



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

© Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**PENGARUH BONUS DAN DIFERENSIASI TABUNGAN WADIAH
TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING BANK SYARIAH**
(Pada Nasabah Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Cirebon)

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
Pada Jurusan Muamalat Ekonomi Perbankan Islam
Fakultas Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon



Oleh:

BIBAH NURHABIBAH

NIM: 58320226

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) SYEKH NURJATI CIREBON
2012 M/ 1433 H**



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

IKHTISAR

BIBAH NURHABIBAH; NIM, 58320226

Pengaruh Bonus Dan Diferensiasi Tabungan Wadiah Terhadap Keunggulan Bersaing Bank Syariah (Pada Nasabah BRI Syariah Cabang Cirebon)

Keunggulan bersaing adalah kemampuan bank untuk memberikan nilai lebih yang diberikan pesaing, yang dinilai penting oleh pelanggan. Keunggulan bank dapat ditimbulkan dari kemampuan bank untuk memanfaatkan berbagai sumber daya dan kapabilitasnya sebagai aset strategi. Keberhasilan pengelolaan aset strategi ini akan menentukan keunggulan khas bank yang mampu menciptakan posisi diferensial dibanding para pesaing dan produk penghimpunan dana di bank syariah ada beberapa macam, salah satunya tabungan wadiah. Dalam pemanfaatan dana nasabah yang ditabung dengan akad wadiah ini, risiko dan keuntungan yang muncul sepenuhnya hak dan tanggungjawab pihak bank, tapi pada praktiknya bank syariah biasanya membagikan keuntungan tersebut dengan istilah bonus. Porsi bonus wadiah yang diberikan bank syariah sepenuhnya merupakan kebijakan pihak bank, dan bonus tersebut tidak diperjanjikan di awal akad. Maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah bonus tabungan wadiah berpengaruh terhadap keunggulan bersaing bank syariah, apakah diferensiasi tabungan wadiah berpengaruh terhadap keunggulan bersaing bank syariah, seberapa besar pengaruh bonus dan diferensiasi tabungan wadiah terhadap keunggulan bersaing bank syariah.

Dari rumusan masalah di atas, terdapat tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh bonus tabungan wadiah terhadap keunggulan bersaing bank syariah, untuk mengetahui pengaruh diferensiasi tabungan wadiah terhadap keunggulan bersaing bank syariah, untuk mengetahui seberapa besar pengaruh bonus dan diferensiasi tabungan wadiah terhadap keunggulan bersaing bank syariah.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif yaitu mengadakan penelitian dan menganalisis data melalui perhitungan statistika. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan cara penyebaran angket. Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini, menggunakan transformasi data, uji normalitas, uji multikolinearitas, uji regresi linear berganda, uji koefisien determinasi dan uji t.

Berdasarkan penelitian, kesimpulan yang dihasilkan dari variabel bonus dan diferensiasi tabungan wadiah secara parsial adalah terdapat pengaruh secara signifikan terhadap keunggulan bersaing bank syariah dan kesimpulan yang dihasilkan secara simultan sebesar 25,1%, yang berarti bonus dan diferensiasi tabungan wadiah berpengaruh secara signifikan terhadap keunggulan bersaing bank syariah.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
IKHTISAR	i
NOTA DINAS	ii
PERSETUJUAN	iii
PENGESAHAN	iv
OTENTISITAS SKRIPSI	v
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	vi
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
PEDOMAN TRASLITERASI ARAB-INDONESIA	xii
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xx
DAFTAR GRAFIK	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian	10



