

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di awal abad ke-21, negara kita telah mengalami sebuah kelambanan moneter yakni berupa krisis moneter yang mengakibatkan berjuta pengangguran di Indonesia ikut terlantar juga. Di samping itu, perbankan-perbankan keuangan juga tidak bisa menghindari hantaman dari gelombang krisis yang terus meningkat, sehingga mengakibatkan banyak perbankan keuangan yang gulung tikar.

Persaingan bisnis di Indonesia yang sangat kompleks itu, mengantarkan BRI Syariah ke arah yang lebih maju. Hal ini ditandai dengan maraknya pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia. Ini menandakan bahwa perbankan syariah tetap konsisten dan tidak terpengaruh dengan adanya krisis moneter berkepanjangan ini, walaupun dilihat bahwa banyak perbankan keuangan konvensional gulung tikar akibat krisis moneter yang berkepanjangan, tapi hal ini tidak sedikitpun mengusik keberadaan perbankan keuangan syari'ah untuk ikut berperan serta dalam membangun perekonomian di Indonesia.

Strategi bersaing merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah organisasi perusahaan yang mampu meningkatkan mutu sebuah usaha. Strategi bersaing, erat kaitannya dengan pemasaran karena hal ini merupakan

Salah satu faktor yang sangat penting dalam keberhasilan perusahaan untuk kelanjutan usaha.

BRI Syariah Cabang Yogyakarta sendiri mulai beroperasi tanggal 31 Januari 2003 yang berkantor di Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 89 Kelurahan Notoprajan Kecamatan Ngampilan Daerah Istimewa Yogyakarta. Status BRI Syariah Cabang Yogyakarta adalah sebagai cabang dari pusat yang tentunya di bawah pantauan Bank Indonesia. Jadi segala bentuk prodak-prodak yang ada serta segala permasalahan oprasionalnya maupun bagi hasil didasarkan atas keputusan BRI Syariah Pusat.

Dalam menghadapi sebuah persaingan bisnis, suatu perusahaan harus mempunyai beberapa strategi yang digunakan untuk menyusun langkah-langkah strategis ke depan. Perusahaan juga harus mengerti lingkup perusahaannya sendiri yang merupakan peluang dan ancaman bagi diri perusahaan tersebut. Oleh karena itu, strategi bersaing merupakan hal yang dianggap penting oleh perusahaan untuk mempertahankan posisi perusahaannya dalam jangka panjang, tidak terkecuali bagi BRI Syariah Cabang Yogyakarta. Menyusun strategi bersaing merupakan salah satu bentuk pertahanan diri dalam dunia bisnis. Dengan melihat lingkungan persaingan dan kapasitas perusahaan.

Strategi merupakan sarana organisasi yang digunakan untuk mencapai tujuan organisasi tersebut. Strategi bersaing adalah mengembangkan formula umum mengenai bagaimana sebuah bisnis akan bersaing, apa yang seharusnya menjadi tujuan tersebut. Pokok perumusan strategi bersaing adalah perusahaan

Dalam menentukan strategi, BRI Syariah Cabang Yogyakarta harus mengetahui kelemahan, kekuatan, ancaman dan peluang yang mungkin terjadi. Inti dari strategi bersaing adalah menghubungkan antara perusahaan dengan dunia bisnis yang digelutinya. Arti dari lingkungan disini sangatlah luas. Karena itu lingkungan ini dispesifikasikan lagi dimana BRI Syariah Cabang Yogyakarta itu berada. Karena strategi bersaing suatu daerah berbeda dengan daerah lain.

Alternatif bersaing yang ada yaitu, strategi pertumbuhan, strategi penyehatan dan strategi divestasi. Untuk mengarah pada salah satu alternatif strategi bersaing maka pihak manajemen harus mengetahui hambatan dan tantangannya terhadap para pesaing, pasar dan konsumen. Hambatan ini dapat berupa kemajuan teknologi, investasi, tingkat keahlian dalam pemasaran dan lain-lain.

Sasaran keberadaan BRI Syariah Yogyakarta adalah masyarakat yang berdomosili di Yogyakarta dan sekitarnya, khususnya masyarakat muslim yang menginginkan transaksi keuangan berdasarkan syariah. Sebagaimana diketahui lembaga keuangan syariah memiliki falsafah mencari keridhaan Allah SWT dengan cara menjauhkan diri dari unsur riba seperti larangan menetapkan di muka secara pasti keberhasilan suatu usaha.

