

SKRIPSI

**STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI KC BANDAR JAYA
DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS**

Oleh:

**A. RISANG JUNIANTO
NPM. 1286894**



**Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO
1438 H / 2017 M**

**STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI BANDAR JAYA
DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Memenuhi Sebagian
Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E).**

**Oleh:
A. RISANG JUNIANTO
NPM. 1286894**

**Pembimbing I : Drs. H. A. Jamil, M.Sy
Pembimbing II : Imam Mustofa, MSI**

**Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO
1438 H / 2017 M**

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI KC
BANDAR JAYA LAMPUNG TENGAH DALAM
MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS

Nama : A.RISANG JUNIANTO

NPM : 1286894

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Telah kami setuju untuk dimunaqasahkan dalam sidang munaqasah
Jurusan Ekonomi Syari'ah IAIN Metro.

Metro, 15 Mei 2017

Pembimbing I

Pembimbing II



Drs. H. A. Jamil, M.Sy
NIP. 19590815 098903 1 004



Imam Mustofa, MSI
NIP. 19820412 200901 1 016

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran :
Prihal : **Pengajuan Sidang Munaqosyah**

Kepada Yth,
Dekan Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi Agama Islam Negeri
Di_ Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka skripsi penelitian yang telah disusun oleh:

Nama : A.Risang Junianto
NPM : 1286894
Judul : **STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI KC BANDAR JAYA
LAMPUNG TENGAH DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN
BISNIS**

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Jurusan Ekonomi Syariah IAIN METRO untuk dimunaqosyahkan.

Demikian harapan kami dan atas penerimaannya, saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 15 Mei 2017

Pembimbing I

Pembimbing II



Drs. H. A. Jamil, M.Sy
NIP. 19590815 098903 1 004



Imam Mustofa, MSI
NIP. 19820412 200901 1 016



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-437/In. & /FEBI/PP. 009/07/2017

Judul Skripsi: STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI KC BANDAR JAYA
DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS, disusun oleh: A. RISANG
JUNIANTO, NPM: 1286894, Jurusan: Ekonomi Syari'ah (ESy) telah
dimunaqasyahkan dalam sidang munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
pada hari/tanggal: Kamis, 15 Juni 2017

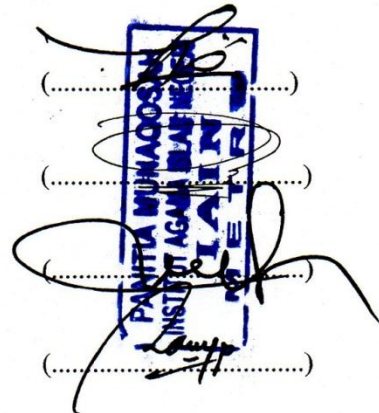
TIM PENGUJUI

Moderator/Ketua : Drs. A. Jamil, M.Sy

Penguji I : Suci Hayati, S.Ag, MSI

Penguji II : Imam Mustofa, MSI.

Sekretaris : Aulia Ranny Priatna, M.E.Sy



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ABSTRAK

STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI KC BANDAR JAYA DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS

Oleh:

A. Risang Junianto

Era modern seperti sekarang ini lembaga keuangan di Indonesia semakin berkembang dari yang konvensional hingga syariah, terbukti dengan banyaknya jumlah lembaga keuangan yang berdiri sekarang ini. Dalam menghadapi persaingan bisnis, setiap lembaga keuangan tentunya memiliki strategi bisnis yang berbeda-beda untuk mencapai suatu keberhasilan dalam usahanya. Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan strategi Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya dalam upaya menghadapi persaingan bisnis.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian Lapangan (Field research) dengan teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan terhadap pihak-pihak yang terkait dalam penelitian ini yaitu Manager, Marketing dan staff Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya. Melalui kombinasi sumber data primer maupun sumber data sekunder yang telah peneliti peroleh dari hasil wawancara maupun dokumentasi data yang dikumpulkan untuk kemudian dianalisis berdasarkan alur berfikir induktif dan pendekatan fenomenologis.

Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi bisnis yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya Lampung Tengah dalam menghadapi persaingan bisnis memiliki beberapa aspek yang digunakan yaitu strategi manajemen pengelolaan, strategi pemasaran dan strategi pengembangan produk sudah dilaksanakan dengan cukup baik, secara teori maupun prinsip-prinsip syariah.

ORISIONALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : A. RISANG JUNIANTO

NPM : 1286894

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 15 Mei 2017

Yang Menyatakan



A. Risang Junianto
NPM. 1286894

MOTTO

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا

اللَّهِ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya: “Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”. (QS. Al – Jumu’ah :10)

PERSEMBAHAN

Puji syukur tak terhingga atas Rahmat yang telah dianugerahkan Allah SWT hingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dalam rangka memenuhi tugas dan sebagian syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Bapak dan Ibu saya, yaitu Bapak Malik dan Ibu Komariah yang telah mendidik saya dari kecil hingga sekarang dengan penuh kasih sayang serta selalu mendukung dan mendoakan tiada henti untuk keberhasilan saya.
2. Kakak saya Niken Tari Arwulan, Adik saya Witri Nurullita dan Fachri Afan Ardian yang selalu memberikan dukungan dan semangat kepada saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Keluarga besar saya di Metro dan di Labuan Maringgai yang selalu memberikan semangat kepada saya untuk segera menyelesaikan skripsi ini
4. Sabahat-sahabat mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2012 yang selalu memberikan dukungan dan motivasi kepada saya untuk segera menyelesaikan skripsi ini.
5. Almamater tercinta Jurusan Syariah Iain Metro Lampung.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah peneliti panjatkan ke hadirat Allah SWT, atas taufik dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Strategi Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis”. Sebagai bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Strata I (S1) Ekonomi Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung guna memperoleh gelar sarjana SE.

Dalam upaya penyelesaian penyusunan skripsi ini, peneliti telah banyak mendapat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, oleh karenanya peneliti menghaturkan terimakasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro Lampung.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.
3. Bapak Drs. H. A. Jamil, M. Sy sebagai Dosen Pembimbing I, dan Bapak Imam Mustofa, MSI sebagai Pembimbing II, yang telah banyak memberi arahan dan bimbingan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas penyusunan skripsi ini.
4. Seluruh Dosen dan Staf Karyawan IAIN Metro yang telah menyediakan waktu dan fasilitas dalam mengumpulkan data.

Kepada Bapak Ikar Simbolon, Bapak Ahmad Marison, Bapak Imam Ghazali dan Bapak Lintang Candra Murti dan Ibu Niken Tari Arwulan

5. yang ikut membantu memberikan informasi dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Semua pihak yang telah memberikan motivasi dalam penyusunan skripsi ini.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima sebagai bagian untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik. Pada akhirnya penulis berharap semoga hasil penelitian yang telah dilakukan kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan tentang Ekonomi Syariah.

Metro, 15 Mei 2017

A.Risang Junianto
NPM. 1286894

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
ABSTRAK	v
HALAMAN ORISINAL PENELITIAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian	9
E. Penelitian Relevan.....	9

BAB II LANDASAN TEORI

A. Strategi Lembaga Keuangan Syariah	12
1. Pengertian Strategi	12
2. Macam-Macam Strategi	13
3. Faktor Yang Mempengaruhi Strategi	16
B. Persaingan Lembaga Keuangan Syariah.....	19
1. Pengertian Persaingan Bisnis.....	19
2. Macam-Macam Persaingan Bisnis	21

3. Faktor yang Mempengaruhi Persaingan	22
4. Aspek-Aspek Persaingan	25
5. Etika Bisnis Dalam Islam	28

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	33
B. Sumber Data.....	34
C. Teknik Pengumpulan Data.....	35
D. Teknik Analisis Data.....	37

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Sejarah Berdirinya Bank Syariah KC Bandar Jaya.....	38
a. Visi Dan Misi Bank Syariah KC Bandar Jaya.....	41
B. Deskripsi Persaingan Lembaga Keuangan Syariah Di Bandar Jaya Lampung Tengah	41
C. Strategi Bank Syariah Mandiri dalam Persaingan Lembaga Keuangan Syariah di Bandar Jaya Lampung Tengah	45

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	54
B. Saran.....	54

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Era modern seperti sekarang ini lembaga keuangan di Indonesia semakin berkembang dari yang konvensional hingga syariah, terbukti dengan banyaknya jumlah lembaga keuangan yang berdiri sekarang ini. Salah satu lembaga keuangan yang berkembang dengan pesat adalah perbankan, Menurut Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit dana atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.¹

Sedangkan Undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 1 disebutkan bahwa bank syariah adalah unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.² perbankan Syariah yaitu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara bagi pihak yang berkelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana untuk kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum Islam dan dalam pelaksanaan tidak menggunakan sistem bunga (*riba*), spekulasi (*maisir*), dan ketidakjelasan (*gharar*).³

¹Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Grafindo persada, 2002), h. 1

²Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), h. 16

³Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h.1

Bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, yakni bank dengan tata cara dan operasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam. Salah satu unsur yang harus dihindari dalam muamalah Islam adalah praktik-praktik yang mengandung unsur riba (spekulasi dan tipuan).⁴

Pada umumnya, hal yang dimaksud dengan bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberi layanan pembiayaan kredit dan jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Bank syariah merupakan bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam, mengacu kepada ketentuan-ketentuan yang ada dalam Al-Quran dan Al-Hadist. Dengan mengacu kepada Al-Quran dan Al-Hadist, maka bank syariah diharapkan dapat menghindari kegiatan-kegiatan yang mengandung unsur riba dan segala hal yang bertentangan dengan syariat Islam.

Kehadiran bank syariah diharapkan dapat berpengaruh terhadap kehadiran suatu sistem ekonomi Islam yang menjadi keinginan bagi setiap negara Islam. Kehadiran bank syariah diharapkan dapat memberikan alternatif bagi masyarakat dalam memanfaatkan jasa perbankan yang selama ini masih didominasi oleh sistem bunga.

Menjalankan suatu bisnis harus merancang strategi untuk mencapai tujuannya. Selama melakukan strateginya, perusahaan harus menelusuri hasilnya dan memantau perkembangan baru di lingkungan internal dan

⁴ Muhammad Firdaus NH, dkk, *Konsep & Implementasi Bank Syariah*, (Jakarta: Renaisan, 2005), hal. 18

eksternalnya. Menurut Fandy Tjiptono bahwa strategi adalah alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tidak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya.⁵ Bisnis adalah kegiatan yang berhubungan dengan aktivitas penjualan jasa atau produk yang bertujuan untuk memperoleh laba. Definisi dari pengertian keduanya dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis adalah suatu strategi yang bertujuan untuk mencapai sebuah visi dan misi pada suatu perusahaan setra sebagai manajemen dalam menghadapi persaingan.

Perbankan merupakan kegiatan bisnis yang berdaya saing tinggi, karena setiap lembaga keuangan tentunya memiliki strategi bisnis yang berbeda-beda untuk mencapai suatu keberhasilan dalam usahanya. Misalnya menciptakan strategi pemasaran yang baik, strategi manajemen pengelolaan yang benar dan meningkatkan kualitas produk. Permasalahannya adalah apakah strategi yang digunakan Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya sudah tepat dan sejauh mana strategi yang digunakan untuk menghadapi persaingan bisnis tersebut.

Cara menghadapi hal-hal tersebut adalah dengan melakukan strategi yang tepat, karena strategi bisnis merupakan hal yang terpenting sebagai langkah awal dalam memulai suatu usaha, strategi bisnis dapat melalui memilih lokasi strategi yang dapat dijangkau oleh masyarakat, mengembangkan produk melalui inovasi produk agar masyarakat tidak bosan untuk menggunakan produk dan jasa. Perbankan harus mampu meningkatkan

⁵ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Edisi Kedua, (Yogyakarta: Andi, 1997), h. 3

dan memberikan inovasi yang belum ada pada jasa dan layanan sebagai manajemen dalam menghadapi persaingan tersebut.

Strategi bisnis dapat digunakan sebagai langkah atau petunjuk dalam mencapai tujuan jangka panjang bagi suatu usaha sehingga dapat bersaing dan mempertahankan bisnisnya diantara pesaing. Untuk mampu bertahan di pasar perusahaan senantiasa berusaha dengan berbagai cara untuk berada di depan para pesaingnya dengan meningkatkan kualitas produk-produk yang lama dan produk yang baru supaya tetap diminati oleh banyak nasabah. Memanfaatkan infrastruktur yang sama atau berbeda, membutuhkan ketrampilan baru, meluncurkan produk efisien, untuk menghemat biaya atau dengan menciptakan produk yang tergolong mudah tetapi dapat diterima dengan baik oleh masyarakat. Oleh karena itu perbankan syariah harus memiliki strategi yang sesuai dengan keadaan seperti lokasi strategis yang dapat dijangkau masyarakat, dan bisa memberikan inovasi kepada masyarakat baik itu pada bidang jasa dan keuangan. Untuk mewujudkan kesejahteraan masyarakat dan anggotanya perbankan harus meningkatkan kualitas yang ada dilembaga keuangan tersebut.

