

**STRATEGI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH DALAM MEMPERTAHAN
KEUNGGULAN BERSAING PRODUK TABUNGAN HAJI DAN UMROH
(Studi Komparatif PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera Yogyakarta
dan KSPS BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta)**

**THE STRATEGY OF SHARIA FINANCE INSTITUTION
IN MAINTAINING THE COMPETITIVENESS
OF HAJI AND UMRAH SAVING PRODUCT**

**(Comparative Study of PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera Yogyakarta and
KSPS BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta)**

Gesang Subkhan Farizal, Safaah Restuning Hayati

*Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam,
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Jl. Brawijaya, Geblagan, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta 55183
gesangsubkhan@yahoo.com, restuninghayati@yahoo.com*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi Lembaga Keuangan Syariah Dalam Mempertahankan Keunggulan Bersaing Produk Tabungan Haji Dan Umroh. Pengumpulan data yang dilakukan yaitu dengan melakukan wawancara terhadap pihak dari PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera Yogyakarta Dan KSPS BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta. Jenis penelitian yang dilakukan yaitu kualitatif, pengambilan data juga dilakukan dengan dokumentasi dan observasi terhadap objek penelitian. Penelitian ini menggunakan teknik analisis reduksi data atau merangkum data, kemudian dengan penyajian data, serta menarik kesimpulan. Hasil dari pengujian pada penelitian ini yaitu pada tabungan haji dan umroh pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera dan BMT BIF, keduanya lebih mengembangkan produk umrohnya karena tidak perlu melewati proses yang panjang dalam pelaksanaannya. Pihak KEMENAG menunjuk pengelolaan dana haji yaitu Bank Umum Syariah yang dapat mengakses SISKOHAT untuk dapat mendaftar dan mendapatkan porsi haji.

Kata kunci: Strategi Lembaga Keuangan Syariah, Keunggulan Bersaing, Produk Tabungan Haji dan Umroh.

ABSTRACT

The research aimed at finding out the strategy of sharia finance institution in maintaining the competitiveness of haji and umrah saving product. The data collection conducted was by making interview with PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera Yogyakarta and KSPS BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta. The method used in this research was the qualitative one with comparative characteristic. The data collection was also carried out with documentation and observation towards the research objects. The research used data reduction analysis technique or data summarizing, then data presentation, and conclusion drawing. The result of this research is that regarding haji and umrah, BPRS Madina Mandiri Sejahtera and BMT BIF both tend to develop umrah product because it does not take long process in the implementation. To manage the haji fund, The Ministry of Religion has appointed Sharia Commercial Bank that can access Haji Integrated Computerized Systems (SISKOHAT) for doing the registration and getting the haji quota.

Keywords: Strategy of Sharia Finance Institution, Competitiveness, Product of Haji and Umrah.

PENDAHULUAN

Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia juga mempengaruhi munculnya Lembaga-Lembaga keuangan Syariah lain, salah satunya yaitu Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), yaitu Lembaga Keuangan dengan bentuk Bank yang dalam kegiatannya menerima simpanan dana dari masyarakat hanya dalam bentuk deposito berjangka, tabungan dan serta bentuk lain yang serupa, kemudian juga penyaluran dana sebagai usaha.¹

Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 mengartikan BPR sebagai Lembaga Keuangan Bank dengan sistem operasional usahanya dijalankan baik secara konvensional ataupun Syariah.²

Lembaga Keuangan di Indonesia terus mengalami perkembangan ditandai dengan munculnya Koperasi. Koperasi mempunyai peran yang dapat dikatakan cukup penting demi mencapai kesejahteraan bagi para anggotanya dan masyarakat. Koperasi dalam kegiatannya memiliki dua karakter yang khas yaitu bersifat mementingkan perkoperasian bagi anggota dan masyarakat.³

Baitul Maal Wattamwil (BMT) terbentuk dari adanya dua istilah, yakni *baitul maal* dan *baitut tamwil*, yang mana pada *Baitul maal* lebih terfokus dalam pengumpulan dana dan penyaluran dana yang non-profit, seperti; *zakat, infaq, shodaqoh*. Kemudian *baitut tamwil* merupakan kebalikan dari *Baitul maal* karena pada *baitut tamwil* berlandaskan komersil atau keuntungan.⁴

Peranan umum pada BMT melaksanakan kegiatan yang sifatnya membina dan mendanai dengan tentunya prinsip Syariah. Dari adanya peranan tersebut semakin menjelaskan pentingnya prinsip-prinsip Syariah pada kehidupan berekonomi. Sebagai lembaga yang secara langsung bersentuhan dengan masyarakat kecil atau masyarakat ekonomi taraf bawah yang kehidupannya nyaman dengan kecukupan dalam ilmu pengetahuan maupun materi, maka BMT mengemban tugas yang cukup penting dalam misi keislaman.⁵

¹Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Edisi Keempat. Yogyakarta: Ekonisia 2013

²UU RI No. 10 tahun 1998 Tentang Perubahan Atas UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan

³Anoraga, pandji, dan widiyanti ninik.. *Dinamika Koperasi*. Jakarta: Rineka Cipta 2003

⁴Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Edisi Keempat. Yogyakarta: Ekonisia 2013

⁵*Ibid* 107

Seiring perkembangan dan kebutuhan masyarakat akan jasa perbankan, produk dari Lembaga Keuangan Syariah menjadi lebih banyak dan dapat mengakomodasikan kebutuhan masyarakat akan jasa perbankan seperti salah satunya yaitu produk Tabungan Haji dan Umroh. Produk ini muncul karena seperti yang kita tahu bahwa ibadah haji merupakan rukun Islam yang kelima.

