MJB adalah pemberian agunan berupa aset tetap atau kendaraan bermotor merupakan prasyarat dalam mengakses fasilitas keuangan yang tersedia bagi anggota. Namun demikian, penting untuk diketahui bahwa layanan ini harus mematuhi



persyaratan hukum terkait dan tidak boleh diklasifikasikan sebagai ilegal menurut Syariah Islam.

Akad Pembiayaan ;

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli dan sewa (*Bai` al-Istighlal* atau *Ba`i dan IMBT*) atau berbasis sewa (*Ijarah* atau *Rahn Tasjili*).

Penggunaan:

- (a) Biaya sekolah/pendidikan, Biaya rumah sakit (*Rahn Tasjili* atau *Bai` al-Istighlal* atau *Bai` dan IMBT*)
- (b) Biaya sewa tempat usaha (Akad *Ijarah Paralel*)
- (c) Biaya resepsi pernikahan atau lainnya (Multi Akad *Murabahah & Ijarah* parallel atau *Bai` al-Istighlal* atau *Bai` dan IMBT*)
- (d) Melunasi tagihan Hutang (*Rahn Tasjili*, *Bai` al-Istighlal* atau *Bai` dan IMBT*)

Manfaat dan Keuntungan:

- (a) Memfasilitasi pemenuhan kebutuhan keuangan konsumen anggota secara cepat dan nyaman.
- (b) Perjanjian kontrak mematuhi prinsip-prinsip syariah dan bersertifikat halal.

Ketentuan :

- (a) J Pilihan pembiayaan yang tersedia adalah pembiayaan konsumen. Jangka waktu pembiayaan maksimum dibatasi jangka waktu 36 bulan. Mekanisme pelunasannya menganut struktur angsuran bulanan baik jumlah pokok maupun keuntungan yang masih harus dibayar. Besaran pembiayaan bervariasi dari minimal Rp 1.000.000 hingga maksimal Rp 500.000.000.

Persyaratan Khusus :

- (a) Photo kopi rekening Tabungan 3 bulan terakhir.
- (b) Photo kopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
- (c) Photo kopi Agunan (SHM/SHGB/BPKB)

### 9) UGT MGB (Multi Griya Barokah)

UGT MGB adalah alokasi dana moneter untuk pembelian properti tempat tinggal (konsumen) atau pengembangan dan perbaikan tempat tinggal dapat disederhanakan melalui beberapa alternatif pembiayaan, antara lain kemungkinan jangka pendek, jangka menengah, atau jangka panjang.

Akad Pembiayaan:

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah, Bai` Maushuf Fiddhimmah* atau *Istishna`*) atau Multi Akad (*Murabahah* dan *Ijarah Paralel*)

Penggunaan ;

- (a) Pembelian rumah jadi, baru atau bekas (*Akad Murabahah*)
- (b) Pembangunan rumah (*Akad Istishna`* atau *Bai` Maushuf Fiddhimmah*)
- (c) Beli tanah kavling dan bangun rumah (*Murabahah* dan *Istishna`/Bai Maushuf Fiddhimmah*)
- (d) Beli tanah kavling (*Murabahah*)
- (e) Renovasi rumah (*Multi akad Murabahah* dan *Ijarah paralel*)

Manfaat dan Keuntungan:

- (a) Alokasi dana moneter untuk memenuhi kebutuhan individu dalam memperoleh properti tempat tinggal, termasuk rumah yang baru dibangun dan yang dimiliki sebelumnya, serta perolehan tempat tinggal yang sudah dibangun sebelumnya atau pembangunan tempat tinggalnya sendiri.
- (b) Memberikan dukungan kepada orang-orang yang menunjukkan kesediaan untuk berpartisipasi dalam inisiatif perbaikan rumah.
- (c) Peserta diberikan kesempatan untuk memilih pembayaran angsuran yang tetap konstan sepanjang keseluruhan perjanjian.

(d) Proses aplikasi ditentukan oleh keterusterangan dan efektivitasnya.

Ketentuan :

- (a) Batas maksimal pembiayaan ditetapkan sebesar Rp 500 juta.
- (b) Durasi maksimum pendanaan adalah 10 tahun.
- (c) Sistem yang diusulkan melibatkan penerapan skema angsuran bulanan untuk pembayaran kembali pokok dan keuntungan.
- (d) Kriteria kelayakan untuk berpartisipasi dalam pengaturan pembiayaan ini mensyaratkan individu berusia minimal 18 tahun dan tidak melebihi usia 55 tahun pada saat jatuh tempo.
- (e) Uang muka yang disebut DP setara dengan 15 persen dari jumlah pembiayaan diperlukan sebagai pembayaran awal.
- (f) Angsuran bulanan tidak melebihi 40% dari pendapatan bersih bulanan individu.

Persyaratan Khusus :

- (a) Asli slip Gaji & Surat Keterangan Kerja.
- (b) Fotokopi Tabungan 3 bulan terakhir.
- (c) Fotokopi NPWP untuk pembiayaan di atas Rp 100 juta.
- (d) Fotokopi rekening telepon dan listrik.
- (e) Fotokopi SHM/SHGB.
- (f) Fotokopi IMB dan Denah Bangunan.

#### 10) UGT MPB (Modal Pertanian Barokah)

UGT MPB adalah fasilitas pembiayaan untuk modal usaha pertanian.

