

**ANALISIS PENERAPAN STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING
TERHADAP TINGKAT LOYALITAS NASABAH BANK BRI SYARIAH
DI YOGYAKARTA**



SKRIPSI

Oleh:

**AWIS HARDJITO
NIM: 12820066**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2016**

**ANALISIS PENERAPAN STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING
TERHADAP TINGKAT LOYALITAS NASABAH BANK BRI SYARIAH
DI YOGYAKARTA**



SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Strata Satu
Dalam Ilmu Ekonomi Islam**

Oleh:

**AWIS HARDJITO
NIM: 12820066**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2016**

ABSTRAK

Persaingan yang terjadi di antara Bank Syariah sekarang sudah semakin ketat. Untuk dapat bertahan dan tetap bersaing, Bank Syariah harus memiliki identitas dan keunikan yang membedakan dengan Bank Syariah lain. Begitu juga dengan Bank BRI Syariah, agar tetap dapat memasuki dunia persaingan dan bertahan BRI Syariah harus dapat menerapkan strategi keunggulan bersaing yang tetap agar tetap dapat mempertahankan loyalitas nasabahnya. Strategi ini terbagi menjadi *cost leadership*, *differentiation* dan *focus*. Diharapkan dengan menerapkan salah satu dari strategi ini, BRI Syariah dapat tetap mempertahankan loyalitas nasabahnya dan mendapat nasabah baru.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi mana yang tepat diterapkan oleh BRI Syariah. Dari salah satu strategi keunggulan bersaing yang diciptakan oleh M. Porter yaitu *cost leadership*, *differentiation* dan *focus*, mana yang berpengaruh secara signifikan terhadap loyalitas nasabah. Data menggunakan data primer dengan kuesioner yang dilakukan terhadap 70 responden nasabah BRIS. Metode pengumpulan sampel adalah *non-probability-sampling quota*. Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan teknik analisis SEM (*Structural Equation Model*) yang diolah dengan menggunakan Smart PLS3.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa koefisien determinasi (R^2) yang digunakan untuk mengukur keakuratan model memiliki nilai sebesar 0,517. Artinya 51,7% variasi loyalitas nasabah dapat dijelaskan oleh variabel strategi *cost leadership*, *differentiation* dan *focus*. Sisanya 49,3% dijelaskan oleh variabel lain. Dari hasil uji t-statistik dan probabilitas disimpulkan hanya variabel strategi *cost leadership* yang berpengaruh secara signifikan terhadap loyalitas nasabah BRI Syariah.

Kata kunci: persaingan, strategi keunggulan bersaing, loyalitas, Bank BRI Syariah.

ABSTRACT

Competition occurs between Syaria Bank now increasingly tight. In order to survive and remain competitive, Islamic Bank must have an identity and uniqueness which differentiates with other Islamic Bank. Likewise with Bank BRI Syariah, in order to enter the world of competition and survive BRI Syariah must implement strategies remain competitive advantages to maintain the loyalty of its customers. This strategy is divided into cost leadership, differentiation and focus. Expected by applying one of these strategies, BRI Syariah can retain the loyalty of customers and gain new customers.

This research have a purpose to determine which strategies are applied by BRI Syariah. One of the strategies of the competitive advantage created by M. Porter's that divide into cost leadership, differentiation and focus, which are affect significantly on customer loyalty. Data in this research using primary data by questionnaire conducted on 70 respondents of BRIS customers. Methods of sample collection using in this research is non-probability quota sampling. Data processing was performed using analysis SEM's technique (Structural Equation Model) and were processed using the Smart PLS3.

The results showed that the coefficient of determination (R^2) which are used to measure the accuracy of the model has a value of 0.517. This means that 51.7% of the customer loyalty variation can be explained by variable cost leadership, differentiation and focus srategy. The remaining 49.3% is explained by other variables. From the test results of the t-statistics and probability can be concluded that only cost leadership strategy's variable that significantly affect customer loyalty of BRI Syariah's Bank.

Keywords: competition, competitive advantage strategy, loyalty, BRI Syariah's Bank.

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Saudara Awis Hardjito
Lamp : -

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta.

Assalamu'alaikum Wr. Wb

- Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Awis Hardjito

NIM : 12820066

Judul Skripsi : "ANALISIS PENERAPAN STRATEGI KEUNGGULAN

BERSAING TERHADAP TINGKAT LOYALITAS

NASABAH BANK BRI SYARIAH DI YOGYAKARTA"

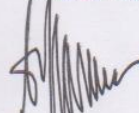
Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Prodi Ekonomi Syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana dalam Program Studi Perbankan Syariah.

Dengan demikian kami mengharapkan agar skripsi saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqasahkan. Untuk itu kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 29 Juni 2016

Pembimbing



Joko Setyono, SE., MM

NIP.19730702 200212 1 003

SURAT PENGESAHAN SKRIPSI
Nomor : B-1156/Un.02/DEB/PP.05.3/09/2016

Skripsi/tugas akhir dengan judul :

**“ANALISIS PENERAPAN STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING
TERHADAP TINGKAT LOYALITAS NASABAH BANK BRI SYARIAH
DI YOGYAKARTA”**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Awis Hardjito
NIM : 12820066
Telah dimunaqasyahkan pada : 19 Agustus 2016
Nilai : A-
dan dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN
Sunan Kalijaga Yogyakarta.