Melihat perkembangan perbankan di daerah Bandar Jaya mengalami perkembangan yang sangat signifikan, hal ini menimbulkan persaingan antar lembaga keuangan syariah maupun non syariah semakin tinggi, karna sekarang ini banyak perbankan yang berkembang dalam bisnisnya. Ini artinya setiap lembaga keuangan lain harus berlomba-lomba dalam memasarkan produknya agar masyarakat atau nasabah tertarik untuk melakukan simpanan atau pembiayaan dalam lembaga keuangan tersebut. Masyarakat di Bandar

Jaya masih banyak yang memilih-milih dalam melakukan simpanan ataupun pembiayaan. Oleh karena itu perbankan syariah harus memiliki strategi dalam persaingan ini dengan cara melakukan menjemput bola, mengejar calon nasabahnya atau bukan menunggu nasabah datang.

Bank Syariah Mandiri merupakan suatu lembaga keuangan yang bergerak di bidang jasa keuangan yang memberikan pelayanan kepada masyarakat. Perkembangan Bank Syariah Mandiri Bandar Jaya mengalami peningkatan yang cukup baik. Meskipun semakin banyak persaingan atau semakin banyaknya perbankan syariah yang ada di sekitar Bandar Jaya, hal ini dikarenakan Bank Syariah mandiri berdiri lebih dulu dibandingkan bank syariah lain yang banyak tumbuh sekarang ini, misalnya di BRI Syariah. Sehingga secara tidak langsung kepercayaan masyarakat lebih tinggi dibandingkan perbankan lain. Berikut ini daftar produk-produk dan tahun berdirinya Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya.

Tabel 1.1

Bank Syariah Mandiri Bandar Jaya

No	Produk-produk	Tahun berdiri
1	Tabungan	2004
2	Giro	
3	Deposito	
4	Layanan BSM Priority	
5	Pembiayaan consumer	
6	Produk jasa	
7	Emas	
8	Haji dan Umroh	

Sumber: wawancara ibu Niken Tari Arwulan⁶

Pada tabel 1.1 dapat dilihat produk-produk yang ada di Bank Syariah Mandiri lebih banyak dan tahun berdirinya lebih lama dibandingkan dengan BRI Syariah. Berikut daftar produk dan tahun berdiri BRI Syariah.

⁶ Wawancara dengan Niken Tari Arwulan: *General Of Staff* Bank Syariah Mandiri Bandar Jaya, 1 Desember 2016

Tabel 1.2
BRI Syariah Bandar Jaya

No	Produk-produk	Tahun Berdiri
1	Tabungan	2012
2	Giro	
3	Haji dan Umroh	
4	Deposito	
5	Emas	
6	Produk jasa	

Sumber: wawancara Anisa Utami⁷

Dari tabel 1.2 bahwa Bank Syariah Mandiri lebih unggul dibandingkan dengan BRI Syariah dari sisi Produk, tahun berdirinya, dan dari segi lokasi Bank Syariah Mandiri lebih dekat dengan pasar yang ada di daerah Bandar Jaya. Adanya Bank Syariah Mandiri masyarakat dapat melihat langsung perbandingan antara kedua bank tersebut, karna dilihat dari tahun berdirinya Bank Syariah Mandiri Lebih lama, maka dapat dipercaya kualitas dan kepercayaan produk-produknya bagi masyarakat.

Strategi yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri adalah dengan meningkatkan kualitas produk simpanan dan pembiayaan agar masyarakat tertarik untuk melakukan simpanan dan pembiayaan tersebut, serta sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Strategi tersebut dapat meningkatkan daya saing dari Bank Syariah Mandiri, karna dari segi simpanan, pembiayaan dan jasa lainnya pun berperan guna mempromosikan keunggulan untuk mempermudah masyarakat melakukan transaksi. Strategi tersebut sudah sesuai dengan visi dan misi Bank Syariah Mandiri Bandar Jaya.⁸

⁷ Wawancara dengan Anisa Utami *Teller* BRI Syariah Bandar Jaya 30 November 2016

⁸ Wawancara dengan Niken Tari Arwulan, 1 Desember 2016

Keberadaan Bank Syariah Mandiri sebagai salah satu lembaga keuangan diharapkan dapat menjadi mitra usaha bagi masyarakat terutama perdagangan dan usaha kecil menengah yang potensial yang ada di wilayah Bandar Jaya dan Sekitarnya untuk memberikan semangat usaha masyarakat dalam rangka mencapai kesejahteraan bersama.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut penulis tertarik membahas strategi persaingan di Bank Syariah Mandiri dengan tema **“STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI BANDAR JAYA DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS”**.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan dari latar belakang yang telah dipaparkan di atas maka peneliti mengambil pertanyaan penelitian yaitu apa saja strategi Bank Syariah Mandiri Bandar Jaya dalam menghadapi persaingan bisnis ?

C. Tujuan Penulisan

Setelah melihat rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah: Untuk mengetahui apa saja strategi bersaing yang diterapkan oleh Bank syariah mandiri dalam meningkatkan jumlah nasabah di Bank Syariah Mandiri cabang Bandar Jaya Lampung Tengah.

D. Manfaat Penelitian

1. Secara teoritis dengan adanya penelitian dapat memperkaya pengetahuan dan keilmuannya tentang bagaimana strategi bersaing dalam meningkatkan jumlah nasabah disebuah lembaga keuangan.
2. Secara praktis diharapkan dapat dijadikan acuan masyarakat akan lebih mudah memilih bank mana yang menguntungkan.

E. Penelitian Relevan

Bagian ini memuat uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*prior research*) tentang persoalan yang akan dikaji. Peneliti mengemukakan dan menunjukkan dengan tegas bahwa masalah yang akan dibahas belum pernah diteliti atau berbeda dengan penelitian sebelumnya.⁹

Peneliti telah melakukan tinjauan pustaka terhadap skripsi, dan yang melakukan penelitian mengenai strategi Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya dalam menghadapi persaingan bisnis belum peneliti temukan. Berdasarkan uraian di atas, penulis mengutip penelitian yang terkait dengan persoalan yang akan diteliti sehingga akan terlihat, dari sisi mana penelitian tersebut membuat suatu karya ilmiah, adapun hasil penelitian relevan yang peneliti lakukan sebagai berikut:

Swastati Estu Sari Waras Tuti, mahasiswi UIN Sunan Kalijaga dalam skripsinya yang berjudul “strategi keunggulan bersaing BNI Syariah Kota Yogyakarta dalam upaya meningkatkan nasabah ” penelitian dalam skripsi ini mengkaji tentang persaingan antar Perusahaan sejenis biasanya merupakan

⁹*Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Metro STAIN Jurai Siwo, 2016) Edisi Revisi, h. 39

kekuatan terbesar dalam lima kekuatan kompetitif, strategi yang dijalankan oleh perusahaan dapat berhasil jika mereka memberikan keunggulan kompetitif dibanding strategi yang dijalankan perusahaan pesaing. Cara terbaik untuk mengukur kekuatan kompetitif produk adalah dengan melihat pasar yang didapat oleh produk tersebut. Sehingga dapat diketahui hasil dari penelitian tersebut yaitu, strategi yang digunakan adalah strategi fokus, yaitu bagi hasil pembiayaan yang lebih murah dibandingkan perbankan syariah lain, pelayanannya langsung disemua kantor cabang dan pembiayaan flexi syariah yang memberi kemudahan bagi karyawan untuk mengajukan kredit tanpa ada jaminan tentu saja dengan persyaratan dan batas jumlah yang telah ditentukan. Dapat difahami penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang peneliti lakukan, yaitu meneliti tentang strategi dan persaingan dalam menciptakan keunggulan bersaing, selanjutnya penelitian ini juga memiliki perbedaan yang mendasar yaitu, penelitian ini hanya membahas tentang keunggulan bersaing sedangkan penelitian yang dilakukan strategi dalam menghadapi persaingan bisnis.

M. Abdurrochman Zamzami, mahasiswa Universitas Indonesia dengan judul analisis strategi dan keunggulan bersaing Perusahaan studi kasus di PT. Perusahaan Gas Negara (Persero). Skripsi Jurusan Manajemen Bisnis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, (Universitas Indonesia). Penelitian dalam skripsi ini mengkaji tentang kondisi lingkungan strategis Perusahaan yang sedang berubah dan dengan sumberdaya yang terbatas, perusahaan memerlukan strategi pengembangan yang tepat. Sehingga hasil dari penelitian ini dapat diketahui apa saja strategi keunggulan bersaing di perusahaan

tersebut yaitu, luasnya jaringan pipa yang dimiliki Perusahaan saat ini yang telah berpasang pada daerah sentral industri, memiliki entri yang tinggi.

Dari uraian di atas penelitian ini memiliki kesamaan yang peneliti lakukan, bahwa kedua peneliti hanya membahas tentang strategi keunggulan bersaing, sedangkan peneliti memfokuskan pada strategi dalam menghadapi persaingan bisnis.

Berdasarkan skripsi yang penulis ajukan dengan judul “Strategi Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis”. Peneliti merupakan instrumen kunci penelitian dengan jenis penelitian kualitatif lapangan yang mencari sumber dari data yang banyak dikemukakan dalam melalui wawancara, dokumentasi. Berdasarkan hal ini peneliti melakukan tinjauan langsung di lapangan, diharap mampu mengetahui sebenarnya strategi dalam menghadapi persaingan bisnis. Dengan demikian dapat ditegaskan bahwa skripsi yang berjudul “Startegi Bank Syariah KC Bandar Jaya Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis” sepengetahuan peneliti belum pernah diteliti sebelumnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Lembaga Keuangan Syariah

1. Pengertian Strategi

Menurut *Kamus Besar Bahasa Indonesia* Strategi merupakan ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya untuk melaksanakan kebijakan tertentu.¹⁰ Menurut *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia* Strategi merupakan cara atau siasat.¹¹ Definisi diatas dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan suatu pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktifitas dimasa yang akan datang.

Strategi merupakan fondasi tujuan organisasi dalam hal agribisnis strategi yang digariskan adalah Ekstenifikasi, Intensifikasi, Rehabilitasi, dan diversifikasi. Strategi pada hakikatnya perencanaan dan manajemen untuk mencapai tujuan tersebut, strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya memberikan arahan saja, melainkan harus mampu mewujudkan bagaimana taktik oprasionalnya.¹² Jadi strategi adalah wujud rencana dalam bidang pemasaran yang ditetapkan dan dijalankan guna mencapai tujuan. Strategi pada dasarnya merupakan seni dan ilmu menggunakan dan mengembangkan kekuatan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

¹⁰Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002), h.1092

¹¹ Sulchan Yasyin, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Surabaya: Amanah, 1997), h. 443.

¹² Sukanto Reksohadiprodjo, *Manajemen Strategik*, (Yogyakarta: BEFE, 1987) Edisi Pertama, h. 11

2. Macam – Macam Strategi

Dalam prakteknya setiap lembaga keuangan memiliki macam-macam strategi, secara umum terbagi menjadi tiga yaitu sebagai berikut:

- a. Strategi perusahaan yaitu strategi yang disusun pada puncak organisasi yang menyatakan bisnis-bisnis apa yang akan masuk oleh suatu organisasi (perbankan)
- b. Strategi bisnis yaitu strategi yang memfokuskan bagaimana bersaing dalam suatu bisnis tertentu.
- c. Strategi fungsional yaitu berfokus pada jangka pendek, mempunyai perhatian terhadap sub-aktivitas fungsional (operasi keuangan, pemasaran, sumber daya dan lain-lain).¹³

Selain itu juga lembaga keuangan memiliki strategi-strategi dalam persaingan diantaranya sebagai berikut:

- a. Strategi manajemen pengelolaan

Strategi pengelolaan ialah seni dan ilmu penyusunan, dan penerapan, pengevaluasian keputusan-keputusan lintas fungsinya, manajemen strategi berfokus pada proses penetapan tujuan organisasi, pengembangan kebijakan dan perencanaan untuk mencapai sasaran, serta mengalokasikan sumber daya untuk menerapkan kebijakan dan merencanakan pencapaian tujuan organisasi. Manajemen strategis mengkombinasikan aktivitas-aktivitas dari berbagai bagian fungsional suatu bisnis untuk mencapai tujuan organisasi. Ada tiga tahapan dalam manajemen

¹³ Amin Widjaja Tunggal, *Manajemen Suatu Pengantar*, (Jakarta: PT.Rineka Cipta, 2002), h. 160.

strategis, yaitu perumusan strategi, pelaksanaan strategi, dan evaluasi strategi.¹⁴

Pengelolaan pada dasarnya adalah pengendalian dan pemanfaatan semua sumber daya yang menurut suatu perencanaan diperlukan untuk atau penyelesaian suatu tujuan kerja, Pengelolaan sama dengan manajemen yaitu pergerakan, pengorganisasian dan pengarahan usaha manusia untuk memanfaatkan secara efektif material dan fasilitas untuk mencapai suatu tujuan.¹⁵ Pengelolaan lembaga keuangan merupakan pergerakan lembaga untuk mencapai tujuan yang lebih baik dalam mengembangkan produk maupun pengembangan pasar, selain itu lembaga keuangan melakukan evaluasi pasar dan perkembangan untuk lembaga keuangannya. Dalam mengembangkan produk yang perlu untuk diingat dan dilakukan mengkoordinasikan waktu masa depan lembaga, sehingga dalam pengembangan bisa mencapai titik terang yang baik bagi lembaga keuangan.

b. Strategi pemasaran

Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu, pada masing masing tingkat dan acuan serta lokasinya, terutama sebagai tanggapan lembaga

¹⁴id.wikipedia.org/wiki/Manajemen_strategis di unduh pada 17 Januari 2017

¹⁵Sugionomuslimin.wordpress.com/2010/11/05/konsep-pengelolaan-manajemen diunduh pada 17 Januari 2017

keuangan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.¹⁶

Suatu perusahaan atau lembaga keuangan didirikan untuk mencapai tujuan tertentu. Tujuan ini biasanya dirumuskan dalam visi dan misi perusahaan atau lembaga keuangan yang merupakan gambaran mengenai hal-hal yang ingin dicapai perusahaan atau lembaga keuangan dimasa yang akan datang.