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon

D. Manfaat Penelitian	10
E. Sistematika Penulisan	11

BAB II LANDASAN TEORI, KERANGKA BERFIKIR, DAN HIPOTESIS

A. Landasan Teori.....	13
1. Keunggulan Bersaing.....	13
a. Pengertian Keunggulan Bersaing.....	13
b. Keunggulan Bank Syariah	17
c. Landasan Hukum Menciptakan Keunggulan Bersaing.....	19
d. Persaingan Kompetitif dan Dinamika Bersaing	20
e. Strategi Pemasaran Sebagai Keunggulan Bersaing.....	21
2. Bonus tabungan wadiah	24
a. Tabungan Wadiah	24
b. Landasan Hukum Bonus tabungan wadiah.....	27
c. Manfaat Menabung Di Bank Syariah.....	28
3. Diferensiasi tabungan wadiah	29
a. Atribut Diferensiasi Utama.....	32
b. Landasan Hukum Diferensiasi tabungan wadiah.....	33
c. Penentu Keunikan	34
d. Diferensiasi Kompetitif.....	38
4. Bank Syariah	39
a. Pengertian Bank Syariah.....	39
b. Prinsip-Prinsip Bank Syariah.....	40



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

c. Pemasaran Bank Syariah	43
d. Produk Bank Syariah	46
B. Kerangka Pemikiran.....	50
C. Penelitian Yang Relevan.....	55
D. Hipotesis Penelitian.....	56

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Objek Penelitian	57
B. Definisi Operasi Variabel	57
C. Data Penelitian	59
D. Jenis dan Sumber Data.....	60
E. Teknik Pengumpulan Data	60
F. Populasi dan Sampel	61
G. Instrumen Penelitian	62
H. Tehnik Analisis Data.....	69

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Hasil Penelitian	75
B. Analisis Data	97
C. Pembahasan	106
D. Analisis Ekonomi.....	107



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	110
B. Saran	111

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengemukakan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

DAFTAR TABEL

Tabel	3.1	Definisi Operasional Variabel.....	58
Tabel	3.2	Skor Jawaban Angket	63
Tabel	3.3	Hasil Uji Validitas Bonus tabungan wadiah (X_1).....	65
Tabel	3.4	Hasil Uji Validitas Diferensiasi tabungan wadiah (X_2)	66
Tabel	3.5	Hasil Uji Validitas Keunggulan Bersaing Bank Syariah (Y)	67
Tabel	3.6	Reliabilitas	68
Tabel	4.1	Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin.....	75
Tabel	4.2	Karakteristik Responden Menurut Usia.....	76
Tabel	4.3	Karakteristik Responden Menurut Tingkat Pendidikan.....	76
Tabel	4.4	Karakteristik Responden Menurut Pekerjaan	77
Tabel	4.5	Karakteristik Responden Menurut Lamanya Menabung.....	78
Tabel	4.6	Item Pernyataan 1	79
Tabel	4.7	Item Pernyataan 2	79
Tabel	4.8	Item Pernyataan 3.....	80
Tabel	4.9	Item Pernyataan 4.....	80
Tabel	4.10	Item Pernyataan 5.....	81
Tabel	4.11	Item Pernyataan 6.....	82
Tabel	4.12	Rekapitulasi Presentase Kategori Bonus tabungan wadiah (X_1).....	82
Tabel	4.13	Item Pernyataan 1	83
Tabel	4.14	Item Pernyataan 2	84



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Tabel 4.15 Item Pernyataan 3.....	84
Tabel 4.16 Item Pernyataan 4.....	85
Tabel 4.17 Item Pernyataan 5.....	85
Tabel 4.18 Item Pernyataan 6.....	86
Tabel 4.19 Item Pernyataan 7.....	86
Tabel 4.20 Item Pernyataan 8.....	87
Tabel 4.21 Item Pernyataan 9.....	88
Tabel 4.22 Item Pernyataan 10.....	88
Tabel 4.23 Item Pernyataan 11	89
Tabel 4.24 Item Pernyataan 12.....	89
Tabel 4.25 Item Pernyataan 13.....	90
Tabel 4.26 Item Pernyataan 14.....	90
Tabel 4.27 Rekapitulasi Presentase Kategori Diferensiasi.....	
tabungan wadiah (X ₂)	91
Tabel 4.28 Item Pernyataan 1	92
Tabel 4.29 Item Pernyataan 2.....	93
Tabel 4.30 Item Pernyataan 3.....	93
Tabel 4.31 Item Pernyataan 4.....	94
Tabel 4.32 Item Pernyataan 5.....	94
Tabel 4.33 Item Pernyataan 6.....	95
Tabel 4.34 Item Pernyataan 7.....	96
Tabel 4.35 Item Pernyataan 8.....	96



