

**IMPLEMENTASI *BLUE OCEAN STRATEGY*
PADA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH
(Studi di KSPPS BTM Bojong)**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



NIM. 4220066

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN**

2025

**IMPLEMENTASI *BLUE OCEAN STRATEGY*
PADA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH
(Studi di KSPPS BTM Bojong)**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



NIM. 4220066

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN**

2025

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ahmad Ryan Mahfudin

NIM : 4220066

Judul Skripsi : **Implementasi *Blue Ocean Strategy* Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi di KSPPS BTM Bojong)**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini adalah benar-benar karya peneliti sendiri, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah peneliti sebutkan sumbernya. Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 10 Oktober 2025

Yang menyatakan,



Ahmad Ryan Mahfudin
NIM. 4220066

NOTA PEMBIMBING

Lamp : 2 (dua) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi Sdra. Ahmad Ryan Mahfudin

Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

c.q. Ketua Program Studi Perbankan Syariah

PEKALONGAN

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah skripsi Saudara/i:

Nama : Ahmad Ryan Mahfudin

NIM : 4220066

Judul Skripsi : **Implementasi Blue Ocean Strategy Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi di KSPPS BTM Bojong)**

Naskah tersebut sudah memenuhi persyaratan untuk dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Atas perhatiannya, saya sampaikan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 10 Oktober 2025
Pembimbing,



Dr. Hendri Hermawan Adinugraha, M.S.I.
NIP. 198703112019081001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Pahlawan No. 52 Kajen Pekalongan, www.febi.uiningsidur.ac.id

PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan mengesahkan Skripsi saudara:

Nama : **Ahmad Ryan Mahfudin**

NIM : **4220066**

Judul : **Implementasi *Blue Ocean Strategy* Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi di KSPPS BTM Bojong)**

Dosen Pembimbing : **Dr. Hendri Hermawan Adinugraha, M.S.I.**

Telah diujikan pada Hari Selasa, Tanggal 05 November 2025 dan dinyatakan **LULUS**, serta diterima sebagai sebagian syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Penguji I

Dewan Penguji,

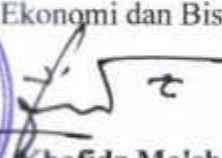
Penguji II


M Shulthoni, M.A., M.S.I., Ph.D.
NIP. 197507062008011016


Abdul Ghofar Saifudin, M.S.I
NIP. 198402222019031003



Pekalongan, 17 November 2025
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. H. A.M. Muh. Khafidz Ma'shum, M.Ag.
NIP. 1978061620031210003

MOTTO

”Di tengah derasnya arus persaingan, jangan pernah untuk tenggelam, tetap tenang untuk berlayar menuju Lautan Biru: tempat di mana inovasi menjadi layar, nilai menjadi arah, dan keberkahan menjadi tujuan akhir”

Ahmad Ryan Mahfudin



PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan limpahan nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Peneliti menyadari sepenuhnya atas segala keterbatasan dan banyaknya kekurangan-kekurangan yang harus diperbaiki dalam penulisan Skripsi ini. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan informasi dan manfaat bagi setiap orang yang membacanya, khususnya bagi dunia pendidikan. Dalam pembuatan Skripsi ini peneliti banyak mendapatkan berbagai dukungan serta bantuan materil maupun non materil dari berbagai pihak. Berikut ini beberapa persembahan sebagai ucapan terima kasih dari penulis kepada pihak-pihak yang telah berperan dalam membantu terlaksananya penulisa Skripsi ini:

1. Kedua orang tua saya tercinta, Bapak Waryani dan Ibu Warsinah yang telah berjuang untuk memberikan pendidikan layak kepada penulis, yang selalu mendoakan, mendukung serta memberikan apresiasi setiap langkah penulis dalam menempuh pendidikan hingga skripsi ini dapat terselesaikan. Sehat selalu dan hiduplah lebih lama lagi ibu dan bapak harus selalu ada disetiap perjalanan dan pencapaian hidup saya.
2. Kepada adik saya Kholifatun Maghfiroh dan M. Hanif Maulana, terimakasih telah menjadi penyemangat dalam mengerjakan skripsi ini.
3. Kepada keluarga besar yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang sudah memberikan doa, nasehat, masukan dan memberi saya semangat selama ini.
4. Almamater saya Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Dosen Pembimbing skripsi yaitu Dr. Hendri Hermawan Adinugraha, M.S.I., yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.

5. Dosen Wali Bapak Aenurofik M.A, atas bimbingan sejak semester pertama kepada saya selama di UIN K.H Abdurrahman Wahid Pekalongan.
6. Kepada sahabat-sahabat saya yaitu Aul,Darul dan yang lainnya yang telah memberikan semangat, bantuan, hiburan dan canda tawa. Terimakasih kalian selalu sabar mendengarkan curahan hati perjalanan kisah hidup saya serta keluh kesah dalam keadaan apapun.
7. Teman-teman masa SMA N 1 Bojong yang selalu mengingatkan tentang hal-hal baik. Terimakasih sudah ikhlas mendengarkan keluh kesah saya selama ini dan terima kasih sudah mau menjadi teman baik saya dari dulu hingga sekarang. Semoga segala cita-citamu dapat tercapai.
8. Teman teman seperjuangan satu Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2020. Saya sangat berterima kasih dan bersyukur bisa dipertemukan dengan kalian, saya tidak akan melupakan semua kebaikan kalian selama ini. Semoga kita bisa meraih kesuksesan versi kita masing masing.

