

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Indonesia merupakan negara yang berkembang, dimana akan terus melakukan pembangunan. Pembangunan tersebut meliputi segala bidang yaitu ilmu pengetahuan, politik, ekonomi, sosial, budaya pertahanan dan keamanan. Tujuan dari pembangunan ini adalah tidak lain untuk mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur yang merata baik material maupun spiritual berdasarkan Pancasila.

Salah satu pembangunan bidang ekonomi tersebut khususnya ekonomi Islam yang paling maju dan kongkrit dilaksanakan adalah di bidang keuangan. Ini disebabkan oleh dua faktor. Pertama, ajaran ekonomi Islam yang paling menonjol tentang konsep anti riba atau pembungaan uang. Kedua, kekuatan relatif dunia Islam terletak di sektor keuangan.¹

Kedudukan ekonomi sendiri dalam Islam sangatlah penting karena ekonomi merupakan faktor penting yang membawa pada kesejahteraan umat. kegiatan-kegiatan ekonomi adalah pernyataan dari semangat ajaran Islam, karena ekonomi umat dan kemakmurannya adalah cita-cita yang ingin dicapai oleh umat Islam.²

Salah satu upaya untuk merealisasikan nilai-nilai ekonomi Islam dalam aktivitas nyata masyarakat adalah dengan mendirikan lembaga keuangan yang

¹ Muhammad, *Bank Syari'ah*, Analisis kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman, (Yogyakarta: EKONISIA: 2004), 77.

²Ahmad Dimiyati, dkk, *Islam dan Koperasi* (Jakarta : KOPINFO, 1998), 48.

beroperasi berdasarkan sistim syariah Islam. Islam sebagai agama yang universal juga telah mengatur seluruh kehidupan ekonomi yang berdasarkan aturan hukum, yaitu Al Qur'an dan Al Hadist.

Wujud dari realisasi tersebut adalah hadirnya BMT (Baitul Maal wat Tamwil). Baitul Mal berasal dari bahasa Arab bait yang berarti rumah, dan Al-mal yang berarti harta.³ Jadi secara etimologis (makna lughawi) Baitul Mal adalah rumah untuk mengumpulkan atau menyimpan harta. Baitul mal wattamwil merupakan lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang salaam: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan.

Kemunculan BMT sebagai organisasi yang relatif baru menimbulkan tantangan besar bagi BMT sendiri karena sebagian besar masyarakat telah menggunakan lembaga keuangan nonsyariah. Sebagai lembaga keuangan syariah, BMT harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip syariah. Keimanan menjadi landasan atas keyakinan untuk mampu tumbuh dan berkembang.

Keterpaduan yang mengisyaratkan adanya harapan untuk mencapai sukses dunia dan akhirat juga keterpaduan antara sisi maal dan tamwil (sosial dan bisnis), juga keterpaduan antara fisik dan mental, rohaniah dan jasmaniah. Kekeluargaan dan kebersamaan berarti upaya untuk mencapai kesuksesan tersebut diraih secara bersama, baik antar pengurus dan pengelola maupun

³Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah*, (Yogyakarta: Graha ilmu, 2007), 6.

dengan mitranya. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat Al-Hadid ayat 7 yang artinya sebagai berikut :

ءَامِنُوا بِاللّٰهِ وَرَسُوْلِهِ ۚ وَاَنْفِقُوْا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُّسْتَخْلِفِيْنَ فِيْهِ ۗ فَاَلَّذِيْنَ

ءَامَنُوْا مِنْكُمْ وَاَنْفَقُوْا لَهُمْ اَجْرٌ كَبِيْرٌ

“Berimanlah kamu kepada Allah dan Rasul-Nya dan nafkahkanlah sebagian dari hartamu yang Allah telah menjadikan kamu menguasainya. Maka, orang-orang yang beriman di antara kamu dan menafkahkan (sebagian) dari hartanya mendapatkan pahala yang besar” (QS. Al-Hadid : 7)⁴

Kemandirian berarti BMT tidak dapat hidup hanya dengan bergantung pada uluran tangan atau fasilitas pemerintah, tetapi harus mampu berkembang secara mandiri dengan memanfaatkan meningkatnya partisipasi mitra dan masyarakat sebagai wujud keloyalitan mereka terhadap lembaga, untuk itulah pola pengelolaannya harus profesional. Karena BMT mempunyai visi dan misi. BMT harus mengarah pada upaya untuk mewujudkan BMT menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah nasabah (ibadah dalam arti yang luas), sehingga mampu berperan sebagai wakil pengabdian ALLAH SWT, memakmurkan kehidupan mitra pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

⁴Departemen Agama RI., *Al Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an, 2005), 104.