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon

Tabel 4.36 Rekapitulasi Presentase Kategori Keunggulan Bersaing (Y).....	97
Tabel 4.37 Hasil Uji Normalitas	98
Tabel 4.38 Hasil Uji Multikolinearitas	100
Tabel 4.39 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	100
Tabel 4.44 Hasil Hipotesis (Uji F).....	102
Tabel 4.45 Hasil Koefisien Determinasi.....	103
Tabel 4.46 Hasil Hipotesis Parsial (Uji t).....	104



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Proses Sumber Keunggulan Bersaing.....	16
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran.....	54

DAFTAR GRAFIK

Grafik 4.40 Uji Normalitas	99
Grafik 4.41 Uji Normalitas.....	99



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengemukakan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Angket
Lampiran 2	Data Hasil Penyebaran Angket Bonus tabungan wadiah (X_1)
Lampiran 3	Data Hasil Penyebaran Angket Diferensiasi tabungan wadiah (X_2)
Lampiran 4	Data Hasil Penyebaran Angket Keunggulan Bersaing Bank Syariah (Y)
Lampiran 5	Data Hasil Transformasi Bonus tabungan wadiah (X_1)
Lampiran 6	Data Hasil Transformasi Diferensiasi tabungan wadiah (X_2)
Lampiran 7	Data Hasil Transformasi Keunggulan Bersaing Bank Syariah (Y)
Lampiran 8	Uji Validitas Bonus tabungan wadiah (X_1)
Lampiran 9	Uji Validitas Diferensiasi tabungan wadiah (X_2)
Lampiran 10	Uji Validitas Keunggulan Bersaing Bank Syariah (Y)
Lampiran 11	Uji Reliabilitas Bonus tabungan wadiah (X_1)
Lampiran 12	Uji Reliabilitas Diferensiasi tabungan wadiah (X_2)
Lampiran 13	Uji Reliabilitas Keunggulan Bersaing Bank Syariah (Y)
Lampiran 14	Uji Normalitas
Lampiran 15	Uji Multikolinearitas
Lampiran 16	Uji Regresi Linear Berganda
Lampiran 17	Uji Koefisien Determinasi



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam era persaingan yang kompetitif dalam dunia perbankan baik antar bank syariah maupun bank syariah dengan bank konvensional, maka bank secara berkala dan berkesinambungan harus mengetahui dan memantau setiap gerak-gerik pesaingnya. Informasi mengenai kegiatan pesaing dapat dicari dengan berbagai cara, baik melalui intelijen pemasaran yang dimiliki bank maupun dari sumber informasi lainnya, tujuannya adalah agar bank dapat mengidentifikasi keunggulan pesaing serta letak kekurangannya. Dengan mengetahui keunggulan dan kekurangan pesaing, maka bank dapat mengatur strategi pemasaran yang tepat dalam menghadapi pesaing.¹ Pada situasi dengan tingkat persaingan yang ketat tersebut nasabah seringkali tidak mempunyai loyalitas kepada suatu bank karena banyaknya tawaran yang diberikan kepada nasabah dan nasabah akan senantiasa memilih tawaran yang paling menguntungkan baginya.

Nasabah merupakan tujuan akhir dari sebuah produk perbankan, sebuah pelayanan yang akan membeli produk yang dihasilkan oleh suatu jasa keuangan. Dengan demikian, produk tersebut akan mampu bersaing melalui kemampuan manajemen dalam merumuskan tujuan mengalahkan pesaing.

¹ M. Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2010, hlm. 229.