Pernyataan tujuan atau misi yang disusun lembaga keuangan memperhatikan. Hal-hal sebagai berikut:

- 1) Lingkup pemasaran, yaitu kelompok pemasaran apa yang dimasuki lembaga keuangan.
- 2) Lingkup produk, yaitu kelompok produk dimana lembaga keuangan akan membuat produk.
- 3) Lingkup kompetensi, kelompok teknologi dan kompetensi yang akan dikuasi dan dikembangkan perusahaan atau lembaga keuangan.

c. Strategi pengembangan produk

Strategi pengembangan produk adalah bagian dari strategi korporasi. Dalam strategi pengembangan produk terdapat potensi keuntungan maupun risiko dari aktifitas pengembangan produk, dan banyak faktor yang menyebabkan suatu organisasi mempertimbangkan melakukan pengembangan produk baru. Hampir semua organisasi menemukan bahwa pendekatan strategi managerial

¹⁶ Panji Anaroga, *Manajemen Bisnis*, h. 314.

pada aktifitas pengembangan produk baru akan meningkatkan peluang keberhasilan dan juga meminimasi biaya dan risiko.¹⁷

- 1) Strategi proaktif yaitu strategi pengembangan produk yang dilakukan untuk mengantisipasi kondisi di masa depan.
- 2) Strategi reaktif yaitu strategi pengembangan produk yang dilakukan sebagai respon dari kondisi pasar atau pesaingnya.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa setiap lembaga keuangan dapat menggunakan macam-macam strategi tersebut untuk menjalankan kegiatan operasional sesuai kebutuhannya.

3. Faktor yang Mempengaruhi Strategi

Faktor lingkungan yang dianalisis dalam strategi adalah keadaan pasar atau persaingan, perkembangan teknologi, keadaan ekonomi, keadaan sosial budaya, dan politik. Masing-masing ini dapat menimbulkan adanya kesempatan atau ancaman bagi pemasaran produk suatu perusahaan.

Ada dua faktor alasan nasabah dalam memilih Bank Syariah Mandiri sebagai lembaga keuangan yang dipecayai guna mendukung aktivitas yang mereka lakukan, faktor tersebut yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal itu sendiri yaitu faktor yang mempengaruhi dan berasal dari luar diri sendiri manusia yang meliputi faktor budaya dan faktor sosial, sedangkan faktor internal yaitu faktor

¹⁷ id.wikipedia.org/wiki/strategi-pengembangan-produk diunduh pada 17 Januari 2017

yang mempengaruhi dan berasal dari dalam diri manusia, meliputi faktor pribadi dan faktor psikologi.¹⁸

a. Faktor Eksternal

1) Faktor Budaya

Budaya adalah penentu yang mendasar dari keinginan dan perilaku seseorang. Budaya adalah sekelompok nilai-nilai sosial yang diterima masyarakat secara menyeluruh dan tersebar pada anggota-anggotanya melalui bahasa dan simbol-simbol. Setiap budaya terdiri dari :

- a) Sub Budaya, dimana sub-sub budaya yang lebih kecil yang menyediakan identifikasi dan sosial yang lebih spesifik bagi anggota-anggotanya. Sub budaya meliputi kebangsaan, agama, ras dan daerah geografis.
- b) Kelas Sosial, merupakan sebuah kelompok tersusun dalam sebuah hierarki dan para anggota dalam setiap hierarki memiliki nilai, minat dan perilaku yang relatif lama.

2) Faktor Sosial

Faktor sosial terdiri dari kelompok referensi, keluarga, peranan, dan status. Yang dimaksud dengan kelompok referensi adalah kelompok yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang. Para anggota keluarga juga dapat memberikan pengaruh yang kuat terhadap perilaku pembeli.

b. Faktor Internal

1) Faktor Pribadi

¹⁸ Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1997), h.227

Faktor pribadi meliputi usia dan tingkat dasar hidupnya, pekerjaannya, kondisi ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan kensep diri.

2) Faktor Psikologi

Faktor psikologi meliputi:

- a) Motif, motif adalah suatu kebutuhan yang cukup kuat dan mendesak untuk mengarahkan seseorang agar dapat mencari perumusan terhadap kebutuhan itu.
- b) Persepsi, persepsi adalah proses memiliki, mengorganisasi dan menafsirkan masukan-masukan informasi oleh seseorang untuk menciptakan sebuah gambaran yang bermakna tentang dunia.
- c) Pembelajaran menunjukkan perubahan dalam perilaku seseorang individu yang bersumber pada pengalaman.
- d) Keyakinan, keyakinan merupakan suatu gagasan deskriptif yang dianut oleh seseorang tentang sesuatu.
- e) Sikap, sikap menggambarkan penilaian kognitif yang baik maupun tidak baik, perasaan emosional, dan kecenderungan berbuat yang bertahan selama waktu tertentu terhadap beberapa objek atau gagasan.¹⁹

Berdasarkan pendapat diatas, menurut penulisan lingkungan pemasaran perusahaan terdiri dari pelaku-pelaku dan kekuatan yang mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk mengembangkan dan mempertahankan transaksi-transaksi dan hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan sasaran.

Pengaruh lingkungan internal bersumber dari dalam perusahaan yang secara langsung akan berpengaruh pada kinerja perusahaan secara keseluruhan. Sedangkan lingkungan eksternal perusahaan berasal dari luar perusahaan baik yang sangat dekat dengan perusahaan maupun yang

¹⁹Ibid, h. 228

sedikit jauh, dan secara langsung atau tidak langsung akan mempengaruhi kegiatan perusahaan secara keseluruhan.

Lingkungan yang mempunyai pengaruh dekat dengan perusahaan atau disebut dengan lingkungan pesaing. Sedangkan lingkungan yang mempunyai pengaruh jauh adalah lingkungan yang terdiri dari kekuatan fundamental berskala besar yang membentuk peluang dan ancaman terhadap perusahaan.

B. Persaingan Bisnis Lembaga Keuangan Syariah

1. Pengertian Persaingan bisnis

Persaingan menurut kamus bahasa Indonesia berasal dari kata saing yang artinya berlomba saling mengungguli.²⁰ Sehingga dapat diartikan persaingan merupakan tindakan-tindakan seseorang yang dilakukan kepada orang lain untuk mengungguli.

Persaingan yang berasal dari kata dasar “saing” yang berarti berlomba atau (mengatasi, dahulu mendahului), dengan kata lain yakni usaha untuk mempertahankan keunggulan masing-masing yang dilakukan perseorangan atau badan hukum dalam bidang perdagangan, produksi, pertahanan dan sebagainya.²¹

Dari beberapa uraian di atas dapat disimpulkan bahwa persaingan merupakan suatu proses sosial di mana orang-perorangan atau kelompok manusia berusaha mengalahkan pihak lain tanpa menggunakan ancaman atau kekerasan. Tujuannya mencapai sesuatu yang lebih daripada

²⁰Em Zulfajri dan Ratu Aprilia Senja, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Difa Publisher, 2007),h.722.

²¹ Adini dan Aditya, *kamus besar bahasa indonesia*, (Surabaya: Prima Media, 2002), hal. 382.

yanglainnya, baik itu dalam bentuk harta benda maupun dalam bentuk popularitas.

Bisnis adalah pertukaran barang jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat. Pengertian lain dari suatu bisnis adalah jumlah seluruh kegiatan yang diorganisasikan oleh orang-orang yang berkecimpung dalam bidang perniagaan dan industri, menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan dan memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka.²² Pengertian lain dari suatu bisnis adalah semua kegiatan yang dilakukan seseorang atau lebih berorganisasi dalam mencari laba melalui penyediaan produk yang dibutuhkan masyarakat.

Dari beberapa pengertian di atas persaingan bisnis merupakan suatu proses sosial di mana perorangan atau lebih berusaha mengalahkan pihak lain tanpa menggunakan ancaman atau kekerasan, dalam mencari laba melalui penyediaan produk yang dibutuhkan.

2. Macam-Macam Persaingan

a. Pasar Persaingan Sempurna

Pasar persaingan sempurna diartikan sebagai pasar dengan jumlah penjual dan pembeli yang sangat banyak, sehingga tidak ada satu pun penjual atau pembeli yang bisa mempengaruhi harga. Dalam pasar persaingan sempurna jumlah perusahaan sangat banyak dan

²²Farancis Tantri, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2009),h. 4

kemampuan setiap perusahaan dianggap sedemikian kecilnya, sehingga tidak mampu mempengaruhi pasar. Ciri-ciri Pasar Persaingan Sempurna:

- a) Terdapat banyak sekali penjual (perusahaan) dan pembeli.
 - b) Produk-produk homogen (persis sama).
 - c) Bebas keluar masuk pasar.
 - d) Penjual dan pembeli mengetahui kondisi pasar secara sempurna.
 - e) Faktor-faktor produksi bergerak bebas.
 - f) Tidak ada campur tangan pemerintah
- b. Persaingan Pasar Tidak Sempurna.²³

Persaingan pasar tidak sempurna adalah suatu pasar di mana seorang penjual mempunyai kekuatan untuk mempengaruhi harga pasar, karena jumlah barang yang ditawarkan cukup besar. Memungkinkan penjualan tersebut dapat mempengaruhi harga pasar. Ciri-ciri persaingan pasar tidak sempurna :

- a) Terdapat sedikit penjual banyak pembeli atau sebaliknya
- b) Masing-masing penjual dapat bersatu untuk menguasai pasar
- c) Pembeli tidak bebas untuk menentukan pilihannya, karena sedikitnya penjual yang ada di pasar
- d) Barang yang diperdagangkan homogen.

3. Faktor yang mempengaruhi Persaingan

Faktor yang perlu dipelajari dan dipertimbangkan terhadap usaha sejenis yang telah ada adalah bagaimana kapasitas produksi mereka dan apakah mereka merencanakan untuk mengisi peluang yang masih ada.

²³id.wikipedia.org/wiki/Pasar_persaingan_sempurna diunduh pada 17 Januari 2017

Dengan mengetahui faktor persaingan, tentu dapat dijadikan sebagai bahan informasi yang amat penting dan berguna untuk membandingkan dengan rencana usaha yang akan dikembangkan.²⁴

Menurut Porter terdapat lima kekuatan yang mempengaruhi persaingan dalam industri, yaitu:

a. Ancaman pendatang baru

Pendatang baru bagi suatu industri membawa kapasitas baru, karena ia berhasrat untuk ikut meraih dan menikmati pangsa pasar. Keputusan untuk menjadi pendatang baru, dalam suatu industri acapkali menaruh komitmen baru terhadap sumber daya yang akan digunakan, sehingga harga ditekan serendah mungkin dan keuntungan dibuat kecil, akibatnya profitabilitas industri menurun. Beberapa faktor penghambat untuk masuk dalam industri (*the barriers to entry*) dapat sejauh mana ancaman pendatang baru dalam suatu industri. Faktor penghambat tersebut antara lain skala ekonomi, diferensiasi produk, kebutuhan akan modal pengenaan biaya pada pembeli untuk perubahan pemasok dan produk, saluran distribusi, kebijakan pemerintah, keunggulan biaya yang tidak bergantung pada skala ekonomis dan reaksi pasar.

b. Ancaman produk pengganti

Ketersediaan barang pengganti menjadi penghalang mengenai harga yang dapat ditentukan oleh pimpinan pasar dalam mata industri. Harga yang tinggi dapat memicu pembeli beralih ke produk pengganti.

c. Kekuatan tawar menawar pembeli

²⁴ Yacob Ibrahim, *Sudi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: PT. Asdi Mahasatya, 2003), h. 116.

