

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

#### A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Setelah melakukan beberapa penelusuran tentang karya ilmiah terdahulu bahwa penulis menyimpulkan banyak karya-karya ilmiah yang membahas tentang keunggulan bersaing pada produk Lembaga Keuangan Syariah. Namun penulis tidak menemukan kesamaan objek yang diangkat. Karena objek yang diangkat ini beda dengan objek yang di angkat terdahulu. Berarti penulis tidak melakukan pengulangan terhadap karya ilmiah yang sudah ada, walaupun permasalahannya hampir sama dengan yang lainnya.

Tabel 2. 1

#### Penelitian Terdahulu

No	Identitas Jurnal	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
1.	Ismail Rasyid Ridla Tarigan <i>“Tabungan Haji Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jambi (Perspektif Ekonomi Islam) “</i> Al – Mabhats Jurnal Penelitian Sosial Agama Vol. 2 No. 2 2017	Pengelolaan dana calon jemaah haji melalui produk tabungan haji haruslah sesuai dengan Syariah untuk kesempurnaan ibadah haji.	Penelitian tersebut memiliki persamaan pada objek yang diteliti yaitu pada tabungan haji	Perbedaan terletak pada lokasi penelitian dan pada pembahasan tentang keunggulan bersaing

2.	<p>Wuryaningsih Dwi Lestari, Sri Murwanti, Muhammad Sholahuddin</p> <p><i>“Pembiayaan Ibadah Haji Pada Lembaga Keuangan Syariah”</i></p>	<p>Pada Perbankan Syariah, dana talangan haji perlu diperhatikan lagi bahkan kalau perlu di rekonstruksi.</p>	<p>Dalam penelitian tersebut memiliki kesamaan yaitu tentang penghimpunan dana guna ibadah haji dalam LKS</p>	<p>Penelitian yang dilakukan berbeda pada objek yang diteliti dan lokasi penelitian juga berbeda.</p>
<p>CAKRAWALA: Jurnal Studi Islam, Vol. XII, No. 2, 2017</p>				
3.	<p>Meyta Pritandhari</p> <p><i>“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Loyalitas Pelanggan Dan Dampaknya Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Pada Bmt Amanah Ummah Sukoharjo)”</i></p> <p>Jurnal ISSN: 2442-9449 Vol.3.No.1 (2015) 50-60</p>	<p>Dampak loyalitas terhadap keunggulan bersaing dapat dilihat dari seberapa banyak anggota BMT yang tidak pindah ke lembaga keuangan lain. Semakin bagus kualitas pelayanan maka semakin tinggi tingkat loyalitas dan keunggulan bersaing antar lembaga keuangan juga semakin tinggi.</p>	<p>Penelitian tersebut memiliki persamaan yaitu pembahasan tentang keunggulan bersaing.</p>	<p>Dalam penelitian tersebut berbeda pada objek yang diteliti yaitu tentang tabungan haji.</p>
4.	<p>Ita Nurcholifah</p> <p><i>“Strategi Marketing Mix Dalam Perspektif Syariah”</i></p> <p>Jurnal</p>	<p>Strategi marketing mix yang berlandaskan ketentuan syariah adalah sebuah strategi/cara yang menerapkan 4 P,</p>	<p>Persamaan terletak pada pembahasan tentang strategi marketing.</p>	<p>Perbedaan terletak pada objek yang diteliti dan pada lokasi penelitian.</p>

	Khatulistiwa – Journal Of Islamic Studies Volume 4 Nomor 1 Maret 2014	yang terdiri dari produk, harga, promosi dan saluran pemasaran (tempat) suatu usaha yang di kelola oleh pebisnis.		
5.	Faridatul Fitriyah  <i>“Pengaruh Pendapatan, Dana Talangan Haji Dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Mendaftar Haji (Studi Pada Bni Syariah Tulungagung)”</i>  Jurnal NUSAMBA Vol.1 No.1 2016	Dalam penelitian ini dijelaskan bahwa keputusan nasabah untuk mendaftar haji lebih banyak dipengaruhi oleh faktor religiusitas dan pendapatan.	Persamaan terletak pada pembahasan tentang penghimpunan dana ibadah haji.	Perbedaan pada lokasi dan tidak tertuju pada keunggulan bersaing.
6.	Budi Gautama Siregar  <i>“Strategi Bersaing Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan “</i>  Jurnal Kajian Ilmu- ilmu Keislaman Vol. 03 No. 1 Juni 2017	Untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah guna mempertahankan keunggulan bersaing, sebaiknya lebih memperhatikan masyarakat yang memang menginginkan pembiayaan yang lebih murah dibandingkan dengan bank konvensional.	Penelitian tersebut memiliki persamaan yang membahas mengenai strategi dalam bersaing pada Lembaga Keuangan Syariah.	Perbedaan terletak pada objek tentang tabungan haji dan juga pada lokasi penelitian.

