

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perbankan syariah di Indonesia bisa dibilang baru dan berumur masih sangat muda yang dituntut untuk bersaing dengan perbankan konvensional, disamping itu sebagai lembaga intermediasi keuangan, perbankan syariah juga dituntut untuk menjalankan peranan yang sangat penting dalam menggerakkan roda perekonomian Negara.² Perkembangan pesat yang terjadi dalam dunia bisnis keuangan mengharuskan perbankan syariah meningkatkan daya saing yang lebih ketat terhadap sesama perbankan yang lainnya. Oleh karena itu perusahaan perlu merumuskan strategi dan pengembangan terhadap bisnis yang dijalankannya agar dapat bersaing dengan perusahaan keuangan lainnya. Perusahaan juga harus memberikan perhatian pada penciptaan dan pemeliharaan keunggulan bersaing melalui produk dan jasa layanan sebaikmungkin.³ Dimana saat ini industri keuangan syariah bertumbuh dengan pesat, berdasarkan pasal 1 ayat 1 UU No.21 tahun 2008 tentang perbankan syariah menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit syariah, mencakup kelembagaan kegiatan usaha serta tata cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. perbankan syariah dalam melakukan

² Inni Basyarah, “Peningkatan Efisiensi Dan Daya Saing Perbankan Syariah”, *Human Falah*, Vol. 3 No. 1, hlm. 133

³ Mujayanah, “Evaluasi Kinerja Perbankan Dengan Perspektif Balanced Scorecard: Studi Pada Perbankan Purwokerto”, *Jurnal Studi Manajemen Bisnis*, Vol. 1 No.2, Hlm. 3

operasionalnya sesuai dengan prinsip syariah dan menjauhi larangan dari ajaran islam.⁴

Serta berdasarkan pasal 1 ayat 1 Undang-Undang No.10 Tahun 2008 tentang perbankan syariah menyatakan bahwa perbankan syariah adalah sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit syariah yang meliputi, kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatannya. Selain itu, pengembangan sistem perbankan syariah di Indonesia dilakukan dalam kerangka *Dual Banking System* atau sistem perbankan ganda yang secara bersama-sama dengan perbankan konvensional melayani kebutuhan masyarakat.⁵

Tabel 1.1
Perkembangan Bank syariah

Statistik Perbankan Syariah, September 2019 Sharia Banking Statistics, September 2019