Konsumen atau pelanggan suatu industri mengharapkan harga serendah mungkin untuk memperoleh produk atau jasa dari industri (perusahaan pemasok) dengan cara membeli dalam jumlah yang besar sehingga perusahaan pemasok sebagai produk standar atau tidak terdeterminasi pembeli dapat menekan harga, karena banyak perusahaan yang menyediakan produk standar tersebut. Belum lagi jika pembeli ada kemauan dan kemampuan untuk melakukan integrasi ke hulu.

d. Kekuatan tawar menawar pemasok

Jika pemasok mempunyai kekuatan yang cukup tinggi atas perusahaan industri, mereka dapat menaikkan harga cukup signifikan untuk mempengaruhi kemampuan pelanggan dalam menghasilkan laba. Kemampuan pemasok untuk memperoleh kekuatan atas perusahaan industri ditentukan oleh berbagai faktor, yaitu jumlah pemasok sedikit tetapi besar, produk pemasok merupakan masukan yang penting bagi pembeli, produk pemasok tidak ada produk alternatifnya.

e. Rivalitas di antara pesaing

Rivalitas di antara perusahaan mengacu pada semua tindakan yang ditempuh oleh perusahaan dalam kelompok industri untuk memperbaiki posisi mereka masing-masing dan memperoleh keunggulan atas para pesaingnya. Persaingan itu akan bersifat positif, jika di antara perusahaan menciptakan dan mendorong stabilitas industri melalui perbaikan-perbaikan kemampuan dalam rangka menghasilkan laba. Sebaliknya jika tidak, persaingan itu menjadi kekuatan yang bersifat negatif. Faktor-faktor yang menimbulkan persaingan ketat antara lain:

1. Jika suatu industri sudah memasuki fase pertumbuhan lambat, perusahaan akan memfokuskan pada pangsa pasar dan cara merebut pangsa pasar dengan mengorbankan perusahaan lain.
2. Industri dengan karakteristik biaya tetap yang tinggi selalu mendapat tekanan untuk mempertahankan produksi pada kapasitas maksimum guna menutup biaya tetap.
3. Kekurangan diferensiasi yang mendorong pembeli untuk mencari harga paling baik.

Berdasarkan faktor-faktor persaingan tersebut agar nantinya dapat menyusun strategi pemasaran kompetitif yang efektif terutama persaingan dalam kelompok industri, maka diperlukan analisis mengenai kemampuan para pesaing.

- a) Identifikasi pesaing
- b) Penentuan sasaran pesaing
- c) Identifikasi strategi pesaing
- d) Evaluasi kekuatan dan kelemahan pesaing
- e) Estimasi pola reaksi pesaing
- f) Menentukan pesaing utama.²⁵

Persaingan dalam usaha yang terjadi pada dasarnya mereka berebut posisi dan berusaha untuk menguasai pangsa pasar yang ada. Pada umumnya mereka menggunakan taktik seperti persaingan harga, introduksi produk, dan perang promosi. Faktor-faktor persaingan adalah hal yang

²⁵ Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus*, (Malang: Maliki Press, 2011), h. 61-62.

dapat digunakan sebagai strategi untuk rencana usaha dalam memenangkan persaingan dan pengembangan usahanya.

4. Aspek – Aspek Persaingan

Islam telah memberikan aturan rinci untuk menghindari muncul permasalahan akibat praktek persaingan yang tidak sehat. Minimal ada tiga unsur yang dicermati dalam membahas persaingan bisnis menurut Islam.

a. Pihak-Pihak Yang Bersaing.

Seorang muslim akan memandang bisnis sebagai pelaksanaan perintah Allah karena itu tidak berfikir olehnya untuk menghalalkan segala cara untuk memenangkan persaingan. Baginya persaingan adalah berebut yang terbaik dihadapan Allah yang dicapai dengan cara sekuat tenaga untuk tetap setia mentaati aturannya dalam berbisnis, dan terbaik dihadapan manusia dengan menjalankan bisnis dengan produk yang bermutu, harga bersaing, dan dengan pelayanan total.²⁶

Pihak-pihak yang bersaing merupakan orang-orang yang mempunyai produk untuk dijual kepada konsumen dalam bentuk jasa/produk dimana adanya interaksi dengan produsen lain dan konsumen dengan tujuan menguasai pasar.

b. Segi Cara Bersaing

Bisnis merupakan bagian dari muamalah yang tidak terlepas dari hukum-hukum yang mengatur tentang muamalah. Seorang pebisnis

²⁶Ismail Yusanto, M. Karebet W, *Menggagas Bisnis Islam Gema Insani*, h. 93.

muslim tetap harus berupaya memberikan pelayanan terbaik kepada mitra bisnisnya. Dalam berhubungan dengan rekan bisnis setiap pebisnis muslim harus memperhatikan hukum-hukum islam yang berkaitan dengan akad-akad bisnis. Dalam berakat haruslah sesuai dengan kenyataan tanpa manipulasi. Rasulullah SAW mencontohkan bagaimana bersaing dengan baik. Rasul tidak pernah melakukan usaha untuk menghancurkan pesaing dagangnya. Yang beliau lakukan adalah memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya dan menyebutkan spesifikasi barang yang dijual dengan jujur termasuk jika ada cacat.²⁷

Cara bersaing merupakan hal yang dilakukan oleh para produsen untuk mengungguli produsen lain dengan strategi-strategi yang dimiliki untuk menarik perhatian konsumen.

c. Produk (Barang dan Jasa) yang dipersaingkan

Evaluasi pasar dan pemasaran perlu pula ditelaah kemungkinan suasana persaingan produk dimasa depan dengan jalan membandingkan kekuatan dan kelemahan produk dan perusahaan pesaing terhadap produk dan perusahaan sendiri. Perusahaan-perusahaan mana yang secara langsung dan tidak langsung akan menjadi pesaing utama.²⁸ Dimensi kualitas, biaya kecepatan menyerahkan, keandalan, dan fleksibilitas, sekaligus menggambarkan dimensi daya saing yang dapat dipilih atau dimiliki oleh sebuah usaha.²⁹ Beberapa keunggulan produk yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing adalah:

²⁷ *Ibid.*, h. 96.

²⁸ Siswanto Sutojo, *Studi Kelayakan Proyek Teori & Praktek*, (Jakarta: PT. Pustaka Binaman Pressindo, 1996), h. 34.

²⁹ Murdifin Haming, Mahfud Nurnajamuddin, *Manajemen Produksi Modern Operasi Manufaktur Dan Jasa*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2007),h. 42.

1) Produk

Produk yang dipersaingkan baik barang maupun jasa harus halal, spesifikasinya harus jelas (tidak ada unsur penipuan) kualitasnya terjamin dan bersaing.

2) Harga

Harga produk harus kompetitif artinya tidak diperkenankan membanting harga dengan tujuan menjatuhkan pesaing.

3) Tempat

Tempat usaha harus sehat, baik, bersih, dan nyaman. Harus juga terhindar dari hal-hal yang diharamkan.

4) Pelayanan

Pelayanan yang diberikan harus ramah tapi tidak boleh dengan cara yang mendekati maksiat. Contohnya menempatkan perempuan cantik berpakaian seksi.

5) Pelayanan purnajual

Merupakan servis yang akan melanggengkan pelanggan. Akan tetapi ini akan diberikan dengan cara cuma-cuma atau sesuai dengan akad.³⁰

Dalamuraian diatas beberapa hal yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing dengan produsen lain yaitu dengan kualitas

³⁰ Ismail Yusanto dan M. Karebet W, *Menggagas Bisnis Islam*, h. 96.

barang atau jasa, harga, tempat, dan pelayanan merupakan hal yang bisa digunakan untuk strategi para perbankan syariah.

5. Etika Bisnis Dalam Islam

Islam Sebelum membahas tentang pengertian etika bisnis, terlebih dahulu akan dijelaskan tentang pengertian etika dan bisnis secara terpisah. Kata etika berasal dari bahasa Yunani yaitu *ethos* yang dalam bentuk tunggal memiliki banyak arti yaitu adat, kebiasaan, akhlaq, watak, sikap, dan cara berfikir, dalam bentuk jama' *taetha* artinya adat kebiasaan.³¹ Etika dalam bahasa Arab *al-khuluq*. *Khuluq* dari kata *khaluqa-khuluqan* yang berarti tabiat, busi pekerti, kebiasaan, kesatria, keprawiraan.³²

Kita ketahui semakin maju peradaban dan kebudayaan manusia maka semakin banyak pula kreasi dan hasil daya cipta manusia dalam berbagai bentuk kreasi. Daya cipta itu dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan manusia baik lahir maupun batin. Maka diciptakannya beberapa faktor produksi seperti mesin, bahan baku, dan sebagainya. Di sisi lain ada pihak yang menikmati hasil karya cipta barang tersebut yang disebut konsumen, pengguna, atau pemakai. Selanjutnya terjadilah proses saling memenuhi kebutuhan disebut perdagangan, perniagaan, atau bisnis.³³

Adapun bisnis Islami dapat diartikan sebagai serangkaian aktifitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitas), kepemilikan hartanya (barang/jasa), termasuk profitnya, namun dibatasi

³¹ K. Bertens, *Etika Bisnis Islam* (Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama, Cet ke-3, 1997), h.14.

³² Muhammad dan R. Lukman Fauroni, *Visi Al-Quran: tentang Etika dan Bisnis* (Jakarta: Salemba Diniyah, 2002), h.37.

³³ Pamoentjak, K.ST dan Ichsan, *Seluk-Beluk dan Teknik Perniagaan* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2002), h. 2.

dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram).

مِّنْ فَرِيقًا لِّتَأْكُلُوا مِمَّا حَرَّمَ عَلَيْكُمْ بِأَنَّ كَيْدَ بَيْنِكُمْ أَمْوَالَكُم تَأْكُلُوهَا وَأَلَّا تَعْلَمُونَ وَأَنْتُمْ بِالْآيَاتِ تَمَرُّونَ

Artinya: “dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui.” (QS. Al-Baqarah: 188)³⁴

Dari uraian diatas, dapatlah kita mendefinisikan etika bisnis Islam sebagai seperangkat nilai tentang baik dan buruk, benar dan salah dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip-prinsip moralitas dan juga Al-Quran dan Hadits yang telah dicontohkan oleh Rasulullah saw.³⁵ Adapun menurut Prof. Dr. Amin Suman SH, MM, yang dimaksud etika bisnis Islam adalah konsep tentang usaha ekonomi perdagangan dari sudut pandang baik dan buruk serta benar dan salah menurut standar akhlaq Islam.³⁶

Berikut merupakan prinsip-prinsip persaingan dalam etika bisnis islam:

- a. Proses mencari rezeki bagi seorang muslim merupakan suatu tugas wajib . hal ini dijelaskan dalam QS. At Taubah : 105.

عَلِّمُوا إِلَىٰ وَسْطِ الدُّعَاءِ وَالْمُؤْمِنُونَ وَرَسُولُهُ عَمَلَكُمْ اللَّهُ فَسَيَرَىٰ أَعْمَالَكُمْ وَأَقْبَلِ

تَعْمَلُونَ كُنْتُمْ بِمَا فِينَكُمْ وَالشَّهَادَةُ الْغَيْبِ

³⁴ Dapertemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Mahkota, 1997), h. 168.

³⁵ Muhammmad, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004), h.37.

³⁶ Muhammad Amin Suma, *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi dan Keuangan Islam* (Jakarta: Kholam Publishing, Cet ke-1, 2008), h. 31.

Artinya : “Dan katakanlah :” bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah)yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitahukan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”(QS. At Taubah : 105)³⁷

- b. Semua proses yang dilakukan dalam rangka mencari rezeki haruslah dijadikan sebagai sarana untuk mendekatkan diri kepada Allah SWT. Sehingga ridho Allah merupakan tujuan utama dari aktivitas bisnis kita. Hal ini dapat ditegaskan dalam QS. Al Jumu'ah : 10

يُرَا اللّٰهَ وَاذْكُرُوْا اللّٰهَ فَضَّلِ مِنْ وَاَبْتَغُوْا الْاَرْضَ فِيْ فَاَنْتَشِرُوْا الصَّلٰوةُ قُضِيَتْ فَاِذَا
تُفْلِحُوْنَ لَعَلَّكُمْ تَكْتَفُونَ

Artinya : “ apabila telah ditunaikan shalat, maka betebaranlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.” (QS. Al Jumu'ah : 10)³⁸

- c. Persaingan dalam bisnis bukan menjadi persoalan yang tabu tetapi justru persaingan dijadikan sebagai sarana untuk bisa berprestasi secara fair dan sehat (*fastabikul al-khayaraf*). Allah menghendaki adanya persaingan guna memicu umat untuk menjadi umat yang lebih baik dengan syarat persaingan tersebut harus persaingan yang sehat tanpa kecurangan atau menjatuhkan orang lain dan banyak contoh persaingan tidak sehat lain yang tentu bertentangan dengan etika bisnis Islam.
- d. Dengan menjalankan bisnis tidak boleh berpuas diri dengan apa yang sudah didapatkan. Karena dengan ketidakpuasan manusia cenderung

³⁷ Dapertemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Mahkota, 1997), h. 298.