Dan yang terakhir, kepada diri saya sendiri. Ahmad Ryan Mahfudin. Terimakasih sudah bertahan sejauh ini. Terimakasih karena telah berusaha bangkit disaat jatuh, terimakasih telah berusaha mempercayai kemampuan diriku, terimakasih untuk segala hal yang tak pernah terucap oleh kata tapi dirasakan oleh jiwa. *Thank you my self, you've tried your best. You've made it.*

ABSTRAK

AHMAD RYAN MAHFUDIN. Implementasi *Blue Ocean Strategy* pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah. (Studi di KSPPS BTM Bojong)

Dalam era persaingan yang semakin ketat di sektor keuangan, lembaga keuangan mikro syariah dituntut untuk mampu berinovasi agar tetap relevan dan berdaya saing. Salah satu pendekatan strategis yang dapat diterapkan adalah *Blue Ocean Strategy*, yaitu strategi yang menekankan pada penciptaan ruang pasar baru (*uncontested market space*) melalui inovasi nilai, bukan sekadar bersaing di pasar yang sudah jenuh. Melalui strategi ini, lembaga keuangan mikro syariah diharapkan mampu menghadirkan produk dan layanan yang berbeda serta memberikan nilai tambah bagi masyarakat yang belum terjangkau oleh lembaga keuangan formal.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi *Blue Ocean Strategy* pada lembaga keuangan mikro syariah dengan studi kasus pada KSPPS BTM Bojong. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara mendalam dengan pimpinan dan karyawan KSPPS BTM Bojong, observasi kegiatan operasional, serta dokumentasi terkait strategi pengembangan lembaga. Analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa KSPPS BTM Bojong telah menerapkan prinsip *Blue Ocean Strategy* dengan menciptakan produk dan layanan inovatif yang menyesuaikan kebutuhan masyarakat kecil, seperti pembiayaan usaha mikro berbasis komunitas dan program simpanan berbasis nilai sosial. Inovasi dilakukan melalui pendekatan pelayanan yang ramah, pemanfaatan teknologi sederhana untuk efisiensi transaksi, serta penguatan hubungan sosial dengan anggota. Meskipun demikian, terdapat beberapa kendala dalam penerapan strategi ini, antara lain keterbatasan sumber daya manusia, modal, dan pemahaman masyarakat terhadap konsep keuangan syariah.

Kata Kunci: *Blue Ocean Strategy*, KSPPS, Lembaga Keuangan Mikro Syariah, Inovasi Nilai, Daya Saing

ABSTRACT

AHMAD RYAN MAHFUDIN. *Implementation of Blue Ocean Strategy in Islamic Microfinance Institutions (A Case Study at KSPPS BTM Bojong)*.

In an era of increasingly intense competition in the financial sector, Islamic microfinance institutions are required to innovate in order to remain relevant and competitive. One strategic approach that can be applied is the Blue Ocean Strategy, a strategy that emphasizes the creation of new market spaces (uncontested market space) through value innovation rather than merely competing in already saturated markets. Through this strategy, Islamic microfinance institutions are expected to offer distinctive products and services that provide added value to communities not yet reached by formal financial institutions.

This study aims to analyze the implementation of the Blue Ocean Strategy in Islamic microfinance institutions with a case study at KSPPS BTM Bojong. This research employs a qualitative approach using a case study method. Data were collected through in-depth interviews with the management and employees of KSPPS BTM Bojong, direct observation of operational activities, and documentation related to the institution's development strategy. Data analysis was conducted through the stages of data reduction, data presentation, and conclusion drawing.

The results of the study show that KSPPS BTM Bojong has implemented the principles of the Blue Ocean Strategy by creating innovative products and services tailored to the needs of small communities, such as community-based microfinance and social value-based savings programs. Innovation is carried out through friendly service approaches, the use of simple technology to improve transaction efficiency, and the strengthening of social relationships with members. However, there are several challenges in implementing this strategy, including limited human resources, financial constraints, and the community's limited understanding of Islamic financial concepts.

Keywords: *Blue Ocean Strategy, KSPPS, Islamic Microfinance Institution, Value Innovation, Competitiveness*

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Zaenal Mustaqim, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
2. Bapak Dr. H. AM. Muh. Khafidz Ma'shum, M.Ag. selaku Dekan FEBI Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
3. Bapak Dr. Kuat Ismanto, M.Ag. selaku Wakil Dekan bidang Akademik dan Kelembagaan FEBI Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
4. Bapak Drajat Stiawan, M.Si. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah FEBI Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
5. Ibu Ulfa Kurniasih, M.Hum selaku Sekertaris Program Studi Perbankan Syariah FEBI Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
6. Bapak Dr. Hendri Hermawan Adinugraha, M.S.I. selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini.

7. Bapak Aenurofik M.A.. selaku Dosen Penasehat Akademik (DPA).
8. Orang tua dan keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral.
9. Sahabat yang telah banyak membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu, baik moral maupun materil.

Akhir kata, penulis berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Pekalongan, 10 Oktober 2025



Ahmad Ryan Mahfudin
NIM. 4220066

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
TRANSLITERASI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xxi
DAFTAR BAGAN.....	xxii
DAFTAR GAMBAR.....	xxiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Masalah	8
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Sistematika Penulisan.....	9
BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Landasan Teori	11
1. Teori Strategi Samudra Biru (<i>Blue Ocean Strategy</i>)	11
2. Lembaga Keuangan Mikro Syariah	18
3. Pengertian KSPPS BTM.....	18
B. Penelitian Terdahulu.....	25
C. Kerangka Berpikir	31

BAB III METODE PENELITIAN	34
A. Jenis Penelitian	34
B. Setting Penelitian.....	35
C. Subjek penelitian	35
D. Sumber Data	35
E. Teknik Pengumpulan Data	36
F. Teknik Keabsahan Data.....	37
G. Metode Analisis Data	39
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	41
A. Gambaran Umum	41
B. Analisis Data Wawancara.....	43
C. Pembahasan	46
BAB V PENUTUP.....	55
A. Kesimpulan.....	55
B. Keterbatasan Penelitian.....	56
C. Saran	56
DAFTAR PUSTAKA.....	58
LAMPIRAN.....	I