Sebelumnya dalam melakukan pelayanan pada sektor jasa keuangan Ibadah Haji dikelola dan diserahkan pada Bank Konvensional yang dinilai oleh Nadrattuzaman selaku Direktur Umat Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah⁶, bahwa pengelolaan ibadah haji yang dilakukan pada perbankan konvensional dianggap mencemari nilai ibadah haji karena mencampur adukkan antara yang halal dan yang haram, karena dana haji yang dikelola bank konvensional menghasilkan bunga bank.

Dari regulasi/peraturan yang ada yaitu dalam UU No. 17 tahun 1999 tentang penyelenggaraan ibadah haji disebutkan pada pasal 10 ayat 1 bahwa Pembiayaan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) ditujukan kepada Rekening Menteri Agama melalui bank Pemerintah dan/atau bank Swasta yang ditunjuk oleh menteri Agama setelah mendapat pertimbangan Gubernur BI, adapun bank-bank tersebut ialah Bank BRI, Bank BNI, Bank BNI Syariah, Bank BTN, Bank Mandiri, Bank Syariah Mandiri, Bank Muamalat, Bank Bukopin dan Bank.⁷

Melalui produk tabungan haji ini Lembaga Keuangan Syariah dapat memosisikan dirinya sebagai kepercayaan umat dalam hal ini pelayanan keuangan. Lebih lanjut Bank Syariah juga harus dapat menjaga kepercayaan yang diberikan umat dengan melayani dan beroperasi secara Syariah, terutama dalam pengelolaan dana haji pada produk tabungan haji ini.

Dalam penelitian ini peneliti ingin melakukan studi komparatif terhadap dua Lembaga Keuangan Syariah di Yogyakarta, yang berfokus pada ekonomi masyarakat menengah kebawah terhadap produk tabungan haji dan umroh. Karena seperti yang kita tahu bahwa untuk melakukan ibadah haji biasanya dilakukan oleh masyarakat yang dikatakan mampu dalam segi ekonomi. Serta Lembaga Keuangan Syariah yang bukan ditunjuk resmi oleh Pemerintah untuk mengelola dana ibadah haji guna mengetahui seberapa efektifkah pengadaan produk tersebut.

⁶Rubrik Ekonomi Bisnis Syariah, 2006:15

⁷Dirjen Bismas Islam dan Urusan Haji, 2001: 53

Hal tersebut yang menarik perhatian penulis, karena penulis ingin mengetahui bagaimana strategi yang digunakan kedua Lembaga Keuangan Syariah tersebut dalam menjangkau masyarakat dengan ekonomi menengah kebawah guna mempertahankan keunggulan bersaing dari produk tersebut.

Oleh karena itu peneliti mengambil subjek penelitian yaitu PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera yang merupakan Lembaga Keuangan Syariah dengan bentuk Bank dan KSPS BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF) yang merupakan Lembaga Keuangan Syariah Non Bank. Diambilnya BPRS Madina Mandiri Sejahtera objek penelitian yaitu karena pada penelitian Abdul Ghofur pada tahun 2017, meneliti tentang strategi pemasaran dari BPRS Madina Mandiri Sejahtera Yogyakarta yang menyebutkan bahwa produk tabungan haji dan umroh merupakan produk yang diunggulkan.

Kemudian Lembaga Keuangan Syariah yang kedua yaitu BMT BIF Yogyakarta, alasan dipilihnya BMT BIF karena lembaga tersebut bukan merupakan lembaga dengan bentuk Perbankan, namun memiliki produk haji dan umroh dan juga tidak semua BMT memiliki produk tersebut. Oleh karena itu, peneliti ingin mengetahui dan membandingkan bagaimana strategi masing-masing Lembaga.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang digunakan oleh BPRS Madina Mandiri Sejahtera guna mempertahankan keunggulan bersaing dari produk Tabungan Haji dan Umroh, dan juga untuk mengetahui strategi yang digunakan oleh BMT BIF guna mempertahankan keunggulan bersaing dari produk Tabungan Haji dan Umroh.

Landasan Teori

1. Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*)

Keunggulan bersaing perusahaan berkaitan dengan kemampuan perusahaan untuk memenangkan persaingan pasar melalui cara-cara yang khas yang tidak dimiliki oleh perusahaan pesaing. Keunggulan bersaing perusahaan dapat dibentuk pada produk dengan desain yang unik dan berbeda, penggunaan teknologi, desain organisasi dan utilisasi sumber daya manusia.