Akad Pembiayaan:

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau multi akad (*Murabahah* dan *Ijarah* parallel atau *Bai` al-Istighlal* dan *Ijarah*)

Penggunaan ;

- (a) Pembelian bibit, pupuk dan atau obat-obatan (*Akad Murabahah*)

- (b) Seluruh biaya pertanian yaitu biaya sewa tenaga kerja atau mesin dan pembelian bibit, pupuk dan obat-obatan (Multi akad *Murabahah* dan Ijarah Paralel atau *bai` al-Istighlal*)

Manfaat dan Keuntungan:

- (a) Memfasilitasi penyelesaian tantangan yang dihadapi anggota, termasuk perolehan sumber daya keuangan untuk investasi modal pertanian.
- (b) Memungkinkan anggota untuk memperoleh kepastian sehubungan dengan pemasaran dan penjualan komoditas pertanian mereka.
- (c) Memberikan kontribusi terhadap kemajuan usaha di sektor pertanian.

Ketentuan :

- a) Pembiayaan yang dimaksud adalah pendanaan modal usaha pertanian.
- b) Pertanian produktif diamati.
- c) Memiliki pengalaman yang relevan dan keterampilan yang diperlukan
- d) Jangka waktu pembiayaan ditetapkan 6 bulan, dengan kemungkinan perpanjangan maksimal 2 periode tambahan.
- d) Penerapan sistem cicilan musiman berdasarkan jenis usaha pertanian.
- e) Batas maksimal pembiayaan ditetapkan sebesar Rp 20 juta.

Persyaratan Khusus :

- (a) Fotocopy rekening telepon dan listrik.
- (b) Fotocopy dan asli Sertifikat sawah atau lahan atau BPKB.

## B. Penyajian Data dan Analisis Data

### 1. Strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger

Adanya persaingan yang sengit dan cepat dalam industri keuangan memaksa lembaga keuangan untuk menerapkan strategi kompetitif untuk menjaga kelangsungan dan ekspansinya. Untuk mempertahankan kelangsungan hidup dan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang, penting bagi organisasi untuk mengawasi operasinya dengan baik dan memfasilitasi ekspansi tahunan. Agar berhasil mengelola persaingan yang ketat, penting bagi organisasi untuk merumuskan dan melaksanakan rencana strategi yang memupuk keunggulan dan membedakan mereka dari para pesaingnya.

Strategi bersaing mencakup pertimbangan yang dibuat oleh perusahaan sehubungan dengan aspek temporal, spasial, dan metodologis dalam keterlibatannya dalam aktivitas kompetitif. Selain itu, hal ini melibatkan identifikasi entitas pesaing dan penetapan tujuan spesifik yang ingin dicapai melalui upaya kompetitif. Oleh karena itu, strategi bersaing perusahaan diharapkan dapat memberikan langkah-langkah defensif yang kuat terhadap pesaing, pendekatan yang juga digunakan oleh lembaga keuangan syariah. BMT UGT Nusantara Capem Puger adalah lembaga keuangan yang bergerak di sektor perbankan Indonesia.

BMT UGT Nusantara Capem Puger melakukan strategi yang berbeda dengan lembaga keuangan lainnya. Dari segi pelayanan, BMT UGT Nusantara Capem Puger terkenal dengan pelayanan jemput bola. Dimana nasabah dan debitur dimudahkan dalam transaksinya dengan cara didatangi di tempat atau kediamannya.<sup>54</sup>

Hal ini seperti yang dijelaskan oleh bapak Ahmad Afandi selaku kasir BMT UGT Nusantara Capem Puger, yaitu:

“Dalam menghadapi persaingan dengan lembaga keuangan lain, kita menerapkan strategi pelayanan yang memudahkan nasabah

---

<sup>54</sup> Observasi, Puger, 06 September 2023

dan debitur. Salah satu contohnya, terkadang ada orang membawa uang diperjalanan dan takut terjadi apa-apa, maka untuk pelayanan kita, kita utamakan mendatangi debitur atau nasabah baik itu menabung atau kredit.”<sup>55</sup>

Hal ini juga didukung oleh pernyataan bapak Ahmad Gozali selaku AOSP BMT UGT Nusantara Capem Puger, yaitu:

“Dalam hal pinjaman kita juga tidak terlalu ribet, yang penting persyaratannya ada, seperti kalau suami istri harus ada KTP suami istri, KK, dan surat nikah. Kalau jaminan sendiri tidak perlu surat kuasa, kalau jaminan milik orang lain atau orangtuanya maka harus menyertakan surat kuasa dan menyertakan KTP dan tanda tangan dimaterai. Keunggulan dari kita memudahkan debitur apabila persyaratannya kurang lengkap kita siap untuk mengusahakan dan membantu melengkapi. Contoh surat nikah hilang atau KK nya hilang, dari ini kita siap untuk mengusahakan minta surat keterangan nikah di KUA atau KK di balai desa.”<sup>56</sup>

Hal tersebut juga dibenarkan oleh bapak Yusronul Slamet selaku Kepala Cabang Pembantu (KCP) BMT UGT Nusantara Capem Puger. Beliau juga menambahkan keunggulan dalam sisi pembiayaan yaitu:

“Salah satu contoh keunggulan dalam sisi pembiayaan, pembiayaan di BMT UGT Nusantara Capem Puger tidak ada pinalti. Contoh walaupun ada orang pinjam dengan kontrak satu tahun dan ditengah perjalanan angsuran ada rezeki mau dilunasi, maka untuk nasabah cukup mengembalikan sisa pokok, jadi margin yang belum terlewati dari sisanya tidak kita ambil.”<sup>57</sup>

Bapak Yusronul Slamet juga menambahkan keunggulan dari segi produk yang ditawarkan oleh BMT UGT Nusantara Capem Puger, yaitu:

“Kita punya produk yang sangat memudahkan nasabah, seperti contohnya tabungan berjangka atau deposito. Bagi hasil dari deposito ada kalanya deposito umum, adakalanya bagi hasil bisa diambil di depan. Bagi hasil didepan maksudnya begitu proses deposito, bagi hasil bisa diambil dan di proses.”<sup>58</sup>

<sup>55</sup> Ahmad Afandi, Wawancara, Puger, 04 September 2023

<sup>56</sup> Ahmad Gozali, Wawancara, Puger, 12 September 2023

<sup>57</sup> Yusronul Slamet, Wawancara, Puger, 30 Agustus 2023

<sup>58</sup> Yusronul Slamet, Wawancara, Puger, 30 Agustus 2023

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi keunggulan bersaing yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Capem Puger dalam menghadapi persaingan dengan menggunakan strategi pelayanan jemput bola yang memudahkan nasabah dan debitur dalam transaksinya. Selain itu tidak ada pinalti dalam produk pembiayaan, serta dari segi produk deposito yang bagi hasilnya bias diambil didepan.

BMT UGT Nusantara Capem Puger juga menerapkan harga yang tidak jauh berbeda dengan lembaga keuangan lainnya. Hal ini disampaikan oleh bapak Ahmad Afandi selaku kasir BMT UGT Nusantara Capem Puger, yaitu:

“Kalau soal harga kita tidak jauh beda dengan lembaga keuangan lainnya. Kalau dengan bank, kita ada perbedaan di harga produk yang salah satunya adalah KUR. Di bank ada KUR, sedangkan kita tidak ada. Cuma kalau sekelas koperasi atau KPPS kita tidak jauh beda, kita bisa lebih murah, walaupun ada kenaikan kita tidak terlalu banyak, minim sekali.”<sup>59</sup>

Bapak Yusronul Slamet selaku KCP BMT UGT Nusantara Capem Puger juga menambahkan harga yang dikeluarkan oleh BMT UGT Nusantara Capem Puger dapat berubah menjadi lebih rendah, yaitu:

“Iya, jika pembiayaan lancar, kita berani memberikan konsumen perubahan harga. Contoh kalau pinjaman musiman yang bayar bagi hasil saja kita jual 3% atau diatas 2,5%. itu kalau awal pinjam, kalau pinjamnya sudah berkali kali dengan histori angsurannya bagus, disitu kita menurunkan. Itu yang bagi hasil tiap bulan. Kalau yang plus pokok tiap bulan sama, itu bisa kalau yang awal 2,5% terus angsurannya bagus bisa sampai ke 2%.”<sup>60</sup>

Dari hasil wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa BMT UGT Nusantara Capem Puger juga menerapkan strategi keunggulan

<sup>59</sup> Ahmad Afandi, Wawancara, Puger, 04 September 2023

<sup>60</sup> Yusronul Slamet, Wawancara, Puger, Agustus 2023

biaya rendah pada produk pembiayaannya. Harga yang ditawarkan oleh BMT UGT Nusantara tidak jauh berbeda dengan lembaga keuangan lainnya dan jika histori anggurannya bagus bunga bias menjadi lebih rendah.

BMT UGT Nusantara Capem Puger juga memenuhi berbagai kebutuhan konsumen melalui produk pembiayaannya yang bermacam-macam. Hal ini dijelaskan oleh bapak Ahmad Gozali selaku AOSP BMT UGT Nusantara Capem Puger, yaitu:

“Sebenarnya kalau produk untuk memenuhi kebutuhan konsumen ada banyak. Salah satu contohnya disini ada produk pertanian, produk pembiayaan umroh, pembiayaan kafalah haji, pembelian barang elektronik dan pembelian kendaraan. Kita tetap menyediakan untuk konsumen.”<sup>61</sup>

Hal ini juga disampaikan oleh bapak Yusronul Slamet selaku KCP BMT UGT Nusantara Capem Puger, yaitu:

“Mulai awal buka tahun 2010 kita menerapkan strategi yang sama dan produk-produk yang kami tawarkan juga berkembang seiring berjalannya waktu. Mulai dari tabungan umum lalu bertambah ke tabungan umroh, tabungan haji, tabungan peduli siswa, dan lain-lain. Kalau dari segi pembiayaan kita memenuhi kebutuhan konsumen. Terutama kita mengutamakan para pedagang kecil. Contohnya ada pembiayaan Rp. 500.000,- untuk 100 hari, jadi per harinya Rp. 5.500,- dari sini kita mengutamakan pedagang kecil untuk penambahan modal.”<sup>62</sup>

Hal ini juga didukung oleh lokasi BMT UGT Nusantara Capem Puger yang terletak dekat dengan pasar tradisional, lapangan yang sering dijadikan tempat kegiatan dan Tempat Pelelangan Ikan (TPI). Hal ini memungkinkan BMT UGT Nusantara Capem Puger dekat dengan para pedagang kecil.<sup>63</sup>

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa BMT UGT Nusantara Capem Puger juga menerapkan strategi fokus,

<sup>61</sup> Ahmad Gozali, Wawancara, Puger, 12 September 2023

<sup>62</sup> Yusronul Slamet, Wawancara, Puger, 30 Agustus 2023

<sup>63</sup> Observasi, Puger, 06 September 2023



dimana BMT UGT Nusantara Capem Puger membuat produk untuk memenuhi keperluan sejumlah kelompok kecil konsumen yang dalam hal ini adalah para pedagang kecil.