Menurut Michael A. Cusumano and Constantinos C. Markides (2001:75) yakni, penekanan terhadap nasabah dapat dilakukan dengan tiga proses, yaitu *pertama*, operasional yang efektif terhadap nasabah adalah perusahaan harus mampu memberikan layanan, mampu menyampaikan produk terhadap nasabah dengan lebih baik daripada pesaing. *kedua*, penentuan sasaran nasabah yang biasa dilakukan perusahaan untuk bisa mengalahkan pesaing, antara lain mampu melakukan aktivitas yang menarik, memuaskan dan mampu memelihara atau mempertahankan nasabah lebih baik dari pesaing. *ketiga*, inovasi yaitu perusahaan harus mampu menyajikan produk yang baru secara terus-menerus dan layanan perawatan purna jual di masa yang akan datang.²

Bank yang berhasil selalu berusaha mengenali pesaingnya sebaik mungkin seperti yang dilakukan terhadap para nasabah. Analisis dan evaluasi persaingan akan membantu manajemen untuk memutuskan dimana akan bersaing dan bagaimana menentukan posisi menghadapi pesaingnya pada setiap pasar sasaran.³

Perusahaan memperoleh keunggulan bersaing dengan memberikan nilai lebih kepada para nasabah melalui bonus yang lebih rendah dibandingkan dengan para pesaing untuk manfaat yang sama dan keunikan manfaat yang dapat menutupi bonus tinggi. Beberapa pertimbangan penting untuk memberikan kepuasan kepada konsumen dan memperoleh keunggulan bersaing adalah: prosesnya harus terfokus pada konsumen, analisis kebutuhan/ keinginan (persyaratan) hendaknya juga dilakukan dengan melihat pada kelompok-kelompok pembeli yang mempunyai kebutuhan/ keinginan yang sama, peluang untuk memperoleh manfaat, dimana terdapat kesenjangan (*gap*) antara apa yang diinginkan oleh pembeli dengan usaha para pesaing untuk memuaskan mereka, peluang dapat diketahui dengan mencari atribut produk/ jasa yang khusus, dimana permintaan pembeli ada yang tidak

² Iwan Purwanto, *Manajemen Startegi*, Bandung: Yrama Widya, 2007, hlm. 209.

³ David W. Cravens, *Pemasaran Strategi*, Jakarta: Erlangga, 1996, hlm. 187.

terpuaskan, analisis kepuasan nasabah hendaknya dapat mengidentifikasi peluang yang terbaik bagi organisasi dalam menciptakan nilai yang unggul.⁴

Pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan stabil di suatu negara memerlukan tingkat bunga kredit yang rendah. Untuk mencapai tingkat kredit yang rendah sebelumnya harus dilakukan penurunan bunga simpanan. Tingkat bunga simpanan yang tinggi di suatu negara seringkali mencerminkan tingginya tingkat inflasi, tingginya suku bunga bank di luar negeri, dan tingginya persaingan antarbank yang semuanya mengindikasikan tidak sehatnya ekonomi suatu negara.

Bank yang menawarkan bunga simpanan yang lebih rendah otomatis akan ditinggalkan oleh nasabahnya. Di lain pihak, bunga kredit yang tinggi jika dinaikan lagi akan semakin menyengsarakan masyarakat karena pada akhirnya debitor sebagai produsen akan membebankan biaya tersebut kepada masyarakat. Penerapan semacam inilah yang sering menyebabkan perekonomian menjadi tidak stabil.

Menurut Sutan Remi Sjahdeini (1999:20) yakni, bahwa pada perekonomian yang tidak stabil akan berimplikasi kembali kepada bank, yaitu banyaknya bank konvensional yang mengalami *negative spread*.⁵

Hal itu disebabkan oleh tingkat bunga simpanan yang sangat tinggi, sedangkan bunga kredit hanya dapat ditentukan di bawah bunga simpanan karena kondisi riil dunia usaha yang masih lemah. Bank akan semakin merugi jika memiliki banyak kredit yang semula tidak bermasalah berubah menjadi kredit

⁴ *Ibid*, hlm. 18.