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi Arab-Latin yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surak Keputusan Bersama Menteri Agama Dan Menteri Pendidikan Dan Kebudayaan RI no. 158/1977 dan no. 0543 b/ U/1987

A. Konsonan

Fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam system tulisan Arab di lambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian di lambangkan dengan tanda ,dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus. Dibawah ini daftar huruf arab dan transliterasinya dengan huruf Latin :

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥa	ĥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	esdan ye
ص	Šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki

ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia yang terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	A	A
ِ	Kasrah	I	I
ُ	Dhammah	U	U

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
...يَ	Fathah dan ya	Ai	a dan i
...وَ	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَتَبَ - kataba

فَعَلَا - fa'ala

زَكَرَا - žukira

يَذْهَبُ - yažhabu

سُوِّلَا - su'ila

كَيْفَ - kaifa

هَوَّلَ - haula

C. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan huruf	Nama	Huruf dan tanda	Nama
.... ا ا ا ا	Fathah dan alif atau ya	A	a dan garis di atas
... ا	Kasrah dan ya	I	i dan garis di atas
... ا ا ا	Hammah dan wau	U	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ - qāla

رَمَا - ramā

قِيلَ - qīla

A. Ta'marbutah

Transliterasi untuk ta'marbutah ada dua:

1) Ta'marbutah hidup

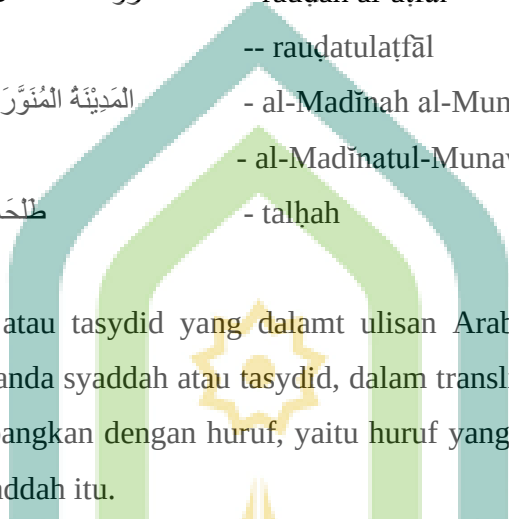
Ta'marbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah "t".

2) Ta'marbutah mati

Ta'marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

3) Kalau pada kata terakhir dengan ta'marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta'marbutah itu ditransliterasikan dengan ha(h).

Contoh:



رَوْضَةُ الْاَطْفَالِ	- raudah al-aṭfāl
	-- raudatul-aṭfāl
الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ	- al-Madīnah al-Munawwarah
	- al-Madīnatul-Munawwarah
طَلْحَة	- talḥah

B. Syaddah

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tasydid, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:



رَبَّنَا	- rabbanā
نَزَّلَ	- nazzala
الْبِرَّ	- al-birr
الْحَجَّ	- al-ḥajj

C. Kata Sandang

Kata sandang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariyah.

1. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditranslite-rasikan dengan bunyinya, yaitu huruf /1/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditranslite-rasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

3. Baik diikuti huruf syamsiyah maupun huruf qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:



الرَّجُلُ	- ar-rajulu
السَّيِّدُ	- as-sayyidu
الشَّمْسُ	- as-syamsu
القَلَمُ	- al-qalamu
البَدِيعُ	- al-badī'u
الْجَلَالُ	- al-jalālu

D. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu terletak diawal kata, isi dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

تَأْخُذُونَ	- ta'khuḏūna
النَّوْءُ	- an-nau'
شَيْئٌ	- syai'un
إِنَّ	- Ina
أُمِرْتُ	- umirtu

اكل - akala

E. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun harf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka transliterasi ini, penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَأَنَّ اللَّهَ لَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ	Wainnallāhalahuwakhairar-rāziqīn
	Wainnallāhalahuwakhairrāziqīn
وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ	Wa auf al-kaila wa-almīzān
	Wa auf al-kaila wal mīzān
إِبْرَاهِيمَ الْخَلِيلَ	Ibrāhīm al-Khalīl
	Ibrāhīm al-Khalīl
بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَمُرْسَاهَا	Bismillāhimajrehāwamursahā
وَاللَّهُ عَلَى النَّاسِ حَجُّ الْبَيْتِ مَنْ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا	Walillāhi 'alan-nāsi hijju al-baiti
	manistaṭa'a ilaihi sabīla
	Walillāhi 'alan-nāsi hijjul-baiti
	manistaṭa'a ilaihi sabīlā

F. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: Huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ	Wa mā Muhammadun illā rasul
إِنَّ أَوَّلَ بَيْتٍ وُضِعَ لِلنَّاسِ لَلَّذِي بِبَكَّةَ مُبَارَكًا	Inna awwala baitin wuḍi'a linnāsil

شَهْرُ رَمَاضَانَ الَّذِي أُنْزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ

allaẓī bibakkat amubārankan

Syahru Ramaḍān al-laẓī unẓila fīh al-
Qur'ānu

Syahru Ramaḍān al-laẓī unẓila fīhil
Qur'ānu

وَلَقَدْ رَآهُ بِالْأُفُقِ الْمُبِينِ

Walaqadra'āhubil-ufuq al-mubīn

Walaqadra'āhubil-ufuqil-mubīn

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ

Alhamdulillāhirabbil al-'ālamīn

Alhamdulillāhirabbilil 'ālamīn

Penggunaan huruf awal capital hanya untuk Allah bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau tulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf capital tidak digunakan.

Contoh:

نَصْرُ مِنَ اللَّهِ وَقَدْ قَرَّبَ

Naṣrunminallāhiwafathunqarīb

لِلَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا

Lillāhi al-amrujamī'an

Lillāhil-amrujamī'an

وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Wallāhabikullisyai'in 'alīm

G. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu di sertai dengan pedoman Tajwid.