³⁸ *Ibid.*, h. 933.

akan melakukan hal yang lebih baik lagi dari sebelumnya .Tidak mudah puas bukan berarti tidak mau bersyukur apapun yang kita peroleh wajib untuk kita syukuri.

- e. Sikap pedagang yang jujur dan terpercaya akan bersama para Nabi, para Shiddiqin, orang-orang mati syahid dalam peperangan dan orang-orang yang saleh (kelak di dalam surga) ³⁹
- f. Bisnis yang dibolehkan islam yang akan dan sedang dijalankan jangan sampai menimbulkan kerusakan lingkungan hidup ketidakadilan dan penipuan dan menghantarkan mereka pada perang harga sesama muslim, yang pada akhirnya menghancurkan semua pihak.⁴⁰ Karena pada dasarnya manusia merupakan khalifah di bumi ini, sehingga kita bisa mengatur kehidupan ini lebih berkeadilan terhadap semua makhluk Allah SWT.

³⁹ Didin Hafiduddin, *Islam Apukotik*, (Jakarta, Pustaka, 2003), h. 81.

⁴⁰ Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h. 257.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

Penelitian ini adalah termasuk penelitian lapangan (*Field research*) ,yaitu terjun langsung ke lapangan guna mendapatkan informasi pada obyek yang dibahas.⁴¹ Penelitian lapangan pada penelitian ini berjenis deskriptif, penelitian deskriptif adalah penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan, meringkaskan berbagai kondisi, berbagai situasi atau berbagai variable yang timbul di masyarakat yang menjadi objek penelitian itu, kemudian menarik ke permukaan sebagai suatu ciri atau gambaran tentang kondisi tertentu. Adapun lokasi penelitian ini adalah di Bank Mandiri Syariah Bandar Jaya.

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif yaitu hanya semata- manata melukiskan keadaan atau peristiwa tanpa maksud untuk mengambil suatu kesimpulan-kesimpulan yang berlaku secara umum. Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dilakukan dengan mengamati (deskripsi) secara sistematis, faktual dan akurat mengenai situasi-situasi atau kejadian.⁴² Penelitian yang dilakukan bersifat deskriptif kualitatif yaitu berupa keterangan-keterangan bukan hitung-hitungan atau angka. Hasil dari penelitian ini adalah data kualitatif yaitu data berupa uraian yang menggambarkan fakta tentang strategi bersaing dalam meningkatkan minat nasabah Bank Syariah Mandiri Bandar Jaya Lampung Tengah.

B. Sumber Data

⁴¹Sutrisno Hadi, *Metodologi Penelitian Research* , (Yogyakarta: Yayasan Penertiban Fakultas Psikolohi UGM, 1984), h. 3.

⁴² Ibid, h. 18

Menurut Suharsimi Arikunto, yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subjek darimana data diperoleh.⁴³ Data merupakan hasil pencatatan baik yang berupa fakta dan angka yang dijadikan bahan untuk menyusun informasi. Berdasarkan pengertian tersebut, subyek penelitian dimana subyek tersebut akan diambil datanya dan selanjutnya akan diambil kesimpulan. Dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa sumber data, baik itu sumber data primer, maupun sumber data sekunder.

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber pertama dimana sebuah data dihasilkan.⁴⁴ Sumber primer adalah yang memberikan informasi langsung kepada pengumpul data.⁴⁵

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah Bapak Ikrar Simbolon sebagai kepala cabang Bank Syariah KC Bandar Jaya dan Bapak Ahmad Marison selaku Manager Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang diperoleh dari dokumen-dokumen grafik (tabel, catatan, notulen rapat, sms, dan lain-

⁴³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik Edisi Revisi VI*, (Jogyakarta: PT. Rineka Cipta, 2006), h. 129

⁴⁴ Burhan Bungin, *Metodologi Sosial Dan Ekonomi: Format Kuantitatif Dan Kualitatif Untuk Studi Sosiologi Kebijakan Publik, Komunikasi, Manajemen Dan Pemasaran*, (Jakarta: Kencana, 2013), h. 129

⁴⁵ Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, (Jogjakarta: Ar-Rus Media, 2011), h.22

lain), foto-foto, film, rekaman video, benda-benda dan lain-lain yang dapat memperkaya data primer.⁴⁶

Sumber data sekunder diharapkan dapat menunjang penulis dalam mengungkap data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, sehingga sumber data primer menjadi lebih lengkap. Adapun yang menjadi sumber data sekunder dapat berupa dokumen, Buku yang ada relevansinya dengan penelitian yaitu buku hukum bisnis syariah dalam Al-Quran, kebijakan dan dstrategi manajemen, pengantar bisnis, manajemen pemasaran dan brosur serta beberapa buku lain yang berkaitan dengan bisnis dan strategi bersaing.

C. Teknik Pengumpulan Data.

1. Teknik Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil tatap muka antara pewawancara dengan responden atau yang diwawancarai.⁴⁷ Sehingga dapat peneliti pahami bahwa metode wawancara adalah cara seseorang untuk mendapatkan informasi dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan secara langsung dengan bercakap, berhadapan muka dengan orang tertentu.

Interview dibedakan menjadi tiga macam yaitu :

- a) Interview Bebas (tanpa pedoman Pertanyaan)
- b) Interview Terpimpin (menggunakan daftar pertanyaan)

⁴⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. h.22

⁴⁷ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian sosial dan ekonomi*, h. 133.

- c) Interview bebas terpimpin (kombinasi antara interview bebas dan terpimpin).⁴⁸

Penelitian ini untuk dapat mencapai apa yang diharapkan maka peneliti menggunakan interview bebas terpimpin, dimana peneliti menyiapkan garis besar mengenai hal-hal yang akan ditanyakan kepada Manager, Staff, Marketing dan nasabah Bank Syariah Mandiri, peneliti ingin mengetahui apa saja strategi yang dilakukan Bank Syariah Mandiri dalam menghadapi persaingan bisnis.

2. Teknik Dokumentasi

Teknik dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan atau transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat legger, agenda, dsb.⁴⁹ Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.⁵⁰

Teknik pengumpulan data ini digunakan untuk membantu proses penelitian, sehingga penelitian dapat dilakukan dan dapat memecahkan masalah yang diteliti. teknik dokumentasi ini menggunakan catatan yang dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri Bandar Jaya seperti, profil bank, struktur organisasi, visi, misi.

D. Teknik Analisis Data

⁴⁸ Cholid Narbuko dan Abu Ahmadi, *Metodelogi Penelitian*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2012), h. 83

⁴⁹ Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabet, 2010), h.247.

⁵⁰ Muhamad, *Metodelogi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, h. 152

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.

Setelah data terkumpul maka peneliti mengelola data dan menganalisis secara kualitatif untuk mendapatkan kesimpulan yang benar menggunakan metode analisis kualitatif dengan menggunakan deskriptif analisis.⁵¹ Penelitian ini menggunakan teknik analisis data kualitatif yaitu data yang berupa keterangan-keterangan atau uraian-uraian sehingga dari uraian tersebut akan tergambar tentang hal-hal yang berkaitan dengan strategi bersaing dalam meningkatkan minat nasabah Bank Syariah Mandiri Bandar Jaya.

Dalam menganalisis data, peneliti harus menggunakan data yang diperoleh dari sumber data primer, dan sumber data skunder bila diperlukan. Kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yaitu suatu cara berfikir yang berangkat dari fakta yang khusus dan konkrit, kemudian dari fakta dan peristiwa yang konkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.⁵² Selanjutnya dikembangkan peneliti guna untuk menguraikan, kemudian ditarik kesimpulan secara umum.

⁵¹W. Gulo, *Metodelogi Penelitian*, (Jakarta: PT Grasindo, 2005), h.239.

⁵²Surtrisno Hadi, *Metodologi Penelitian Reserch*, h. 40.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bandar Jaya

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya. Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.⁵³

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing. Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exsim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan

⁵³ Dokumentasi Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya pada 21 Februari 2017

tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas baru BSB. Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan Perbankan Syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang Bank Umum untuk melayani transaksi Syariah (*Dual Banking System*).⁵⁴

Tim pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari Bank Konvensional menjadi Bank Syariah. Dengan melakukan penggabungan (*merger*) dengan beberapa bank dan mengundang *investor* asing. Oleh karenanya, tim pengembangan perbankan syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariaah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagai mana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.⁵⁵ Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi Bank Umum Syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI/No.1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No.1/1/KEP.DGS/ menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut. PT Bank Syariah

⁵⁴ Dokumentasi Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya pada 21 Februari 2017

⁵⁵ Wawancara dengan Ibu Niken Tari Arwulan General Suporting Staff pada tanggal 21 Februari 2017

Mandiri Secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 23 Rajab 1420H atau tanggal 1 November 1999.

PT. Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik. PT Bank Syariah Mandiri kini memiliki 669 outlet terdiri dari 125 Kantor Cabang, 406 Kantor Cabang Pembantu (KCP), 38 Kantor Kas, 15 Konter Layanan Syariah, dan 85 Payment Point. BSM dilengkapi layanan berbasis e-channel seperti BSM Mobile Banking GPRS dan BSM Net Banking serta fasilitas ATM yang terkoneksi dengan bank induk.

Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya adalah Kantor Cabang yang ada di Lampung Tengah yang beralamat di Komp. Pertokoan Central Niaga Bandar Jaya No. 1-3, JL. Proklamator Raya, Yukum Jaya, Lampung Tengah, Lampung. Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya berdiri sejak tahun 2008 sampai dengan sekarang tetap menunjukkan eksistensinya sebagai salah satu lembaga keuangan berbasis syariah.⁵⁶

a. Visi Dan Misi Bank Syariah Mandiri (BSM)

⁵⁶ Dokumentasi Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya pada 21 Februari 2017

Adapun visi dan misi yang dipegang teguh PT. Bank Syariah Mandiri yaitu:

a) Visi

“ Memimpin pengembangan peradaban ekonomi yang mulia ”

b) Misi

- 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- 2) Mengutamakan menghimpun dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- 3) Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- 4) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.
- 5) Mengembangkan nilai – nilai syariah universal.⁵⁷

B. Deskripsi Persaingan Lembaga Keuangan Syariah di Bandar Jaya Lampung Tengah

Persaingan adalah suatu proses dimana beberapa orang atau beberapa kelompok berusaha mencapai tujuan yang sama dengan cara yang lebih cepat dan mutu yang lebih tinggi, persaingan yang terjadi di wilayah Bandar Jaya Lampung Tengah merupakan persaingan yang sehat dan tidak saling menzalimi persaingan lainnya. Bersaing secara sehat dan adil merupakan kunci utama bagi Bank Syariah Mandiri menghadapi persaingan lembaga keuangan syariah, prinsip yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri rezeki

⁵⁷ Brousur-Brousur PT Bank Syariah Mandiri KC.Bandar Jaya dikutip 21 Febuari 2017

setiap umatnya sudah diatur dan tidak akan pernah salah dalam membaginya.⁵⁸

Terdapat beberapa Bank Syariah yang tersebar di Bandar Jaya yang berada berdekatan dengan Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya yaitu: Bank BRI Syariah, BNI Syariah, Bank Muamalat, Bank BTPN Syariah, dan Bank Syariah Mandiri dari berbagai Bank Syariah yang terdapat di Bandar Jaya mempunyai tujuan yang sama maka timbulah persaingan antara setiap Bank Syariah yang bersaing secara *sportif*. Menghadapi persaingan yang sportif maka setiap Bank akan menjadi penyemangat untuk menjadi yang lebih baik, dimana persaingan dalam bank ini merupakan persaingan yang sehat untuk menjalankan persaingan dari setiap Bank Syariah yang ada di daerah Bandar Jaya. Menurut manager Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya perbankan yang dianggap saingan adalah bank BRI Syariah, karena Bank tersebut memiliki produk-produk yang hampir sama dengan Bank Syariah Mandiri.

Bandar Jaya Lampung Tengah terdapat 5 Bank Syariah, dimana terdapatnya suatu persaingan untuk suatu proses sosial dimana beberapa lembaga keuangan berusaha untuk mencapai suatu tujuan yang diinginkan, persaingan yang diinginkan dari setiap lembaga keuangan adalah persaingan yang sehat, dimana dari setiap lembaga keuangan tidak adanya saling menjatuhkan antara lembaga keuangan lainnya. Sedangkan untuk para nasabah di Bank Syariah Mandiri adanya suatu nasabah yang melakukan kenasabahnya kepada lembaga keuangan yang lain karena adanya kelebihan dan kelemahan suatu lembaga keuangan yang dibutuhkan oleh nasabah.