TIM MUNAQASYAH:

Ketua Sidang



Joko Setyono, SE., MM
NIP.19730702 200212 1 003

Penguji I



Dian Nurivah Solissa, S.H.I., M.Si
NIP.19840216 200912 2 004

Penguji II



Jamar Faradis, S.H.I., M.A
NIP.19850523 201101 1 008

Yogyakarta, 2 September 2016

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

DEKAN



Dr. H. Syahq Mahmadah Hanafi, M.Ag.
NIP. 19670518 199703 1 003

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Awis Hardjito

NIM :12820066

Prodi : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“ANALISIS PENERAPAN STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP TINGKAT LOYALITAS NASABAH BANK BRI SYARIAH DI YOGYAKARTA”** adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *body note* dan daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 10 Agustus 2016

Penyusun



Awis Hardjito

NIM: 12820066

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademik Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Awis Hardjito
NIM : 12820066
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

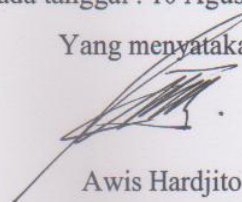
Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*Non-exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul :

“ANALISIS PENERAPAN STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP TINGKAT LOYALITAS NASABAH BANK BRI SYARIAH DI YOGYAKARTA”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta berhak menyimpan, mengalih media/ formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/ pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Yogyakarta
Pada tanggal : 10 Agustus 2016

Yang menyatakan


Awis Hardjito

HALAMAN MOTTO

*“Jika kita gagal lebih banyak dari yang lain maka
kita akan lebih sukses daripada yang lain”*

*“Banyak orang berkata takdir bisa dirubah.
MEREKA SALAH, takdir tidak bisa dirubah. Tetapi
diri kita bisa. BUKAN diri kita sendiri yang bisa
merubah takdir, MELAINKAN diri kita sendirilah
yang bisa berubah menjadi HAL yang LEBIH
BAIK.”*

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya ini saya persembahkan untuk
Ayahanda, Ibunda tercinta dan keluarga
serta almamaterku UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunianya kepada penulis, sehingga penelitian skripsi ini dapat terselesaikan. Sholawat serta salam tidak lupa saya panjatkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Semoga kita termasuk golongan umatnya dan mendapatkan syafaatnya di *yaumul kiyamah*. Amin.

Penelitian ini merupakan akhir pada Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Proses penelitian skripsi ini bukan tidak ada hambatan, melainkan penuh dengan liku-liku yang membuat penulis harus bekerja keras dalam mengumpulkan data-data yang sesuai dengan maksud dan tujuan melakukan penelitian. Untuk itu, penulis dengan ikhlas ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Drs. Yudian Wahyudi, M.A., Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Bapak Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Bapak Joko Setyono SE, M.Si., Ak selaku ketua Prodi Perbankan Syariah sekaligus Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan masukan dan saran untuk Penulis selama menempuh Skripsi.
4. Bapak Misnen Ardiansyah, S.E.,M.SI., AK., CA selaku Dosen pembimbing akademik.
5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan pengetahuan dan wawasan untuk Penulis selama menempuh pendidikan.
6. Seluruh pegawai dan staf Tata Usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
7. Ayah, Bunda dan adikku tercinta yang telah mendukung dan memberikan motivasi hingga saat ini.
8. Nur Rahmadhania dan Imam Anendro yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini.

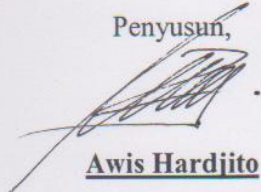
8. Nur Rahmadhania dan Imam Anendro yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini.
9. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan tugas akhir serta dalam menempuh studi yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga semua yang telah diberikan menjadi amal saleh dan diberi balasan melebihi apa yang telah diberikan oleh Allah SWT, dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis khususnya serta bagi para pembaca pada umumnya. *Aamiin Ya Rabbal 'Alamiin.*

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 28 Juni 2016

Penyusun,



Awis Hardjito

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi huruf arab yang digunakan dalam skripsi ini berpedoman pada surat keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 05936/U/1987.

I. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Bā'	b	be
ت	Tā'	t	te
ث	Śā'	ś	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	j	je
ح	Ḥā'	ḥ	ha (dengan titik di bawah) ka
خ	Khā'	kh	dan ha
د	Dāl	d	de
ذ	Ẓāl	ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Rā'	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Ṣād	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭā'	ṭ	te (dengan titik di bawah)

ظ	Zā'	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	g	ge
ف	Fā'	f	ef
ق	Qāf	q	qi
ك	Kāf	k	ka
ل	Lām	l	'el
م	Mim	m	'em
ن	Nūn	n	'en
و	Waw	w	w
ه	Hā'	h	ha
ء	Hamzah	'	apostrof
ي	Ya	Y	ye

II. Konsonan rangkap karena *Syaddah* ditulis rangkap

متعددة عدة	Ditulis	Muta'addidah
	Ditulis	'iddah

III. *Ta'marbūtah* di Akhir Kata

a. Bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	<i>Ḥikmah</i>
جزية	Ditulis	<i>jizyah</i>

Ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah diserap dalam bahasa Indonesia, seperti salat, zakat dan sebagainya kecuali bila dikehendaki lafal aslinya.