Konsep mengenai keunggulan bersaing merupakan salah satu fokus perhatian yang dapat dikatakan cukup penting dari sebuah manajemen, sebagai upaya meletakkan organisasi atau perusahaan pada posisi persaingan pasar yang lebih kuat melalui

kompetensi organisasi yang khas (*distinctive competence*) dibandingkan dengan kompetensi yang dimiliki perusahaan-perusahaan pesaing.⁸

Keunggulan bersaing termasuk bagaimana mendapatkan dan mempertahankannya, hal tersebut merupakan sebuah konsep kunci dalam manajemen strategik. Keunggulan bersaing akan timbul dengan cara memiliki sesuatu yang tidak dimiliki pesaing lain, keunggulan bersaing adalah strategi bersaing terhadap sesuatu yang dirancang untuk dieksploitasi oleh suatu organisasi.⁹

Keunggulan bersaing merupakan sebuah kemampuan dari organisasi menformulasikan strategi-strategi untuk menggali peluang-peluang yang dikatakan menguntungkan atau *profitable* untuk memaksimalkan *return on investment*.¹⁰ Adapun dua prinsip guna menciptakan keunggulan bersaing, diantaranya yaitu Nilai yang diterima oleh pasar dan keunikan-keunikan produk dan jasa yang ditawarkan oleh organisasi.

Keunggulan bersaing dapat terbentuk apabila *customers* nasabah merasa mendapatkan dan memperoleh nilai dari transaksi yang telah mereka lakukan pada sebuah perusahaan. Begitupun pada keunikan yang ditawarkan, keunggulan bersaing dapat dipertahankan dengan menciptakan sesuatu yang tidak mudah ditiru oleh perusahaan lain atau pesaing lain.¹¹

2. Strategi Bersaing

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani yang berarti kepemimpinan dalam ketentaraan. Konotasi ini berlaku selama perang yang kemudian berkembang menjadi manajemen ketentaraan dalam rangka mengelola para tentara bagaimana melakukan mobilisasi pasukan dalam jumlah yang besar, bagaimana mengkoordinasikan komando yang jelas, dan lain sebagainya.

Strategi bersaing merupakan pengembangan rencana tentang bagaimana bisnis akan bersaing, mengenai apa yang seharusnya menjadi tujuannya dan kebijakan diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut. Definisi *Competitive Marketing Strategy*

⁸Alwi, Syafaruddin. *Manajemen Sumber Daya Manusia Strategi Keunggulan Kompetitif*. Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta 2001

⁹Kuncoro, Mudrajad. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*. Jakarta: Erlangga 2005

¹⁰Alwi, Syafaruddin. *Manajemen Sumber Daya Manusia Strategi Keunggulan Kompetitif*. Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta 2001

¹¹*Ibid*

atau strategi bersaing adalah kombinasi antara akhir (tujuan) yang diperjuangkan oleh perusahaan dengan alat (kebijaksanaan) dan perusahaan berusaha sampai kesana.¹²

3. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia juga mempengaruhi munculnya Lembaga-Lembaga keuangan Syariah lain, salah satunya yaitu Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Lembaga Keuangan dengan bentuk Bank yang dalam kegiatannya menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka, tabungan dan serta bentuk lain yang serupa, kemudian juga penyaluran dana sebagai usaha.¹³

Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 mengartikan BPR sebagai Lembaga Keuangan Bank dengan sistem operasional usahanya dijalankan baik secara konvensional ataupun Syariah.¹⁴

BPR Syariah bisa dikatakan secara teknis sebagai Lembaga Keuangan sebagaimana BPR Konvensional, namun operasinya menggunakan prinsip-prinsip Islam.¹⁵

Adapun dari kehadiran BPRS ini memiliki beberapa tujuan yang dikehendaki, yaitu : Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat islam, terutama masyarakat golongan ekonomi lemah yang pada umumnya berada di daerah pedesaan., menambah lapangan kerja terutama pada tingkat kecamatan, sehingga dapat mengurangi arus urbanisasi, serta membina semangat *Ukhuwah Islamiyah* melalui kegiatan ekonomi dalam rangka meningkatkan pendapatan per kapita menuju kualitas hidup yang memadai.¹⁶

Baitul Maal Wattamwil (BMT)

Menurut Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian merupakan suatu badan usaha, sehingga Koperasi tetap tunduk pada kaidah-kaidah perusahaan dan prinsip-prinsip ekonomi yang berlaku.¹⁷ Koperasi merupakan Lembaga Keuangan Non Bank yang bertujuan mendukung kegiatan ekonomi masyarakat menengah kebawah,

¹²Michael Porter. *Strategi Bersaing, Teknik Menganalisis Industry dan Pesaing*, Jakarta: Erlangga 2001

¹³Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Edisi Keempat. Yogyakarta: Ekonisia 2013

¹⁴UU RI No. 10 tahun 1998 Tentang Perubahan Atas UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan

¹⁵Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Edisi Keempat. Yogyakarta: Ekonisia 2013

¹⁶Sumitro, Warkum. *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*. Raja Grafindo Persada. Jakarta: 2004

¹⁷Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian

begitupun pada BMT yang tujuannya hampir sama yaitu memfokuskan pada kegiatan usaha ekonomi yang bertaraf menengah kebawah.