Seiring dengan perkembangan zaman yang semakin pesat, banyak berdiri lembaga atau perusahaan bahkan atas nama individu yang menjalankan bisnis jasa. Semakin banyak pesaing, maka semakin banyak pilihan bagi konsumen. Bagi perusahaan yang tidak begitu mempertahankan kualitas atau citranya maka segera akan ditinggalkan pelanggan.

Dalam dunia bisnis tidak bisa terlepas dari persaingan. Apalagi dalam bisnis jasa, dimana semua lembaga akan terus melakukan strategi untuk mencapai visi misinya. Strategi keunggulan bersaing menjadi salah satu strategi, sebagai penentu kesuksesan lembaga keuangan. Karena dengan menggunakan strategi keunggulan bersaing dirasa perusahaan atau lembaga akan mampu mempertahankan kualitasnya demi untuk mencapai loyalitas mitra atau anggotanya.

Menurut Michael E. Porter ada tiga strategi yang dapat dilakukan perusahaan untuk memperoleh keunggulan bersaing, yaitu keunggulan biaya, diferensiasi, dan fokus. Keunggulan Biaya merupakan perusahaan bersiap menjadi produsen berbiaya rendah di dalam industrinya. Sumber keunggulan biaya bervariasi dan bergantung pada struktur industri. Diferensiasi merupakan upaya untuk membuat pelayanan dan produk kita berbeda dengan yang lain. Fokus merupakan strategi kombinasi antara keunggulan biaya dan diferensiasi yang diarahkan pada segmen pasar tertentu. Salah satu tujuan strategi keunggulan bersaing adalah untuk mempertahankan loyalitas yang mana pada BMT disebut sebagai loyalitas mitra

Begitu pula yang terjadi pada BMT UGT Sidogiri Cabang Kediri. Strategi keunggulan bersaing merupakan salah satu strategi yang digunakan untuk mencapai tujuan BMT UGT Sidogiri yaitu meningkatkan loyalitas mitra atau mempertahankan mitra. BMT UGT Sidogiri Cabang Kediri berdiri dengan gagasan fleksibilitas dalam menjangkau masyarakat, berupa pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah yang berdasarkan pada prinsip syariah.

BMT UGT Sidogiri hadir dengan melayani kebutuhan masyarakat dan melancarkan mekanisme sistem peminjaman bagi mitra dan masyarakat umum. Serta menawarkan produk yang bermacam-macam kepada masyarakat, baik itu produk simpanan maupun pembiayaan. Mitra semakin mempunyai banyak pilihan untuk memanfaatkan jasa BMT UGT Sidogiri cabang Kediri. Oleh karena itulah strategi keunggulan bersaing dalam meningkatkan loyalitas mitra sangat diperlukan, agar mitra BMT mampu bertahan dengan kelojalannya menjadi mitra BMT.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penyusun tertarik untuk meneliti **“Strategi BMT UGT Sidogiri dalam Meningkatkan Loyalitas Mitra. (Perspektif Keunggulan Bersaing Michael E. Porter)”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar konteks penelitian di atas, maka fokus penelitian adalah:

1. Bagaimana Strategi Keunggulan Bersaing (keunggulan biaya, diferensiasi, dan fokus) di BMT UGT Sidogiri Cabang Kediri?
2. Bagaimana Strategi Keunggulan Bersaing (keunggulan biaya, diferensiasi, dan fokus) di BMT UGT Sidogiri Cabang Kediri Dalam Meningkatkan Loyalitas Mitra?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian di atas, maka tujuan penelitian adalah: Untuk mengetahui strategi BMT UGT Sidogiri Cabang Kediri dalam meningkatkan loyalitas mitra (Perspektif Keunggulan Bersaing Michael E. Porter)?

