

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Sektor perekonomian di Indonesia banyak yang berkembang pada kondisi ekonomi modern ini. Dibuktikan pada siaran pers HM.4.6/40/SET.M.EKON.3/02/2023 bahwa pertumbuhan ekonomi tahun 2022 capai 5,31% tertinggi sejak 2014.¹ Tingkat perkembangan perekonomian disertai dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat, sehingga masyarakat akan sadar untuk menggunakan harta dengan baik. Sebagai umat muslim akan berhati – hati dalam mengelola dan menggunakan hartanya, umat muslim juga terikat dengan hukum yang mengatur tentang harta. Diluar hal tersebut, masih banyak masyarakat yang mengelola dan menggunakan hartanya dengan mengamalkan praktik riba, praktik riba tersebut meliputi seringnya menggunakan pinjaman dan simpanan dengan bunga tinggi. Seiring berjalannya waktu kini hadir Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) lembaga keuangan mikro syariah dengan produk pinjaman dan simpanan tanpa riba sesuai dengan ketentuan syariat Islam.

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) hadir untuk membantu kondisi masyarakat yang membutuhkan. BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang menggunakan gabungan konsep “*Baitul tamwil dan Baitul Maal*”

¹<https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/4904/pertumbuhan-ekonomi-tahun-2022-capai-531-tertinggi-sejak-2014> diakses pada tanggal 09 Juli 2023 Pukul 10.28 WIB

yakni dengan target operasional fokus pada sektor Usaha Kecil Menengah (UKM). Konsep *Baitul tamwil*, melakukan kegiatan pengembangan usaha yang bernilai dan investasi dalam meningkatkan kualitas dari sisi ekonomi pengusaha mikro dan kecil yaitu dengan mendorong kegiatan untuk menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan dari ekonomi. Sedangkan konsep *Baitul Maal* yaitu menerima titipan dana zakat, infaq dan sedekah serta pengoptimalan pendistribusiannya yaitu sesuai dengan peraturan dan amanahnya.² Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) telah tersebar di seluruh Jawa timur yakni 626 instansi yang resmi, salah satunya di Kota Kediri.³

Lembaga keuangan mikro syariah yakni berupa BMT serta Koperasi Syariah berkembang pesat di Kota Kediri. Salah satunya ialah BMT UGT Nusantara yang beralamat di Jl. Cendana No.53 Singonegaran, Kec. Kota, Kota Kediri, Jawa Timur yang berdiri sejak tahun 2009. Di Kota Kediri pada Kecamatan Pesantren terdapat 5 Baitul Maal Wat Tamwil, Berikut perbandingan pengembangan produk Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Cabang Kota Kediri.

² Fichs Melina, *Pembiayaan Murabahah di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*, *Jurnal Tabarru'*, Vol. 3 No.2 (2020), 270

³<https://ro-ekonomi.jatimprov.go.id/berita/1669648493-selamat-dan-bangga-getolnya-upaya-gubernur-jawa-timur-khofifah-indar-parawansa-dalam-mengungkit-ekonomi-di-jatim-dengan-memajukan-ekonomi-syariah-membuahkan-hasil-yang-mengagumkan> diakses pada tanggal 09 Juli 2023 Pukul 11.08 WIB

Tabel 1.1

**Perbandingan Pengembangan Produk Di BMT UGT Nusantara Kota
Kediri, BMT Beringharjo Kota Kediri, dan BMT Rukun Abadi Kota
Kediri**

Indikator	BMT UGT Nusantara⁴	BMT Beringharjo⁵	BMT Rukun Abadi⁶
Inovasi	Mengembangkan Produk – produk pada anggota yang rata-rata memiliki UMKM berkembang pesat baik pembiayaan, simpanan, deposito, ZIS, serta transfer antar bank dan pembayaran listrik	Mengembangkan produk pada anggota yang membutuhkan meliputi tabungan, pinjaman dan pembayaran zakat, infaq, shadaqah	Mengembangkan produk pada anggotanya meliputi simpan pinjam yang dibutuhkan oleh masyarakat setempat
Bisnis <i>Start-up</i>	Mengembangkan simpan pinjam yang beragam dari UMKM, dll Serta Mengembangkan digitalisasi layanan seperti yakni <i>Mobile</i> UGT	Mengembangkan simpan pinjam yang beragam untuk kebutuhan masyarakat, dan digitalisasi layanan berupa BMT Beringharjo <i>Mobile</i>	Mengembangkan simpan pinjam sesuai kebutuhan difasilitasi layanan berupa aplikasi BMT Rukun Abadi.
Produk Baru	Produk baru yaitu Tabungan Tampan atau tabungan masa depan	Untuk saat ini BMT Beringharjo Kediri belum ada produk baru	Untuk saat ini BMT Rukun Abadi Kediri belum ada produk baru
Perluasan lini Produk	Melalui promosi berupa brosur, sosialisasi, media sosial dan WOM	Melalui promosi berupa brosur dan media sosial	Melalui promosi berupa brosur dan media sosial

