

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Seperti kita ketahui bersama bahwa Islam adalah merupakan agama yang paling sempurna. Agama Islam tidak hanya mengatur perihal ibadah saja, namun di dalamnya juga mencakup berbagai aspek kehidupan, bahkan cakupannya sampai pada masalah perekonomian, yang tentu kesemuanya itu tetap berlandaskan kepada Al-Qur'an dan Al-Hadits. Jika kita berbicara mengenai perekonomian, maka secara tidak langsung kita akan bersentuhan dengan lembaga-lembaga perekonomian itu sendiri, dalam hal ini bank, namun tentunya bank yang sifatnya Islami atau istilahnya Bank Syariah.

Walaupun pada zaman Nabi lembaga ini dulunya tidak ada namun dalam *ushul fiqh*, ada kaidah yang menyatakan bahwa sesuatu yang harus ada untuk menyempurnakan yang wajib, maka ia wajib diadakan. Pada zaman modern ini kegiatan perekonomian tidak akan sempurna tanpa adanya lembaga perbankan, lembaga perbankan ini pun wajib diadakan.<sup>1</sup> Hal ini tentunya tidak hanya sekedar membangun lembaga tersebut saja, akan tetapi prosedur dan tata cara kerjanya pun diatur dan tetap berpedoman dengan Al-Qur'an dan Hadits, sehingga untuk membedakannya diberilah kata Islam atau Syariah di belakangnya.

---

<sup>1</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada), 2006, hlm. 15.

Manusia sebagai makhluk individu yang tidak dapat hidup sendiri dan tidak lepas dari adanya saling ketertarikan dan membutuhkan satu sama lainnya, karena manusia merupakan makhluk sosial yang tidak mungkin dapat bertahan seorang diri. Untuk itu manusia sebagai makhluk hidup yang saling berhubungan dengan lingkungan masyarakat dan bekerjasama dengan orang lain dalam rangka pemenuhan yang beranekaragam.<sup>2</sup> Sebagaimana disebutkan dalam Q.S Al-Māidah/5: 2.<sup>3</sup>

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحْلُوا شَعِيرِ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا أَهْدَى وَلَا الْقَلْبِيدَ وَلَا ءَامِينَ  
 الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا تَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ  
 أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى  
 الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalā-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidil Haram, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.”

<sup>2</sup> Suhrawardi. K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: SinarGrafindo, 2000). hlm.3

<sup>3</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahnya Special for Woman*, (Jakarta: Syaamil Quran. 2009) hlm. 187

Perbankan Syariah sebagai Lembaga Keuangan Syariah (LKS) pada awalnya berkembang secara perlahan, tak lama kemudian mulai menunjukkan perkembangan yang semakin cepat mencapai prestasi pertumbuhan di atas perkembangan perbankan konvensional. Perbankan syariah merupakan salah satu perkembangan dalam bidang ekonomi yang telah memberi pengaruh luas terhadap upaya perbaikan umat dan kesadaran baru untuk mengadopsi dan ekspansi lembaga keuangan Islam.<sup>4</sup> Kehadiran perbankan syariah sangatlah dibutuhkan oleh masyarakat Indonesia saat ini, karena prinsip operasionalnya berdasarkan syariah Islam yang tentunya terlepas dari unsur *riba*, *maysir* dan *gharar*. Hal itu juga diperkuat dengan keluarnya fatwa MUI tentang pengharaman bunga pada bank karena termasuk *riba*, serta didukung oleh penduduk Indonesia yang mayoritas beragama Islam yang tentunya sangat menghendaki diterapkannya prinsip-prinsip syariat Islam dalam berbagai transaksi atau muamalat untuk memenuhi segala kebutuhannya. Sebagaimana dinyatakan dalam Q.S Al-Baqarah/2:275:<sup>5</sup>

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ  
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ

<sup>4</sup> Erni Susana, Diana Kartika, "Pelaksanaan Pembiayaan Dana Talangan Haji pada Perbankan Syariah," *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, Vol. 17, No.2 (2013): hlm. 323.