Tabel 2. Perkembangan Total Aset, Jaringan Kantor dan Tenaga Kerja Perbankan Syariah - SPS 2019 (Sharia Banking Network)																
Indikator	2016	2017	2018				2019								Indikator	
			Sep	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ag		Sep
Bank Umum Syariah																Sharia Commercial Bank
- Total Aset (dalam miliar Rupiah)	254.184	288.027	306.121	304.292	304.980	316.691	314.748	318.058	314.602	313.210	322.949	320.738	320.882	325.030	- Total Assets (in billion IDR)	
- Jumlah Bank	13	13	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	- Number of Banks	
- Jumlah Kantor	1.869	1.825	1.862	1.866	1.868	1.875	1.885	1.886	1.888	1.894 ^(*)	1.881	1.894	1.896	1.898	- Number of Offices	
- KC	473	471	479	477	477	478	477	476	475	477	476	478	478	478	- Branch Offices	
- KCP	1.207	1.176	1.193	1.196	1.198	1.199	1.207	1.208	1.209	1.205	1.201	1.214	1.218	1.223	- Sub Branch Offices	
- KK	189	178	190	193	193	198	201	202	201	202	203	202	200	197	- Cash Offices	
- ATM	3.127	2.585	2.772	2.779	2.779	2.791	2.787	2.788	2.793	2.780	2.770	2.773	2.779	2.805	- ATMs/ADMs	
- Jumlah Tenaga Kerja	51.110	51.068	52.590	52.654	52.345	49.516	49.522	49.410	49.482	49.388	49.289	48.000	49.743	49.873	- Number of Employees	
Unit Usaha Syariah															Sharia Business Unit	
- Total Aset (dalam miliar Rupiah)	102.320	136.154	150.801	149.957	146.221	160.636	155.399	158.277	161.758	161.638	159.194	163.944	160.437	162.218	- Total Assets (in billion IDR)	
- Jumlah Bank Umum Konvensional yang memiliki UUS	21	21	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	- Number of Conventional Banks that have Sharia Business Unit	
- Jumlah Kantor UUS	332	344	340	345	347	354	359	360	364	368 ^(*)	370	372	374	375	- Number of Offices	
- KC	149	154	148	151	153	153	155	157	157	157	156	156	158	158	- Branch Offices	
- KCP	135	139	139	140	139	146	149	148	152	154	157	157	157	157	- Sub Branch Offices	
- KK	48	51	53	54	55	55	55	55	55	57	57	59	60	60	- Cash Offices	
- ATM	132	143	165	165	171	171	171	171	171	172	172	172	166	166	- ATMs/ADMs	
- Jumlah Tenaga Kerja	4.487	4.678	4.207	4.037	4.349	4.955	4.938	5.042	5.074	5.198	5.045	5.089	4.967	5.055	- Number of Employees	
Total Aset BUS dan UUS (dalam miliar Rupiah)	356.504	424.181	456.922	454.249	451.202	477.327	466.800	473.025	479.815	476.240	472.404	486.892	481.174	483.099	490.415	Total Assets (in billion IDR)
Total Kantor BUS dan UUS	2.201	2.189	2.202	2.211	2.215	2.229	2.244	2.246	2.250	2.252^(*)	2.251	2.266	2.270	2.273	2.277	Total Number of Offices
Total ATM BUS dan UUS	3.289	2.728	2.937	2.944	2.950	2.962	2.958	2.959	2.964	2.952	2.942	2.945	2.945	2.946	2.971	Total Number of ATMs/ADMs
Total Tenaga Kerja BUS dan UUS	55.597	55.746	56.797	56.691	56.694	54.471	54.460	54.452	54.556	54.586	54.334	53.089	54.740	54.928	55.178	Total Number of Employees
Bank Pembiayaan Rakyat Syariah															Sharia Rural Bank	
- Jumlah Bank	166	167	168	168	168	167	165	165	165	164	164	164	165	165	- Number of Banks	
- Jumlah Kantor	453	441	468	450	457	465	469	470	466	502	507	506	535	536	- Number of Offices	
- Jumlah Tenaga Kerja	4.372	4.619	4.915	4.696	4.749	4.918	4.830	4.872	4.867	5.073	5.085	5.085	5.291	5.298	- Number of Employees	

Ket: *) Angka-angka diperbaiki
*) Angka-angka sementara Note: *) Revised figures
*) Provisional figures

Sumber: www.ojk.go.id

⁴ Fatin Fadhilah Hasib, Fachri Akbar, “Operational Risk Management Processes In Sharia BNI KC Miko Rungkut Surabaya”, *Jurnal Nisbah*, Vol 3 No.1, 2017, Hlm 327

⁵ Dhika Putri Awwalin, *Peluang, Tantangan, Prospek Perbankan Syariah Indonesia Dalam Menghadapi Persaingan Masyarakat Ekonomi Asean (MEA)*, Universitas Negeri Surabaya, 2015, hlm. 1-2

Dari jumlah diatas dapat diamati bahwa adanya perkembangan perbankan syariah dapat dilihat dari jumlah bank dan kantor yang mengalami kenaikan setiap tahunnya sampai tahun 2019. Hal ini dapat membuktikan bahwa perbankan syariah mencoba untuk lebih dekat dan mempermudah akses bagi nasabahnya dalam usahanya untuk mengembangkan perekonomian demi kesejahteraan masyarakat. Namun, dalam perkembangan tahun berikutnya perbankan syariah mengalami kenaikan dan penurunan dilihat dari total kantor BUS dan UUS, serta Total ATM BUS.