D. Kegunaan Penelitian

Diharapkan dengan mengetahui strategi keunggulan bersaing dalam meningkatkan loyalitas mitra BMT UGT Sidogiri Cabang Kediri akan memberikan kegunaan yaitu:

1. Bagi Peneliti

Hasil penelitian diharapkan dapat memberi pengetahuan dan pengalaman dalam melakukan penelitian ilmiah sebagai penerapan ilmu yang diperoleh selama di bangku perkuliahan. Sekaligus meningkatkan kemampuan intelektual dan pemahaman tentang strategi keunggulan bersaing dalam meningkatkan loyalitas mitra BMT UGT Sidogiri Cabang Kediri.

2. Bagi Lembaga Pendidikan

Hasil penelitian dapat memberikan tambahan pengembangan ilmu ekonomi Islam, khususnya tentang BMT (Baitul Maal wat Tamwil) dan menambah literatur serta menambah khasanah bacaan ilmiah.

3. Bagi Lembaga Terkait

Hasil penelitian dapat dijadikan masukan dalam menjalankan operasionalnya agar menjadi lebih baik, seandainya saja ada yang belum sempurna. Sekaligus meningkatkan kualitas lembaga tersebut. Agar dapat berkembang sesuai dengan ketentuan akhlak dan prinsip syariah.

E. Telaah Pustaka

Telaah pustaka yang pernah dilakukan dalam penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh:

Pertama, Aan Faikotul Hikmah (2009) mahasiswa Sekolah Tinggi Agama Islam Kediri Prodi Ekonomi Syariah dengan judul Strategi Pelayanan BMT dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah. Dalam penelitiannya Aan Faikotul Hikmah ingin mengetahui bagaimana bentuk pelayanan dalam meningkatkan loyalitas nasabah BMT UGT Sidogiri, pada skripsinya juga dijelaskan beberapa bentuk pelayanan BMT UGT Sidogiri diantaranya:

Karyawan harus bersikap Ramah, sopan, dan jujur. Penerapan pelayanan sebaik mungkin bertujuan untuk mempertahankan nasabah. Dan terbukti dengan adanya pelayanan yang baik loyalitas nasabah mampu meningkat.

Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang loyalitas dan metode penelitian yang digunakan. Dan yang menjadi pembeda antara penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti oleh peneliti adalah terletak pada variabel pertama. Penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini membahas dari semua unsur pelayanan yang dikaitkan dengan tingkat loyalitas nasabah. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti fokus pada strategi keunggulan bersaing yang menurut Michael E. Porter ada tiga unsur yaitu keunggulan biaya, diferensiasi, dan fokus.

Kedua, Nabila Deviana (2012) mahasiswa universitas hassanudin. Berjudul Penerapan Strategi Bersaing dalam Peningkatan Pangsa Pasar pada PT. XL Mitra Abadi Utama. Penelitian tersebut fokus pada penerapan strategi bersaing dengan menggunakan analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) terhadap peningkatan pangsa pasar. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa hasil perhitungan analisis pangsa pasar dalam pemasaran provider kartu seluler menunjukkan bahwa pangsa pasar untuk setiap tahunnya meningkat. Dalam penerapan strategi pertumbuhan memiliki keunggulan jika dibandingkan kelemahan dapat dikatakan positif karena peluang lebih besar dari ancaman.⁵

⁵Nabila Deviana, “*Penerapan Strategi Bersaing dalam Peningkatan Pangsa Pasar pada PT. XL Mitra Abadi Utama*“. Skripsi diterbitkan. Oleh Universitas Hasanuddin, Makassar, 2012.

Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang strategi bersaing dan metode penelitian yang digunakan. Yang menjadi pembeda pada penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti oleh peneliti adalah pada variabel kedua, yaitu penelitian ini strategi bersaing untuk meningkatkan pangsa pasar sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah strategi keunggulan bersaing untuk meningkatkan loyalitas mitra BMT UGT Sidogiri Cabang Kediri.

Penelitian ini mengupas strategi keunggulan bersaing BMT UGT Sidogiri Cabang Kediri dalam fokus kemajuan yang diperoleh dengan bertahannya mitra BMT dari awal berdiri sampai sekarang, serta kemauan mitra untuk kembali berlangganan atau melakukan pembelian ulang produk sebagai wujud loyalitas.