- b. Bila diikuti dengan kata sandang “al” serta kedua bacaan itu terpisah, maka ditulis h

كرامة الاولياء	Ditulis	<i>Karāmah al-auliyyā’</i>
----------------	---------	----------------------------

- c. Bilata *’marbūtah* hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah dan dammah ditulis tatau h

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakāh al-fīṭri</i>
------------	---------	-----------------------

IV. Vokal Pendek

ـَ	Fathah	Ditulis	<i>a</i>
ـِ	Kasrah	Ditulis	<i>i</i>
ـُ	Dammah	Ditulis	<i>u</i>

V. Vokal Panjang

1	Fathah + alif	جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyyah</i>
2	Fathah + ya’ mati	تنسى	Ditulis	<i>Tansā</i>
3	Kasrah + ya’ mati	كريم	Ditulis	<i>Karīm</i>
4	Dammah + wawu mati	فروض	Ditulis	<i>furūd</i>

VI. Vokal Rangkap

1	Fathah ya mati	Ditulis	<i>ai</i>
	بينكم	Ditulis	<i>bainakum</i>
2	Fathah wawu mati	Ditulis	<i>au</i>
	قول	Ditulis	<i>qaul</i>

VII. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أَنْتُمْ	Ditulis	<i>a'antum</i>
أَعَدَّتْ	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لَنْ شَكَرْتُمْ	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

VIII. Kata sandang Alif + Lam

- a. Bila diikuti huruf *Qomariyyah* ditulis dengan menggunakan “I”

القرآن	Ditulis	<i>Al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

- b. Bila diikuti huruf *Syamsiyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf *l* (el)nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

IX. Penyusunan kata-kata dalam rangkaian kalimat

ذوي الفروض	Ditulis	<i>Zawī al-Furūd</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>Ahl as-Sunnah</i>

X. Pengecualian

Sistem transliterasi ini tidak berlaku pada:

- a. Kosakata Arab yang lazim dalam Bahasa Indonesia dan terdapat dalam Kamus Umum Bahasa Indonesia, misalnya: al-Qur'an, hadis, mazhab, syariat, lafaz.
- b. Judul buku yang menggunakan kata Arab, namun sudah dilatinkan oleh penerbit, seperti judul buku *al-Hijab*.
- c. Nama pengarang yang menggunakan nama Arab, tapi berasal dari negara yang menggunakan huruf latin, misalnya Quraish Shihab, Ahmad Syukri Soleh.
- d. Nama penerbit di Indonesia yang menggunakan kata Arab, misalnya Toko Hidayah, Mizan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	vi
SURAT PENGESAHAN SKRIPSI	v
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	vi
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vii
HALAMAN MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR.....	x
PEDOMAN TRANSLITERASI	xii
DAFTAR ISI.....	xvii
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR GAMBAR.....	xxi
DAFTAR LAMPIRAN	xxii
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	6
1.4 Sistematika Pembahasan.....	7
 BAB II LANDASAN TEORI	 8
2.1 Telaah Literatur.....	8
2.2 Landasan Teori.....	10
2.2.1 Strategi Pemasaran (<i>Strategic Marketing</i>).....	10
2.2.2 Strategi Pemasaran dalam Perbankan Syariah.....	11
2.2.3 Strategi Bersaing Generik M. Porter.....	16
2.2.4 Keunggulan Bersaing (<i>competitive advantage</i>).....	17

2.2.4.1 <i>Cost Leadership</i> (Keunggulan Biaya)	18
2.2.4.2 <i>Differentiation</i> (Diferensiasi)	22
2.2.4.3 <i>Focus</i> (Fokus).....	27
2.2.5 Perilaku Konsumen.....	30
2.2.6 Loyalitas Nasabah.....	32
2.2.7 Deskripsi Umum Bank BRI Syariah.....	35
2.2.6.1 Sejarah Singkat dan Perkembangan	35
2.2.6.2 Visi dan Misi BRI Syariah	36
2.2.6.3 Kinerja Bank BRI Syariah.....	37
2.3 Pengembangan Hipotesis	38
2.3.1 Hipotesis Pertama	38
2.3.2 Hipotesis Kedua	38
2.3.3 Hipotesis Ketiga.....	39
2.4 Model Penelitian	40
BAB III METODE PENELITIAN	42
3.1 Jenis Penelitian.....	42
3.2 Data dan Teknik Perolehan.....	42
3.2.1 Metode Pengumpulan Data.....	43
3.2.2 Populasi dan Sampel.....	44
3.2.2.1 Populasi	44
3.2.2.2 Penentuan Sampel	44
3.2.3 Skala Pengukuran	47
3.3 Variabel Penelitian.....	48
3.3.1 Variabel Manifest	48
3.3.2 Variabel Eksogen.....	48
3.3.2.1 <i>Cost Leadership</i>	49
3.3.2.2 <i>Differentiation</i>	49
3.3.2.3 <i>Focus</i>	49
3.3.3 Variabel Endogen	50
3.3.4 Variabel Error	50
3.4 Analisa Model Struktural.....	50