Baitul Maal Wattamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitut tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dana dan penyaluran dana yang non-profit, seperti; *zakat, infaq, shodaqoh*. Kemudian *baitut tamwil* merupakan sebuah usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial.¹⁸

Peranan umum pada BMT melaksanakan kegiatan yang sifatnya membina dan mendanai dengan tentunya prinsip Syariah. Dari adanya peranan tersebut semakin menjelaskan pentingnya prinsip-prinsip Syariah pada kehidupan berekonomi. Sebagai lembaga yang secara langsung bersentuhan dengan masyarakat kecil atau masyarakat ekonomi taraf bawah yang kehidupannya nyaman dengan kecukupan dalam ilmu pengetahuan maupun materi, maka BMT mengemban tugas yang cukup penting dalam misi keislaman.¹⁹

Tabungan Haji dan Umroh

Tabungan Haji dan Umrah merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk mewujudkan untuk mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji atau umrah. Produk ini akan membantu nasabah untuk merencanakan ibadah haji atau umrah sesuai dengan kemampuan keuangan dan waktu pelaksanaan yang diinginkan.

Tabungan menurut undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang di sepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.²⁰

Menurut Fatwa DSN No.1 Tahun 2000 tentang tabungan, mekanisme tabungan yang dibenarkan bagi bank Syariah adalah tabungan yang berdasarkan prinsip mudharabah dan wadiah.²¹

Fatwa DSN-MUI mengenai tabungan haji terdapat pada No.1 Tahun 2000 karena tabungan haji sama seperti halnya tabungan biasa yang menggunakan akad mudharabah hanya saja tabungan ini khusus untuk rencana haji.

¹⁸Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Edisi Keempat. Yogyakarta: Ekonisia 2013 Yogyakarta: Ekonisia.

¹⁹*Ibid*107

²⁰Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998

²¹Rizal Yahya dkk. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba Empat, 2014: 92

Pada fatwa ini menjelaskan bahwa keperluan masyarakat dalam peningkatan kesejahteraan dalam menyimpan kekayaan, pada masa kini diperlukan jasa perbankan dan salah satu produk perbankan dalam bidang penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang telah disepakati.²²

Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif bersifat komparatif, penelitian yang dilakukan oleh penulis merupakan penelitian dengan jenis penelitian lapangan yaitu sebuah penelitian padalingkungan masyarakat tertentu.²³ Dalam penelitian ini penulis akan melakukan penelitian di PT. BPRS Bank Syariah Madina Yogyakarta dan BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF) Yogyakarta.

Lokasi dari penelitian ini yaitu PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera Yogyakarta yang beralamat di Jl. Ringroad Selatan No. 334, Dongkelan, Panggunharjo, Sewon, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta 55188, dan BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF) Yogyakarta yang beralamat di Jl. Rejowinangun No 28B, Rejowinangun, Kotagede, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55171.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terbagi dua, yakni data primer dan sekunder. Sumber data primer merupakan pengumpulan data langsung dari lapangan.²⁴ Data primer dari penelitian ini diperoleh dengan wawancara, *Interview* (wawancara) merupakan teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dengan wawancara, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.²⁵ Kemudian data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumber penelitian, baik dari hasil wawancara, data kepustakaan, buku dan literature lainnya yang relevan dan mendukung objek kajian. Sehingga dapat memperoleh data yang faktual, valid dan dapat dipertanggungjawabkan guna menyelesaikan permasalahan yang terdapat dalam penelitian ini.²⁶

²²<http://www.dsnmui.or.id/> di akses 14 Mei 2019

²³Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gajah Mada University, Press, 1991, h. 31.

²⁴Jonathan Suwarno, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006

²⁵Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif*, Bandung: alfabeta, 2007

²⁶Jonathan Suwarno, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006

Metode pengumpulan data dilakukan dengan wawancara atau kuesioner lisan, adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.²⁷ Kemudian metode dokumentasi yaitu segala aktifitas yang berhubungan dengan pengumpulan, pengadaan, pengelolaan, dokumen-dokumen secara sistematis dan ilmiah serta pendistribusian informasi kepada informan.²⁸ Dokumen digunakan dalam penelitian sebagai sumber data karena dalam banyak hal dokumen sebagai sumber data dapat dimanfaatkan untuk menguji, menafsirkan, bahkan untuk meramalkan.²⁹

Teknik Analisis Data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu dengan cara (a) Reduksi data atau merangkum, dalam teknik ini yang dilakukan yaitu memilih hal-hal yang pokok dan fokus terhadap hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. (b) penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dengan memaparkan data yang didapatkan maka diharapkan akan mempermudah peneliti untuk merencanakan hal yang harus dilakukan selanjutnya. Pendisplay-an data ini dapat dilakukan apabila data telah melalui reduksi terlebih dahulu.³⁰ (c) langkah ketiga yang dapat dilakukan untuk menganalisis sebuah data dari penelitian kualitatif yaitu dengan melakukan penarikan kesimpulan serta verifikasi data. Kesimpulan yang dikemukakan diawat bersifat sementara, kemudian kesimpulan tersebut akan berubah jika tidak ada bukti-bukti lain yang jauh lebih kuat untuk dapat mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Namun apabila kesimpulan yang telah dikemukakan pada tahap awal dapat mendukung, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.³¹

Teknik Keabsahan Data Dalam penelitian ini yaitu dengan Triangulasi yang merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu.³²

Kriteria informan dalam penelitian ini yaitu pada narasumber yang berwenang dan berkompeten dalam pembahasan, baik itu dari BPRS Madina Mandiri Sejahtera

²⁷Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosda Karya, 2005

²⁸Soedjono Trimo, *Pengantar Ilmu Dokumentasi*, Bandung: Remaja Karya

²⁹Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosda Karya, 2005:161

³⁰Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif*, bandung: alfabeta, 2012

³¹*Ibid*

³²Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosda Karya, 2005:330

maupun dari BMT Bina Ihsanul Fikri. Serta melakukan wawancara kepada akademisis guna memperkaya data.