⁵⁸ Wawancara dengan Bapak Ikrar Simbolon Branch Manager Bank Syariah Mandiri pada tanggal 21 Februari 2017

Margin merupakan laba keuntungan yang diperoleh suatu lembaga keuangan ketika usaha yang dilakukan lembaga keuangan memperoleh hasil yang diharapkan, nisbah merupakan penentu dari perhitungan laba atau keuntungan yang akan diperoleh, dan bagi hasil merupakan jumlah nominal dari margin, margin, nisbah dan bagi hasil yang diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri merupakan kebijakan yang ditentukan oleh para karyawan Bank Syariah Mandiri.

Strategi bersaing adalah upaya yang dilakukan oleh suatu lembaga keuangan dalam memenangkan sebuah sasaran pasar dengan cara memberikan keunggulan dalam bersaing, menganalisis persaingan serta melaksanakan strategi pemasaran bersaing efektif. Selain itu strategi bersaing harus mempunyai kerangka keadilan agar memungkinkan untuk setiap orang memiliki peluang, control dan manfaat dari alokasi pembangunan yang berlangsung secara proposional.⁵⁹

Persaingan yang sehat menunjukkan bahwa lembaga keuangan tersebut juga memiliki sikap dan prinsip yang sesuai dengan prinsip Islam, persaingan bisa membuat suatu lembaga keuangan untuk terus berjuang mendapatkan tujuan yang akan dicapai dengan jalan yang benar dan tidak main belakang atau melakukan cara yang tidak dibenarkan oleh peraturan dalam bersaing. Akan tetapi tidak semua lembaga keuangan memiliki sikap yang jujur amanah ada yang akan menyimpang dalam mencapai tujuan dengan cara yang cepat dan mudah, semua hal tersebut bisa disesuaikan dengan prinsip setiap SDM nya atau manusianya ketika SDM nya memiliki sikap yang tidak

⁵⁹ Eius Amalia, *Keadilan Distribusi Dalam Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2009), h. 117.

sesuai dengan prinsip Islam. Dikarnakan akan membuat reputasi atau citra (nama baik) suatu lembaga keuangan akan buruk, oleh karna itu setiap lembaga keuangan harus teliti dalam memilih karyawan yang akan bekerja dalam lembaga keuangan syariah dilihat dari kebiasaan dalam berperilaku.

Bersaing selain memperhatikan dari dalam lembaga keuangan maka yang perlu di perhatikan juga diluar lembaga keuangan yaitu bagaimana suasana pasar, yang akan dijelajahi oleh marketing Bank Syariah Mandiri. Karena pengembangan pasar, Bank Syariah Mandiri melakukan strategi manajemen pengelolaan dengan cara memperbaiki sistem manajemen pengelolaan, yaitu dengan cara mengganti manajer yang lama dengan yang baru.⁶⁰ Pergantian tersebut dikalukan karena keputusan dari Branch Manager Bank Syariah Mandiri agar dapat memberikan perubahan didalam sistem manajemen pengelolaan dan manajemen pengelolaan tersebut dapat terkontrol dengan baik dan benar.

Dilakukanya pergantian manager, akan dapat memberikan perubahan yang signifikan mengenai keuangan yang seimbang antara simpanan dan pembiayaan, kemudian agar tidak terjadi kesalahan ketika ada pihak nasabah yang akan melakukan penarikan uang agar tidak tertunda, hal ini dilakukan karna sebelum pergantian manager, telah terjadi kesalahan kontrol mengenai besarnya pembiayaan yang dikeluarkan dan tidak diimbangi dengan kontrol persediaan kas yang cukup untuk penarikan nasabah.⁶¹ Dengan adanya kontrol yang baik, Bank Syariah Mandiri lebih berhati-hati lagi dalam

⁶⁰ Wawancara dengan Bapak Ahmad Marison Manager Bank Syariah Mandiri pada tanggal 21 Febuari 2017

⁶¹ Wawancara dengan Bapak Ikrar Simbolon Branch Manager Bank Syariah Mandiri pada tanggal 21 Febuari 2017

melakukan aktifitas pembiayaan, karena Bank Syariah Mandiri tidak ingin melakukan kecerobohan yang didalamnya melayani nasabah pembiayaan yang tidak tepat sasaran seperti yang dilakukan oleh manager yang lama, yang memberikan realisasi pembiayaan yang tidak tepat sasaran dan kemudian Bank Syariah Mandiri juga tidak ingin menunda penarikan pada keadaan pasar menentukan juga tingkat keberhasilan dari lembaga keuangan mengapa demikian karena ketika lembaga keuangan memiliki bnyak nasabah yang tidak bermasalah makan lembaga tersebut bisa dikatakan baik dalam tingkat manajemennya dan pemasaran produk yang dilakukan marketing berhasil sehingga masyarakat bisa mempercayai dan masuk ke dalam lembaga keuangan tersebut.

C. Strategi Bank Syariah Mandiri dalam Persaingan Lembaga Keuangan Syariah di Bandar Jaya Lampung Tengah.

Menurut *Kamus Besar Bahasa Indonesia* Strategi merupakan ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya untuk melaksanakan kebijakan tertentu.⁶² Menurut *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia* Strategi merupakan cara atau siasat.⁶³ Definisi diatas dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan suatu pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktifitas dimasa yang akan datang.

Strategi yang baik merupakan cara untuk mencapai sebuah keberhasilan yang tidak terlepas dari harapan dan usaha, dalam menghadapi

⁶²Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002), h.1092

⁶³ Sulchan Yasyin, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Surabaya: Amanah, 1997), h. 443.

persaingan dengan lembaga keuangan lainnya. Untuk mencapai sebuah keberhasilan Bank Syariah Mandiri memiliki KC Bandar Jaya 3 aspek strategi yaitu :

1. Strategi Manajemen Pengelolaan

Strategi manajemen pengelolaan merupakan ilmu penyusunan, penerapan evaluasi keputusan internal yang terfokus pada proses penetapan tujuan sasaran. Pengelolaan dalam suatu lembaga merupakan upaya untuk mencapai suatu tujuan yang diinginkan baik pengembangan produk dan pengembangan pasar, Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya melakukan Strategi manajemen pengelolaan dengan cara memperbaiki sistem manajemen pengelolaan, yaitu dengan cara mengganti manajemen yang lama dengan yang baru.⁶⁴ Pergantian tersebut dilakukan karena keputusan dari ketua Bank Syariah mandiri KC Bandar Jaya agar dapat memberikan perubahan didalam sistem manajemen pengelolaan dan manajemen pengelolaan tersebut dapat terkontrol dengan baik dan benar

Dengan dilakukan pergantian manager, akan dapat memberikan perubahan yang signifikan mengenai keuangan yang seimbang antara simpanan dan pembiayaan, kemudian agar tidak terjadi kesalahan ketika ada pihak nasabah yang akan melakukan penarikan uang agar tertunda, hal ini dilakukan karena sebuah pergantian manager, telah terjadi kesalahan kotrol mengenai besarnya pembiayaan yang dikeluarkan dan tidak diimbangi dengan kontrol persediaan kas yang cukup penarikan

⁶⁴ Wawancara dengan Bapak Ahmad Marison Manager Bank Syariah Mandiri Bandar Jaya pada tanggal 21 Febuari 2017

nasabah.⁶⁵ Dengan adanya kontrol yang baik, Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya lebih berhati-hati lagi dalam melakukan aktifitas pembiayaan, karena tidak ingin melakukan kecerobohan yang kedua di dalam melayani nasabah pembiayaan yang tidak tepat sasaran seperti yang dilakukan oleh manager yang lama, yang memberikan realisasi pembiayaan yang tidak tepat sasaran dan kemudian Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya juga tidak ingin menunda penarikan pada kas yang cukup untuk transaksi penarikan nasabah.⁶⁶

Kemudian evaluasi kerja yang dilakukan oleh seluruh *marketing* Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya dalam menyamakan saldo akhir pada buku simpanan atau buku angsuran pada sistem laporan transaksi *teller* kepada manager yang dilakukan disetiap akhir bulan, dan kemudian diminta pertanggung jawaban atas transaksi yang dilakukan oleh para *marketing* sesuai dengan laporan kolektif masing-masing *marketing*.⁶⁷ Laporan masing-masing *marketing* ini dilakukan agar tidak terjadi kesalahan selisih saldo buku tabungan dan buku angsuran dengan sistem pada Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya, dan pertanggung jawaban ini diberikan agar terkontrolnya laporan keuangan yang baik, dan meminimalisir terjadinya penggelapan uang pada Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya. Karena *marketing* adalah ujung tombak dari Bank Syariah Mandiri.

2. Strategi Pemasaran

⁶⁵ Wawancara dengan Bapak Ikrar Simbolon Branch Manager Bank Syariah Mandiri pada tanggal 21 Februari 2017

⁶⁶ Wawancara dengan Bapak Ahmad Marison Manager Bank Syariah Mandiri Bandar Jaya pada tanggal 21 Februari 2017

⁶⁷ Wawancara dengan Bapak Imam Ghazali Marketing Bank Syariah Mandiri pada tanggal 22 Februari 2017

Strategi pemasaran merupakan serangkaian proses dan sasaran yang memberikan arah dan tujuan ini dirumuskan dalam visi dan misi lembaga keuangan yang merupakan suatu gambaran mengenai hal-hal yang ingin dicapai oleh setiap lembaga keuangan atau Bank Syariah untuk dimasa yang akan datang, strategi bertahan merupakan langkah yang baik dalam suatu lembaga keuangan atau Bank Syariah dalam menjalankan persaingan. Untuk memasarkan produk-produknya Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya memiliki strategi pemasaran yang diterapkan yaitu memberikan kebebasan wilayah kepada karyawan marketing untuk mencari nasabah dan memasarkan produk-produk dari Bank Syariah. Tidak adanya pembagian wilayah untuk mencari nasabah baru, dan juga memberikan target kepada setiap marketing.⁶⁸

Target yang diberikan kepada marketing merupakan target dari tabungan perbulan Rp.250.000.000, dan target pinjaman perbulan marketing yang mencapai maksimal Rp.250.000.00, dengan pemberian target setiap marketing maka diharapkan semua marketing memiliki rasa tanggung jawab untuk memenuhi kewajibannya terhadap kebijakan yang diberikan bank, dan bersemangat dalam mencari nasabah baru untuk mencapai target yang telah ditetapkan.⁶⁹

Kemudian dalam memasarkan produk Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya cara yang dilakukan oleh marketing dengan cara persaudaraan, teman terdekat dan lingkungan sekitar. Cara yang dilakukan oleh marketing Bank Syariah agar informasi yang disampaikan

⁶⁸ Ibid

⁶⁹ Wawancara dengan Bapak Lintang Candra Murti Marketing Bank Syariah Mandiri pada tanggal 22 Febuari 2017

akan lebih cepat menyebar dan masyarakat lebih cepat mengetahui informasi tentang Bank Syariah Mandiri. Dan strategi berikutnya mencari relasi baru.⁷⁰ Mencari relasi baru seperti mencari nasabah baru namun anggota tersebut berinvestasi kepada Bank, hal tersebut bertujuan untuk memulihkan permodalan, agar Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya bisa memenuhi kewajiban jangka pendek kepada masyarakat.

3. Strategi Pengembangan Produk

Strategi pengembangan produk merupakan strategi yang berpotensi untuk menambah produk yang dimiliki dan menambah permodalan yang dapat mengembangkan suatu produk memberikan keuntungan disetiap nasabah. Untuk mendapatkan nasabah ataupun permodalan, Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya memberikan tawaran produk simpanan berjangka/deposito kepada nasabah atau calon nasabah. Usaha yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya yaitu memperbaiki sistem prosedur simpanan Haji. Bertujuan agar setiap anggota simpanan Haji tidak terhambat dalam menarik dana yang akan digunakan untuk Ibadah Haji.⁷¹

Beroprasinya Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya menggunakan strategi yang digunakan untuk meningkatkan produk penghimpun dana dan pembiayaan. Teknik yang agresif untuk mempromosikan suatu produk atau jasa dengan imbalan komisi, komisi yang diperoleh dari pemasaran yang dilakukan marketing yang berhasil memperoleh nasabah

⁷⁰Wawancara dengan bapak Bapak Ikrar Simbolon Branch Manager Bank Syariah Mandiri pada tanggal 22 Febuari 2017

⁷¹Wawancara dengan Bapak Ahmad Marison Manager Bank Syariah Mandiri, pada tanggal 22 Febuari 2017

baru dan banyak memiliki calon nasabah. Hal ini dianggap efektif untuk mendapatkan nasabah yang lebih banyak lagi dan dapat memacu pasar lebih giat memasarkan produknya kepada masyarakat.