⁴ Hasil Observasi dan Wawancara, di BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri, 10 Oktober 2023

⁵ Hasil Observasi dan Wawancara, di BMT Beringharjo Cabang Kota Kediri, 5 Januari 2024

⁶ Hasil Observasi dan Wawancara, di BMT Rukun Abadi Cabang Kota Kediri, 5 Januari 2024

Perbaikan Produk	Memperbaiki produk yang sudah ada dan berjalan yaitu dengan memperbaiki fasilitas maupun sistem pada produk yang sudah ada	Memperbaiki produk yang sudah berjalan serta memberikan fasilitas pendukung	Memperbaiki produk yang sudah berjalan dengan memberikan dukungan dan fasilitas yang memenuhi kebutuhan
Perubahan Gaya	Mengembangkan produk, yaitu Tabungan umum syariah yang dikembangkan menjadi Tabungan peduli sisiwa, pendidikan, Idul Fitri, Qurban, Umroh dll.	Mengembangkan produk yaitu simpanan mudharabah yang dikembangkan menjadi simpanan rihlah, simpanan Qurban, simpanan haji umrah. dll	Mengembangkan produk yang perlu yaitu simpanan mudharabah dan wadiah yang dikembangkan menjadi simpanan rencana asa abadi dll.

Sumber: Hasil wawancara yang telah diolah

Tabel 1.1 mengenai perbandingan pengembangan BMT di Kota Kediri Khususnya di Kecamatan Pesantren. Strategi pembangan produk jasa terdapat enam kategori inovasi. Pertama, Inovasi utama BMT UGT Nusantara lebih unggul dengan mengembangkan Produk – produk pada anggota yang rata-rata memiliki UMKM berkembang pesat baik pembiayaan, simpanan, deposito, dan zakat serta transfer antar bank dan pembayaran listrik. Sedangkan pada BMT lainnya mengembangkan produk simpan pinjam dan zakat.

Kedua *Start-Up*, Digitalisasi pada sistem BMT UGT Nusantara. Digitalisasi telah mengubah dan melakukan transfigurasi teknologi media dan komunikasi.⁷ Sehingga, Bisnis lebih unggul dengan mengembangkan layanan dengan pengadaan *Mobile UGT* yang dapat dikelola pada *Smartphone*

⁷ AG.Eka Wenats Wuryanta, Digitalisasi Masyarakat : Menilik Kekuatan dan Kelemahan Dinamika Era Informasi Digital dan Masyarakat Informasi, *Jurnal Ilmu Komunikasi* Vol.1 No.2, 134

anggota. Mobile UGT terdapat informasi mengenai jumlah saldo, mutasi, pembiayaan, simpanan, produk dan lainnya. Serta anggota dapat transfer antar rekening, antar BMT dan antar Bank. Donasi Zakat dan Pembayaran Listrik, PDAM, BPJS dan lainnya.

Ketiga, produk baru BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri meluncurkan produk baru yaitu Tabungan Tampan. Tabungan Tampan ialah tabungan masa depan yang bertujuan untuk simpanan kebutuhan yang tidak terduga dimasa depan.

Keempat, perluasan lini produk BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri yaitu melalui promosi berupa brosur, sosialisasi, media sosial dan WOM dengan menawarkan pada anggota terkait produk pembiayaan dan simpanan. Ketika para anggota melakukan transaksi pembayaran maupun menabung dapat ditawarkan dengan pembayaran zakat, infaq, sedekah maupun pembayaran listrik.