HASIL dan PEMBAHASAN

1. Tabungan haji dan umroh pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera

Tabungan haji dan umroh pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera bertujuan untuk mempersiapkan dana khusus haji maupun umroh, dengan setoran awal minimal Rp. 100.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 25.000, dapat disetor sewaktu-waktu selama jam pelayanan kas. Ketentuan dari tabungan hajin dan umroh BPRS Madina Mandiri Sejahtera yaitu :

- a. Tabungan tersebut diperuntukkan dan dikhususkan guna persiapan dalam pengumpulan dana perjalanan ibadah haji maupun umroh
- b. Setoran awal Rp.100.000 (seratus ribu rupiah)
- c. Berikutnya setoran dapat dilakukan dengan nominal minimal Rp.25.000 (dua puluh lima ribu rupiah)
- d. Apabila Nasabah ingin melakukan Penarikan dana tabungan (diluar dari proses pencairan saat nasabah melakukan pendaftaran/ pembayaran haji/ umroh) hanya dapat dilakukan sekali dalam 1 tahun sebesar maksimal 50% dari saldo mengendap

Keunggulan dari tabungan haji dan umroh BPRS Madina Mandiri Sejahtera, yaitu :

- a. Nisbah Bagi Hasil yang didapatkan dari tabungan setara deposito 12 bulan
- b. Tabungan tidak dikenakan atau tidak dipungut biaya administrasi bulanan
- c. Keamanan terjamin karena tabungan dijamin oleh LPS hingga 2 Milyar

2. Tabungan haji dan umroh BMT Bina Ihsanul Fikri

Tabungan haji sendiri memiliki pengertian yaitu merupakan tabungan yang dimaksudkan dan dikhususkan guna persiapan ibadah haji. Penyetorannya dari tabungan

haji dapat dilakukan secara harian atau mingguan, waktu pengambilan dapat dilakukan pada saat pelaksanaan ibadah haji.

Keunggulan dan keunikan yang ditawarkan oleh BMT BIF pada produk tabungan haji yaitu dengan bekerjasama dengan Bank Mandiri Syariah, dengan uang hanya Rp. 5 juta-an anggota sudah dapat mendapatkan porsi haji (Brosur BMT BIF)

1. Strategi yang digunakan oleh BPRS Madina Mandiri Sejahteraguna mempertahankan keunggulan bersaing dari produk Tabungan Haji dan Umroh.

Strategi dalam mempertahankan produk tabungan haji dan umroh agar tetap ada, walaupun dengan melalui proses yang cukup panjang namun produk tersebut harus tetap ada guna memberikan pilihan kepada masyarakat dan menjadikan Lembaga Keuangan Syariah lebih inovatif.

BPRS Madina Mandiri Sejahtera sendiri melakukan strategi keunggulan bersaing dengan lebih mengembangkan produk tabungan umrohnya. Karena memang untuk melakukan umroh sejauh ini tidak ada kuota yang dibatasi dari Pemerintah, sehingga dapat dilakukan kapan saja dan dapat lebih menarik minat karena waktunya yang fleksibel.

BPRS Madina Mandiri Sejahtera dalam melakukan pengembangan pada tabungan umrohnya bekerjasama dengan beberapa travel agen, diantaranya yaitu Awi Tour dan Khasanah Tour. Kerjasama dilakukan guna mencari target pasar yang tepat, serta untuk dapat menjangkau lebih banyak nasabah. Selain bekerjasama dengan travel agen, BPRS Madina Mandiri Sejahtera juga merencanakan untuk dapat menjangkau komunitas pengajian dan komunitas Ustadz yang memiliki pengikut dari kajian yang dilakukan.

“Kita sedang melakukan pengembangan pada tabungan haji dan umroh ini khususnya pada umroh, yaitu bekerjasama dengan travel agen guna lebih meningkatkan pasar. Apabila dari nasabah travel agen ada yang ingin melakukan ibadah umroh dan belum memiliki cukup dana maka dapat kami bantu”³³.

Pengembangan tabungan umroh dilakukan karena memang lebih fleksibel dari segi waktu dan kuotanya, karena untuk tabungan haji harus menunggu hingga batas waktu yang ditentukan oleh KEMENAG untuk keberangkatannya. Serta tabungan haji

³³wawancara dengan Bapak Nurwidya, 10 Mei 2019: 09.00

pada BPRS yang harus melalui proses yang panjang karena harus melakukan pembukaan rekening pada Bank Umum Syariah untuk nasabahnya agar bisa mendaftar dan mendapatkan antrian haji dari KEMENAG.

Pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera, perkembangan dari strategi yang digunakan untuk mempertahankan produk tabungan haji tersebut tetap ada terlihat dari jumlah nasabah dan total saldo. Hingga pertengahan 2019, jumlah nasabah yaitu sebanyak 97 nasabah, dan total saldo mencapai Rp. 222.426.568,53. Jumlah nasabah meningkat dari yang sebelumnya 82 nasabah.

2. Strategi yang digunakan oleh BMT BIF guna mempertahankan keunggulanM bersaing dari produk Tabungan Haji dan Umroh.

Strategi yang dilakukan BMT BIF dalam mempertahankan produk tabungan haji dan umroh agar tetap ada, walaupun dengan melalui proses yang cukup panjang namun produk tersebut harus tetap ada guna memberikan pilihan kepada masyarakat dan menjadikan Lembaga Keuangan Syariah lebih inovatif.

BMT BIF melakukan pengembangan guna terus mempertahankan produk dengan memberikan hadiah pada anggota produk tabungan haji dan umroh khususnya pada umroh. Hadiah yang diberikan yaitu berupa *voucher* umroh, jadi jika anggota melakukan ibadah umroh melalui BMT BIF dapat berkesempatan mendapatkan hadiah umroh atau yang tertulis di brosur yaitu *Tabungan Umroh Berhadiah Umroh*.

“Kami melakukan pengembangan guna terus mempertahankan produk dengan memberikan hadiah pada anggota produk tabungan haji dan umroh khususnya pada umroh. Hadiah yang diberikan yaitu berupa *voucher* umroh, jadi jika anggota melakukan ibadah umroh melalui BMT BIF dapat berkesempatan mendapatkan hadiah umroh atau yang tertulis di brosur yaitu *Tabungan Umroh Berhadiah Umroh*”.³⁴

BMT Bina Ihsanul Fikri pada pengembangan produk tabungan hajinya melakukan kerjasama dengan Bank Mandiri Syariah, pada brosur tertera bahwa mereka memasarkan produk tabungan hajinya dengan menarik. Hanya dengan Rp. 5 juta-an, nasabah atau anggota sudah bisa mendapatkan porsi haji.

BMT BIF melakukan strategi keunggulan bersaing dengan lebih mengembangkan produk tabungan umrohnya. Pengembangan dilakukan dengan memberikan hadiah yaitu

³⁴wawancara dengan Saifu Rijal, 22 Mei 2019: 13.00

berupa *voucher* umroh, seperti yang tertera dalam brosur yaitu tabungan umroh berhadiah umroh.

“Kami terus melakukan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat guna menambah wawasan dan untuk meningkatkan pasar dari produk kami. Sosialisasi dan edukasi kamu lakukan terutama pada jamaah-jamaah pengajian”.³⁵

BMT BIF terus melakukan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat guna menambah wawasan dan untuk meningkatkan pasar dari produk kami. Sosialisasi dan edukasi kamu lakukan terutama pada jamaah-jamaah pengajian. Serta melakukan edukasi kepada anggotanya guna menambah wawasan dan pengetahuan tentang produk-produk Syariah yang ada. Pengembangan produk umroh juga dilakukan karena memang untuk melakukan umroh sejauh ini tidak ada kuota yang dibatasi dari Pemerintah, sehingga dapat dilakukan kapan saja dan dapat lebih menarik minat karena waktunya yang fleksibel.

3. Persamaan dan Perbedaan Strategi BPRS Madina Mandiri Sejahteraan BMT BIF dalam Mempertahankan Keunggulan Bersaing Produk Tabungan Haji dan Umroh

a. Persamaan Strategi BPRS Madina Mandiri Sejahtera dan BMT BIF dalam Mempertahankan Keunggulan Bersaing Produk Tabungan Haji dan Umroh

Pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera dan BMT BIF juga memiliki kesamaan yaitu pada pengembangan produk umrohnya, keduanya lebih mengembangkan produk umrohnya karena tidak perlu waktu yang lama untuk pemberangkatan, sehingga nasabah akan lebih banyak memilih produk tersebut.

“Pada kedua Lembaga Keuangan Syariah tersebut tentunya memiliki kesamaan, walaupun memang sebaiknya berbeda agar persaingan inovasi lebih bervariasi. Kesamaannya mengacu pada strategi *Mix Marketing* yaitu ada produk dan lain-lainnya”.³⁶

³⁵wawancara dengan Saifu Rijal, 22 Mei 2019: 13.00

³⁶wawancara dengan Syah Amelia selaku akademisi, 17 Mei 2019: 15.30

Pengembangan produk dilakukan dengan bekerjasama dengan pihak yang bersangkutan dan berkompeten yaitu dengan travel agen pemberangkatan umroh. Dari pengembangan produk umroh itulah dapat terlihat persamaan strategi yang digunakan oleh kedua Lembaga Keuangan Syariah tersebut.

b. Perbedaan Strategi BPRS Madina Mandiri Sejahtera dan BMT BIF dalam Mempertahankan Keunggulan Bersaing Produk Tabungan Haji dan Umroh

Perbedaan dari BPRS Madina Mandiri Sejahtera dengan BMT BIF dari strategi mempertahankan keunggulan bersaing produk tabungan haji dan umrohnya yaitu pada inovasinya, pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera mulai mengembangkan dengan cara bekerja sama dengan jamaah pengajian dari ustadz-ustadz dan juga tentunya dengan travel agen umroh, agar dapat lebih dapat menjangkau masyarakat yang lebih luas lagi.