3.4.1 Analisa <i>Outer</i> Model	51
3.4.2 Analisa <i>Inner</i> Model	53
3.4.3 Pengujian Hipotesa	54
BAB IV ANALISIS HASIL DAN PEMBAHASAN.....	56
4.1 Deskripsi Data.....	56
4.2 Profil Responden.....	56
4.2.1 Usia	57
4.2.2 Jenis Kelamin.....	58
4.2.3 Pendidikan Terakhir.....	59
4.2.4 Pekerjaan.....	60
4.2.5 Lama Penggunaan Produk	61
4.2.6 Skala Penggunaan produk.....	62
4.2.7 Rekening Lain.....	63
4.3 Hasil Analisis dan Pembahasan	64
4.4 Evaluasi/ <i>Measurement (Outer)</i> Model	65
4.4.1 <i>Convergent Validity</i>	65
4.4.2 <i>Discriminant Validity</i>	72
4.5 Evaluasi Model Struktural atau <i>inner</i> Model.....	75
4.6 Hasil Pengujian Hipotesis	76
4.7 Pembahasan.....	78
4.7.1 Pembahasan Hipotesis Pertama (<i>H1</i>).....	78
4.7.2 Pembahasan Hipotesis Kedua (<i>H2</i>)	80
4.7.3 Pembahasan Hipotesis Ketiga (<i>H3</i>).....	82
BAB V PENUTUP.....	86
5.1 Kesimpulan	86
5.2 Keterbatasan Penelitian.....	87
5.3 Saran dan Agenda Mendatang	87
DAFTAR PUSTAKA.....	88

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Ringkasan Penelitian-Penelitian Terdahulu	8
Tabel 4.1 <i>Result for Outer Loading</i>	64
Tabel 4.2 Nilai <i>Loading</i> untuk Konstruk <i>Cost Leadership</i>	66
Tabel 4.3 Nilai <i>Loading</i> untuk Konstruk <i>Differentiation</i>	67
Tabel 4.4 Nilai <i>Loading</i> untuk Konstruk <i>Focus</i>	68
Tabel 4.5 Nilai <i>Loading</i> untuk Konstruk <i>Loyalitas Nasabah</i>	69
Tabel 4.6 Tabel <i>Average Variance Extracted (AVE)</i>	71
Tabel 4.7 Tabel <i>cross loading</i>	72
Tabel 4.8 Tabel <i>Composite Reliability</i>	73
Tabel 4.9 Tabel <i>Cronbach's Alpha</i>	73
Tabel 4.10 <i>R-Square</i>	74
Tabel 4.11 Uji Hipotesis	75
Tabel 4.12 Hasil Uji Hipotesis	76
Tabel 4.13 Biaya transaksi ATM Bersama	79
Tabel 4.14 Pembiayaan pada BRIS dan BSM	81

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kinerja BRI Syariah 2015	3
Gambar 2.1 Strategi Keunggulan Bersaing.....	29
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran Penelitian	41
Gambar 4.1 Profil Responden Usia.....	56
Gambar 4.2 Profil Responden Jenis Kelamin	57
Gambar 4.3 Profil Responden Pendidikan Terakhir	58
Gambar 4.4 Profil Responden Pekerjaan	59
Gambar 4.5 Profil Responden Lama Penggunaan	60
Gambar 4.6 Profil Responden Skala Penggunaan.....	61
Gambar 4.7 Profil Responden Rekening Lain	62
Gambar 4.8 Model Struktural	63
Gambar 4.9 <i>Convergent Validity</i> untuk Konstruk <i>Cost Leadership</i>	66
Gambar 4.10 <i>Convergent Validity</i> untuk Konstruk <i>Differentiation</i>	67
Gambar 4.11 <i>Convergent Validity</i> untuk Konstruk <i>Focus</i>	69
Gambar 4.12 <i>Convergent Validity</i> untuk Konstruk <i>Loyalitas</i>	70
Gambar 4.13 <i>Diagram Path Model Struktural antar Konstruk</i>	70

DAFTAR LAMPIRAN

- LAMPIRAN 1 : Transliterasi Ayat Al-Qur'an
- LAMPIRAN 2 : Kuesioner Penelitian
- LAMPIRAN 3 : Hasil Input Profil Responden
- LAMPIRAN 4 : Hasil Input Kuesioner
- LAMPIRAN 5 : Hasil Output dengan SMART PLS3
- LAMPIRAN 6 : Curriculum Vitae

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Bank syariah merupakan suatu lembaga keuangan yang usaha pokoknya yakni memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lain sesuai dengan prinsip syariat Islam. Bank syariah menggunakan sistem bagi hasil dan imbalan lainnya yang sesuai dengan tuntunan syariat Islam, tidak menggunakan bunga. Adapun secara yuridis, pengertian bank syariah dapat dilihat pada UU No.10 tahun 1998 tentang perbankan, yang memberi peluang diterapkannya *dual banking system* dalam perbankan nasional, hal ini membuat industri perbankan di Indonesia bergerak menyelenggarakan bisnis keuangan berdasarkan prinsip syariah. Dalam Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, dijelaskan bahwa Bank Umum Syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Pada tahun 2002 Bank Indonesia menerbitkan “Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah” untuk menata dan mengembangkan industri perbankan syariah. Sesuai dengan tahap IV (2013-2015) dimana perbankan syariah dituntut untuk mencapai pangsa pasar yang signifikan dalam kondisi mulai terbentuknya integrasi dengan sektor keuangan syariah lainnya (BI, 2007) maka, perbankan syariah harus bisa menguasai pangsa pasar yang luas dengan berbagai pesaing bukan hanya dari lembaga keuangan syariah tetapi juga lembaga keuangan konvensional lain.