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbedaan Red Ocean Strategy dan Blue Ocean Strategy	12
Tabel 2.2 Indeks Ide Samudra biru	18
Tabel 2.3 Telaah Pustaka	25



DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 Kerangka Kerja Empat Langkah.....	17
Bagan 2.2 Kerangka Berpikir.....	31
Bagan 3.1 Trigulasi	37
Bagan 4.1 Struktur Organisasi KSPPS BTM Pekalongan Cabang Bojong	43



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Jumlah Nasabah di KSPPS BTM Pekalongan Cabang Bojong Tahun 2019-2023	7
Gambar 2.1 Inovasi Nilai Dalam Blue Ocean Strategy	15



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Izin Penelitian	I
Lampiran 2 : Surat Keterangan Telah Peneltian	II
Lampiran 3 : PanduanWawancara	III
Lampiran 4 : Dokumentasi.....	V
Lampiran 5 : Transkrip Wawancara	VI
Lampiran 6 : Daftar Riwayat Hidup	XIII



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Blue Ocean Strategy pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) menjadi pendekatan strategis yang sangat relevan dalam menghadapi tantangan kompetisi di sektor keuangan yang semakin ketat. Sebagian besar LKMS selama ini beroperasi dalam ruang pasar yang penuh persaingan, terutama dengan koperasi konvensional, BPR, dan fintech. *Blue Ocean Strategy* menawarkan peluang bagi LKMS untuk keluar dari pasar yang jenuh (*red ocean*) dan menciptakan ruang pasar baru yang bebas dari kompetisi langsung. Dengan menerapkan inovasi nilai, LKMS dapat menghadirkan layanan keuangan yang bukan hanya kompetitif, tetapi juga unik dan sesuai dengan kebutuhan segmen masyarakat yang belum tersentuh oleh lembaga keuangan formal (Sapudin et al., 2017). Dengan demikian, lembaga harus membuat atau memunculkan keunggulan yang kompetitif agar bisa bersaing dan menghasilkan nilai yang lebih besar di pasar yang baru.

Salah satu bentuk implementasi strategi ini bisa dilakukan dengan mengembangkan produk dan layanan yang belum tersedia di pasar, namun sangat dibutuhkan oleh masyarakat berpenghasilan rendah. Misalnya, LKMS dapat menciptakan skema pembiayaan mikro berbasis syariah yang fleksibel dan tidak memberatkan, seperti *akad qardhul hasan* dengan pendekatan digital, atau pembiayaan berbasis komunitas (*group lending*) yang sesuai prinsip syariah. Strategi ini tidak hanya menciptakan nilai tambah, tetapi juga memperluas

inklusi keuangan syariah ke daerah-daerah yang belum terjangkau oleh bank atau koperasi (Setyaningsih & Hanifuddin, 2021).

Pendekatan *Blue Ocean Strategy* dalam LKMS dapat diterapkan melalui inovasi layanan dan model bisnis, seperti penggunaan sistem digital berbasis mobile untuk menjangkau nasabah di daerah terpencil, yang mengurangi biaya operasional dan menciptakan layanan baru. Meski demikian, implementasinya menghadapi tantangan seperti kebutuhan akan pemahaman sosial-ekonomi masyarakat, perancangan model bisnis syariah yang berkelanjutan, serta dukungan dari regulator. Jika dilakukan dengan tepat, strategi ini berpotensi mendorong transformasi LKMS menjadi lebih inklusif dan berdampak sosial tinggi.

Oleh karena itu, dalam menghadapi kenyataan persaingan pasar yang semakin ketat dan homogen, pendekatan *Blue Ocean Strategy* menjadi semakin relevan untuk diterapkan oleh LKMS sebagai upaya keluar dari persaingan langsung (*Red Ocean*) dan menciptakan ruang pasar baru yang belum tergarap oleh para pesaing. *Red Ocean* dimana persaingan sudah diketahui secara umum dan perusahaan akan berlomba untuk saling merebutkan pangsa permintaan yang sudah ada, dimana ruang pasar akan semakin sesak, prospek akan bertumbunya usaha akan semakin berkurang (Murti et al., 2022). Persaingan pasar yang sama ini akan menimbulkan benturan secara langsung demi mengalahkan lawan mereka dengan strategi yang sama untuk mendapatkan pangsa permintaan yang besar (Lucky Adianto, 2023).

Strategi Samudra Biru (*Blue Ocean Strategy*) menjadi semakin penting ketika menghadapi persaingan bisnis yang semakin intens untuk merebut pangsa pasar. BOS merupakan konsep baru dalam domain strategi manajemen yang telah mengubah paradigma yang telah ada selama bertahun-tahun. Konsep BOS menekankan pada pentingnya tidak hanya bersaing di pasar yang sudah penuh dengan pesaing, tetapi juga membuka pasar baru yang memiliki persaingan yang minim (Gumulya, 2020).

Meskipun konsep *Blue Ocean Strategy* telah banyak diterapkan dalam berbagai sektor, riset mengenai penerapannya secara spesifik pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) masih tergolong terbatas. Sebagian besar kajian strategi bisnis di sektor keuangan mikro syariah lebih berfokus pada aspek keberlanjutan, efisiensi operasional, dan kepatuhan terhadap prinsip syariah, namun belum secara mendalam mengeksplorasi bagaimana LKMS dapat menciptakan ruang pasar baru melalui inovasi nilai dan diferensiasi layanan. Selain itu, masih sedikit penelitian yang mengkaji integrasi antara prinsip-prinsip *Blue Ocean Strategy* dengan model bisnis berbasis syariah, khususnya dalam konteks lokal dan sosial-ekonomi masyarakat bawah yang menjadi target utama LKMS (Lucky Adianto, 2023).