“Pada BPRS dan BMT tentunya harus memiliki strategi yang berbeda-beda. Perbedaan dari pemasarannya juga harus berbeda agar bervariasi dan juga supaya memiliki ciri khas masing-masing”.³⁷

Pada BMT BIF juga memiliki cara sendiri dalam mempertahankan keunggulan bersaing produk tabungan haji dan umrohnya, yaitu pada tabungan hajinya yang bekerjasama dengan Bank Mandiri Syariah yang memberikan harga hanya dengan Rp. 5 Juta-an nasabah sudah bisa mendapatkan porsi haji. kemudian lebih khusus pada produk umrohnya, yaitu dengan cara memberikan hadiah pada anggotanya yang memiliki tabungan umroh.

Hadiah yang diberikan yaitu berupa *voucher* umroh, tentu hal ini dapat menarik minat dan merupakan strategi yang sangat bagus dengan memberikan hadiah. Sehingga seperti yang tertera pada brosur yang diberikan yaitu tertulis *Tabungan Umroh Berhadiah Umroh*.

Kesimpulan

BPRS Madina Mandiri Sejahtera dan BMT Bina Ihsanul Fikri mempertahankan keunggulan bersaing produk tabungan haji dan umroh dengan cara lebih mengembangkan produk tabungan umroh mereka, pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera dengan cara bekerja sama dengan jamaah pengajian serta ustadz-ustadz dan

³⁷*Ibid*

juga tentunya dengan travel agen umroh, agar dapat menjangkau masyarakat yang lebih luas lagi. Sedangkan pada BMT Bina Ihsanul Fikri dengan cara memberikan hadiah pada anggotanya yang memiliki tabungan umroh. Hadiah yang diberikan yaitu berupa *voucher* umroh, tentu hal ini dapat menarik minat nasabah. Pada tabungan hajinya BMT BIF bekerjasama dengan Bank Mandiri Syariah yang memberikan harga hanya dengan Rp. 5 Juta-an nasabah sudah bisa mendapatkan porsi haji, sedangkan pada pada tabungan hajinya yang bekerjasama dengan Bank Mandiri Syariah yang memberikan harga hanya dengan Rp. 5 Juta-an nasabah sudah bisa mendapatkan porsi haji, sedangkan pada BPRS Madina Mandiri Sejahteraproduk tabungan haji tetap diadakan untuk masyarakat guna meningkatkan pangsa pasar, namun untuk operasional tetap dengan ketentuan yang berlaku dari pemerintah dan tidak ada strategi khusus.

Saran

1. Pemerintah sebaiknya juga memperhatikan Lembaga Keuangan Syariah seperti BMT dan BPRS yang terus berupaya untuk memajukan perekonomian syariah, agar dapat mempermudah juga masyarakatnya dalam menggunakan produk-produk yang diberikan oleh BMT dan BPRS.
2. Bagi Lembaga Keuangan Syariah lebih inovatif dan kreatif lagi pada produknya agar masyarakat lebih tertarik dan Lembaga Keuangan syariah dapat lebih berkembang, karena persaingan perekonomian semakin pesat.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank Syariah; Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani dan Tazkia Cendekia.
- Darsono, dkk. (2016). *Perjalanan Perbankan Syariah Di Indonesia: Kelembagaan Dan Kebijakan, Serta Tantangan Ke Depan*. Jakarta: Bank Indonesia
- Danupranata, Gita. (2013). *Buku Ajar: Manajemen Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Indah Nikensari, Sri. (2012). *Perbankan Syariah: Prinsip, Sejarah dan Aplikasinya*. Semarang: Pustaka Rizki Putra
- Machmud, Amir, dan Rukmana. (2010). *Bank Syariah: Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris Di Indonesia*. Bandung: Erlangga.
- Michael Porter. (2001). *Strategi Bersaing, Teknik Menganalisis Industry dan Pesaing*, Jakarta: Erlangga
- Sudarsono, Heri. (2013). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Edisi Keempat. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sutedi, Adrian. (2009). *Perbankan Syariah: Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Umam, Khotibul. (2016). *Perbankan Syariah: Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. Jakarta: Rajawali Pers

Jurnal

- Aqwa Naser Daulay. Faktor-Faktor Yang Berhubungan Dengan Perkembangan Produk Tabungan Haji Perbankan Syariah Di Indonesia. *Human Falah: Volume 4. No. 1 Januari – Juni 2017*
- Budi Gautama Siregar. (2017). Strategi Bersaing Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpuan. *Jurnal Kajian Ilmu-ilmu Keislaman Vol. 03 No. 1 Juni*
- Faridatul Fitriyah. (2016). Pengaruh Pendapatan, Dana Talangan Haji Dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Mendaftar Haji (Studi Pada Bni Syariah Tulungagung). *Jurnal NUSAMBA Vol.1 No.1*
- Hani Werdi Apriyanti. (2018). Model Inovasi Produk Perbankan Syariah Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Islam – Volume 9, Nomor 1*
- Ismail Rasyid Ridla Tarigan. (2017). Tabungan Haji Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jambi (Perspektif Ekonomi Islam). *Al – Mabhats Jurnal Penelitian Sosial Agama Vol. 2 No. 2*