## **2. Dampak strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger**

Strategi keunggulan bersaing yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Capem Puger memiliki dampak yang signifikan dalam persaingannya dengan lembaga keuangan lainnya. Hal ini disampaikan oleh bapak Ahmad Gozali selaku AOSP BMT UGT Nusantara Capem Puger, yaitu:

“Dari segi pelayanan jemput bola yang memudahkan nasabah dan debitur, hal ini membuat nasabah merasa merasa dimudahkan karena tidak perlu antri dan datang kesini.”<sup>64</sup>

Bapak Ahmad Afandi selaku kasir BMT UGT Nusantara juga menambahkan bahwa dari produk-produk yang disediakan bisa memenuhi kebutuhan konsumen, yaitu:

“Produk-produk yang kami tawarkan bermacam-macam mulai dari segi pertanian, pembelian barang elektronik, kendaraan, tabungan umroh, kafalah haji, dan lain-lain. Hal ini dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang bermacam-macam.”<sup>65</sup>

Bapak Yusronul Slamet selaku KCP BMT UGT Nusantara Capem Puger juga menambahkan:

“Dampaknya bisa dilihat juga dari nasabah yang setiap tahun bertambah, jadi setiap bulan pasti ada nasabah baru.”<sup>66</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa strategi keunggulan bersaing yang diterapkan BMT UGT Nusantara memiliki dampak yaitu memudahkan nasabah dan debitur dalam

<sup>64</sup> Ahmad Gozali, Wawancara, Puger, 12 September 2023

<sup>65</sup> Ahmad Afandi, Wawancara, Puger, 04 September 2023

<sup>66</sup> Yusronul Slamet, Wawancara, Puger, 30 Agustus 2023

transaksinya sehingga tidak perlu antri, memenuhi kebutuhan konsumen yang bermacam-macam, dan bertambahnya nasabah baru.

### C. Pembahasan Temuan

Bagian ini akan mengkaji temuan penelitian mengenai pendekatan keunggulan kompetitif yang dilakukan BMT UGT Nusantara Capem Puger, serta dampak yang ditimbulkan dari strategi tersebut.

#### 1. Strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger

Strategi keunggulan bersaing yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Capem Puger dalam menghadapi persaingan dengan menggunakan strategi pelayanan jemput bola yang memudahkan nasabah dan debitur dalam transaksinya. Selain itu tidak ada pinalti dalam produk pembiayaan, serta dari segi produk deposito yang bagi hasilnya bisa diambil didepan.

Strategi yang dilakukan oleh BMT UGT Nusantara Capem Puger ini sesuai dengan strategi diferensiasi yang dikemukakan oleh Amirullah dalam bukunya yang berjudul Manajemen Strategi, yaitu: Strategi diferensiasi adalah strategi dengan tujuan membuat produk yang menyediakan jasa yang dianggap unik diseluruh industry dan ditujukan kepada konsumen yang tidak terlalu peduli dengan perubahan harga.<sup>67</sup>

Strategi keunggulan bersaing ini dan strategi diferensiasi sama-sama menyediakan jasa yang unik atau berbeda dengan lembaga keuangan lainnya. Perbedaannya terletak pada konsumen yang tidak peduli dengan perubahan harga. Konsumen BMT UGT Nusantara Capem Puger cenderung mencari biaya yang rendah dan keuntungan

---

<sup>67</sup> Amirullah, *Manajemen strategi*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), 98-99

lainnya. Jadi, konsumen BMT UGT Nusantara Capem Puger sangat peduli dengan perubahan harga.

Jika dikaitkan dengan teori strategi *generic* yang dikemukakan oleh Porter, yaitu strategi diferensiasi dalam menciptakan sesuatu yang baru dan unik yaitu dalam produk dan pelayanannya sehingga meningkatkan margin laba. Strategi diferensiasi tidaklah mengabaikan biaya, akan tetapi biaya bukanlah target strategis yang utama.<sup>68</sup>

Dari hasil wawancara juga dapat disimpulkan bahwa BMT UGT Nusantara Capem Puger juga menerapkan strategi keunggulan biaya rendah pada produk pembiayaannya. Harga yang ditawarkan oleh BMT UGT Nusantara tidak jauh berbeda dengan lembaga keuangan lainnya dan jika histori angsurannya bagus, bunga bisa menjadi lebih rendah.

Hal ini sesuai dengan strategi keunggulan biaya rendah yang dikemukakan oleh Amirullah dalam bukunya yang berjudul Manajemen Strategi, yaitu: Keunggulan biaya menekankan pada pembuatan produk standar dengan biaya perunit sangat rendah untuk konsumen yang peka terhadap perubahan harga.<sup>69</sup>

Strategi keunggulan biaya rendah yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Capem Puger sama dengan teori strategi keunggulan biaya rendah yaitu menekankan pada pembuatan produk standar dengan biaya yang sangat rendah. Konsumen yang peka terhadap perubahan harga cenderung memilih produk dengan harga yang rendah.

BMT UGT Nusantara Capem Puger juga menerapkan strategi fokus, dimana BMT UGT Nusantara Capem Puger membuat produk untuk memenuhi keperluan sejumlah kelompok kecil konsumen yang dalam hal ini adalah para pedagang kecil.

Hal ini sesuai dengan strategi fokus yang dikemukakan oleh Amirullah dalam bukunya yang berjudul Manajemen Strategi, yaitu:

---

<sup>68</sup> Michael E Porter, Strategi Bersaing Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing. (Tangerang Selatan: KARISMA Publishing Grub, 2007), 71-72.