<sup>5</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahnya Special for Woman*, (Jakarta: Syaamil Quran. 2009) hlm. 47

مَنْ رَبَّهِ فَأَنْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا  
 خَالِدُونَ

“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”

Perbankan syariah merupakan lembaga keuangan yang bertugas menghimpun dana masyarakat serta menyalurkannya dengan mekanisme syariah. Penghimpunan dana dilakukan melalui simpanan dan investasi seperti giro, *wadiah*, tabungan dan deposito berjangka.<sup>6</sup> Sedangkan penyaluran dana dilakukan dengan beberapa macam akad seperti murabahah, istishna, mudharabah, musyarakah, ijarah, dan salam.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.<sup>7</sup> Pada istilah teknisnya pada perbankan syariah, pembiayaan disebut sebagai *earning assets* (aktiva produktif). *Earning assets* berupa investasi dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan

<sup>6</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hlm. 9

<sup>7</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013). hlm. 168

berdasarkan prinsip penyertaan (*musyarakah*), pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli (*murabahah*), pembiayaan berdasarkan prinsip sewa (*ijarah, ijarah muntahiya bittamlik*), surat-surat berharga syariah, dan investasi lainnya.<sup>8</sup>

Diantara produk pembiayaan yang dikeluarkan bank syariah, ada produk yang banyak peminatnya selain pembiayaan konsumtif seperti pembiayaan murabahah, yaitu produk pembiayaan umroh. Produk pembiayaan ini memang sangat banyak diminati oleh umat Islam. Dikarenakan sekarang ini untuk dapat berangkat ke tanah suci dalam rangka menjalankan ibadah haji diperlukan waktu yang cukup lama mengingat porsi antrian haji yang teramat panjang. Bahkan tercatat pendaftar tahun 2016 hampir baru bisa ke Mekkah tahun 2040 mendatang.<sup>9</sup> Banjarmasin sendiri menempati urutan pertama dalam antrian terpanjang kuota haji di Indonesia.

Mengingat hal tersebut umat Muslim yang sangat ingin beribadah ke tanah suci sebagai solusi memilih melakukan ibadah umroh terlebih dahulu, mengingat ibadah umroh dapat dilakukan kapan saja dan tanpa menunggu antrian panjang keberangkatan selayaknya ibadah haji.

Banyak jasa perbankan syariah di Indonesia yang menawarkan layanan dana talangan haji dan talangan umroh. Diantara bank syariah yang mengeluarkan dana pembiayaan umroh seperti Bank Muamalat Indonesia, Bank Syariah Mandiri, BRI Syariah, BNI Syariah, dan sebagainya.

---

<sup>8</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Alfabeta, 2006), Cet. 4, hlm. 53

<sup>9</sup> Ari Maulana, "Inilah Proporsi Kuota Haji Indonesia per Provinsi", <https://umroh.travel/kuota-haji-indonesia-provinsi/>, diakses pada 22 September 2017 pukul 13:52 WITA

Dalam penelitian ini peneliti memfokuskan penelitian pada Bank Muamalat saja. Bank Muamalat adalah pionir dan *leading syariah bank* di Indonesia, dimana Bank Muamalat telah membuktikan kekuatan *brand* dan eksistensinya menjangkau potensi pasarnya.<sup>10</sup> Produk Talangan Umroh Bank Muamalat Indonesia telah ada sejak tahun 2011 dengan pertumbuhan yang cukup pesat dengan jumlah nasabah pada tahun 2014 sebanyak 607 dan *outstanding* Rp. 15.161 milyar.<sup>11</sup>

Adapun pengertian dari talangan umroh merupakan produk pembiayaan yang akan membantu mewujudkan untuk beribadah umroh dalam waktu segera.<sup>12</sup> Pada produk pembiayaan ini digunakan akad *qardh* yang merupakan pinjaman kebajikan/lunak tanpa imbalan.<sup>13</sup> Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 19/DSN-MUI/IV/2001 pengertian *qardh* adalah suatu akad pinjaman kepada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana yang diterimanya kepada LKS pada waktu yang telah disepakati oleh LKS dan nasabah. Selain akad *qardh* juga digunakan akad *ijarah* yang merupakan akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (*ujrah*), tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

---

<sup>10</sup> <http://www.bankmuamalat.co.id/berita/bank-muamalat-tegaskan-bisnis-masih-baik> (26 Mei 2018).

<sup>11</sup> Rahma Putri Islami, "*Comparative Advantage* Produk Dana Talangan Haji dan Talangan Umroh pada Bank Muamalat Indonesia." Skripsi, (Jakarta: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, 2014), t.d.