Beberapa penelitian terdahulu terkait dengan *Blue Ocean Strategy*. Pertama, penelitian Dian Puspitasari dengan judul “Pengembangan Usaha Melalui Penerapan *Blue Ocean Strategy* (BOS) Pada UKM Batik Zie Semarang” menjelaskan bahwa pengembangan *Blue Ocean Strategy* dimana batik Zie mengeksplorasi berbasis lingkungan alam pesisiran sebagai media pewarna

alami dimana usahanya berfokus pada produksi batik dengan menggunakan warna alam yang ramah lingkungan serta pemanfaatan limbah dan pembudidayaan tanaman langka (Puspitasari, 2019). Kedua, penelitian Rusydi Fauzan dengan judul “Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Dengan Menggunakan *Blue Ocean Strategy* Model Pada Usaha Sanjai Nitta Bukittinggi” dengan hasil bahwa strategi perusahaan yang baru telah memenuhi ke dalam tiga ciri *blue ocean strategy* dalam menciptakan ruang pasar yang tidak diperebutkan yaitu focus dimana sanjai Nitta berfokus pada konsep “*Reserve Bars*”, divergensi dimana sanjai Nitta menambah keunggulan bersaing seperti menyediakan meja tester, menyediakan berbagai jenis varian rasa sanjai, menyediakan berbagai jenis *sauce, fresh from the oven*, dan menambah corner yang menjual minuman modern, sedangkan motto yang memikat “Menikmati Sanjai Dengan Konsep *Reserve Bars*” (Fauzan et al., 2020).

Ketiga, penelitian dari Rinna Adita Ningrum dengan judul “Strategi Perencanaan Dengan Pendekatan *Blue Ocean Strategy* Untuk Meningkatkan Penjualan Dalam Persaingan Bisnis Pada CV. Bang Husin” menjelaskan bahwa Strategi yang digunakan CV. Bang Husin adalah strategi cost leadership atau kepemimpinan biaya. CV. Bang Husin menawarkan harga jasa kepada konsumen yang relatif rendah, tetapi masih memberikan kualitas yang cukup baik. Kompetitor juga semakin meningkat mengingat pertumbuhan pasar konstruksi nasional yang semakin meningkat (Ningrum et al., 2021). Keempat, penelitian Arum Puspita Murti dengan judul “Implementasi *Blue Ocean Strategy* Pada UMKM Rehti’s Batik Di Desa Tegalsari Kabupaten Jember” dengan hasil

strategi meningkatkan kualitas produk dan kualitas pelayanan dengan selalu melakukan inovasi pada motif batik kemudian meningkatkan promosi sosial media dengan menambah pekerja yang ahli dibidang teknologi sehingga promosi bisa berjalan maksimal. Selain itu juga perlu mengurangi harga yang sedikit lebih mahal dari pesaing sejenis, batas waktu penyelesaian pembuatan batik dan kelengkapan peralatan. Kemudian menambah pekerja sebagai reseller atau pengecer diluar kota sehingga bisa menjangkau pasar yang lebih luas lagi (Murti et al., 2022).

Kelima, penelitian dari Ini Luh Ade Ayunda Ananta Dewi dengan judul “Penerapan *Blue Ocean Strategy* untuk Meningkatkan Pangsa Pasar Platform TaniHub Bali Branch” dengan hasil strategi Platform TaniHub Bali Branch menerapkan empat faktor, yaitu produk, harga, promosi, dan tempat berpengaruh positif terhadap peningkatan pangsa pasar TaniHub Bali Branch. Harga memiliki pengaruh negatif dari keempat faktor tersebut, sehingga perlu adanya strategi perubahan harga. Dapat disimpulkan bahwa *Blue Ocean Strategy* dapat diterapkan oleh TaniHub Bali Branch, yaitu dengan mengubah strategi untuk memenangkan persaingan (Luh Ade Ayunda Ananta Dewi et al., 2022).

Upaya yang dapat dilakukan untuk memperkuat LKM agar LKM dapat menjangkau secara luas, menjaga kesinambungan keuangan dan memberikan dampak positif adalah dengan cara: (1) memperkuat permodalan dan manajemen lembaga keuangan masyarakat, (2) penggalangan dukungan dan fasilitasi pembiayaan UMKM dengan lembaga keuangan, (3) penggalangan partisipasi berbagai pihak dalam pembiayaan UMKM, (4) optimalisasi pendayagunaan

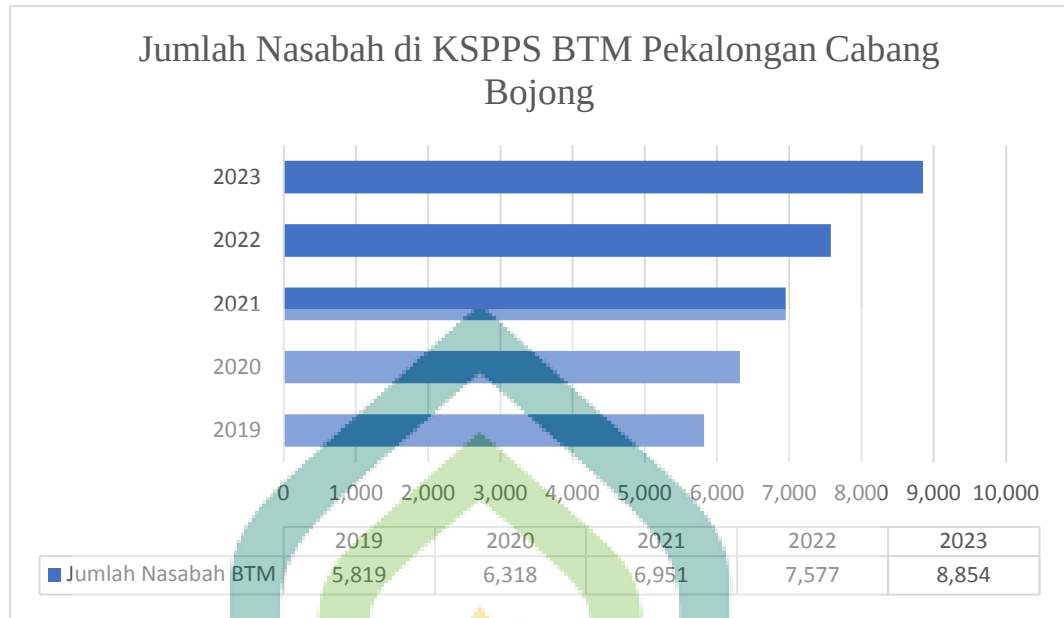
potensi pembiayaan UMKM di daerah, (5) peningkatan *capacity building* LKM (Riyadi. Aditya Hadid et al., 2019).