Kelima, perbaikan produk BMT UGT Nusantara cabang Kota Kediri memperbaiki produk yang sudah ada dan berjalan yaitu dengan memperbaiki tampilan pada produk yang sudah ada. Setiap lembaga dalam bidang jasa pasti melakukan perbaikan pada setiap produknya baik dari sisi sistem maupun pengelolaannya.

Keenam, perubahan gaya BMT UGT Nusantara cabang Kota Kediri Merubah atau mengembangkan produk yang perlu dibenahi. Pada BMT UGT Nusantara cabang Kota Kediri sendiri mengembangkan produk Tabungan

umum syariah yang dikembangkan menjadi Tabungan peduli siswa, pendidikan, Idul Fitri, Qurban, Umroh dan lain-lain.⁸

Anggota dari Baitul Maal wat Tamwil (BMT) UGT Nusantara meliputi masyarakat Kota Kediri dan sekitarnya. Kinerja perusahaan ini memiliki tujuan yang utama yakni keuntungan dan membantu masyarakat yang membutuhkan. Baitul Maal wat Tamwil (BMT) harus mampu dalam mengelola dana yang terkumpul dari anggota serta dapat menyalurkan kepada anggota yang membutuhkan dana. Serta dapat mengembangkan produk dan layanan yang ada pada BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri.

Pengembangan produk BMT UGT Nusantara ialah menciptakan suatu produk yang baru dan mengembangkan produk yang sudah ada. Proses pengembangan produk sangat penting untuk keberhasilan bisnis dalam jangka panjang. Hal tersebut dilakukan untuk menghadapi persaingan yang ketat antar lembaga, sehingga dapat menjaga kualitas maupun kuantitas dari produk – produk yang dimiliki.⁹ Hal tersebut dijelaskan dalam surat QS. Al - Baqarah ayat 30

وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلٰٓئِكَةِ اِنِّيْ جَاعِلٌ فِى الْاَرْضِ خٰلِٖفَةً ۗ قَالُوْۤا اَتَجْعَلُ فِیْهَا مَنْ
 یُّفْسِدُ فِیْهَا وَیَسْفِكُ الدِّمَآءَ وَنَحْرُۙ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَ ۗ قَالَ اِنِّیْۤ اَعْلَمُ مَا لَا
 تَعْلَمُوْنَ

Artinya : Dan (ingatlah) ketika Tuhanmu berfirman kepada para malaikat, “Aku hendak menjadikan khalifah di bumi.” Mereka berkata, “Apakah Engkau hendak menjadikan orang yang merusak dan menumpahkan darah di sana,

⁸ Hasil Observasi dan Wawancara, di BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri, 10 Oktober 2023

⁹ Sylvia Nailuvary, Hety Mustika Ani, and Sukidin Sukidin, “Strategi Pengembangan Produk pada Handicraft Citra Mandiri di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember,” *Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi dan Ilmu Sosial* 14, No. 1 (2020): 187.

sedangkan kami bertasbih memuji-Mu dan menyucikan nama-Mu?” Dia berfirman, “Sungguh, Aku mengetahui apa yang tidak kamu ketahui.”¹⁰

Allah SWT mengajari manusia (Adam) segala sesuatu sebagaimana dapat dipahami dari ayat berikut :

وَعَلَّمَ آدَمَ الْأَسْمَاءَ كُلَّهَا ثُمَّ عَرَضَهُمْ عَلَى الْمَلَائِكَةِ فَقَالَ أَنْبِئُونِي بِأَسْمَاءِ هَٰؤُلَاءِ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ

Artinya : Dan Dia ajarkan kepada Adam nama-nama (benda) semuanya, kemudian Dia perlihatkan kepada para malaikat, seraya berfirman, “Sebutkan kepada-Ku nama semua (benda) ini, jika kamu yang benar!”¹¹

Maksudnya, Allah SWT mengajari Adam nama-nama semua benda-benda dan Allah SWT juga mengajarkan kepada Adam perihal alam sekitar (ekologi) dan yang terkait dengannya yang senantiasa bermanfaat, baik bagi kehidupan duniawiah maupun ukhrawiah. Kemudian, Allah arahkan sejumlah pertanyaan kepada malaikat supaya menyebutkan nama-nama yang telah diketahui Adam itu, dan ternyata para malaikat tidak mengetahui. Dengan beberapa pertanyaan tidak bisa dijawab itu, maka malaikat pun akhirnya menyadari kelemahan dirinya dan mengakui keunggulan manusia, seraya malaikat mengakui ke-Mahasucian Allah SWT.¹²