<sup>12</sup> Ahmad Ifham, *Ini Lho Bank Syariah!*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2015), hlm. 234

<sup>13</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2007), hlm. 45

Banyaknya bank syariah yang menawarkan produk pembiayaan tersebut juga menimbulkan persaingan antar bank syariah dalam menarik calon nasabah pembiayaan. Oleh karena itu, masing-masing bank syariah harus menghadirkan berbagai keunggulan dan kelebihan tersendiri pada produknya dibandingkan produk yang ditawarkan bank syariah pesaing demi mencapai kepuasan nasabah.

*Competitive advantage* (keunggulan bersaing) adalah inti dari kinerja perusahaan di dalam pasar yang bersaing/kompetitif. Dalam lingkungan bisnis yang sangat kompetitif, perusahaan harus memiliki kemampuan untuk membedakan produk yang dihasilkan dalam persaingan untuk mendapatkan keunggulan bersaing. Produk yang dihasilkan harus memiliki karakteristik kunci dalam merebut konsumen sehingga menjadi produk yang spesial.<sup>14</sup>

Bank Muamalat KCP Barabai adalah salah satu bank syariah yang menawarkan produk talangan umroh. Produk ini merupakan salah satu bentuk pembiayaan multijasa yang ditawarkan Bank Muamalat dalam skema pembiayaan umroh dimana pihak bank menyediakan sejumlah dana berupa biaya keberangkatan ibadah umroh dengan akad *ijarah* yang memberikan manfaat agar nasabah yang belum memiliki kecukupan dana dapat berangkat ke tanah suci dalam waktu segera. Dalam upaya untuk mempertahankan kemajuan perusahaan, berbagai cara dilakukan dalam memasarkan produk-produk yang ditawarkan. Salah satunya yaitu dengan adanya keunggulan bersaing (*competitive advantage*) yang dimiliki Bank Muamalat akan membuat bank syariah tersebut dapat bertahan dan optimal dalam jangka panjang.

---

<sup>14</sup> Danang Sunyoto, *Keunggulan Bersaing*, (Yogyakarta: PT. Buku Seru, 2015), hlm. 1

Berdasarkan pemikiran tersebut, maka penulis tertarik untuk mencoba mengadakan penelitian dan menuangkannya dalam sebuah judul skripsi “*Analisis Competitive Advantage Produk Talangan Umroh Pada Bank Muamalat KCP Barabai*”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat ditarik beberapa rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana bentuk *competitive advantage* keunggulan produk pembiayaan umroh yang diterapkan pada Bank Muamalat KCP Barabai?
2. Bagaimana analisis SWOT terhadap *competitive advantage* produk talangan umroh Bank Muamalat KCP Barabai?

## **C. Tujuan Penulisan**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis bentuk *competitive advantage* keunggulan produk pembiayaan umroh yang diterapkan pada Bank Muamalat KCP Barabai.
2. Untuk menjelaskan analisis SWOT terhadap *competitive advantage* produk talangan umroh Bank Muamalat KCP Barabai.

#### **D. Signifikasi Penulisan**

Penelitian yang dilakukan ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis maupun secara praktis, antara lain:

1. Keunggulan praktis bagi mahasiswa adalah menambah wawasan ataupun bahan referensi dan bahan bacaan bagi generasi selanjutnya yang ingin meneliti tentang pembiayaan umroh dari aspek lain.
2. Sebagai kontribusi dari penulis untuk menambah khazanah keilmuan dan karya ilmiah perpustakaan UIN Antasari Banjarmasin maupun perpustakaan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam.
3. Kegunaan praktis bagi masyarakat adalah agar masyarakat mengetahui dan memahami tentang *competitive advantage* produk Talangan Umroh pada Bank Muamalat KCP Barabai.

#### **E. Definisi Operasional**

Untuk menghindari kesalahpahaman, maka penulis memberikan interpretasi secara tegas dan terperinci maksud dari judul “Analisa *Competitive Advantage* produk Talangan Umroh Pada Bank Muamalat KCP Barabai” sebagai berikut:

1. *Competitive Advantage* (Keunggulan Bersaing)

Keunggulan bersaing merupakan posisi unik yang dikembangkan perusahaan dalam menghadapi para pesaing, dan mungkin perusahaan

dapat mengungguli mereka secara konsisten.<sup>15</sup> Adapun analisis *competitive advantage* yang dibahas disini terbatas pada aspek keunggulan produknya saja.