<sup>69</sup> Amirullah, *Manajemen strategi*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), 98-99

Fokus berarti membuat produk dan menyediakan jasa yang memenuhi keperluan sejumlah kelompok kecil konsumen.<sup>70</sup>

Strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger dan strategi fokus sama-sama membuat produk untuk memenuhi keperluan sejumlah kelompok kecil konsumen yang dalam hal ini adalah para pedagang kecil.

## **2. Dampak strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger**

Strategi keunggulan bersaing yang diterapkan BMT UGT Nusantara memiliki dampak yaitu memudahkan nasabah dan debitur dalam transaksinya sehingga tidak perlu antri, memenuhi kebutuhan konsumen yang bermacam-macam, dan bertambahnya nasabah baru. Hal ini menjadikan BMT UGT Nusantara Capem Puger menjadi salah satu pilihan yang lebih baik bagi usaha kecil dan menengah.

Usaha kecil dan menengah mempunyai kedudukan, peran, dan potensi yang sangat penting dan strategis dalam mewujudkan tujuan pembangunan nasional pada umumnya dan tujuan pembangunan ekonomi khususnya. Pembangunan ekonomi rakyat memang merupakan suatu strategi yang tepat untuk mengembangkan perekonomian nasional, yaitu untuk strategi meningkatkan produktivitas rakyat dan utilisasi efektif sumber-sumber daya yang tersedia.<sup>71</sup>

Usaha kecil dan menengah lebih mampu untuk bertahan lebih lama dari krisis ekonomi, karena mempunyai karakteristik yang lebih fleksibel dan lebih memanfaatkan sumber daya lokal sehingga bisa diandalkan untuk mendukung ketahanan ekonomi.

---

<sup>70</sup> Amirullah, *Manajemen strategi*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), 98-99

<sup>71</sup> Nikmatul Masruroh dan Agung Parmono, *Menggali Potensi Desa Berbasis Ekonomi Kerakyatan*, (Surabaya: CV Jakad Publishing Surabaya, 2018), 30

Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan Partomo dalam Hamdani tentang beberapa keunggulan usaha kecil dibandingkan dengan usaha besar yaitu:<sup>72</sup>

- a) Inovasi dengan teknologi yang telah dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk
- b) Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.
- c) Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapan terhadap tenaga kerja.
- d) Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan skala besar yang pada umumnya birokratis
- e) Terdapatnya dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan.

BMT UGT Nusantara Capem Puger berperan penting pada usaha kecil dan menengah di Puger. Salah satunya adalah BMT UGT Nusantara Capem Puger hadir untuk membantu dan mendukung usaha kecil dan menengah agar mampu bertahan dan melakukan inovasi. Bantuan tersebut diwujudkan melalui produk pembiayaan Rp. 500.000,- untuk 100 hari, jadi per harinya Rp. 5.500,. Berdasarkan hal ini dapat dilihat bahwa BMT UGT Nusantara Capem Puger mengutamakan usaha kecil dan menengah untuk penambahan modal.

Jika dikaitkan dengan teori Sumasono dalam Hamdani ada beberapa alasan yang mendukung pentingnya pengembangan industri mikro, kecil Antara lain:<sup>73</sup>

- a) Potensi terhadap penciptaan dan perluasan tenaga kerja bagi pengangguran.
- b) Untuk meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar.
- c) Untuk mewujudkan keahlian (*skill*) yan dimiliki oleh masyarakat.

<sup>72</sup> Hamdani, Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat, (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020), 7

<sup>73</sup> Hamdani, Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat, (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020), 8

Hal ini juga terkait dengan teori yang dikemukakan oleh Leonardus Saiman dalam bukunya *Kewirausahaan Teori Praktik dan Kasus-kasus*, yaitu: Keunggulan bersaing/kompetitif adalah suatu manfaat yang ada ketika suatu perusahaan mempunyai dan menghasilkan produk atau jasa yang dilihat dari pasar targetnya lebih baik dibandingkan dengan para competitor terdekat.<sup>74</sup>

Keunggulan bersaing merupakan sebuah kebutuhan pesaing bagi kesuksesan jangka panjang dan kelangsungan hidup usaha.<sup>75</sup>



---

<sup>74</sup> Leonardus Saiman, *Kewirausahaan Teori Praktik dan Kasus-kasus*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), 124

<sup>75</sup> Mudrajat Kuncoro, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*, (Jakarta: Erlangga, 2010), 14

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian tentang Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger, maka penulis mengambil kesimpulan dari apa yang telah dirumuskan dalam fokus masalah sebagai berikut:

1. Strategi keunggulan bersaing yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Capem Puger dalam menghadapi persaingan dengan menggunakan strategi diferensiasi yaitu pelayanan jemput bola yang memudahkan nasabah dan debitur dalam transaksinya. Selain itu tidak ada pinalti dalam produk pembiayaan, serta dari segi produk deposito yang bagi hasilnya bisa diambil didepan. Strategi keunggulan biaya rendah juga diterapkan pada produk pembiayaannya. Harga yang ditawarkan oleh BMT UGT Nusantara tidak jauh berbeda dengan lembaga keuangan lainnya dan jika histori angsurannya bagus bunga bias menjadi lebih rendah. Dalam strategi fokus, BMT UGT Nusantara Capem Puger membuat produk untuk memenuhi keperluan sejumlah kelompok kecil konsumen yang dalam hal ini fokus pada para pedagang kecil.
2. Strategi keunggulan bersaing yang diterapkan BMT UGT Nusantara memiliki dampak yaitu memudahkan nasabah dan debitur dalam transaksinya sehingga tidak perlu antri, memenuhi kebutuhan konsumen yang bermacam-macam, dan bertambahnya nasabah baru. Hal ini membuat BMT UGT Nusantara Capem Puger menjadi salah satu pilihan yang lebih baik bagi usaha kecil dan menengah.