Makna selanjutnya adalah memberikan kesan bahwa setiap inovasi yang ditawarkan pada awalnya pasti akan berhadapan dengan penolakan dari kelompok masyarakat. Namun demikian, inovasi harus terus diajukan dengan

¹⁰ Lajnah Pentashihan Mushaf Al – Qur’an, *Al – Qur’an dan Terjemahan*, (Jakarta : KEMENAG RI, 2019), 6

¹¹ Ibid, 7

¹² Muhammad Amin Suma, *Tafsir Ayat Ekonomi*, (Jakarta: Amzah, 2013), 34-35

menampilkan keunggulan yang tidak pernah ada sebelumnya serta menghadirkan potensi serta keunggulan pembeda (*competitive advantage*) dari inovasi yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan kebutuhan masyarakat.

Pengembangan produk perlu adanya strategi untuk penentu rencana yang berfokus. Perusahaan atau lembaga harus punya strategi untuk mengembangkan produk - produknya. Pengembangan produk dibuat dalam mempertahankan, meningkatkan daya saing antar perusahaan atau lembaga. Tujuannya agar produk yang akan disebarluaskan dapat sesuai dengan kebutuhan suatu perusahaan, kemudian pelanggan tetap tertarik dengan tawaran yang diberikan dan dapat menarik konsumen baru. Berikut produk dan pengembangan yang dimiliki BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri.

Tabel 1.2
Pengembangan Produk Pada BMT UGT Nusanata
Cabang Kota Kediri

No	Produk	Pengembangan
1.	Produk Simpanan : 1. Tabungan Umum Syariah 2. Tabungan Haji 3. Tabungan Umrah 4. Tabungan Hari Raya Idul Fitri 5. Tabungan Peduli Siswa 6. Tabungan Kurban 7. Simpanan Berjangka	<ul style="list-style-type: none"> - <i>reward</i> setiap simpanan - Program simpanan yang menguntungkan anggota - Proses menabung dan mengambil tabungan bisa langsung 1 hari - Dilengkapi layanan <i>Mobile UGT</i> yang terhubung langsung di <i>Smartphone</i> anggota
2.	Produk Pembiayaan : 1. Gadai Emas Syariah 2. Modal Usaha Barokah 3. Modal Tanpa Agunan 4. Kendaraan Bermotor Barokah 5. Pembelian Barang Elektronik 6. Pembiayaan Kafalah Haji 7. Multi Jasa Barokah 8. Multi Griya Barokah 9. Modal Pertanian Barokah	<ul style="list-style-type: none"> - Proses pembiayaan cepat maksimal 3-5 hari pencairan sesuai syarat dan ketentuan - Nilai transaksi tinggi setiap produk pembiayaan - Bagi Hasil yang kompetitif dibanding dengan lainnya - Dilengkapi layanan <i>Mobile UGT</i> yang terhubung langsung di <i>Smartphone</i> anggota untuk melihat angsuran yang sudah dibayar maupun sisa angsuran yang belum dibayar .
3.	Produk Jasa 1. Pembayaran Listrik 2. Transfer antar bank	<ul style="list-style-type: none"> - Fasilitas teknologi yang modern dengan print edc - <i>Mobile UGT</i> - Free Admin transfer BANK BSI

Sumber : Data yang diolah¹³

Berdasarkan tabel 1.2 dapat dilihat bahwa BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri memiliki produk yang beragam dan pengembangan pada masing-masing program. Produk simpanan yang dimiliki BMT UGT

¹³ Hasil Observasi dan Wawancara, di BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri, 10 Oktober 2023

Nusantara: Tabungan Wadiah, Tabungan Umum Syariah, Tabungan Peduli Siswa/Lembaga, Tabungan Qurban, Tabungan Idul Fitri, Tabungan Haji, Tabungan Pendidikan, Tabungan Umroh, Tabungan Masa Depan, tabungan Ziaroh, Tabungan Mudharabah Berjangka (Deposito). Keunggulan produk simpanan pada BMT UGT Nusantara ini banyak *reward* yang diberikan pada masing-masing simpanan, banyak program yang ditawarkan pada anggota yang memiliki simpanan, anggota yang baru ingin menabung prosesnya bisa langsung 1 hari, anggota yang ingin mengambil tabungan proses juga langsung 1 hari, dan fasilitas *Mobile UGT* yang sudah modern dan mudah untuk diterapkan bagi anggota simpanan.