## 2. Pembiayaan Umroh

Pembiayaan umroh merupakan dana talangan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi biaya perjalanan umroh seperti pesawat, akomodasi dan persiapan biaya umroh lainnya.<sup>16</sup>

## 3. Strategi

Strategi merupakan tindakan yang terintegrasi dalam mengejar keunggulan kompetitif. Strategi yang sukses membutuhkan pemahaman atas nilai yang unik yang menjadi sumber keunggulan kompetitif perusahaan. Perusahaan akhirnya sukses karena kemampuan mereka melaksanakan aktifitas spesifik atau sekelompok aktivitas lebih baik dari pesaing mereka.<sup>17</sup>

## 4. Bank Muamalat KCP Barabai

Merupakan salah satu kepanjangan tangan dari PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk yang beralamatkan di Jl. Pangeran Muhammad Noor

---

<sup>15</sup> Danang Sunyoto, *Keunggulan Bersaing*, (Yogyakarta: PT. Buku Seru, 2015), hlm. 1.

<sup>16</sup> Cheria Travel, dipublikasikan pada 22 Nov 2010, diakses pada 20 Februari 2017 dari <http://www.cheria-travel.com/2010/11/dengan-talangan-umroh-bank-syariah.html>

<sup>17</sup> Warren J. Keegan, *Manajemen Pemasaran Global*, (Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia, 2003), hlm. 17.

Kabupaten Hulu Sungai Tengah. Bank Muamalat Indonesia Tbk (“Bank Muamalat Indonesia”) memulai perjalanan bisnisnya sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia pada 1 November 1991 atau 24 Rabi’us Tsani 1412 H. Pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan multifinance syariah (Al-Ijarah Indonesia Finance) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia.

## **F. Kajian Pustaka**

Berdasarkan hasil penelusuran yang dilakukan peneliti, sejauh ini skripsi yang mengangkat permasalahan seperti ini belum ada, kalau pun ada tapi dari segi, judul, dan isinya berbeda. Adapun literatur yang berhubungan dengan penelitian ini:

*Pertama*, Maryatul Kiftiah. 2015. Dengan judul “Strategi Keunggulan Bersaing BRISyariah KCP Tanjung Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah”.<sup>18</sup>

Penelitian ini dilatarbelakangi dari perlunya strategi yang dilakukan oleh perusahaan atau lembaga, karena masyarakat Tanjung itu masih banyak yang

---

<sup>18</sup> Maryatul Kiftiah, “Strategi Keunggulan Bersaing BRISyariah KCP Tanjung Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah”. Skripsi, (Banjarmasin: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Antasari, 2015), t.d.

belum mengetahui tentang perbankan syariah, sehingga banyak metode-metode yang dilakukan oleh setiap perusahaan dalam melakukan strategi, salah satunya dengan menggunakan promosi setidaknya dapat memberikan penjelasan atau pengetahuan kepada masyarakat mengenai perbankan syariah. Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu, Pertama: strategi yang digunakan oleh BRISyariah KCP Tanjung menggunakan strategi 4 P yaitu Strategi *Product, Price, Place and Promotion*. Dari ke empat strategi tersebut strategi yang paling bagus digunakan untuk menarik minat nasabah adalah strategi *promotion*, yang terdiri dari serbu pasar, membagikan brosur, menyediakan jasa untuk menjemput nasabah yang ingin menabung (jemput bola), melakukan promosi produk dengan terjun langsung ke pelosok desa dengan cara *personal selling* yaitu secara langsung *face to face* kepada nasabah. Kedua: faktor-faktor yang menjadi kendala BRISyariah KCP Tanjung itu ada dua yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terdiri dari kurangnya fasilitas ATM BRISyariah karena hanya ada di kantor cabang, dan masih rendahnya daya saing dengan produk lain karena Bank BRISyariah ini terbilang masih baru berdiri, sedangkan faktor eksternal yaitu kurangnya minat nasabah terhadap bank syariah karena masih banyak yang belum mengetahui tentang perbankan syariah. Dari hasil penelitian ini mengenai strategi yang telah digunakan oleh BRISyariah KCP Tanjung dalam meningkatkan jumlah nasabah sudah baik, karena nasabah bisa merasakan kenyamanan dalam menggunakan produk bank BRISyariah KCP Tanjung. Persamaannya, dalam skripsi ini peneliti juga meneliti tentang strategi bersaing