Semakin baik kemampuan beradaptasi sebuah perusahaan dalam mengakomodasi kebutuhan dan kemauan konsumen maka persepsi yang dimiliki konsumen terhadap produk yang dihasilkan oleh perusahaan akan semakin baik nilainya. *Blue Ocean Strategy* yang merupakan salah satu landasan strategi perusahaan pada saat ini memiliki peranan yang cukup besar yang membuat perusahaan mencari daerah – daerah target yang belum tersentuh oleh pesaingnya (Hamsani, 2019).

Selain itu, saat ini BTM Pekalongan telah memiliki banyak cabang yang tersebar di beberapa wilayah. Total kantor cabang BTM Pekalongan berjumlah 14 dengan 1 kantor pusat yang beralamat di Jl. Pahlawan Gejlik, Kecamatan Kajen, Kabupaten Pekalongan. Lahirnya KSPPS BTM Pekalongan Cabang Bojong tentunya tidak luput dari terbentuknya BTM di Wiradesa yang sebelum marger dengan BTM Pekalongan. Awalnya KSPPS BTM Pekalongan bernama BTM Bojong telah beroperasi sejak Juni 2009. Kemudian pada tahun 2016 BTM Bojong resmi bergabung dengan BTM Pekalongan dan berubah nama menjadi KSPPS BTM Pekalongan Cabang Bojong.

Adapun data jumlah nasabah di KSPPS BTM Cabang Bojong dari tahun 2019-2023 adalah sebagai berikut :

Gambar 1. 1 Jumlah Nasabah di KSPPS BTM Pekalongan Cabang Bojong Tahun 2019-2023



Sumber : Data KSPPS BTM Pekalongan Cabang Bojong 2023

Dari Tabel 1.1 diatas membuktikan bahwa jumlah nasabah di KSPPS BTM Pekalongan Cabang Bojong mengalami kenaikan yang signifikan pada tahun 2019-2023. Pada tahun 2019 terdapat 5.819 nasabah, kemudian pada tahun 2020 meningkat menjadi 6.318 nasabah. Pada tahun berikutnya yaitu tahun 2021 nasabah di KSPPS BTM Pekalongan Cabang Bojong meningkat menjadi 6.951 nasabah, pada tahun 2022 bertambah menjadi 7.577 nasabah hingga tahun 2023 jumlah nasabah bertambah menjadi 8.854.

Dari latar belakang di atas, yang menggambarkan pentingnya sebuah perusahaan atau organisasi dalam melakukan strategi terhadap perusahaan. Maka penulis tertarik melakukan penelitian ini dengan menetapkan judul “Implementasi *Blue Ocean Strategy* pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi di KSPPS BTM Bojong)”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti menentukan rumusan masalah berikut yaitu :

1. Bagaimana penerapan *Blue Ocean Strategy* di KSPPS BTM Bojong?
2. Bagaimana kendala pada KSPPS BTM Bojong untuk Meningkatkan nasabah dengan metode *Blue Ocean Strategy*?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian pada dasarnya adalah jawaban yang ingin dicari dari rumusan masalah berdasarkan perumusan masalah yang diteliti adalah

1. Untuk mendeskripsikan penerapan *Blue Ocean Strategy* di KSPPS BTM Bojong.
2. Untuk menjelaskan kendala pada KSPPS BTM Bojong untuk meningkatkan nasabah dengan *Blue Ocean Strategy*.

D. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini sendiri manfaat peneliti dibagi menjadi 2 yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis :

1. Manfaat Teoritis

Temuan penelitian ini dapat menjadi referensi atau menambah pengetahuan dalam merumuskan strategi, khususnya dalam merumuskan strategi bersaing yaitu *Blue Ocean Strategy*.

2. Manfaat Praktis

Temuan Penelitian ini dapat memberikan manfaat dan membantu bagi KSPPS BTM Bojong dalam merumuskan sebuah strategi bersaing untuk keberlanjutan usahanya.

E. Sistematika Pembahasan

Penelitian ini memiliki sistematika penulisan untuk memudahkan pembaca dalam memahami isi proposal ini. Berikut sistematika dari proposal ini:

1. BAB I PENDAHULUAN

Mendeskripsikan dan menjelaskan latar belakang sebagai dasar dari penelitian, identifikasi masalah, kemudian menuangkan rumusan masalah yang akan diteliti di KSPPS BTM Bojong, menjelaskan tujuan penelitian, serta penjelasan manfaat penelitian.

2. BAB II LANDASAN TEORI

Isi dari bagian ini yaitu disampaikan teori-teori relevan yang menjadikan acuan sekunder pada studi ini. Selain itu, dipaparkan pula mengenai tinjauan literatur singkat atas penelitian-penelitian terdahulu yang kemudian mendapatkan temuan-temuan perbandingan dari beberapa penelitian terdahulu dengan fokus dengan topik permasalahan penelitian saat ini. Pada bab ini juga disampaikan mengenai kerangka berfikir.