Didalam melakukan kegiatan pemasaran tentu terlebih dahulu perusahaan menyusun perencanaan strategis yang disusun. Tujuannya adalah untuk memberi arah terhadap kegiatan perusahaan yang menyeluruh. Hal ini didukung dengan rencana pelaksanaan yang lebih rinci dalam bidang-bidang kegiatan yang terdapat dalam perusahaan. Di dalam Islam bukanlah suatu larangan, bila hamba-hambanya mempunyai rencana atau keinginan untuk berhasil dalam usahanya. Namun dengan syarat rencana itu tidak bertentangan dengan ajaran (syariat) Islam. Ditandakan dalam Al- Qur'an: Q.S. An-Najm, 53:24-25.

أَمْ لِلْإِنسَانِ مَا تَمَنَّى, فَلِلَّهِ الْآخِرَةُ وَالْأُولَى

Maka dari itu dibutuhkan strategi manajemen baik yang bersifat jangka pendek maupun jangka panjang. Istilah strategi (*strategy*), oleh manajer diartikan sebagai rencana skala besar yang berorientasi jangka panjang untuk berinteraksi dengan lingkungan yang kompetitif untuk mencapai tujuan perusahaan (Jr., 2013). Menurut Suwarsono (2004 hal. 358-359) “Perusahaan berusaha memproduksi dan memasarkan barang dan jasa dengan strategi bersaing yang menjadikan keunggulan dari perusahaan lain”.

Banyaknya persaingan dalam industri perbankan menuntut agar tiap-tiap perusahaan mampu memiliki strategi yang berbeda dari perusahaan lain. Apalagi pada industri perbankan syariah. Selain bersaing dengan sesama bank syariah, industri perbankan syariah juga menghadapi persaingan dengan industri perbankan konvensional maupun industri keuangan lainnya. Walaupun sudah tumbuh lama perbankan syariah tetap harus memiliki strategi yang tepat untuk mendapatkan nasabah.

Pada dewasa ini menjual jasa dan produk saja tidaklah cukup bahkan bank syariah harus bisa mendapat kepercayaan oleh nasabah agar tetap memakai produk dan jasa yang

dimiliki sehingga perbankan syariah dapat terus tumbuh dan berkembang menghadapi persaingan. Dibutuhkan suatu strategi yang unik dan tepat diterapkan pada masing-masing bank syariah untuk menarik nasabah. Maka dapat kita simpulkan bahwa untuk mendapatkan nasabah, selain menjual jasa dan produk yang dibutuhkan nasabah namun bank syariah juga membutuhkan strategi bersaing yang tepat agar menjadikan bank tersebut unggul dari bank-bank syariah lain.

Pada tahun 2015, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengakui bahwa industri keuangan syariah mengalami penurunan. Saat ini pangsa pasar industri keuangan syariah di bawah 5 persen atau 4,57 persen pada Mei 2015, dibandingkan akhir 2014 sebesar 4,89 persen (Widianto, 2015). Namun BRI Syariah sendiri tidak terkena dampak dari keadaan *market share* industri keuangan syariah yang menurun. Justru kebalikannya aset PT Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah tumbuh sebesar 22,59 persen per Mei 2015. Nilainya meningkat dari Rp 17,79 triliun pada Mei tahun 2014 menjadi Rp 21,81 triliun pada Mei tahun 2015 (Santoso, 2015).

Gambar 1.1 Kinerja BRI Syariah 2015

Kinerja BRI Syariah Per Mei 2015		
Indikator	Jumlah	Kenaikan dari 2014
Aset (Rp triliun)	21,81	22,59%
DPK (Rp triliun)	18,37	20,22%
Pembiayaan (Rp triliun)	15,62	11,58
Laba (Rp miliar)	50,72	112,42%

Sumber: BRI Syariah.com

Baik jumlah Aset, DPK, Pembiayaan dan Laba seluruhnya mengalami kenaikan pada 2015. Bahkan laba BRI Syariah berhasil meningkat menjadi 122,64 miliar pada tahun 2016 ini. Peningkatan ini jauh lebih besar daripada perusahaan pesaingnya yakni

Bank Syariah Mandiri yang hanya mencetak kenaikan laba bersih sebesar 26,67 persen dari Rp 132 miliar di semester I 2015 menjadi Rp 168 miliar di semester I 2016 (Kompas, 2016). Walaupun laba yang dicetak BSM masih lebih besar daripada BRIS namun kenaikan peningkatan laba BSM masih kalah jauh dari BRIS. Jika BRIS dapat mempertahankan kenaikan labanya ditahun mendatang maka kedudukan BSM sebagai marekt leader perbankan syariah di Indonesia akan dapat tergeser oleh BRIS.

Dilihat dari pertumbuhan dan kenaikan laba perbankan syariah diatas BI sudah tidak lagi melihat market share perbankan syariah melainkan pertumbuhannya. BI lebih berfokus untuk meningkatkan pertumbuhan bank syariah daripada market sharenya dengan cara menerapkan strategi yang tepat untuk bank syariah. Berbagai strategi telah dibuat BI mulai dari inovasi produk, peningkatan pelayanan menambah fitur pembiayaan dan masih banyak lagi strategi lainnya.