#### **B. Saran**

Setelah penulis menyelesaikan penelitian dan menganalisis hingga kesimpulan yang telah dipaparkan, maka penulis memberikan saran sebagai bahan masukan, diantaranya adalah:

1. Untuk meningkatkan daya saing dan mempertahankan kelangsungan hidup jangka panjang dalam lingkungan bisnis yang penuh tuntutan, BMT UGT Nusantara Capem Puger harus menerapkan inisiatif strategis.
2. Mengingat upaya penelitian yang akan datang, hal ini diharapkan dapat memberikan perspektif yang berguna untuk pengembangan strategi yang lebih efisien dalam mengatasi persaingan dari perspektif alternatif dan lebih baik.





## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, Zaki Muttaqi. 2020. “Pengaruh Inovasi Produk terhadap Keunggulan Bersaing pada UMKM Batik di Yogyakarta”. Skripsi: Universitas Islam Indonesia.
- Ahmad. 2020. Manajemen Strategis. Makassar: CV. Nas Media Pustaka.
- Amirullah. 2015. Manajemen strategi. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Anoraga, Panji. 2004. Manajemen Bisnis. Jakarta: Rineka Cipta.
- Aprizal. 2018. Orientasi pasar dan Keunggulan Bersaing. Makassar: Celebes Media perkasa
- Arikunto, Suharsimi. 2010. Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bungin, Burhan. 2007. Penelitian Kualitatif. Jakarta: Prenada Media Grup.
- Departemen Agama RI. 2004. Al-Qur’an dan Terjemah Al-Jumanatul ‘Ali. Bandung: CV Penerbit.
- Djamal, 2015. Paradigma Penelitian Kualitatif . Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Fatkurahman. 2023. Keunggulan Bersaing UMKM. Pekanbaru: CV. Karya Nofa.
- Frasetiadi, Defri. 2020. “Strategi Bersaing dalam Mempertahankan Nasabah Di PT. Asuransi Bumiputera Muda 1967 Bandar Lampung” Skripsi: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Gusnandar, Jeffri. 2018. “Pengaruh Strategi Keunggulan Bersaing, Positioning dan Market Orientation Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Kasus Pada PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta)”. Skripsi: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
- Hamdani. 2020. Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia.
- Harahap, Siti Nurhaliza. 2021. “Analisis Strategi Keunggulan Bersaing Produk Salon Syariah dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Pelanggan (Studi pada Maya Muslimah Beauty Salon dan Spa)”. Skripsi: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan.
- Ikatan Bankir Indonesia (IBI) dan Banker Association for Risk Management (BARa). 2018. Tata Kelola Manajemen Risiko Perbankan. Jakarta Pusat: PT Gramedia Pustaka Utama.

- Karmila, Wiwik. 2021. "Strategi Bersaing Produk Usaha Roti Zahra dalam Meningkatkan Daya Saing di Desa Salujambu Kecamatan Lamasi". Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Palopo.
- Kuncoro, Mudrajat. 2010. Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif, Jakarta: Erlangga.
- Lesmana, Indra Surya. 2021. "Pengaruh Orientasi Pasar, Manajemen Pengetahuan dan Strategi Diferensiasi terhadap Keunggulan Bersaing (Studi pada D'Season Premiere Hotel Jepara)". Skripsi: Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara.
- Mahulae, David Yanto Daniel. 2022. Pengantar Manajemen. PADANG SIDIMPUAN: PT Inovasi Pratama Internasional.
- Masruroh, Nikmatul dan Agung Parmono. 2018. Menggali Potensi Desa Berbasis Ekonomi Kerakyatan. Surabaya: CV Jakad Publishing Surabaya.
- Moleong, Lexy J. 2016. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Mulyasa, Deddy. 2003. Metodologi Penelitian Hukum. Jakarta: PT. Remaja Rosdakarya.
- Noor, Zulki Zulkifli. 2021. Buku Referensi Strategi Pemasaran 5.0. Yogyakarta: Deepublish Publisher.
- Porter, Michael E. 2007. Strategi Bersaing Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing. Tangerang Selatan: KARISMA Publishing Grub.
- Putra, Nusa. 2012. Metode Penelitian Kualitatif Pendidikan. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Qaradhawi, Yusuf. 1997. Strategi Islam Memerangi Kemiskinan. Surabaya: Risalah Gusti.
- Raco, J.R. 2010. Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya. Jakarta: PT Grasindo.
- Rangkuti, Freddy. 2005. Business Plan: Teknik membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, Freddy. 2006. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ritonga, Zuriani. 2021. Buku Ajar Manajemen Strategi (Teori dan Aplikasi), Yogyakarta: Deepublish Publisher.
- Safira, Fira. 2021. "Strategi Keunggulan Bersaing dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di Tengah Pandemi Covid-19 pada KSPB Syariah BMT Nuansa