3. BAB III METODE PENELITIAN

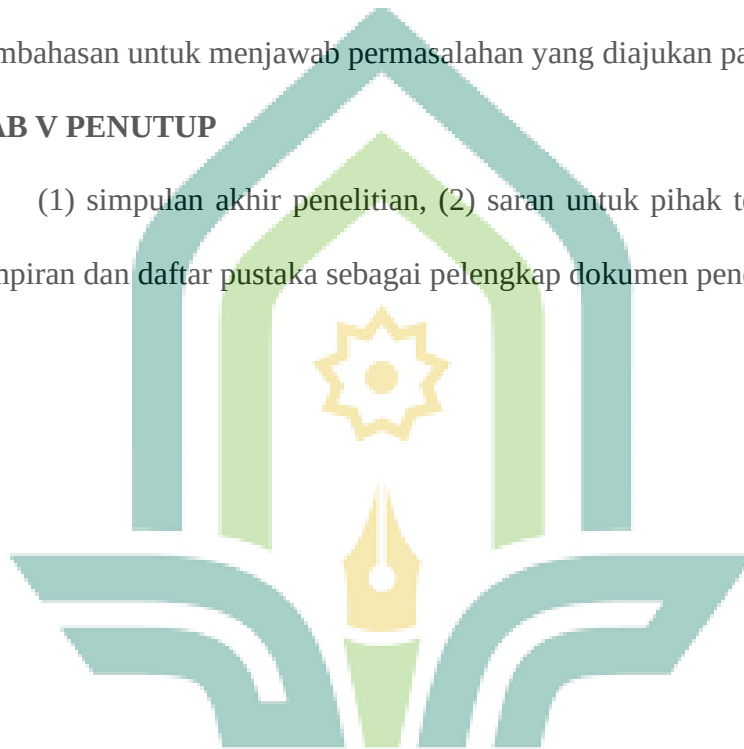
Bab ini berisi metode penelitian berupa jenis dan pendekatan penelitian, setting penelitian, subjek penelitian dan sampel, sumber data, metode pengumpulan data, keabsahan data dan metode analisis data.

4. BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini peneliti menyajikan analisis data wawancara, dan pembahasan untuk menjawab permasalahan yang diajukan pada BAB I.

5. BAB V PENUTUP

(1) simpulan akhir penelitian, (2) saran untuk pihak terkait, serta (3) lampiran dan daftar pustaka sebagai pelengkap dokumen penelitian



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dalam skripsi ini, dapat disimpulkan dari jawaban atas rumusan masalah yang ada, antara lain sebagai berikut:

1. KSPPS BTM Bojong telah menerapkan prinsip *Blue Ocean Strategy* dengan berupaya menciptakan ruang pasar baru (*uncontested market space*) yang belum banyak dijangkau oleh lembaga keuangan lain. Penerapan *Blue Ocean Strategy* di KSPPS BTM Bojong dilakukan melalui empat langkah utama. Pertama, koperasi menghilangkan proses yang rumit agar layanan lebih cepat. Kedua, mengurangi biaya administrasi supaya lebih terjangkau bagi anggota. Ketiga, meningkatkan pelayanan dengan pendekatan yang lebih ramah dan edukasi keuangan syariah. Keempat, menciptakan layanan baru seperti pembiayaan digital dan tabungan komunitas masjid. Dengan langkah tersebut, KSPPS BTM Bojong berhasil menarik lebih banyak anggota, meningkatkan pembiayaan, dan menjadi lembaga keuangan syariah yang lebih inovatif serta dekat dengan masyarakat.
2. KSPPS BTM Bojong menghadapi sejumlah kendala yang cukup signifikan. Kendala tersebut meliputi keterbatasan sumber daya manusia (SDM) yang belum sepenuhnya memahami konsep *Blue Ocean Strategy*, rendahnya tingkat literasi keuangan masyarakat terhadap produk syariah, serta terbatasnya anggaran dan dukungan infrastruktur teknologi. Faktor-faktor

tersebut menyebabkan proses pengembangan produk dan perluasan pasar belum berjalan secara maksimal.

B. Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini, tentu ada beberapa keterbatasan penelitian yang mungkin dapat memengaruhi hasil dari penelitian yaitu:

1. Terbatasnya waktu, tenaga, dan kemampuan peneliti.
2. Terbatasnya informasi yang diberikan oleh pihak bank.
3. Kesimpulan yang diambil berdasarkan perolehan dari analisis data wawancara, oleh karena itu diharapkan adanya penelitian lebih lanjut tentang persepsi nasabah terhadap BSI Mobile dengan sampel yang lebih luas.

C. Saran

Berdasarkan dari kesimpulan dan keterbatasan penelitian yang telah peneliti paparkan, berikut saran yang mungkin dapat disampaikan oleh peneliti:

1. Bagi KSPPS BTM Pekalongan Cabang Bojong

- a. Perlu meningkatkan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan dan pendampingan rutin agar seluruh karyawan memahami prinsip dan praktik *Blue Ocean Strategy* secara komprehensif.
- b. Melakukan sosialisasi dan edukasi yang lebih intensif kepada masyarakat mengenai produk dan layanan inovatif berbasis syariah untuk meningkatkan tingkat kepercayaan dan partisipasi anggota baru.
- c. Mengalokasikan dana khusus untuk riset pasar dan promosi strategis, agar inovasi produk dapat disesuaikan dengan kebutuhan riil masyarakat dan menjangkau segmen pasar yang lebih luas.

- d. Memanfaatkan teknologi digital sebagai sarana promosi dan pelayanan agar lebih efisien, transparan, dan menjangkau generasi muda yang menjadi potensi nasabah baru.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Diharapkan dapat memperluas objek penelitian pada lembaga keuangan mikro syariah lainnya untuk memperoleh gambaran komparatif tentang efektivitas penerapan *Blue Ocean Strategy* di berbagai konteks wilayah.
- b. Perlu adanya penelitian lanjutan dengan pendekatan kuantitatif atau *mixed methods* untuk mengukur dampak penerapan strategi ini terhadap pertumbuhan jumlah nasabah, tingkat kepuasan anggota, dan kinerja lembaga secara keseluruhan.