*Kedua*, Astri Damayanti NIM 1110046200013 “*Competitive Advantage* Produk Asuransi Pendidikan (Studi PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Jiwa BRIngin Life Syariah)”.<sup>19</sup> Skripsi ini bertujuan untuk menjelaskan bentuk-bentuk keunggulan produk asuransi pendidikan pada PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. BRIngin Life Syariah, untuk menjelaskan strategi yang digunakan oleh kedua perusahaan tersebut dalam menarik minat masyarakat. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Pertama*, PT. Asuransi Takaful Keluarga memiliki keunggulan produk dari segi kontribusi, manfaat yang diterima, dan pelayanan. *Kedua*, PT. Asuransi Jiwa BRIngin Life Syariah memiliki keunggulan dari segi teknologi dan strategi pemasaran. *Ketiga*, strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga cenderung kepada strategi keunggulan biaya, sedangkan PT. Asuransi Jiwa BRIngin Life Syariah lebih cenderung ke strategi fokus yang dikombinasikan antara biaya dan differensiasi. *Keempat*, bahwa PT. Asuransi Takaful keluarga lebih unggul dari PT. Asuransi Jiwa BRIngin Life Syariah.

Berkaitan dengan hal di atas, dapat disimpulkan bahwa sudah ada penelitian terdahulu tentang *competitive advantage* ataupun keunggulan bersaing, namun pada penelitian terdahulu terdapat perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan. Penelitian ini tetap menjadi panduan guna mendapat referensi penulisan yang benar. Dalam penelitian ini penulis lebih menitikberatkan pada bentuk *competitive advantage* yang diciptakan pada aspek keunggulan produknya,

---

<sup>19</sup> Astri Damayanti, “*Competitive Advantage* Produk Asuransi Pendidikan (Studi PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Jiwa BRIngin Life).” Skripsi, (Jakarta: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, 2014), t.d.

strategi *competitive advantage* yang diterapkan, serta analisis SWOT terhadap *competitive advantage* produk talangan umrah Bank Muamalat KCP Barabai.

### **G. Sistematika Penulisan**

Sistematika pembahasan dalam skripsi ini dibagi menjadi lima bab yang merupakan satu kesatuan alur pemikiran yang menggambarkan proses penelitian, adalah sebagai berikut :

Bab pertama merupakan bagian pendahuluan. Dalam bab I ini merupakan proposal sebagai permohonan kepada fakultas syariah untuk mengajukan penulisan skripsi. Bab I merupakan landasan atau alasan terkait mengapa skripsi ini perlu diangkat dan diterima oleh fakultas syariah. Tujuan dan Kegunaan Penelitian. Telaah Pustaka. Kerangka Teoritik. Metode Penelitian. Sistematika pembahasan.

Bab kedua merupakan penguraian lebih lanjut dari kerangka teoritik. Pada bab II ini merupakan pemaparan data teori sebagai landasan hukum yang menjadi pisau analisis untuk mengungkapkan permasalahan dalam penelitian melalui teori-teori tentang *competitive advantage*, strategi dalam *competitive advantage*, dan akad ijarah yang dijadikan penulis tolak ukur dari penyajian data yang ditemukan dalam penelitian dan pedoman penganalisaan data yang penulis lakukan.

Bab ketiga metode penelitian, merupakan cara atau teknik yang ditempuh dalam melakukan pengumpulan data yang ada di lapangan. Terdiri dari jenis penelitian yaitu jenis penelitian ini penelitian lapangan yang digunakan dalam penelitian ini. Sifat penelitian yang bersifat kualitatif semi kuantitatif, dan lokasi

penelitian yang sudah dipilih yaitu Bank Muamalat KCP Barabai. Selanjutnya subjek dan objek penelitian yang menjadi sumber informasi tentang data-data yang digali, setelah itu maka dibuatlah data dan sumber data yang berisikan tentang data-data apa saja yang diperlukan dan siapa yang menjadi sumber datanya, untuk teknik pengumpulan data tersebut dianalisis, kemudian untuk mengetahui tahapan-tahapan penelitian maka disusun dalam tahapan penelitian.

Bab keempat merupakan laporan hasil penelitian, yang terdiri dari data yang diperoleh yang kemudian data akan diolah dan diuraikan dalam bentuk deskripsi.

Bab kelima yaitu penutup, pada bab terakhir ini memuat kesimpulan dari analisis data dari pembahasan masalah serta saran-saran kepada Bank Muamalat KCP Barabai yang mungkin dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan dan menjaga kualitas *competitive advantage* produk talangan umroh pada bank tersebut.