Strategi yang mempengaruhi jumlah tabungan adalah strategi marketing yang menyampaikan jenis-jenis produknya dari sebuah penjelasan informasi dalam menyampaikan pengertian dan kreteria dari produk yang ada di bank. Selain itu dengan strategi tersebut juga mudah untuk diterapkan kedalam lingkungan masyarakat dan cepat meluas, juga tidak membutuhkan biaya mahal dalam memasarkan semua produk Bank Syariah. Sehingga masyarakat cepat mengenal nama Bank Syariah Mandiri dan apa saja produk yang dimiliki Bank Syariah Mandiri, juga bisa menyebabkan masyarakat cepat menjadi nasabah ataupun anggota Bank Syariah Mandiri.⁷²

Berdasarkan penjelasan diatas bahwasanya strategi yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya oleh marketing *funding* dapat meningkatkan simpanan ataupun deposito kepada lembaga keuangannya, dan strategi tersebut sudah cukup baik untuk menarik masyarakat yang belum mengetahui tentang Bank Syariah Mandiri dan bagaimana sistem yang diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya. Hal ini dikarenakan pada pernyataan strategi yang ditentukan dari Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya sulit untuk diterapkan dilapangan dan tidak mampu mencapai target, sehingga marketing menggunakan

⁷² Wawancara dengan Bapak Lintang Candra Murti Marketing Bank Syariah Mandiri Bandar Jaya pada tanggal 22 Febuari 2017

strategi-strategi lain seperti menjemput bola, brosur dan pengarahan strategi ini disesuaikan dengan keadaan yang ada dilapangan saat ini.

Strategi yang merupakan pengevaluasi suatu proses untuk lembaga keuangan mendapatkan hasil yang terbaik strategi Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya untuk kembali berkembang, dan kembali bersaing dilembaga keuangan syariah merupakan kepercayaan yang diterima nasabah kepada Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya, dalam hal ini Bank Syariah Mandiri memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah ketika nasabah memerlukan jasa untuk penarikan ataupun pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri maka tugas dari marketing harus memberikan pelayanan yang baik dan cepat, sehingga nasabah tidak menunggu lama.

Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya memiliki 9 karyawan marketing yang siap untuk memenuhi jasa yang diperlukan oleh nasabah kepada Bank Syariah Mandiri dengan ketentuan yang berlaku maka nasabah juga harus memenuhi kewajibannya kepada Bank Syariah Mandiri, sehingga hubungan yang terjalin tetap berjalan dengan lancar dan sesuai dengan prosedur. Nasabah harus percaya kepada Bank Syariah ketika menitipkan uangnya untuk dapat dikelola oleh Bank Syariah dan pihak lembaga juga bertanggung jawab atas amanat yang telah diterima ketika mengelola uang yang dititipkan, jujur, amanah dan bertanggung jawab menjadi kunci utama Bank Syariah dan nasabah.⁷³

⁷³ Wawancara dengan Bapak Ahmad Marison Manager Bank Syariah Mandiri, pada tanggal 22 Februari 2017

Setiap marketing memiliki waktu yang berbeda dalam masa kerjanya namun tidak menutup kemungkinan bahwa seseorang yang lebih dulu menjalani pekerjaan di Bank Syariah maka ia akan mendapatkan nasabah yang lebih banyak, semua bisa ditentukan atas dasar ketekunan dan kedisiplinan setiap marketing, efektifannya suatu karyawan telah tercipta maka hal yang harus diperhatikan selanjutnya cara seseorang marketing berbicara dengan nasabah ketika menawarkan ajakan untuk menjadi nasabah Bank Syariah simpanan.⁷⁴

Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya menggunakan prinsip kekeluargaan yang dimulai dari hubungan manajer dengan karyawan, sehingga hubungan di bank bisa berjalan dengan baik dan tidak ada senggangan, ketika karyawan ada yang mengalami kesulitan maka akan didiskusikan bersama dengan manajernya, saling mengingatkan satu dengan yang lain ketika melakukan kesalahan. Begitu pula Bank Syariah Mandiri dengan nasabah dimulai dengan prinsip kekeluargaan maka nasabah akan merasa nyaman dengan Bank Syariah Mandiri karena hubungan yang baik bisa terjalin dengan baik pula.⁷⁵

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi bersaing Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya yang digunakan untuk pengembangan produk sudah cukup baik dan sesuai dengan konsep Islam, yaitu dengan pemasaran yang baik, pelayanan yang sangat memuaskan

⁷⁴ Wawancara dengan Bapak Ahmad Marison Manager Bank Syariah Mandiri, pada tanggal 22 Febuari 2017

⁷⁵ Wawancara dengan Bapak Ahmad Marison Manager Bank Syariah Mandiri, pada tanggal 21 Febuari 2017

nasabah. Selain itu mulai dari produk-produk yang di tawarkan berkualitas.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan bahwa upaya Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya Lampung Tengah dalam menghadapi persaingan bisnis, telah menerapkan prinsip yang sesuai dengan teori strategi bisnis. Strategi yang digunakan Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya dalam menghadapi persaingan bisnis diantaranya adalah strategi manajemen pengelolaan, strategi pemasaran dan strategi pengembangan produk yang sudah dilaksanakan dengan cukup baik.

B. Saran

Melalui penelitian ini, penulis mengemukakan beberapa saran-saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi Bank Syariah mandiri KC Bandar Jaya antara lain :

1. Bank Syariah Mandiri Lebih meningkatkan kualitas promosi, misalnya ikut serta dalam pameran perbankan, menjadi sponsor kegiatan Islam dan sosial di pedesaan.
2. Bank Syariah Mandiri perlu meningkatkan pencitraan dengan upaya mencerdaskan masyarakat, dengan menerbitkan buletin, kerjasama penelitian, dan kunjungan (ke sekolah, pasar, pesantren dan lain-lain).

DAFTAR PUSTAKA

- Adini dan Aditya, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Surabaya: Prima Media, 2002)
- Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus*, (Malang: Maliki Press, 2011)
- Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009)
- Arie Siswanto, *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002)
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008)
- Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: KENCANA, 2013)
- Cholid Narbuko dan Abu Ahmadi, *Metodelogi Penelitian*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2012)
- Dapertemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Mahkota, 1997)
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan terjemahan* (Bandung, Diponegoro, 2005)
- Didin Hafiduddin, *Islam Apukotik*, (Jakarta, Pustaka, 2003)
- Em Zulfajri dan Ratu Aprilia Senja, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Difa Publisher, 2007).
- Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2013)
- Ismail Yusanto, M. Karebat Widjaja kusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, (jakarta: Gema Insani Press, 2002)
- Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004), cet IV
- K. Bertens, *Etika Bisnis Islam* (Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama, Cet ke-3, 1997)

- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan Edisi Revisi 2014* (Jakarta: Rajawali Pres, 2015)
- Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013)
- M. Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012)
- Muhammmad, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004)
- Muhammad Ismail Yusanto, M. Karebet W, *Menggagas Bisnis Islam Gema Insani*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2002)
- Murdifin Haming, Mahfud Nurnajamuddin, *Manajemen Produksi Modern Operasi Manufaktur Dan Jasa*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2007)
- Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Metro STAIN Jurai Siwo, 2016) Edisi Revisi
- Rachmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha*, (Jakarta: PT Gramedia Ppustaka Utama, 2004)
- S. Nasution, *Metode Research*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012)
- Siswanto Sutojo, *Studi Kelayakan Proyek Teori & Praktek*, (Jakarta: PT. Pustaka Binaman Pressindo, 1996)
- Sutrisno Hadi, *Metodologi Penelitian Research* , (Yogyakarta: Yayasan Penertiban Fakultas Psikolohi UGM, 1984)
- Sugiono, *Metedologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D, cet, 12* (Bandung Alfabeta, 2011)
- W. Gulo, *Metodelogi Penelitian*, (Jakarta: PT Grasindo, 2005)
- Yacob Ibrahim, *Sudi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: PT. Asdi Mahasatya, 2003)
- Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2008)



LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1: Surat Bimbingan Skripsi
- Lampiran 2: Surat Tugas
- Lampiran 3: Surat Izin Research
- Lampiran 4: Surat Bebas Pustaka
- Lampiran 5: APD
- Lampiran 6: OUTLINE
- Lampiran 7: Formulir Bimbingan Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Kota Metro Telp. (0725) 41507

Nomor : Sti.06/J-SY/PP.00.9/1288/2016
 Lampiran :-
 Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Metro, 17 Oktober 2016

Kepada Yth:

1. Drs. H. A. Jamil, M.Sy
2. Imam Mustofa, M.S.I

di -

Metro

Assalamu 'alaikum wr.wb.

Untuk membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II skripsi mahasiswa :

Nama : A. Risang Junianto
 NPM : 1286894
 Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
 Prodi : Ekonomi Syariah (ESy)
 Judul : Strategi Keunggulan Bersaing Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Cabang Bandar Jaya Lampung Tengah)

Dengan ketentuan :

- 1 Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai selesai skripsi:
 - a Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
- 2 Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
- 3 Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang dikeluarkan oleh STAIN Jurai Siwo Metro tahun 2013
- 4 Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b Isi ± 3/6 bagian.
 - c Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum wr.wb.

Ketua Jurusan,

 Siti Zulaikha, S.Ag.,MH
 NIP. 197206111998032001



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
JURAI SIWO METRO

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.stainmetro.ac.id, e-mail: stainjusi@stainmetro.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: Sti.06/K.1/TL.00/5171/2016

Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro, Menugaskan Kepada Saudara:

Nama : **A. RISANG JUNIANTO**
 NPM : 1286894
 Semester : 9 (Sembilan)
 Program Studi : Ekonomi Syari'ah (ESy)

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BANK SYARIAH MANDIRI BANDAR JAYA, guna mengumpulkan data (bahan-bahan dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI BANDAR JAYA LAMPUNG TENGAH DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
 Pada Tanggal : 28 Desember 2016

Mengetahui,
 Pejabat Setempat
 syariah
 Cabang Bandar Jaya



Wakil Ketua I,
Husnul Fatarib, Ph.D
 NIP 197401041999031004



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
JURAI SIWO METRO

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.stainmetro.ac.id, e-mail: stainjusi@stainmetro.ac

Nomor : Sti.06/K.1/TL.00/5172/2016
 Lampiran : -
 Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
 MANAGER BANK SYARIAH
 MANDIRI BANDAR JAYA
 di-
 Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: Sti.13/K.1/TL.01/5171/2016, tanggal 28 Desember 2016 atas nama saudara:

Nama : **A. RISANG JUNIANTO**
 NPM : 1286894
 Semester : 9 (Sembilan)
 Program Studi : Ekonomi Syari`ah (ESy)

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BANK SYARIAH MANDIRI BANDAR JAYA, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI BANDAR JAYA LAMPUNG TENGAH DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Metro, 28 Desember 2016
 Wakil Ketua I,

Husnul Fatarib, Ph.D
 NIP 197401041999031004



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.pustaka.metrouniv.ac.id; e-mail: pustaka.iaain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P.280/ln.28/S/OT.01/02/2017**

Yang bertandatangan di bawah ini, a.n. Rektor Wakil Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : A.RISANG JUNIANTO
NPM : 1286894
Fakultas / Jurusan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis / Ekonomi Syari'ah
Semester : X (Sepuluh)

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2016 / 2017 dengan nomor anggota 1286894.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 14 Februari 2017
a.n. Rektor,
Wakil Bidang Akademik dan
Pengembangan Lembaga



Muhsin Fatarib, Ph.D.
NIP. 19740101 199903 1 004

ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)

STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI BANDAR JAYA LAMPUNG TENGAH DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS

A. Wawancara

1. Wawancara Kepada Manager Bank Syariah Mandiri Bandar Jaya Lampung Tengah

- a. Bagaimana awal terbentuknya Bank Syariah Mandiri dan perkembangan pada saat ini ?
- b. Apa visi dan misi Bank Mandiri Syariah Bandar Jaya Lampung Tengah ini sebagai Lembaga Keuangan Syariah ?
- c. Bagaimana Bank Mandiri Syariah Bandar Jaya Lampung Tengah ini dalam mencapai visi dan misinya ?
- d. Bagaimana deskripsi persaingan dalam Lembaga Keuangan Syariah di Bandar Jaya Lampung Tengah ?
- e. Strategi apa yang dilakukan Bank Mandiri Syariah dalam menghadapi persaingan Lembaga Keuangan Syariah di Bandar Jaya Lampung Tengah ?
- f. Bagaimana indikator Bank Mandiri Syariah Bandar Jaya Lampung Tengah dalam menghadapi persaingan ?
- g. Apakah strategi tersebut berhasil atau tidak dalam menghadapi persaingan Lembaga Keuangan Syariah di Bandar Jaya Lampung Tengah ?
- h. Adakah perbankan lain yang bersaing dengan Bank Syariah Mandiri ?

- i. Perbankan manakah yang dianggap saingan dengan Bank Syariah Mandiri ?