7.	Utari Evy Cahyani  “ <i>Analisis Keunggulan Kompetitif Perbankan Syariah di Indonesia</i> “	Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat keterkaitan antar pada industri perbankan syariah di Indonesia. Keterkaitan tersebut ada yang bersifat mendukung dan tidak mendukung. Keterkaitan yang mendukung terdapat pada kondisi faktor sumberdaya, peran pemerintah, peran kesempatan. Sedangkan keterkaitan yang bersifat tidak mendukung yaitu pada faktor persaingan dan strategi perusahaan.	Pada penelitian tersebut sama-sama membahas tentang keunggulan kompetitif atau bersaing.	Penelitian tersebut tidak membahas tentang tabungan haji dan juga memiliki lokasi penelitian yang berbeda.
8.	Aqwa Naser Daulay  “ <i>Faktor-Faktor Yang Berhubungan Dengan Perkembangan Produk Tabungan Haji Perbankan Syariah Di Indonesia</i> “  Human Falah: Volume 4. No. 1 Januari – Juni 2017	Terdapat tiga faktor yang berhubungan dengan perkembangan produk tabungan haji yaitu; 1) faktor yang berkaitan langsung dengan produk, seperti; pelayanan dan akad yang digunakan, 2) Kebijakan pemerintah mengenai	Persamaan dalam penelitian tersebut yaitu membahas tentang tabungan haji.	Penelitian tersebut tidak terfokus dalam keunggulan bersaing dan juga memiliki perbedaan pada lokasi penelitian.

---

		keterbatasan quota haji yang mengharuskan mekanisme <i>waiting list</i> , 3) peningkatan pendapatan masyarakat muslim.		
9.	Hani Werdi Apriyanti  “ Model Inovasi Produk Perbankan Syariah Di Indonesia”  Jurnal Ekonomi Islam – Volume 9, Nomor 1 (2018)	Perbankan Syariah harus memiliki keunggulan kompetitif dengan melakukan inovasi produk, Perbankan syariah diharapkan melakukan inovasi produk yang memiliki kelekatan sosial tinggi (dekat, dapat diterima, serta sesuai dengan preferensi masyarakat).	Penelitian tersebut membahas tentang produk dari Perbankan Syariah yang memiliki kesamaan dengan penelitian penulis.	Perbedaan pada penelitian tersebut yaitu pada terfokusnya produk yaitu pada produk tabungan haji yang digunakan sebagai objek penelitian oleh penulis.
10.	Dyah Ayu Paramita dan Diah Nurdiwaty  “Akad Mudharabah Pada Produk Tabungan Haji”  Jurnal Istithmar Volume 2 Nomor 1 Januari 2018	Penelitian ini dilakukan pada Bank BRI Syariah Cabang Kediri. Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui implementasi dari penggunaan akad mudharabah mutlaqah, kemudian untuk mencari tahu sistem dan prosedurnya, serta kendala yang dihadapi.	Persamaan penelitian tersebut yaitu membahas tentang produk tabungan haji.	Perbedaan terletak pada lokasi penelitian dan juga pada fokus penelitian tentang keunggulan bersaing produk tabungan haji.

---

## B. 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 (Alwi, 2001: 33-34).

Keunggulan bersaing termasuk bagaimana mendapatkan dan mempertahankan pasar, 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 (Coulter, 2003: 211).

Keunggulan bersaing merupakan sebuah kemampuan dari organisasi menformulasikan strategi-strategi untuk menggali peluang-peluang yang dikatakan menguntungkan atau *profitable* untuk

memaksimalkan *return on investment* (Benardin dan Russel, 1993). 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 (Alwi, 2001).

Penjelasan yang telah dipaparkan diatas dapat disimpulkan peneliti dalam penelitisn ini, keunggulan bersaing yang dimaksudkan adalah bagaimana sebuah perusahaan dapat mengelola produk dengan kreatif dan dan tidak mudah ditiru oleh pesaing atau perusahaan lain.

## **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* atau strategi bersaing adalah kombinasi antara akhir (tujuan) yang diperjuangkan oleh perusahaan dengan alat (kebijaksanaan) dan perusahaan berusaha sampai kesana (Michael Porter, 2001).

Peneliti menyimpulkan dari penjelasan tersebut dalam penelitian ini, bahwa bagaimana perusahaan menggunakan alat atau strategi khusus guna mencapai tujuan yang telah ditentukan dalam pengadaan dan pengembangan sebuah produk.

### **3. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)**

#### **a. Pengertian**

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 (Heri Sudarsono, 2013: 93).

Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 mengartikan BPR sebagai Lembaga Keuangan Bank dengan sistem operasional usahanya dijalankan baik secara konvensional ataupun Syariah (UU RI No. 10 tahun 1998 Tentang Perubahan Atas UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan).

BPR Syariah bisa dikatakan secara teknis sebagai Lembaga Keuangan sebagaimana BPR Konvensional, namun operasinya menggunakan prinsip-prinsip Islam (Heri Sudarsono, 2013).

b. Tujuan

Adapun dari kehadiran BPRS ini memiliki beberapa tujuan yang dikehendaki, yaitu : (Warkum Sumitro, 2004)

- 1) Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat Islam, terutama masyarakat golongan ekonomi lemah yang pada umumnya berada di daerah pedesaan.
- 2) Menambah lapangan kerja terutama pada tingkat kecamatan, sehingga dapat mengurangi arus urbanisasi.
- 3) Membina semangat *Ukhuwah Islamiyah* melalui kegiatan ekonomi dalam rangka meningkatkan pendapatan per kapita menuju kualitas hidup yang memadai.

Dari beberapa tujuan yang dikehendaki tersebut, untuk mencapainya diperlukan strategi yang perlu dilakukan oleh BPRS, yaitu sebagai berikut :

- 1) BPRS tidak bersifat menunggu terhadap datangnya permintaan fasilitas, melainkan bersifat aktif dengan melakukan sosialisasi/ penelitian kepada usaha-usaha yang berskala kecil yang perlu dibantu tambahan modal, sehingga memiliki prospek bisnis yang baik.

- 2) BPRS memiliki jenis usaha yang waktu perputaran uangnya jangka pendek dengan mengutamakan usaha skala menengah dan kecil.
- 3) BPRS mengkaji pangsa pasar, tingkat kejenuhan serta tingkat kompetitifnya produk yang akan diberi pembiayaan (Warkum Sumitro, 2004).

Pemaparan dari tujuan dan strategi guna mencapai tujuan tersebut merupakan acuan yang sangat baik bagi BPRS.

#### **4. *Baitul Maal Wattamwil* (BMT)**

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

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 (Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian). Koperasi merupakan Lembaga Keuangan Non Bank yang bertujuan mendukung kegiatan ekonomi masyarakat menengah kebawah, 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 (Heri Sudarsono, 2013: 107).

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 (Heri Sudarsono, 2013: 107).

b. Prinsip Operasi BMT

Dalam menjalankan usahanya BMT tidak jauh dengan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), yaitu menggunakan prinsip-prinsip sebagai berikut: (Heri Sudarsono, 2013: 1112-113)

1) Prinsip Bagi Hasil

Pada prinsip ini ada pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT.

a) *Al-Mudharabah*

b) *Al-Musyarakah*

c) *Al-Muzara'ah*

d) *Al-Musaqah*

## 2) Sistem Jual Beli

Sistem ini merupakan suatu tata cara dalam jual beli oleh BMT dengan mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang dengan atas nama BMT, kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya tersebut dengan ditambah *mark-up*. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana.

a) *Bai' al-Murabahah*

b) *Bai' as-Salam*

c) *Bai' al-Istishna*

d) *Bai' Bitsaman Ajil*

## 3) Sistem Non-Profit

Sistem yang sering disebut sebagai pembiayaan kebajikan ini merupakan pembiayaan yang bersifat sosial dan non-komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja. Sistem ini menggunakan *Al-Qordhul Hasan* dalam operasionalnya.

## 4) Akad Bersyarikat

Akad bersyarikat merupakan sebuah kerjasama antara kedua belah pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikutsertakan modal dengan perjanjian pembagian keuntungan/ kerugian yang disepakati.

a) *Al-Musyarakah*

b) *Al-Mudharabah*

5) Produk pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam di antara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu.

a) Pembiayaan *al-Murabahah* (MBA)

b) Pembiayaan *al-Bai' Bitsman Ajil* (BBA)

c) Pembiayaan *al-Mudharabah* (MDA)

d) Pembiayaan *al-Musyarakah* (MSA)

Pada BMT guna meningkatkan perannya pada ekonomi masyarakat, maka BMT dapat menciptakan produk baru. Namun harus tetap memenuhi syarat sebagai berikut:

a) Sesuai dengan Syariat dan disetujui oleh Dewan Syariah.

b) Dapat ditangani oleh sistem operasi BMT bersangkutan.

c) Membawa kemaslahatan bagi masyarakat.

**5. 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 (Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998).

Menurut Fatwa DSN No.1 Tahun 2000 tentang tabungan, mekanisme tabungan yang dibenarkan bagi bank Syariah adalah tabungan yang berdasarkan prinsip mudharabah dan wadiah. (Rizal Yahya dkk., 2014: 92)

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.

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