Produk pembiayaan yang dimiliki BMT UGT Nusantara antara lain : Modal Usaha Barokah, Modal Tanpa Agunan, Pembelian Barang Elektronik, Gadai Emas Syariah, Pembiayaan Kafalah Haji, Kendaraan Bermotor Barokah, Multi Griya Barokah, Multi Jasa Barokah, dan Multi Pertanian Barokah. Keunggulan produk pembiayaan ini proses cepat yakni maksimal 3 – 5 hari sesuai dengan ketentuan, memiliki nilai transaksi tinggi, dan memiliki bagi hasil yang kompetitif dibanding BMT lainnya, serta dilengkapi layanan *Mobile UGT* yang terhubung langsung di *Smartphone* anggota untuk melihat angsuran yang sudah dibayar maupun sisa angsuran yang belum dibayar. Pada sistem pembiayaan di BMT UGT Nusantara ini merupakan penyaluran langsung dari simpanan.

Produk Jasa pada BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri ini sudah berbasis digital, selain melayani simpanan dan pinjaman BMT BUS ini juga

menyediakan fasilitas seperti pembayaran listrik, dan transfer antar bank. Yang dilengkapi fasilitas print edc memudahkan staf karyawan memberikan bukti tabungan atau angsuran yang sudah dibayar, dan *Mobile UGT* yang dapat diakses pada *smartphone*.¹⁴

Masyarakat yang mulai mengenal tentang produk – produk BMT UGT Nusantara ini pasti akan dihadapkan dengan berbagai pilihan serta membandingkan dengan produk lembaga lain. Dengan Keunggulan dan keuntungan yang ada pastinya akan membuat masyarakat melirik produk yang ada. Keunggulan bersaing merupakan hal yang unggul atas pesaing yang didapat dengan memberikan nilai konsumen yang lebih besar, dengan harga yang lebih relatif rendah dan memberikan manfaat yang besar dan sesuai dengan harga yang ditetapkan.¹⁵ Berikut faktor-faktor yang mempengaruhi keunggulan bersaing.

¹⁴ Hasil Observasi dan Wawancara, di BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri, 10 Oktober 2023

¹⁵ Laylani Lenggogeni et al., “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keunggulan Bersaing dalam Upaya Meningkatkan Keputusan Pembelian,” *Diponegoro Journal of Management* 5, no. 3 (2016): 1–12, <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/dbr>.

Tabel 1.3
Faktor Keunggulan Bersaing

Faktor Keunggulan Bersaing	Keterangan
Nilai (<i>Value</i>)	Jujur, kepercayaan, berkomitmen pada anggota, kepemimpinan, inovasi, disiplin, melayani dengan baik, kekeluargaan, dan kenyamanan.
Pelayanan	Memberikan pelayanan yang terbaik sehingga mampu membuat anggota menjadi nyaman untuk bertransaksi
Harga (<i>Price</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - Dipengaruhi harga beli dari simpanan mengenai tinggi rendahnya bagi hasil, yang kemudian disalurkan pada pembiayaan - Observasi kebutuhan atau usaha anggota
Loyalitas Konsumen	Memperhatikan, mendampingi dan mengayomi anggota.

Sumber: Data yang diolah¹⁶

BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri merupakan cabang dari BMT UGT Nusantara Sidogiri yang berlokasi di Pasuruan Jawa Timur. Dalam perkembangan produknya BMT ini memiliki keunggulan yang dapat bersaing. Pada tabel 1.3 dapat dilihat bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keunggulan produk yaitu : Nilai/*Value*, Pelayanan, Harga/*price* dan Loyalitas Konsumen.