2. Wawancara Kepada Marketing Bank Syariah Bandar Jaya Lampung Tengah

- a. Strategi apa yang dilakukan Marketing dalam menarik minat nasabah Bank Syariah Mandiri di Bandar Jaya Lampung Tengah ?
- b. Apa kendala yang dihadapi oleh marketing dalam meningkatkan minat nasabah ?
- c. Bagaimana cara marketing dalam menghadapi nasabah yang bermasalah ?
- d. Apakah wilayah setiap marketing ditentukan oleh bank atau kebebasan marketing dalam mencari nasabah ?

Metro, 19 Januari 2017
Penulis



A. Risang Junianto
NPM. 1286894

Pembimbing I



Drs. H. A. Jamil, M.Sy
NIP. 19590815 198903 1 004

Pembimbing II



Imam Mustofa, MSI
NIP. 19820412 200901 1 016

OUTLINE

STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI BANDAR JAYA LAMPUNG TENGAH DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS

Halaman Sampul

Halaman Judul

Halaman Pengesahan

Abstrak

Halaman Penelitian

Halaman Motto

Halaman Persembahan

Halaman Kata Pengantar

Daftar Isi

Daftar Lampiran

BAB 1 PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Strategi Lembaga Keuangan Syariah
 - 1. Pengertian Strategi
 - 2. Macam-Macam Strategi
 - 3. Faktor yang mempengaruhi Strategi
- B. Persaingan Bisnis Lembaga Keuangan Syariah
 - 1. Pengertian Persaingan Bisnis
 - 2. Macam-Macam Persaingan
 - 3. Faktor yang Memengaruhi Persaingan

4. Aspek-Aspek Persaingan
5. Etika Bisnis Dalam Islam

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN PEMBAHAS

- A. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri Bandar Jaya
- B. Deskripsi persaingan Lembaga Keuangan Syariah Bandar Jaya Lampung Tengah
- C. Strategi Bank Syariah dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Lembaga Keuangan Syariah di Bandar Jaya Lampung Tengah

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, 29 Desember 2016



A. Risang Junianto

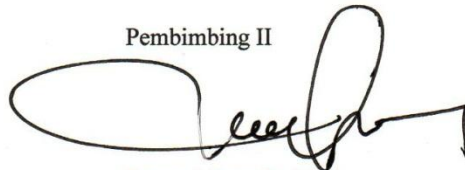
NPM. 1286894

Pembimbing I



Drs. H. A. Jamil, M.Sy
NIP. 19590815 198903 1 004

Pembimbing II



Imam Mustofa, MSI
NIP. 19820412 200901 1 016



KEMENTERIAN AGAMA RI
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI

(STAIN) JURAI SIWO METRO


Jln. Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296

Email: stainjusi@stainmetro.ac.id Website: www.stainmetro.ac.id

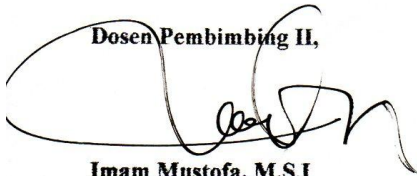
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : A. Risang Junianto **Jurusan/Prodi** : Syariah dan Ekonomi Islam

NPM : 1286894 **Semester/TA** : VIII /2016

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Sabtu 29 oktober 2016	<ol style="list-style-type: none"> 1 - kenapa nasabahnya banyak, strategi yang digunakan apa? <ul style="list-style-type: none"> - harus ada perbandingannya - apa yang menjadi pembeda bank BSM dgn bank lain 2. Lengkapi dgn teori peningkatan minat nasabah 3. Penelitian Relevan <ul style="list-style-type: none"> - tambahkan 1 lagi penelitian - tulis persamaan dan pembedanya 4. Pertanyaan penelitian Bagaimana Strategi Bank Syariah mandiri dalam meningkatkan jumlah nasabah ? 	

Dosen Pembimbing II,



Imam Mustofa, M.S.I
NIP.19590815 200901 1 004

Mahasiswa Ybs.



A. Risang Junianto
NPM: 1286894



KEMENTERIAN AGAMA RI
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO

Jln. Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296
 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id Website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : A. Risang Junianto **Jurusan/Prodi** : Syariah dan Ekonomi Islam
NPM : 1288404 **Semester/TA** : VIII /2016

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	18/8/16	<p> ✓ Mst. suam secara Astimuli & Logis yaitu ngas tau. yg terkait & Strategi Berbasis & Organisasi Kelembagaan. Masalahnya apa? ✓ Pertanyaan penelitian tentang & RPT ✓ Penelitian Rely, uwalin by setan by sampai pd awal & apa berm by pen in. Tau fesam by & Voretel Strategi Berbasis Minat Masalah ✓ halnya apa & apa per & apa & apa di kemah Tlml & apa & apa di kemah </p>	

Dosen Pembimbing I,

Drs. H. A. Jamil, M.Sy
 NIP. 19590815 198903 1 004

Mahasiswa Ybs.

A. Risang Junianto
 NPM: 1286894




KEMENTERIAN AGAMA RI
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI

(STAIN) JURAI SIWO METRO

Jln. Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296
Email: stainjusi@stainmetro.ac.id Website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI


Nama : A. Risang Junianto **Jurusan/Prodi** : Syariah dan Ekonomi Islam
NPM : 1288404 **Semester/TA** : VIII /2016

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	24/09/16	ke. all seminar	

Dosen Pembimbing I,

Drs. H. A. Jamil, M.Sy
NIP. 19590815 198903 1 004

Mahasiswa Ybs.


A. Risang Junianto
NPM: 1286894



KEMENTERIAN AGAMA RI
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI

(STAIN) JURAI SIWO METRO

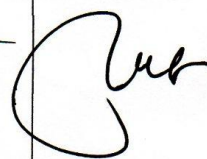

Jln. Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296

Email: stainjusi@stainmetro.ac.id Website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : A. Risang Junianto **Jurusan/Prodi** : Syariah dan Ekonomi Islam


NPM : 1286894 **Semester/TA** : VIII /2016

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Jumat, 23-12-2016	Acc Rensi Bab 1 - III	
2	Kamis 29-12-2016	Acc outline	

Dosen Pembimbing II,

Imam Mustofa, MSI
NIP.19590815 200901 1 004

Mahasiswa Ybs.


A. Risang Junianto
NPM: 1286894



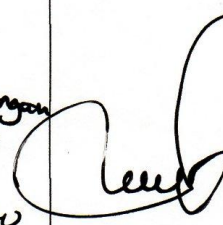

KEMENTERIAN AGAMA RI
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO

Jln. Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296

Email: stainjusi@stainmetro.ac.id Website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL


Nama : A. Risang Junianto **Jurusan/Prodi** : Syariah dan Ekonomi Islam
NPM : 1286894 **Semester/TA** : VIII /2016

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	10 Januari 2017	<p>APD</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Profil 5-10 pertanyaan 2. Visimisi 3. Pencapaiannya bagaimana 4. Persaingan 5. Strategi menghadapi persaingan 6. Indikator persaingan itu bagaimana 7. Menghadapi persaingan itu berhasil atau tidak. 	
2	19 Januari 2017	Acc APD	

Dosen Pembimbing II,

Imam Mustofa, MSI
NIP.19590815 200901 1 004

Mahasiswa Ybs.


A. Risang Junianto
NPM: 1286894



KEMENTERIAN AGAMA RI
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI

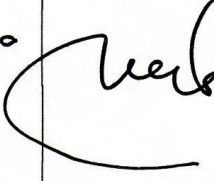

(STAIN) JURAI SIWO METRO

Jln. Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296

Email: stainjusi@stainmetro.ac.id Website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL


Nama : A. Risang Junianto **Jurusan/Prodi** : Syariah dan Ekonomi Islam
NPM : 1286894 **Semester/TA** : VIII /2016

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Rabu 25/2017 1	BAB IV 1. Setiap halaman harus ada catatan kaki / sumbernya 2. Penulisan harus benar misal bapak (B) besar 3. analisisnya di tambah	
	17/2017 2	perbaiki 606 U	

Dosen Pembimbing II,

Imam Mustofa, MSI
NIP.19590815 200901 1 004

Mahasiswa Ybs.


A. Risang Junianto
NPM: 1286894



KEMENTERIAN AGAMA RI
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO


Jln. Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296

Email: stainjusi@stainmetro.ac.id Website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : A. Risang Junianto **Jurusan/Prodi** : Ekonomi Syariah


NPM : 1286894 **Semester/TA** : IX /2017

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	22 Februari 2017	Ace ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II,

Imam Mustofa, MSI
NIP.19590815 200901 1 004

Mahasiswa Ybs.


A. Risang Junianto
NPM: 1286894



KEMENTERIAN AGAMA RI
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI

(STAIN) JURAI SIWO METRO


Jln. Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296

Email: stainjusi@stainmetro.ac.id Website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : A. Risang Junianto **Jurusan/Prodi** : Syariah dan Ekonomi Islam

NPM : 1286894 **Semester/TA** : VIII /2016

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	14/11/16	<p>Harus ada tim. per umum tgl sidang. Kls menghidhi keangge bon, data kepeng. (Ada tgl ke masalah?)</p> <p>Peneliti relev apa di teliti, agar kesitnya 2 apa kaitnya di peneliti peneliti. kerangka teor. Strate. Pengerti, keasny, nilai & kemampuan. Strate.</p> <p>Peningk. kaitan Pengerti, keasny, & nilai & kemampuan.</p> <p>Jenis & tipe peneliti, dikoteg & ada kaitan standar kriterias</p>	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs.

Drs. H. A. Jamil, M.Sy
NIP.19590815 198903 1 004


A. Risang Junianto
NPM: 1286894



KEMENTERIAN AGAMA RI
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI

(STAIN) JURAI SIWO METRO

Jln. Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296
Email: stainjusi@stainmetro.ac.id Website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : A. Risang Junianto **Jurusan/Prodi** : Syariah dan Ekonomi Islam
NPM : 1286894 **Semester/TA** : VIII /2016

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	28/11 17	<p>1. Bagaimana proses sertifikasi yang menggunakan buku keagamaan kita yang berbeda-beda tiap daerah. Bagaimana memilih dan menggunakan strategi & konsep. Dan bagaimana relevansi penelitian. Selain itu nilai-nilai yg 16/17 oleh di kemdik.</p> <p>2. Bagaimana strategi komunikasi publik & media hrs operasional di jls.</p> <p>3. Bagaimana peranan bisnis hrs operasional & lain lain oleh kemdik.</p> <p>4. Bagaimana peranan ds ds yang sama ?</p> <p>5. Bagaimana prosedur & langkah</p>	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs.

Drs. H. A. Jamil, M.Sy
NIP.19590815 198903 1 004

A. Risang Junianto
NPM: 1286894



KEMENTERIAN AGAMA RI
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI

(STAIN) JURAI SIWO METRO

Jln. Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296

Email: stainjusi@stainmetro.ac.id Website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : A. Risang Junianto **Jurusan/Prodi** : Syariah dan Ekonomi Islam

NPM : 1286894 **Semester/TA** : VIII /2016

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	8/2 17	Revisi & format tulisan dan hal-hal lainnya Penelitian & pembahasan Membaca Skripsi & revisinya Syarat & cara penulisan & struktur penulisan	
	15/2 17	Revisi internal dan eksternal Revisi Eksternal dan penulisan dan format penulisan	
	20/2 17	Revisi bab I - VII & ABSTRAK Bersama dengan dosen pembimbing	

Dosen Pembimbing I,

Drs. H. A. Jamil, M.Sy
NIP.19590815 198903 1 004

Mahasiswa Ybs.

A. Risang Junianto
NPM: 1286894



KEMENTERIAN AGAMA RI
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI

(STAIN) JURAI SIWO METRO

Jln. Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296

Email: stainjusi@stainmetro.ac.id Website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : A. Risang Junianto **Jurusan/Prodi** : Syariah dan Ekonomi Islam

NPM : 1286894 **Semester/TA** : VIII /2016

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	3/3/17	<p>✓ kembali APD fesiari caries ✓ jumlah butir 9, 2 + B 22 g kes hal 4, 44, 45 & 46 + 2 kembali</p>	
	4/4/17	<p>hal. 222 & 223 - pengujian dari dep - alahap</p>	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs.

Drs. H. A. Jamil, M.Sy
NIP.19590815 198903 1 004

A. Risang Junianto
NPM: 1286894

RIWAYAT HIDUP



A. Risang Junianto dilahirkan di Metro pada tanggal 11 Juni 1993, anak kedua dari pasangan Bapak Malik dan Ibu Komariah.

Pendidikan dasar Peneliti ditempuh di TK Pertiwi Teladan Metro selesai pada tahun 1999, melanjutkan sekolah dasar di SD Pertiwi Teladan Metro Selesai pada tahun 2005, kemudian melanjutkan sekolah menengah pertama di SMP Negeri 4 Metro dan selesai pada tahun 2008, sedangkan pendidikan menengah atas di SMA Negeri 5 Metro selesai pada tanggal 2011, kemudian melanjutkan pendidikan di IAIN Metro Lampung Jurusan Ekonomi Syariah dimulai pada semester 1 TA. 2012/2013.