⁵ Edy Wibowo dan Untung Hendy Widodo, *Mengapa Memilih Bank Syariah?*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2005, hlm. 8.



bermasalah yang tidak menghasilkan bunga (*nonperforming loans*). Fenomena ini menggambarkan bahwa metode bunga tidak memberikan keseimbangan posisi diantara para pelaku, yaitu nasabah penyimpanan dana, bank, dan debitor. Bahkan, bank sebagai lembaga *intermediary* justru berada pada pihak yang dirugikan.

Kenyataan diatas berbeda dengan bank syariah. Bank dengan manajemen syariah terbukti mampu bertahan pada saat krisis moneter dan ekonomi. Hal ini disebabkan karena bank syariah tidak akan terkena *negative spread*. Selain itu, prinsip kemitraan yang dianutnya membuat para pihak di dalamnya mementingkan kerjasama yang dilandasi usaha yang halal dan komitmen yang ikhlas. Dengan prinsip bagi hasil yang bebas dari bunga bank, bank syariah diarahkan pada pembiayaan sektor yang produktif berdasarkan syariah untuk merendam kegiatan spekulasi yang kontra produktif.⁶

Pesatnya pendirian dan perkembangan bank syariah di dunia telah memberikan alternatif baru bagi konsumen pengguna jasa perbankan untuk menikmati produk-produk perbankan dengan metode nonbunga. Hal ini mengisyaratkan bahwa dunia perbankan internasional telah mengadaptasi prinsip ekonomi yang ditawarkan oleh Islam, selain masih dijalankannya ekonomi konvensional yang selama ini berlaku.⁷

BRI syariah cabang Cirebon merupakan usaha yang bergerak secara khusus melayani jasa perbankan berdasarkan prinsip syariah yang menyediakan

⁶ *Ibid*, hlm. 8-9.

⁷ *Ibid*, hlm. 15.

berbagai produk tabungan dengan menggunakan akad wadiah, dimana dalam pemanfaatan dana nasabah yang ditabung dengan akad wadiah ini, risiko dan keuntungan yang muncul sepenuhnya hak dan tanggungjawab pihak bank syariah, tapi pada praktiknya bank syariah biasanya membagikan keuntungan tersebut dengan istilah bonus. Porsi bonus wadiah yang diberikan bank syariah sepenuhnya merupakan kebijakan pihak bank syariah, dan bonus tersebut tidak diperjanjikan di awal.

Klasifikasi nasabah di BRI syariah yakni seimbang, dari nasabah golongan menengah ke atas dan golongan menengah ke bawah merupakan bagian dari nasabah BRI syariah. Dari klasifikasi nasabah tersebut nasabah yang bersifat rasionalis lebih banyak dari pada nasabah yang loyalis, yakni dengan persentas nasabah yang bersifat rasionalis $\pm 70\%$ dari 5.583 nasabah dan nasabah loyalis $\pm 30\%$ dari 5.583 nasabah. Nasabah yang bersifat rasionalis sebagian besar merupakan dari nasabah tabungan wadiah, sedangkan nasabah yang bersifat loyalis banyak berasal dari nasabah deposito mudharabah.

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa klasifikasi nasabah BRI syariah sebagian besar adalah nasabah yang bersifat rasionalis, sehingga bonus dan diferensiasi tabungan wadiah harus diperhatikan dalam membentuk keunggulan bersaing, yang bertujuan untuk memberikan kepuasan dan mempertahankan kesetiaan nasabah.

Perbankan syariah melalui program-programnya telah mensosialisasikan produk syariah ke masyarakat umum, namun masih ada sebagian masyarakat yang



belum memahami beberapa produk syariah, padahal apabila dikaji tentang manfaatnya, semua produk syariah tentunya mempunyai fungsi dan perannya masing-masing dalam kehidupan ekonomi umat.

Pada perkembangan saat ini, perbankan syariah tidak hanya memiliki peluang, melainkan juga berbagai permasalahan. Nasabah dan masyarakat secara umum masih melihat bank syariah sama dengan bank konvensional karena margin yang harus dibayar oleh nasabah tak kalah tinggi dengan bunga.