Agar dapat mencapai pertumbuhan yang ditargetkan BI, BRI Syariah juga harus memiliki strategi yang tepat. Baik dengan mendekat kepada sektor usaha produktif, inovasi produk, peningkatan pelayanan dan teknologi. Kinerja marketing pun perlu diukur untuk mengetahui seberapa efektif strategi yang digunakan BRI Syariah dalam menarik nasabah dan mempertahankan nasabah hingga meningkatkan kinerja. Hal ini dibuktikan dengan meningkatnya laba BRI Syariah tiap tahunnya. Bahkan laba meningkat hingga 15 kali lipat pada tahun 2015 lalu (Republika, 2016). Selain itu Pemimpin Cabang PT Bank BRI Syarah Kantor Cabang Yogyakarta menjelaskan bahwa setiap tahunnya pertumbuhan nasabah mencapai 10 persen (Tribunnews, 2014). Maka dari itu peneliti mengambil subjek BRI Syariah sebagai bahan penelitian karena dengan keadaan market share yang turun bahkan stagnan, BRI Syariah malah justru mampu untuk

mencetak kinerja yang lebih baik dari tahun-tahun sebelumnya dengan strategi yang diterapkan BRI Syariah.

Berdasarkan pemaparan diatas, peneliti memiliki ketertarikan untuk meneliti fenomena kinerja BRI Syariah yang meningkat dengan mengukur tingkat loyalitas nasabahnya. Untuk pengukuran strategi sendiri sebagai ukurannya penelliti menggunakan strategi keunggulan bersaing M. Porter karena dianggap strategi yang dikemukakan M. Porter ini banyak diterapkan pada bank syariah di Indonesia namun, jarang sekali dijadikan sebagai tolak ukur penilaian dalam bidang marketing dari sisi manajemen strategi. Adapun judul yang digunakan dalam penelitian ini adalah: **ANALISIS PENERAPAN STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP TINGKAT LOYALITAS NASABAH BANK BRI SYARIAH DI YOGYAKARTA.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan yang telah dikemukakan pada bagian latar belakang penelitian diatas, maka permasalahan yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh strategi *cost leadership* dapat mempengaruhi tingkat loyalitas nasabah bank BRI Syariah?
2. Bagaimana pengaruh strategi *differentiation* dapat mempengaruhi tingkat loyalitas nasabah bank BRI Syariah?
3. Bagaimana pengaruh strategi *focus* dapat mempengaruhi tingkat loyalitas nasabah bank BRI Syariah?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Sebagai penjelasan rumusan masalah diatas, tujuan yang terkandung dalam penelitian ini yaitu:

1. Menjelaskan bagaimana pengaruh strategi *cost leadership* dapat mempengaruhi tingkat loyalitas nasabah bank BRI Syariah.
2. Menjelaskan bagaimana pengaruh strategi *differentiation* dapat mempengaruhi tingkat loyalitas nasabah bank BRI Syariah.
3. Menjelaskan bagaimana pengaruh strategi *focus* dapat mempengaruhi tingkat loyalitas nasabah bank BRI Syariah.

Sedangkan untuk kegunaannya, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk berbagai pihak. Manfaat yang diharapkan adalah:

1. Kegunaan Teoritis

Keunggulan teoritis dari penelitian ini adalah sebagai bahan informasi dan pembuktian atau memperkuat dari teori-teori sebelumnya bahwa strategi keunggulan bersaing dapat tepat dan cocok diterapkan didalam perbankan syariah di Indonesia.

2. Kegunaan Praktis

Keunggulan praktis dari penelitian ini adalah dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi BRI Syariah untuk mendapatkan nasabah dalam mewujudkan persaingan dalam perekonomian yang berdasar prinsip syariah.

1.4 Sistematika Pembahasan

Secara garis besar, sistematika penulisan skripsi ini terdiri dari 5 (lima) bab dengan beberapa sub bab, masing-masing uraian yang secara garis besar dapat dijelaskan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN. Bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan dan pembatasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, serta sistematika pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI. Bab ini berisi telaah pustaka, kerangka teoritis dan diakhiri dengan hipotesis penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN. Bab ini menjelaskan tentang sumber-sumber data dan analisisnya untuk menjawab permasalahan yang ada dengan metode yang sesuai.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN. Bab ini berisi tentang deskripsi hasil penelitian dan analisis pembahasan terhadap hasil yang didapat guna mendapatkan kesimpulan.

BAB V PENUTUP. Bab ini berisi kesimpulan hasil penelitian dan saran-saran yang sesuai dengan permasalahan yang diteliti serta implikasi dan keterbatasan penelitian.