Nilai/*Value* pada BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri yaitu dengan bersikap jujur, memiliki kepercayaan antara karyawan dan anggota, berkomitmen pada setiap anggota, memiliki kepemimpinan, inovasi dalam pengembangan produknya, disiplin, melayani dengan baik, kekeluargaan,

¹⁶ Hasil Observasi dan Wawancara, di BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri, 10 Oktober 2023

dan kenyamanan.

Pelayanan menjadi hal utama dalam setiap lembaga keuangan, BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri memberikan pelayanan yang terbaik dan prima serta proses yang cepat pada setiap transaksinya, sehingga anggota tidak perlu antri terlalu lama dan membuat anggota menjadi nyaman. Apabila anggota mengalami kesulitan untuk datang ke kantor pihak BMT akan datang pada rumah anggota atau yang dikenal dengan jemput bola.

Price atau harga baik simpanan maupun pinjaman ini dipengaruhi dari tinggi rendahnya bagi hasil simpanan. Disalurkan pada pembiayaan, dan dalam memberikan harga untuk pembiayaan juga melihat dari observasi kebutuhan atau usaha anggota yang membutuhkan.

Peneliti tertarik untuk meneliti karena KSPPS BMT UGT Nusantara cabang Kota Kediri, karena BMT tersebut dikenal luas oleh masyarakat Kediri dan memiliki produk yang unggul dan banyak diminati. Di Kota Kediri khususnya wilayah Pesantren terdapat beberapa BMT, Koperasi Syariah maupun BPRS yang marak dengan lokasi yang cukup berdekatan dan beberapa produk yang serupa antar lembaga. Bagaimana strategi BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri ini dalam mengembangkan produk- produknya dan meningkatkan keunggulannya agar dapat bersaing dengan beberapa koperasi syariah maupun BMT baik yang berdiri lama maupun yang baru berdiri. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan Produk BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing”.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian yang telah diuraikan, maka penulis memfokuskan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana Strategi Pengembangan Produk BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri ?
2. Bagaimana Strategi Pengembangan Produk untuk Meningkatkan Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian yang telah diuraikan sebelumnya, tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk Mendeskripsikan Strategi Pengembangan Produk BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri
2. Untuk Menganalisis Strategi Pengembangan Produk dan Meningkatkan Keunggulan Bersaing BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan Produk BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing”. Dapat memberikan manfaat yakni sebagai berikut :

1. Kegunaan Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan rujukan sebuah penelitian dan kajian keilmuan dalam bidang Perbankan Syariah, khususnya yaitu tentang Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Peneliti

Penulis berharap dengan adanya penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan peneliti terkait metode dan proses penelitian serta mengetahui penerapan ilmu perbankan atau non bank secara langsung khususnya mengenai Strategi Pengembangan Produk dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing.

b. Bagi Instansi

Penulis berharap dengan adanya penelitian ini dapat menambah kajian keilmuan dalam bidang Perbankan Syariah dari dan untuk mahasiswa, khususnya Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri.

c. Bagi BMT

Penulis berharap adanya hasil penelitian ini dapat membantu strategi pengembangan dan memberikan persembahan berupa motivasi dan stimulan dalam meningkatkan keunggulan bersaing melalui strategi pengembangan produk.

d. Bagi Pembaca

Penulis berharap dengan adanya penelitian ini dapat menambah wawasan mengenai pemasaran dan Strategi Pengembangan Produk dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing.

E. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian yang berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Produk BMT UMJ dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing” oleh Fahmi Rahmat

Hidayat. Kesimpulannya strategi pengembangan pada BMT UMJ dalam meningkatkan keunggulan bersaing pada produk yang dipasarkan mempunyai strategi pengembangan produk BMT yang berawal dengan melihat permasalahan yang ada dan pola pengembangan yang berbeda untuk di BMT UMJ sendiri dengan jemput bola. Persamaan dengan penelitian sebelumnya ialah membahas mengenai strategi pengembangan produk dalam meningkatkan keunggulan. Perbedaan pada penelitian sebelumnya yakni menganalisis dan berlokasi di BMT UMJ sedangkan pada penelitian sekarang fokus pada strategi dan berlokasi di BMT BUS.¹⁷