- Ita Nurcholifah. (2014). Strategi Marketing Mix Dalam Perspektif Syariah.
Jurnal Khatulistiwa – Journal Of Islamic Studies Volume 4 Nomor 1 Maret
- Meyta Pritandhari. (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi
Loyalitas Pelanggan Dan Dampaknya Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi
Pada Bmt Amanah Ummah Sukoharjo). *Jurnal ISSN: 2442-9449 Vol.3.No.1:
50-60*
- Riko Nazri. (2013). Bank Haji Indonesia : Optimalisasi Pengelolaan Dana
Haji Untuk Kesejahteraan Jama'ah Haji Indonesia (Sebuah Gagasan).
Khazanah, Vol. 6 No.1 Juni
- Utari Evy Cahyani. (2017). Analisis Keunggulan Kompetitif Perbankan
Syariah di Indonesia. *At-Tijarah Volume 3, No. 1, Juni 2017*
- Wuryaningsih Dwi Lestari, dkk. (2017). "Pembiayaan Ibadah Haji Pada
Lembaga Keuangan Syariah" *CAKRAWALA: Jurnal Studi Islam, Vol. XII,
No.2'*

Skripsi

- Hardjito, Awis. (2016). Analisis Penerapan Strategi Keunggulan Bersaing Terhadap
Tingkat Loyalitas Nasabah Bank Bri Syariah Di Yogyakarta. *Skripsi Gelar
Sarjana*. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
- Hidayat, Fahmi Rahmat. (2016). Analisis Strategi Pengembangan Produk
BMT UMJ Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing. *Skripsi Gelar Sarjana*.
Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Hidayat, Arif. (). Strategi Pengembangan Produk BMT Al-Fath Dalam Meningkatkan
Keunggulan Bersaing. *Skripsi Gelar Sarjana*. Universitas Islam Negeri Syarif
Hidayatullah Jakarta.
- Nurmalintang, Ayu. (2017). Strategi Pemasaran BMT Dalam Meningkatkan
Keunggulan Kompetitif Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Di BMT EI
MiTRA Usaha Tanjung Bintang). *Skripsi Gelar Sarjana*. Institut Agama Islam
Negeri Raden Intan Lampung.
- Okbah, Wafa'. (2016). Strategi Produk Pembiayaan Unit Usaha Syariah
Bank Jatim Dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif. *Skripsi Gelar
Sarjana*. Universitas Airlangga Surabaya.
- Ulya, Faizatul. (2015). Strategi Bersaing Produk Dalam Meningkatkan
Jumlah Nasabah Di Kjkbs Bmt Bus Lasem. *Skripsi Gelar Sarjana*. Universitas
Islam Negeri Walisongo Semarang
- Wae-useng, Miss Nurma. (2013). Strategi Keunggulan Bersaing Untuk

Meningkatkan Jumlah Nasabah Di PT BPRS Mitra Cahaya Indonesia Ngaglik Sleman. *Skripsi Gelas Sarjana*. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Website

<http://www.dsnmui.or.id/index.php?mact=News,cntnt01,detail,0&cntnt01articleid=3&cntnt01origid=59&cntnt01detailtemplate=Fatwa&cntnt01returnid=61> di akses 14 Mei 2019

www.bankmadinasyariah.com/produk/ diakses pada 11 mei 2019, produk BPRS Madina Mandiri Sejahtera

www.bankmadinasyariah.com/profil/ diakses pada 11 mei 2019, profil BPRS Madina Mandiri Sejahtera

www.bankmadinasyariah.com/info-perusahaan/legalitas-perusahaan/ diakses 11 mei 2019, legalitas perusahaan.

www.BMT-BIF.co.id/ diakses pada 3 Mei 2019, profil BMT BIF.

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

FORMULIR PERSETUJUAN NASKAH PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Safaah Restuning, Lc, S-EI, MA-EK
NIK : 19891221201602113059

adalah Dosen Pembimbing Skripsi dari mahasiswa :

Nama : Gesang Subkhan Farizal
NPM : 20150730050
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Naskah Ringkas : Strategi Lembaga Keuangan Syariah dalam
mempertahankan Keuntungan Bersama
Produk tabungan Haji dan Umroh
(studi komparatif BPRS Madina Mandiri Sejahtera
dan BMT Bina Ihsanul Fikri)
Hasil Tes Turnitin* : 20%

Menyatakan bahwa naskah publikasi ini telah diperiksa dan dapat digunakan untuk memenuhi syarat tugas akhir.

Yogyakarta, 31 Juli 2019

Mengetahui,
Ketua Program Studi

Ekonomi Syariah



Az
(Anwarul, MA)

Dosen Pembimbing Skripsi,

(Safaah Restuning, MA-EK)

*Wajib menyertakan hasil tes Turnitin atas naskah publikasi.