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Dari pembahasan pada I-IV sebelumnya dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengukuran penerapan strategi keunggulan bersaing dengan tingkat loyalitas nasabah Bank BRI Syariah dapat dilakukan dengan pendekatan *partial least square* (PLS). Caranya adalah dengan mengevaluasi suatu model persamaan struktural antara penerapan strategi dengan tingkat loyalitas dan menganalisis hubungan antara variabel laten dan indikatornya. Serta mengestimasi masing-masing indikator dari konstruk laten untuk mengetahui variabel mana yang berpengaruh secara signifikan terhadap tingkat loyalitas.
2. Hasil dari penerapan PLS yakni terdapat pengaruh yang signifikan terhadap variabel loyalitas nasabah dengan penerapan strategi *Cost Leadership* yang digunakan BRI Syariah. Hal ini dibuktikan dari nilai R^2 yang mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap tingkat loyalitas pada derajat kebebasan sebesar 51,7 %. Sedangkan untuk masing-masing variabelnya dipengaruhi oleh indikator-indikatornya.
3. Metode PLS juga mampu memberikan informasi mengenai model pengukuran, model struktural serta tingkat hubungan antara variabel laten dengan indikatornya. Sehingga perhitungan menjadi lebih efektif dan efisien.

4. Walaupun strategi *cost leadership* berperan signifikan dalam mencetak nasabah yang loyal namun masih banyak hal yang perlu dibenahi seperti teknologi dan pelayanan.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Beberapa keterbatasan penelitian yang didapat ditarik dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Didalam penelitian ini masih menggunakan sampel yang sedikit dari populasi yang besar.
2. Masih terdapat strategi generik lain yang mempengaruhi tingkat kelayaitasan nasabah BRI syariah sehingga pengembangan lebih lanjut mengenai penelitian ini diperlukan.
3. Penelitian ini hanya memiliki pengaruh di wilayah Yogyakarta dan sekitarnya saja.

5.3 Saran dan Agenda mendatang

Beberapa agenda penelitian di masa datang yang dapat diberikan dari penelitian ini adalah:

1. Menggunakan jumlah sampel yang lebih besar agar dapat digeneralisasi lagi.
2. Menambahkan variabel-variabel lain yang belum masuk pada penelitian ini.
3. Jika ingin mendapatkan hasil yang lebih bagus dan terperinci hendaknya fokus disalah satu wilayah Yogyakarta.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

Alma, Buchari, Donni Juni Priansa, S.Pd, *manajemen bisnis syari'ah*, Bandung: Alfabeta, 2009

Bambang, I. D. 2009. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.

BI, 2007. *Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*. Indonesia: Bank Indonesia.

David Fred R., *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: BPFE

David Fred R., 2011. *Strategic Management, 12th ed.* (12 ed.). (P. Wuriarti, Ed., & D. Sunardi, Trans.) Jakarta, Indonesia: Salemba Empat.

Gareth R. Jones and Charles W. L. Hill, 2013. *Theory of Strategic Management with Cases Tenth International Edition*. Canada: South-Western Cengage Learning.

Ghozali, Imam. 2006. *"Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS"*. Semarang : Badan Penerbit Undip

Hair, Joseph. F. et al. 1995. *Multivariate Data Analysis With Reading*, 4th edition. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Hair, Joseph. F. et al. 2003. *Essentials of Business Research Methods*. Wiley International Edition.

- Husein, Ananda Sabil, 2015. *Modul Ajar Penelitian Bisnis dan Manajemen Menggunakan Partial Least Squares (PLS) dengan smartPLS 3.0*. Universitas Brawijaya.
- Jr., J. A., 2013. *Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi dan Pengendalian*. Edisi 12. (N. P. Sari, Trans.) Jakarta: Salemba Empat.
- Joreskog, K.G., & D. Sorbom, 1996. *LISREL 8: User's Reference Guide*. Chicago: Scientific Software International, Inc.
- Kasmir, 2008. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Kotler Philip, 1997. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Prenhallindo.
- Kotler Philip, 2000. *Manajemen Pemasaran Jilid 1*. Jakarta: Prenhallindo.
- Muhammad S, 2004. In S. Muhammad, *Manajemen Strategik. Konsep dan Kasus* (pp. 358-359). Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- OJK, 2015. *STATISTIK PERBANKAN SYARIAH. INDONESIA*: OJK.
- Porter, M. E. 1980. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: the Free Press.
- Porter, M. E. 1998. *Competitive Strategy*. (Suryanto Sigit). 2007, Tangerang, Indonesia: Karisma Publishing Group.
- Purwanto, S. d. 2012. In *Statistika untuk Ekonomi dan Keuangan Modern edisi 2*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sekaran, Uma. 2011, *Metodologi Penelitian untuk Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Solihin, I. 2012. *Manajemen Strategik*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Stephen P. Robbins and Mary Coulter. 2005, *Management eight edition*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.

Stephen P. Robbins and Mary Coulter. 2010, *Management tenth edition*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.

Sugiyono. 2005. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.

Susanto, A. 2014. *Manajemen Strategi Komprehensif*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Suwarsono, 2014. *Manajemen Strategik Edisi 2*. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka.

Yamin, S. dan Kurniawan, H., 2009, *Structural Equation Modeling: Belajar Lebih Mudah Teknik Analisis Data Kuesioner dengan LISREL-PLS*, Buku Seri Kedua, Jakarta: Salemba Infotek.

JURNAL

Danibrata, Aulia, “*Pengaruh Strategi Bersaing Dengan Menggunakan Kualitas Dan Kerelasiaan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Industri Perbankan.*”
JURNAL BISNIS DAN AKUNTANSI Vol.15, No. 1, Juni 2013 Hlm. 89-102,
ISSN: 1410-9875.