Tabel. 1.2
Statistik Perbankan Syariah

Statistik Perbankan Syariah, Juli 2020

Sharia Banking Statistics, July 2020

Tabel 2. Perkembangan Total Aset, Jaringan Kantor dan Tenaga Kerja Perbankan Syariah - SPS 2020 (Sharia Banking Network)																	
Indikator	2016	2017	2018	2019						2020						Indikator	
				Jul	Ag	Sep	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun		Jul
Bank Umum Syariah																	Sharia Commercial Bank
- Total Aset (dalam miliar Rupiah)	254.184	288.027	316.691	320.738	320.882	325.030	333.790	335.482	350.364	346.373	351.014	349.950	348.294	347.108	358.330	352.823	- Total Assets (in billion IDR)
- Jumlah Bank	13	13	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	- Number of Banks
- Jumlah Kantor	1.869	1.825	1.875	1.866	1.868	1.903	1.905	1.914	1.919	1.922	1.925	1.923	1.942	1.946	1.942	1.940	- Number of Offices
- KC	473	471	478	478	478	479	478	480	480	480	480	478	490	489	489	491	- Branch Offices
- KCP	1.207	1.176	1.199	1.218	1.223	1.227	1.229	1.237	1.243	1.246	1.248	1.248	1.254	1.259	1.256	1.252	- Sub Branch Offices
- KK	189	178	198	200	197	197	197	196	196	196	197	197	198	197	197	197	- Cash Offices
- ATM	3.127	2.585	2.791	2.779	2.779	2.805	2.824	2.824	2.827	2.825	2.826	2.827	2.830	2.835	2.837	2.749	- ATMs/ADMs
- Jumlah Tenaga Kerja	51.110	51.068	49.516	49.743	49.873	50.000	52.654	49.864	49.654	49.723	49.806	49.923	50.345	49.956	49.956	49.956	- Number of Employees
Unit Usaha Syariah																	Sharia Business Unit
- Total Aset (dalam miliar Rupiah)	102.320	136.154	160.636	160.437	162.218	165.385	166.190	172.279	174.200	168.951	170.329	172.610	172.636	170.142	175.452	176.240	- Total Assets (in billion IDR)
- Jumlah Bank Umum Konvensional yang memiliki UUS	21	21	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	- Number of Conventional Banks that have Sharia Business Unit
- Jumlah Kantor UUS	332	344	354	374	375	374	376	376	381	385	387	388	389	389	389	389	- Number of Offices
- KC	146	154	153	159	159	156	158	160	160	161	161	161	161	161	162	161	- Branch Offices
- KCP	135	139	146	157	157	156	157	157	159	164	164	165	166	166	166	166	- Sub Branch Offices
- KK	48	51	55	59	60	60	61	61	62	62	62	62	62	62	62	62	- Cash Offices
- ATM	132	143	171	166	166	166	166	167	168	176	177	177	177	177	177	177	- ATMs/ADMs
- Jumlah Tenaga Kerja	4.487	4.678	4.955	4.907	5.055	5.178	4.037	5.233	5.186	5.207	5.230	5.186	5.232	5.245	5.253	5.229	- Number of Employees
Total Aset BUS dan UUS (dalam miliar Rupiah)	356.504	434.181	477.327	481.174	483.099	490.415	499.981	507.761	534.564	515.324	521.344	522.580	521.230	517.250	531.782	529.063	Total Assets (in billion IDR)
Total Kantor BUS dan UUS	2.201	2.169	2.228	2.270	2.273	2.277	2.281	2.282	2.300	2.308	2.312	2.311	2.331	2.335	2.332	2.329	Total Number of Offices
Total ATM BUS dan UUS	3.299	2.728	2.962	2.945	2.945	2.971	2.991	2.992	3.003	3.001	3.004	3.006	3.012	3.012	3.014	2.926	Total Number of ATMs/ADMs
Total Tenaga Kerja BUS dan UUS	55.997	55.746	54.471	54.740	54.928	55.178	56.691	55.097	54.840	54.930	55.036	55.112	55.977	55.195	55.209	55.225	Total Number of Employees
Bank Pembiayaan Rakyat Syariah																	Sharia Rural Bank
- Jumlah Bank	166	167	167	165	165	165	164	164	164	164	163	163	163	162	162	162	- Number of Banks
- Jumlah Kantor	463	441	495	535	536	539	569	569	617	618	618	620	622	622	626	626	- Number of Offices
- Jumlah Tenaga Kerja	4.372	4.619	4.918	5.291	5.298	5.328	5.828	5.864	6.820	6.709	6.725	6.700	6.710	6.699	6.738	6.736	- Number of Employees

Kat: *) Angka-angka diperbaiki

*) Angka-angka sementara

Note: *) Revised figures

*) Provisional figures

Sumber: www.ojk.go.id

Dari tabel diatas dapat dilihat adanya kenaikan dan penurunan pada total Jaringan Kantor BUS dan UUS dan total tenaga kerja Perbankan Syariah. Hal ini terjadi masyarakat muslim di Indonesia belum bisa memahami secara penuh tentang operasional bank syariah sebagai dari konsep Islam pada dunia

perekonomian. Termasuk sumber daya manusia yang ada dalam perbankan syariah, kebanyakan memiliki latar belakang pendidikan konvensional sehingga dalam melakukan tanggung jawab dan operasionalnya pun masih perlu dievaluasi yaitu apakah operasionalnya sudah sesuai islami atau sebatas mencari profit saja. Selain itu teknologi perbankan syariah lebih rendah daripada bank konvensional.⁶