Hal-hal diatas, diakui ataupun tidak, merupakan titik lemah perbankan syariah yang menjadi prioritas pikiran kita bersama. Padahal kunci kesuksesan perbankan syariah sangat tergantung dengan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap kekuatan financial bank yang bersangkutan. Untuk meraih kepercayaan tersebut adalah dengan tingkat kualitas informasi yang diberikan kepada masyarakat. Bank syariah harus mampu meyakinkan masyarakat bahwa ia memiliki kemampuan dan kapasitas di dalam mencapai tujuan-tujuan finansial maupun tujuan-tujuan yang sesuai dengan syariat Islam.

Studi tentang perilaku nasabah yang menguji tentang berbagai faktor penentu pembedaan produk akan banyak membantu mendeteksi tentang preferensi nasabah. Dalam hal ini keunggulan bersaing akan diperoleh apabila perusahaan mempunyai kemampuan unik, terutama dibanding pesaing, untuk dapat memenuhi

kebutuhan dan keinginan nasabah yang menghendaki berbagai macam bentuk produk.⁸

Perusahaan melakukan diferensiasi dengan sendirinya jika perusahaan tersebut dapat memiliki keunikan dibandingkan para pesaingnya dalam sesuatu yang dinilai penting oleh pembeli. Diferensiasi merupakan salah satu dari dua jenis keunggulan bersaing yang bisa dimiliki perusahaan. Seberapa jauh para pesaing dalam sebuah industri dapat melakukan diferensiasi antara satu sama lainnya juga merupakan salah satu unsur penting dalam struktur industri. Meskipun diferensiasi mempunyai arti penting, sumber-sumber yang memungkinkan dilakukannya diferensiasi seringkali tidak dipahami dengan baik. Perusahaan seringkali memandang sumber yang potensial bagi diferensiasi dari sudut yang terlalu sempit. Mereka memandang diferensiasi dari segi produk fisik atau praktik pemasaran, bukannya sebagai hal yang bisa diciptakan dimana saja dalam rantai nilai yang ada. Perusahaan seringkali tidak sama tetapi sifatnya tidaklah berbeda, karena mereka seringkali mengusahakan keunikan yang sebenarnya tidak bernilai bagi pembeli. Perusahaan yang mengusahakan diferensiasi (*differensiator*) seringkali tidak menaruh perhatian cukup besar pada biaya diferensiasi atau pada daya tahan diferensiasi yang telah dicapainya.⁹

Hal pokok yang mendasari diferensiasi adalah tersedianya pelayanan, yang menurut penilaian konsumen sifatnya unik atau berbeda dengan pelayanan-

⁸ Hargo Utomo dan E. Tandililin, *Manajemen Strategik*, Jakarta: Gunadarma, 1993, hlm. 78.

⁹ Michael E. Porter, *Keunggulan Bersaing (Menciptakan Dan Mempertahankan Kinerja Unggulan)*, Jakarta: Erlangga, 1993, hlm. 42.

pelayanan lain yang sejenis. Beberapa pendekatan dalam diferensiasi dapat berbentuk diferensiasi dalam merek. Diferensiasi bukan mengabaikan biaya, tetapi setiap usaha diarahkan untuk mendapatkan konsumen yang loyal. Dapat dikatakan bahwa diferensiasi yang dijalankan tidak menimbulkan tambahan biaya, meskipun konsumen mendapat pelayanan yang sama.¹⁰

Diferensiasi dapat bermacam-macam bentuknya: citra rancangan atau merek, teknologi, karakteristik khusus (ciri khas), pelayanan nasabah, jaringan-jaringan penyaluran atau dimensi-dimensi lainnya. Yang menjadi pusat dari diferensiasi adalah kemampuan untuk memahami keinginan konsumen. Perusahaan harus mengetahui apa nilai atau *value* yang diinginkan dan diharapkan oleh nasabah, kemampuan untuk menyerahkan produk sesuai dengan keinginan serta menetapkan bonus yang pantas. Dengan demikian, perusahaan telah menciptakan sekelompok nasabah setia (*loyal customer*) dan mungkin perusahaan telah menciptakan suatu pasar monopoli mini, yaitu pasar monopoli dalam cakupan yang kecil. Namun untuk menerapkan diferensiasi harus mempertimbangkan persyaratan dan risiko agar berhasil dengan baik.¹¹