Erman, Sri Utari, “*Analisis Strategi Keunggulan Bersaing Dalam Rangka Memenangkan Persaingan Bisnis Perbankan (Studi Pada Bank Nagari Cabang Utama Kota Pekanbaru.*” JOM FISIP Volume 2 No.2-Oktober 2015.

Friska S, “*Value Chain Analysis (Analisis Rantai Nilai) Untuk Keunggulan Kompetitif Melalui Keunggulan Biaya.*” Jurnal Ekonom, Vol 13 No 1, Januari 2010.

Titi Suhartati, Hilda Rosietta, “*Pengaruh Strategi Bersaing Terhadap Hubungan Antara Supply Chain Management Dan Kinerja (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei)*” Jurnal Artikel, Juni 2012.

Zunaidah, A Nazaruddin, “*Analisis Strategi Pemasaran Tabungan Shar-E Pada Pt. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Kantor Cabang Palembang.*” JEMBATAN - Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Terapan Tahun IV No 1, April 2007.

SKRIPSI DAN TESIS

Setiawan, Yenny Rachmawati, “*Pengaruh Kepuasan Pelayanan Terhadap Loyalitas Nasabah Dan Strategi Untuk Mencapai Keunggulan Bersaing Pada Bank Permata Cabang Yogyakarta.*” Tesis Universitas Diponegoro (2006) (Purwanto S. d., 2012).

Wae-Useng, Nurma Miss, “*Strategi Keunggulan Bersaing Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Pt Bprs Mitra Cahaya Indonesia Ngaglik Sleman.*” Skripsi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2013)

Wirawan, Tommi Eka Ir. “*Strategi Pemasaran Pt. Bank Muamalat Indonesia Dengan Pendekatan Keunggulan Kompetitif.*” Tesis Universitas Diponegoro (1997).

INTERNET

<http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/16/03/12/o3wz8j368-bri-syariah-catat-laba-15-kali-lipat>

terakhir diakses 5 Agustus 2016 pukul 15.03

<http://www.brisyariah.co.id/?q=brisyariah-catat-laba-15-kali-lipat>

terakhir diakses 5 Agustus 2016 pukul 15.05

<http://www.brisyariah.co.id/?q=aset-brisyariah-tahun-lalu-tumbuh-19>

terakhir diakses 5 Agustus 2016 pukul 15.03

<http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2016/03/11/150307826/Laba.Bersih.BRI.Syariah.Kinclong>

terakhir diakses 16 Agustus 2016 pukul 22.12

<http://www.tribunnews.com/regional/2014/10/14/nasabah-brisyariah-yogya-tumbuh-10-persen-per-tahun>

terakhir diakses 22 September 2016 pukul 10.23

http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2016/08/15/161638226/laba.bank.syariah.mandiri.tumbuh.26.67.persen.di.semester.i.2016?utm_source=WP&utm_medium=box&utm_campaign=Kknwp

terakhir diakses 22 September 2016 pukul 10.45

<https://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkjasa-consumer/>

terakhir diakses 22 September 2016 pukul 11.00

<http://www.brisyariah.co.id/?q=tabungan-brisyariah>

terakhir diakses 22 September 2016 pukul 12.2i

CURRICULUM VITAE

Data Pribadi

- Nama : Awis Hardjito
- Jenis Kelamin : Laki-laki
- Tempat, Tanggal Lahir : Medan, 19 Agustus 1995
- Kewarganegaraan : Indonesia
- Agama : Islam
- Alamat : Griya Mrisi Indah Blok G7 RT 12 Kasihan
Tirtonirmolo Bantul Yogyakarta 55181
- Telepon : 085729575904
- Email : hardjitoawis@gmail.com

Pendidikan Formal

- 2000-2001 : SDN 07 Banda Aceh, Aceh. NAD
- 2001-2002 : SDN 02 Magersari, Magelang. Jawa Tengah
- 2002-2004 : SDN 03 Kutabangor, Banjarnegara. Jawa Tengah
- 2004-2006 : SDN 01 Krandegan, Banjarnegara. Jawa Tengah
- 2006-2007 : SMPN 01 Banjarnegara, Banjarnegara. Jawa Tengah
- 2007-2009 : SMPN 03 Sewon, Bantul. Yogyakarta
- 2009-2012 : SMAN 01 Kasihan, Bantul. Yogyakarta
- 2012-Sekarang : Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Sleman, DIY
Yogyakarta

Training/Kursus, Seminar, dan Workshop

- Pelatihan Teknologi Informasi dan Komunikasi, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
- Peningkatan skill Perbankan Syariah, SBTC angkatan 122 tahun 2014
- Training Public Speaking oleh BI tahun 2014
- Seminar pasar modal yang diselenggarakan oleh DAEWOO Securities
- Training Indonesia Android Kejar tahun 2016 dari GOOGLE
- Dll

Pengalaman Organisasi

- Divisi LO “*Workshop Nasional Akuntansi Syariah 2015*”
- Divisi LO “*International Seminar 2nd AICIF 2014*”
- Ketua Divisi Public Relation KSPM FEBI November 2015-November 2016

Kemampuan

- Public Speaking yang baik dan efektif.
- Menguasai 3 Bahasa: Indonesia, Jawa, Inggris.
- Komputer dan Internet (OS, Microsoft Office, Blogging, Maintenance, dll)