Dalam mencapai tujuan perusahaan bank syariah memfokuskan sasarannya kepada masyarakat untuk menyalurkan produk-produk yang menarik dan dapat dijangkau oleh sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan. Bank syariah melakukan kegiatan operasionalnya sama seperti bank pada umumnya yaitu menyalurkan dan menghimpun dana dari masyarakat. Dalam menghimpun dana bank syariah menerima simpanan dalam bentuk giro, deposito, tabungan dan lainnya, sedangkan dalam menyalurkan dana bank syariah yaitu dengan pembiayaan. Banyaknya ragam produk maupun operasional bank syariah merupakan hal baru bagi perbankan pada khususnya masyarakat awam pada umumnya sehingga perlu memiliki strategi dalam operasional dan pengoperasian yang tepat sebagaimana dengan bank yang lain.⁷

Daya saing perbankan syariah sangat penting dan diperlukan untuk meningkatkan persaingan bisnis keuangan syariah dengan perusahaan yang sejenis. Dalam persaingan yang semakin ketat bank syariah harus berlomba untuk menciptakan berbagai macam produk dan pengembangannya yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat dan tututan bisnis. Proses pengembangan produk menjadi

⁶ Firmansyah, Fani, Putri Kurnia Widiyati, “Maksimalisasi Nilai Perbankan Syariah Melalui Teknologi Pelayanan Nasabah Terkini”, *Jurnal Keuangan dan Perbankan*. Vol. 20 No. 2.Hlm.

⁷ Dwi Gemina, “Strategi Pengembangan Produk Bank Syariah Di Indonesia”, *Jurnal Sosial Humaniora* Vol. 2 No. 1, 2011, hlm. 68

terspesialisasi dan dinamik serta perlu berubah yang lebih baik lagi serta produk yang dihasilkan harus sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Secara keseluruhan pengembangan produk merupakan inti dari pertumbuhan perusahaan, oleh karena itu harus piawai dalam mengelolanya karena pasar dapat berubah dengan cepat sesuai dengan kondisi persaingan yang sedang berlaku. Pengembangan produk baru juga memerlukan strategi yang tepat dengan aspek pendukungnya seperti manusia, infrastruktur, budaya dan inovasi berkelanjutan agar mampu bertahan dipasar. Perusahaan harus terus berusaha untuk bertahan dipasar dengan berbagai cara dengan menciptakan produk yang sangat baru, proses yang berbeda, dengan menciptakan produk yang tergolong biaya rendah tapi mampu diminati dan diterima masyarakat.⁸

Dalam pengembangan produk baru atau menciptakan produk baru hal ini sering terlupakan, pada sebuah produk yang dipasarkan tersebut merupakan tahap peningkatan omset yang mulai melambat. Maka perusahaan harus bisa memanfaatkan keuntungan pada tahap ini untuk bersaing ketat dan berjuang dalam merebut pangsa pasar dengan pesaing lain dengan mengembangkan ide menciptakan produk baru, dari pengembangan produk tersebut diharapkan dapat menyempurnakan produk yang telah ada dan jaya sebelumnya.⁹

Pengembangan produk dalam setiap bank berbeda-beda. Dengan memiliki ciri khas yang dimikinya. Pengembangan produk menjadi salah satu sistem yang penting dalam meningkatkan keberhasilan perusahaan dimasa depan, dengan

⁸Arif Hidayat, Skripsi, “*Strategi Pengembangan Produk Bmt Al-Fath Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing*”, (Jakarta : UIN Syarif Hidayatullah, 2011), Hlm.3

⁹Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), Hlm. 120

pengembangan yang dilakukan terus akan menjadi peluang menarik konsumen. Pengembangan produk tergantung kepada kemampuan dari perusahaan itu sendiri dalam mengolah produk.