Diferensiasi akan mampu menjadi benteng pertahanan bagi bank karena nasabah menjadi loyal terhadap merek atau model yang menjadi preferensi mereka, sehingga biasanya nasabah bersedia membayar lebih atas produk yang diinginkan. Beberapa manfaat lain yang diperoleh dengan diferensiasi antara lain:

¹⁰ Farida Jasfar, *Manajemen Jasa (Pendekatan Terpadu)*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2009, hlm. 106.

¹¹ Iwan Purwanto, *Manajemen Startegi...*, hlm. 145.

membentengi perusahaan dari masuknya pesaing yang dilakukan dengan cara membangun loyalitas nasabah terhadap produk bank, mengurangi kekuatan tawar-menawar dari nasabah karena produk alternatif dari bank lain dinilai relatif kurang menarik bagi nasabah, menempatkan bank pada posisi persaingan yang lebih kuat dari munculnya ancaman bank lain yang menghasilkan produk pengganti seperti bank dengan prinsip bunga.¹²

Dari uraian diatas, maka penulis tertarik mengadakan penelitian ilmiah dengan judul : ***“Pengaruh Bonus dan Diferensiasi Tabungan Wadiah Terhadap Keunggulan Bersaing Bank Syariah”***

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka dapat ditarik suatu rumusan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Apakah bonus tabungan wadiah berpengaruh terhadap keunggulan bersaing bank syariah?
2. Apakah diferensiasi tabungan wadiah berpengaruh terhadap keunggulan bersaing bank syariah?
3. Seberapa besar pengaruh bonus dan diferensiasi tabungan wadiah terhadap keunggulan bersaing bank syariah?

¹² Hargo Utomo dan E. Tandelilin, *Manajemen Strategik...*, hlm. 79.



C. Tujuan Masalah

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh bonus tabungan wadiah terhadap keunggulan bersaing bank syariah.
2. Untuk mengetahui pengaruh diferensiasi tabungan wadiah terhadap keunggulan bersaing bank syariah.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh bonus dan diferensiasi tabungan wadiah terhadap keunggulan bersaing bank syariah.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat ilmiah

Penelitian ini dapat digunakan sebagai sarana untuk menambah wawasan keilmuan dan dapat digunakan sebagai masukan dan referensi bagi pihak-pihak yang melakukan penelitian serupa.

2. Manfaat praktis

Dapat di jadikan sumber informasi bagi pihak bank dalam usaha meningkatkan kualitas dan kuantitas dari produk syariah supaya lebih memuaskan nasabah dalam menggunakan tabungan wadiah.

3. Manfaat akademik

Penelitian ini dapat berguna bagi pendidikan akademik yaitu sebagai perwujudan Tri Dharma Perguruan Tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Cirebon, khususnya Jurusan Muamalat Ekonomi Perbankan Islam



(MEPI) Fakultas Syariah sebagai sumbangan pikiran bagi pengembangan ilmu pengetahuan maupun kebijakan institusi dalam menghadapi tantangan ilmu pengetahuan dan teknologi.

E. Sistematika Penulisan

Untuk memperoleh gambaran dan memudahkan pembahasan dalam skripsi ini, maka akan disajikan sistematika penulisan yang merupakan garis besar dari skripsi ini. Adapun sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini diuraikan hal-hal yang melatarbelakangi masalah penulisan dan alasan pemilihan judul, perumusan masalah penelitian, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI, KERANGKA BERFIKIR DAN HIPOTESIS

Dalam bab ini disajikan tentang teori-teori yang mendukung penyusunan penulisan ini, antara lain teori tentang keunggulan bersaing, bonus, diferensiasi dan Perbankan Syariah, disajikan pula penelitian yang relevan dan hipotesis penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini berisi tentang Objek Penelitian, Definisi Operasional Variabel, Jenis Data, Sumber Data, Populasi dan Sampel, Teknik Pengumpulan Data, Uji Instrumen, Teknik Analisis Data.