2. Penelitian dengan judul “Strategi Koperasi Simpan Pinjam Jasa (KOSPIN JASA) dalam Pengembangan Usaha” oleh Elva Eka Ernawati. Kesimpulannya dalam menciptakan keunggulan bersaing Kospin Jasa mampu melakukan variasi produk dan pemisahan produk yang dapat berhasil menggabungkan pendapatan tidak berbunga bagi Kospin Jasa, strategi Kospin Jasa dalam menciptakan inovasi produk sudah sesuai dengan kebutuhan anggota, keunggulan bersaing melalui sosok dan kharisma tokoh Kospin Jasa. Persamaannya yaitu membahas mengenai Strategi dalam pengembangan usaha. Perbedaannya pada penelitian sebelumnya khusus dalam pengembangan usaha, sedangkan pada penelitian sekarang fokus dalam pengembangan produk dalam meningkatkan keunggulan bersaing.¹⁸

¹⁷ Fahmi Rahmat Hidayat, “Analisis Strategi Pengembangan Produk BMT UMJ dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing”, Skripsi (2018)

¹⁸ Elva Eka Ernawati, “Strategi Koperasi Simpan Pinjam (KOSPIN JASA) dalam Pengembangan Usaha”, Skripsi (2017)

3. Jurnal Penelitian dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan BMT : Studi Kasus pada BMT Muda, Surabaya Jawa Timur” oleh F.F Hasib, M.B. Fahri dan D.W Ramadhan. Kesimpulannya keunggulan kompetitif BMT Muda adalah kemampuan untuk menjalin hubungan baik dengan anggotanya. Strategi yang dapat diterapkan oleh BMT Muda adalah membuat program atau produk yang menciptakan akses ke fokus pasar dan berusaha untuk menghubungkan pengusaha dari kelompok yang dikecualikan secara sosial ke jaringan bisnis ataupun sosial yang lebih luas. Persamaan penelitian ialah membahas mengenai strategi pengembangan. Perbedaannya pada penelitian terdahulu mengenai strategi pengembangan BMT, sedangkan pada penelitian terbaru strategi pengembangan produk dalam meningkatkan keunggulan bersaing.¹⁹
4. Jurnal penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan BMT/KSPPS di Depok Dengan Metode Analisis SWOT” oleh Dede Abdul Fatah, ch. Bakhrul Muchtasib, dan Abdillah. Kesimpulannya Berdasarkan analisis SWOT ini BMT dapat mengembangkan strategi yang memanfaatkan pada kombinasi kekuatan, peluang, kelemahan, dan hambatan. Persamaan dengan penelitian sebelumnya ialah membahas mengenai strategi pengembangan. Perbedaannya pada penelitian sebelumnya mengenai pengembangan lembaga, sedangkan penelitian sekarang mengenai pengembangan produk dalam meningkatkan keunggulan bersaing.²⁰

¹⁹ F.F Hasib, M.B. Fahri dan D.W Ramadhan, “Analisis Strategi Pengembangan BMT : Studi Kasus Pada BMT Muda, Surabaya Jawa Timur” Jurnal Syarikah Vol.4 No.2 (2018)

²⁰ Dede Abdul, Ach. Bakhrul Muchtasib, dan Abdillah, “Strategi Pengembangan BMT/KSPPS Di Depok dengan Metode Analisis Metode Analisis SWOT” Jurnal Ekonomi Bisnis Vol.19 No.1

5. Penelitian dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing (Studi Kasus pada KSPPS BMT NU Sejahtera Purwokerto)” oleh Siti Aisyah. Kesimpulannya strategi pengembangan produk yang digunakan oleh KSPPS BMT NU Sejahtera Purwokerto dalam keunggulan bersaing yaitu melalui strategi imitasi dan mutasi. Persamaannya membahas mengenai strategi Pengembangan Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam meningkatkan keunggulan bersaing. Perbedaannya pada penelitian sebelumnya dengan perbandingan anggota, dan pada penelitian sekarang perbandingan pengembangan.²¹

Penelitian ini merupakan penelitian lanjutan dari Penelitian dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada KSPPS BMT NU Sejahtera Purwokerto)”, dengan lebih fokus pada BMT UGT Nusantara cabang Kota Kediri.

²¹ Siti Aisyah, “Analisis Strategi Pengembangan Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada KSPPS BMT NU Sejahtera Purwokerto)”, Skripsi (2021)