Analisis ini digunakan untuk mengetahui bagaimana strategi bersaing BRI Syariah Cabang Yogyakarta. Konsep Matrik Daya Tarik Industri (MDTI) ini, pada dasarnya berusaha menggambarkan posisi pasar perusahaan dengan

... dan ... ini perusahaan menjadi unit usaha

strategis (U_2S) atau kadang-kadang berdasarkan produk yang dihasilkan. Tentu saja hal ini jika perusahaan hanya mempunyai satu unit usaha, proses dekomposisi ke dalam unit usaha tidak perlu dilakukan.

MDTI memiliki dua sumbu horizontal dan vertikal. Sumbu vertikal digunakan untuk menggambarkan kekuatan perusahaan (*business strengths*) yang sebelumnya telah diukur dan dihitung berdasarkan berbagai indikator yang telah disepakati bersama sesuai dengan pendekatan yang telah dipilih oleh manajemen. Sedangkan sumbu horizontal menggambarkan tentang ancaman dan peluang bisnis yang berasal dari berbagai indikator yang ada dalam lingkungan bisnis. Sumbu ini jika bernilai positif menggambarkan daya tarik industri yang mendorong perusahaan untuk terus beroperasi.

MDTI memiliki sembilan sel yang masing-masing sumbu dibagi ke dalam tiga bagian dengan tiga titik pembagi (*cut off point*) yang telah ditentukan. Masing-masing bagian tersebut adalah: bagian rendah, bagian tengah (*medium*), dan bagian tinggi. Masing-masing sel yang terbentuk sebagai akibat perpotongan kedua sumbunya setelah masing-masing sumbu terbagi dalam tiga bagian yang menunjukkan pada posisi pasar masing-masing U_2S .

Dari asumsi-asumsi di atas, penulis bermaksud meneliti tentang bagaimana strategi BRI Syariah Cabang Yogyakarta dalam hal merebut pangsa pasar dan mempertahankan dirinya dalam kancah perekonomian nasional umumnya dan khususnya di Yogyakarta. Berdasarkan latar belakang

ini, penulis akan membahas mengenai judul penelitian ini sebagai berikut:

“ANALISIS STRATEGI BERSAING PADA BRI SYARIAH CABANG YOGYAKARTA DENGAN MENGGUNAKAN MATRIK DAYA TARIK INDUSTRI (MDTI).”

B. Batasan Masalah

Untuk mempermudah penulisan dan penjelasan masalah yang akan diteliti, penulis hanya akan membahas masalah sebagai berikut:

1. Menganalisis lingkungan internal yang berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan BRI Syariah Cabang Yogyakarta.
2. Menganalisis lingkungan eksternal yang terkait dengan peluang dan ancaman yang dihadapi oleh BRI Syariah Cabang Yogyakarta.
3. Menganalisis bagaimana strategi bersaing pada penjualan produk BRI Syariah Cabang Yogyakarta.

C. Rumusan Masalah

Berangkat dari latar belakang di atas, maka penulis dapat merumuskan masalah penelitian sebagai berikut: “Bagaimana strategi bersaing yang sebaiknya diterapkan oleh BRI Syariah Cabang Yogyakarta dengan menggunakan Matrik Daya Tarik Industri (MDTI)?”

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan menentukan alternatif strategi bersaing yang tepat untuk diterapkan oleh BRI Syariah Cabang

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangsih pemikiran dan bahan pertimbangan pengambilan keputusan bagi BRI Syariah Cabang Yogyakarta, juga sebagai salah satu usaha perbaikan dan pengembangan BRI Syariah Cabang Yogyakarta ke depan agar tetap bertahan dalam jangka panjang.

2. Bagi penulis

Secara akademik penelitian ini dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, memberikan kontribusi pengetahuan tentang ekonomi Islam sebagai media aplikasi ilmu yang sudah dipelajari semasa duduk di bangku kuliah dan menambah wawasan keilmuan tentang ilmu manajemen juga pengalaman dalam pemasaran untuk memasuki dunia kerja.

3. Bagi pihak lain

Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan tambahan nilai pemikiran bagi institusi dimana penelitian ini dilangsungkan, menambah referensi mahasiswa jurusan Ekonomi Perbankan Islam tentang ekonomi Islam dan sebagai bahan pertimbangan serta perbandingan bagi