- Ummah (NU) Cabang Mayang”. Skripsi: Universitas Islam Negeri KH. Achmad Siddiq Jember.
- Saiman, Leonardus. 2009. *Kewirausahaan Teori Praktik dan Kasus-kasus*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sedarmayanti. 2014. *Manajemen Strategi*. Bandung: Refika Aditama.
- Sudarsono, Heri. 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sunarto, Jajuk Herawatin. 2004. *MSDM STRATEGIK*. Yogyakarta: Amus.
- Tim Penyusun. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Jember*. Jember: IAIN Jember Press.
- Vernando, Richad. 2020 “Analisis Strategi Keunggulan Bersaing yang diterapkan PT. Federal International Finance menurut Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada PT. Federal International Finance Kota Metro)”. Skripsi: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Wani, Cica. 2019. “Analisis Strategi Keunggulan Bersaing pada PT. Riau Wisata Hati Tour and Travel di Pekanbaru”. Skripsi: Universitas Islam Riau.
- Watrianthos, Ronal, dkk. 2020. *Kewirausahaan dan Strategi Bisnis*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Wulandari, Ela. 2019. “Analisis Strategi Diferensiasi terhadap Keunggulan Bersaing untuk Menciptakan Kinerja Pemasaran IKM Kopi di Kabupaten Temanggung”. Skripsi: Universitas Negeri Semarang.
- Yam, Jim Hoy. 2020. *Manajemen Strategi*. Makassar: CV. Nas Media Pustaka.
- Yunus, Eddy. 2016. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: CV Andi Offset.

### **Internet**

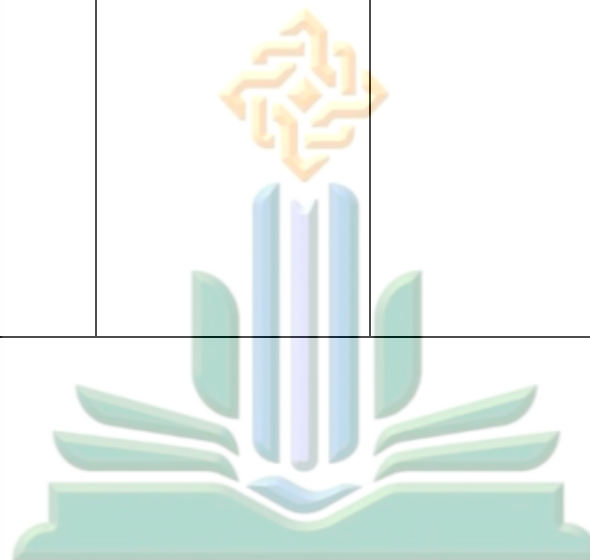
<https://kbbi.web.id/>

<https://bmtugtnusantara.co.id/>

## Matrik Penelitian

| JUDUL  | VARIABEL                        | SUB VARIABEL                          | INDIKATOR  | SUMBER DATA  | METODE PENELITIAN  | FOKUS PENELITIAN  |
|--|---------------------------------|---------------------------------------|--|--|--|---|
| Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger | 1. Strategi Keunggulan Bersaing | a. Strategi<br>b. Keunggulan bersaing | a) Strategi diferensiasi<br>b) Strategi keunggulan biaya rendah<br>a) Strategi fokus | 1. Sumber Data (Informan):<br>a. KCP BMT UGT Nusantara Capem Puger<br>b. Kasir BMT UGT Nusantara Capem Puger<br>c. Account Officer BMT UGT Nusantara Capem Puger<br>d. Dokumentasi | 1. Pendekatan penelitian menggunakan kualitatif<br>2. Jenis penelitian: Studi Deskriptif<br>3. Lokasi Penelitian: BMT UGT Nusantara Capem Puger<br>4. Teknik penentuan Subjek penelitian: Purposive<br>5. Subjek Penelitian:<br>a. Supervisor BMT UGT Nusantara Capem Puger<br>b. Customer Cervice BMT UGT | 1. Bagaimana Strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger?<br>2. Bagaimana dampak Strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger? |

|  |  |  |  |  |   |  |
|--|--|--|--|--|---|--|
|  |  |  |  |  | <p>Nusantara<br/>Capem Puger</p> <p>6. Metode pengumpulan data</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Observasi</li> <li>b. Wawancara</li> <li>c. Dokumentasi</li> </ol> <p>7. Metode Analisa Data: Analisis Deskriptif</p> <p>8. Uji Keabsahan Data: Triangulasi Sumber</p> |  |
|--|--|--|--|--|---|--|



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Dimas Maulidianto Fandriansyah  
NIM : E20171191  
Prodi : Perbankan Syariah  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi yang berjudul “Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger” secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 27 November 2023

UNIVERSITAS ISLAM  
KIAI HAJI ACHMAD  
JEMBER



Dimas Maulidianto Fandriansyah  
NIM. E20171191

## PEDOMAN WAWANCARA

### 1. Fokus: Bagaimana strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger?

- a. Apa sajakah yang menjadi keunggulan BMT UGT Nusantara Capem Puger untuk menghadapi pesaing dari lembaga keuangan lain?
- b. Bagaimanakah tingkat persaingan harga di BMT UGT Nusantara Capem Puger dibandingkan dengan Lembaga keuangan lain?
- c. Langkah apa saja yang dilakukan BMT UGT Nusantara Capem Puger untuk meningkatkan daya saing?
- d. Keunggulan apa saja dari BMT UGT Nusantara Capem Puger yang paling efektif untuk dipromosikan kepada masyarakat?
- e. Produk apa saja yang dikeluarkan oleh BMT UGT Nusantara Capem Puger?
- f. Apakah BMT UGT Nusantara Capem Puger menyediakan jasa yang dianggap unik untuk ditujukan kepada konsumen yang tidak peduli dengan perubahan harga?
- g. Apakah BMT UGT Nusantara Capem Puger menekankan biaya rendah pada pembuatan produk standar?
- h. Apakah perusahaan membuat produk dan menyediakan jasa yang memenuhi keperluan konsumen?
- i. Strategi apa saja yang dilakukan BMT UGT Nusantara Capem Puger untuk menghadapi persaingan dengan Lembaga keuangan lainnya?