Pengembangan produk baru memerlukan aspek dengan segala pendukungnya serta inovasi yang berkelanjutan untuk bertahan dipasar, perusahaan harus selalu berusaha untuk menciptakan produk yang baru dan berbeda dari yang lain. Hal ini membutuhkan keterampilan serta kemampuan yang baik untuk meluncurkan produk yang efisien dan dapat diterima oleh masyarakat.¹⁰

Dengan adanya berbagai permasalahan diatas diharapkan Bank dapat tetap meningkat daya saing dalam mengembangkan produk, oleh karena itu dibutuhkan pengembangan produk dalam meningkatkan daya saing bank BRI Syariah Kantor Kas Kediri Tulungagung. Dan dari uraian diatas penulis tertarik untuk meneliti hal tersebut dengan judul “**Analisis Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Daya Saing Bank BRI Syariah Kantor Kas Kediri Tulungagung**”.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana Strategi Pengembangan Produk yang dilakukan Bank BRI Syariah Kantor Kas Kediri Tulungagung Dalam Meningkatkan Daya Saing?
2. Apa Kendala Bank BRI Syariah Kantor Kas Kediri Tulungagung Dalam Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Daya Saing?

¹⁰ Sofjan Ansuri, *Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep, Dan Strategi)*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), Hlm. 168

3. Bagaimana Upaya Bank BRI Syariah Kantor Kas Kediri Tulungagung Dalam Mengatasi Hambatan Yang Dihadapi?

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Daya Saing Bank BRI Syariah Kantor Kas Kediri Tulungagung.
2. Mengetahui Apa Kendala Bank BRI Syariah Kantor Kas Kediri Tulungagung Dalam Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Daya Saing.
3. Mengetahui Upaya Bank BRI Syariah Kantor Kas Kediri Tulungagung Dalam Mengatasi Kendala Yang Dihadapi.

D. Identifikasi Masalah Dan Batasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Penelitian ini tidak meneliti semua aspek yang terkait dengan masalah. Dan untuk memperjelas masalah serta penafsiran yang kurang terarah dalam penelitian ini maka peneliti perlu mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

- a. Mendeskripsikan strategi pengembangan produk dalam meningkatkan daya saing Bank BRI Syariah Kantor Kas Kediri Tulungagung.
- b. Mendeskripsikan Kendala Bank BRI Syariah Kantor Kas Kediri Tulungagung Dalam Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan DayaSaing.

- c. Mendeskripsikan Upaya Bank BRI Syariah Kantor Kas Kediri Tulungagung Dalam Mengatasi Kendala Yang Dihadapi

2. Batasan Masalah

Beberapa masalah yang teridentifikasi diatas tersebut, tampaknya sangat banyak dan kompleks. Peneliti tidak mengkaji dan meneliti seluruh masalah yang teridentifikasi tersebut.

Penelitian ini berfokus pada strategi pengembangan produk dalam meningkatkan daya saing Bank BRI Syariah Kantor Kas Kediri Tulungagung. Peneliti membahas dengan mengamati dan menganalisisnya, dengan pengamatan yang dilakukan diharapkan nantinya peneliti benar-benar mengetahui gambaran nyata yang berkenaan dengan pengembangan produk serta hambatan dan peluang yang ada dilapangan agar bisa dijadikan jawaban dari setiap masalah yang ada.

E. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini, hasil yang dicapai diharapkan dapat memberi manfaat untuk pihak-pihak terkait, yaitu:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai pengembangan untuk meningkatkan daya saing bank syariah, serta juga diharapkan sebagai sarana pengembangan ilmu pengetahuan secara teoritis bagi pembaca.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai masukan yang sangat berguna dalam mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya dibidang lembaga keuangan syariah dan menambah khasanah bacaan ilmiah.

b. Bagi Bank BRI Syariah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pihak Bank Mandiri Syariah untuk meningkatkan kualitas perusahaan sesuai dengan kebutuhan masyarakat, di samping itu juga agar dapat mengembangknan produk agar dapat bersaing dengan Lembaga keuangan yang lain serta dapat menjalankan perusahaanya agar berhasil menjadi perbankan syariah yang di harapkan dan di percaya oleh masyarakat.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan teori mengenai pengembangan produk dalam meningkatkan daya saing bank syariah

d. Bagi Masyarakat

Semoga hasil penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai perbankan syariah dan dapat ikut serta dalam membumikan produk perbankan syariah sehingga dapat meningkatkan daya saingnya

F. Penegasan Istilah

Agar tidak terjadi kesalahan dalam mengartika istilah-istilah dalam judul penelitian ini, maka perlu adanya penegasan istilah yang baik dari segi konseptual dan operasional. Adapun penegasan istilah yang ada dalam penelitian tersebut sebagai berikut:

1. Penegasan Secara Konseptual

a) Strategi

Strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dalam perusahaan dapat di capai melalui pelaksanaan yang tepat melalui organisasi.¹¹

b) Pengembangan Produk

Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, pengembangan produk adalah strategi untuk pertumbuhan perusahaan dengan menawarkan produk baru atau yang sudah dimodifikasi ke segmen pasar yang sekarang. Mengembangkan konsep produk menjadi produk fisik untuk meyakinkan bahwa gagasan produk dapat diubah menjadi produk yang dapat diwujudkan.¹²

¹¹David, "(Konsep Strategi Dan Perumusan)", artikel diakses pada 9 oktober 2020 dari <http://jurnalsdm.blogspot.com/2009/08/konsep-strategi-definisi-perumusanhtml.h.76>

¹²Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Jilid II., Ed.12., Ter. Benjmin Molan, (Jakarta: Prenhalindo, 2007), hal. 320

c) Daya saing

Daya saing merupakan kemampuan perusahaan menghasilkan suatu produk barang atau jasa, serta dapat memelihara tingkat pendapatan yang tinggi dan berkelanjutan. Atau kesempatan suatu perusahaan menghasilkan tingkat pendapatan dan kesempatan kerja yang tinggi dan tetap terbuka terhadap persaingan eksternal. Dapat disimpulkan bahwa daya saing adalah kemampuan perusahaan untuk mengembangkan kemampuan ekonomi perusahaan guna meningkatkan kesejahteraan.¹³

d) Bank Syariah

Bank syariah merupakan lembaga yang sah secara hukum karena telah diatur oleh Undang-Undang No.10 tahun 1998. Aktivitas operasionalnya didasarkan pada prinsip prinsip syariah serta implementasinya dalam tiga produk yaitu produk pengumpulan dana, penyaluran dana, dan produk jasa.¹⁴

2. Definisi Istilah Secara Operasional

Penelitian ini bermaksud untuk mengetahui penerapan strategi pengembangan produk dalam meningkatkan daya saing Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Jombang. Dilanjutkan dengan penjelasan mengenai kendala dan solusi Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Jombang dalam menerapkan strategi pengembangan produk dalam meningkatkan daya saing.

¹³Mudrajad Kuncoro, *Ekonomika Industri Indonesia Menuju Negara Industri Baru 2030*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2007).hlm. 82

¹⁴Dwi Suwiknyo, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*, (Yogyakarta, Pustaka Belajar 2016), Hlm.40

G. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika yang dimaksudkan untuk mempermudah pembaca dalam memahami isi dari penelitian. Adapun penyusun membahas beberapa bagian yaitu bagian awal dan bagian inti yang akan diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bagian awal berisi sampul, halaman, judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan dosen pembimbing, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran, dan abstrak. Sedangkan dalam bagian inti terdapat 6 bab meliputi:

BAB I PENDAHULUAN, Menguraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, Identifikasi masalah dan batasan masalah, manfaat penelitian, definisi istilah baik dari definisi konseptual maupun definisi operasional serta sistematika penulisan skripsi.

BAB II LANDASAN TEORI, Dalam landasan teori yang menguraikan pengertian serta penjelasan mengenai Strategi, pengembangan produk dan meningkatkan daya saing. Serta terdapat kerangka konseptual dan hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN, Membahas tentang pendekatan dan jenis penelitian yang digunakan, kehadiran peneliti dalam melakukan penelitian, Menjelaskan identifikasi karakteristik lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data, pengecekn keabsahan temuan, serta tahap-tahap penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN, Membahas mengenai hasil penelitian tentang paparan penemuan data dan penemuan penelitian yaitu dari deskripsi data.

BAB V PEMBAHASAN, Dalam bab ini berisi pembahasan mengenai analisis hasil temuan melalui teori yang ada, dimana hasil penelitian tersebut diperoleh ketika melakukan penelitian.

BAB VI PENUTUP, Berisi kesimpulan dari pembahasan penelitian yang memuat kesimpulan dan jawaban singkat dari pokok permasalahan, serta beberapa saran atau rekomendasi dari penulis.

Adapun selain dari penjelasan dari bab beserta sub-bab dalam penelitian ini juga berisikan daftar pustaka, lampiran-lampiran, surat-surat dan daftar riwayat hidup.