BAB IV HASIL PEMBAHASAN

Pada bab ini dikemukakan tentang data yang berhubungan dengan masalah penelitian, antara lain; gambaran umum tentang perusahaan, penyajian data, serta pembahasan masalah.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari keseluruhan pembahasan serta saran-saran yang dapat diberikan atas masalah yang ada, yang mungkin dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi perbankan untuk menetapkan kebijakan selanjutnya.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seijin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio Syafi'I, 2001, *Bank Syariah Dari Teori Kepraktik*, Jakarta: Gema Insani Press.
- Anshori Abdul Ghofur, 2007, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Assauri Sofjan, 1999, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Cravens David W, 1996, *Pemasaran Strategi*, Jakarta: Erlangga.
- Ghozali Imam, 2006, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Grant Robert M, 1997, *Analisis Strategi Kontemporer (Konsep, Teknik, Aplikasi)*, Jakarta: Erlangga.
- Hasan Ali, 2010, *Marketing Bank Syariah (Cara Jitu Meningkatkan Pertumbuhan Pasar Bank Syariah)*, Bandung: Ghalia Indonesia.
- Hitt Michael A., R. Duane Ireland, dan Robbert E. Haskisson, 1996, *Manajemen Strategi (Menyongsong Era Persaingan dan Globalisasi)*, Jakarta: Erlangga.
- Jasfar Farida, 2009, *Manajemen Jasa (Pendekatan Terpadu)*, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Kotler Philip dan Gary Armstrong, 2001, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga.
- Kotler Philip dan Kevin Lane Keller, 2009, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Erlangga.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Moeljono Djokosantoso, 2004, *Budaya Korporat dan Keunggulan Korporasi*, Jakarta: Elex Media Komputindo.

Nazir M, 1998, *Metode Penelitian*, Darussalam: Ghalia Indonesia.

Nurhayati Sri dan Wasilah, 2009, *Akuntansi Syariah*, Jakarta: Pustaka.

Rianto M. Nur, 210, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta.

Riduwan, 2007, *Belajar Mudah Penelitian untuk Guru Karyawan dan Peneliti Pemula*. Bandung : Alfabeta.

Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, 2010, *Islamic Banking (Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi)*, Jakarta: Bumi Aksara.

Rodoni Ahmad & Abdul Hamid, 2008, *Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Zikrul.

Soemitra Andri, 2010, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana.

Subana dan Derajat, 2005, *Dasar-dasar Penelitian Ilmiah*, Bandung: Pustaka Setia.

Sugiyono, 2001, *Metode Penelitian dan Bisnis*, Bandung: Alfabeta.

Sukirno Sadono, 2008, *Mikro Ekonomi (Teori Pengantar)*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Tjiptono Fandy, 1997, *Strategi Pemasarn*, Yogyakarta: Andi.

Utomo Hargo dan E, Tandelilin, 1993, *Manajemen Strategik*, Jakarta: Gunadarma.

Porter Michael E, 1993, *Keunggulan Bersaing (Menciptakan Dan Mempertahankan Kinerja Unggulan)*, Jakarta: Erlangga.

Priyatno Duwi, 2010, *Paham Analisa Statistik Data dengan SPSS*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumumkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon

Purwanto Iwan, 2007, *Manajemen Startegi*, Bandung: Yrama Widya.

Wibowo Edy dan Untung Hendy Widodo, 2005, *Mengapa Memilih Bank Syariah?*, Bogor: Ghalia Indonesia.

Wieyono Slamet, 2003, *Akuntansi Syariah* , Jakarta : Salemba Empat.