(strategi diferensiasi, strategi keunggulan biaya rendah, atau strategi fokus?)

- j. Sudah berapa tahun strategi keunggulan bersaing diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Capem Puger?

**2. Fokus : Bagaimana Dampak strategi keunggulan bersaing pada BMT UGT Nusantara Capem Puger?**

- a. Apa saja dampak strategi keunggulan bersaing yang sudah diterapkan BMT UGT Nusantara Capem Puger?
- b. Bagaimana dampak strategi keunggulan bersaing yang sudah diterapkan BMT UGT Nusantara Capem Puger?







**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136  
Telp. (0331) 487550 Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id  
Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B-146/Un.22/7.a/PP.00.9/08/2023  
Lampiran : -  
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

21 Agustus 2023

Kepada Yth.

Kepala BMT UGT Nusantara Capem Puger

Jl. Mayor Adi Dharma, Gedangan, Puger Kulon, Kec. Puger, Kabupaten Jember, Jawa Timur 68164

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Dimas Maulidianto Fandriansyah  
NIM : E20171191  
Semester : XIII (tiga belas)  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Perbankan Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Strategi Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



a.n. Dekan  
Wakil Dekan Bidang Akademik,

*Nur Widyawati Islami Rahayu*  
Nur Widyawati Islami Rahayu





KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH

**BMT UGT NUSANTARA**

*Usaha Gabungan Terpadu*

Badan Hukum AHU 0002288 AH/01/2013 TAHUN 2013 (13 Desember 2013)

**SURAT KETERANGAN**

Nomor : 001/UGT/PUGER/XI/2023



Yang Betanda Tangan dibawah ini:

Nama : FATHUL MUIN  
Tempat tanggal lahir : JEMBER 07-06-1979  
Alamat : Dusun Tegal Gebang 02/21 Sukorejo Bangsalsari Jember  
Jabatan : KCP BMT UGT NUSANTARA PUGER  
No. Induk Karyawan : 13.028.01085

Menerangkan Bahwa :

Nama : DIMAS MAULIDIANTO  
NIM : E20171191  
Alamat : Dusun Rejosari 004/010 Gumelar Balung Jember  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Prodi : Perbankan Syariah

Telah benar-benar Menyelesaikan Penelitian skripsi di BMT UGT NUSANTARA Capem PUGER Jember yang dimulai Tanggal, 14 Oktober 2023 Sampai dengan 17 Oktober 2023. Demikian Surat keterangan Ini Kami buat untuk digunakan sebagaimana mestinya

Puger, 25 Nopember 2023



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**  
JEMBER

**JURNAL KEGIATAN PENELITIAN**  
**STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING**  
**BMT UGT NUSANTARA CAPEM PUGER**

Nama : Dimas Maulidianto Fandriansyah

NIM : E20171191

| No | Hari, Tanggal             | Jenis Kegiatan  | Tanda Tangan  |
|----|---------------------------|---|---|
| 1  | Senin, 21 Agustus 2023    | Penyerahan surat izin penelitian  |    |
| 2  | Kamis, 24 Agustus 2023    | Penyetujuan izin penelitian   |   |
| 3  | Rabu, 30 Agustus 2023     | Melakukan wawancara dengan bapak Yusronul Slamet selaku KCP BMT UGT Nusantara Capem Puger |  |
| 4  | Senin, 04 September 2023  | Melakukan wawancara dengan bapak Ahmad Afandi selaku kasir BMT UGT Nusantara Capem Puger  |  |
| 5  | Rabu, 06 September 2023   | Melakukan observasi terhadap strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Capem Puger   |  |
| 6  | Selasa, 12 September 2023 | Melakukan wawancara dengna bapak Ahmad Gozali selaku AOSP BMT UGT Nusantara Capem Puger   |  |

## DOKUMENTASI



Sumber: wawancara dengan bapak Yusronul Slamet selaku KCP  
BMT UGT Nusantara Capem Puger  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



Sumber: wawancara dengan bapak Ahmad Gozali selaku AOSP  
BMT UGT Nusantara Capem Puger



Sumber: wawancara dengan bapak Ahmad Afandi selaku Kasir  
BMT UGT Nusantara Capem Puger



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550  
Fax (0331) 427005 e-mail: [febi@uinkhas.ac.id](mailto:febi@uinkhas.ac.id) Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>



**SURAT KETERANGAN**

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Dimas Maulidianto Fandriansyah  
NIM : E20171191  
Semester : XIII (tiga belas)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

  
.....  
Koordinator Prodi Perbankan Syariah  
**ANA PRATIWI, SE., Ak., MSA.**  
**NIP. 198809232019032003**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Nomor : B-25.PS/Un.22/7.d/PP.00.9/11/2023

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Dimas Maulidianto fandriansyah  
NIM : E20171191  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul : strategi keunggulan bersaing BMT UGT nusantara capem puger

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 30%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 27 November 2023

An. Dekan  
Kepala Bagian Akademik  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Syahrul Mulyadi

## BIODATA PENULIS



Nama : Dimas Maulidianto Fandriansyah

Tempat, tanggal lahir : Jember, 25 Juni 1999

Jenis Kelamin : Laki-laki

Alamat : Dusun Rejosari Desa Gumelar Kecamatan Balung

Agama : Islam

Alamat Email : dimasmaulidiyanto@gmail.com

Riwayat Pendidikan :

- RA Al-Misri Curahmalang (2003-2005)
- MI Ma'arif 01 Al Amin Gumelar (2005-2011)
- MTs Wahid Hasyim Balung (2011-2014)
- MA Wahid Hasyim Balung (2014-2017)
- UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (2017-2023)