DAFTAR PUSTAKA

- Dr. Agus Subagyo. (2023). *METODE PENELITIAN KUALITATIF*.
- Dr. Yudin Citriadin. (2020). *METODE PENELITIAN KUALITATIF*.
- Fanny Sitepu, C. (2018). PERKEMBANGAN EKONOMI KOPERASI di INDONESIA. *NIAGAWAN*, 7(2).
- Fauzan, R., Astry Jayanti, dan, Studi, P. S., & Agus Salim, S. H. (2020). *Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Dengan Menggunakan Blue Ocean Strategy Model Pada Usaha Sanjai Nitta Bukittinggi*.
- Gumulya, D. (2020). *IMPLEMENTASI STRATEGI BLUE OCEAN PADA PERANCANGAN DESAIN PRODUK* (Vol. 2, Issue 1). Online. <https://jurnal.std-bali.ac.id/index.php/patra>
- Hamsani. (2019). *BLUE OCEAN STRATEGY PENGEMBANGAN PARIWISATA DI PROPINSI KEPULAUAN BANGKA BELITUNG*.
- Harahap, N. (2020). *Penelitian Kualitatif*.
- Heriyanto, P., Hidayat, Y., Suartini, S., & Machmud, A. (2023). Implementasi Undang-Undang Perkoperasian Pada Perubahan Tata Kelola di Koperasi Syariah Al-Azhar. *Binamulia Hukum*, 12(2), 277–285. <https://doi.org/10.37893/jbh.v12i2.610>
- Lucky Adianto. (2023). *Analisis Penerapan Blue Ocean Strategy Pada Indihome (Studi Kasus Pada PT Telkom Indonesia Witel Lampung)*.
- Luh Ade Ayunda Ananta Dewi, N., Wyn Eka Dian Rahmanu, I., & Indah Kusuma Dewi, N. (2022). Penerapan Blue Ocean Strategy untuk Meningkatkan Pangsa Pasar Platform TaniHub Bali Branch. *Jurnal Bisnis & Kewirausahaan*, 18. <http://ojs.pnb.ac.id/index.php/JBK>
- Maulana Syarif Afwa, & Sulistyowati. (2023). PERKEMBANGAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH DI TENGAH PERSAINGAN LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH BANK DAN NON BANK (Studi kasus (KSPPS) BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Cabang kota Metro). *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi*, 3(2), 53–66. <https://doi.org/10.55606/jebaku.v3i2.1729>
- Muftahatus Sa'adah. (2022). *STRATEGI DALAM MENJAGA KEABSAHAN DATA PADA PENELITIAN KUALITATIF*.

- Murti, A. P., Setyowati, T., & Samsuryaningrum, I. P. (2022). Implementasi Blue Ocean Strategy Pada UMKM Reztis Batik Di Desa Tegalsari Kabupaten Jember. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia*, 08. www.portaljember.com
- Ningrum, R. A., Sari, I., Haris, D., Program, H., Manajemen, S., Ekonomi, F., & Bisnis, D. (2021). *STRATEGI PERENCANAAN DENGAN PENDEKATAN BLUE OCEAN STRATEGY UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DALAM PERSAINGAN BISNIS PADA CV. BANG HUSIN*.
- Puspitasari, D., & Novasari, L. (2019). Pengembangan Usaha Melalui Penerapan Blue Ocean Strategy (BOS) Pada UKM Batik Zie Semarang. *Ilmiah Akuntansi*, 10, 31–40. <http://ejournal.unibba.ac.id/index.php/AKURAT>
- Riasari, A. (2020). *Analisis Penerapan Blue Ocean Strategy Pada PT. Sofyan Hotels, Tbk* (Vol. 16, Issue 2).
- Riyadi, Aditya Hadid, Effendi, J., & Nursyamsiyah, T. (2019). PENGARUH LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH (LKMS) BERKUALITAS TERHADAP PENINGKATAN KEUNTUNGAN USAHA MIKRO KOTA DEPOK. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 6, 1086–1100.
- Sapudin, A., Najib, M., & Djohar, S. (2021a). Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus pada BMT Tawfin Jakarta) Development Strategy of Islamic Microfinance Institution (Case Study at BMT Tawfin Jakarta). *Jurnal Al-Muzara'ah*, 21(1).
- Sapudin, A., Najib, M., & Djohar, S. (2021b). Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus pada BMT Tawfin Jakarta) Development Strategy of Islamic Microfinance Institution (Case Study at BMT Tawfin Jakarta). *Jurnal Al-Muzara'ah*, 21(1).
- Seperly, D. (2020). *Implementasi Blue Economy Pada Sektor Kelautan Dalam Upaya Mensejahterakan Nelayan Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus Nelayan TPI Gudang Lelang Kota Bandar Lampung)*.
- Setyaningsih, L. A., & Hanifuddin, I. (2021). *Peran dan Dampak BMT Terhadap Usaha Mikro di Masa Pandemi Covid-19*. <http://journal.umpo.ac.id/index.php/ASSET>
- Srikandi, R., & Yulianto, K. E. (2020). PENERAPAN BLUE OCEAN STRATEGY (BOS) DALAM UPAYA MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING (Studi Pada Waroeng Steak And Shake Cabang Jl. Kawi Bawah 18 Malang). In *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* | Vol (Vol. 30, Issue 1).
- Sulung, U. (2024). *Memahami Sumber Data Penelitian : Primer, Sekunder Dan Tersier*. 5.

Susanto, D., Jailani, Ms., & Sulthan Thaha Saifuddin. (2023). *Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Dalam Penelitian Ilmiah*. <http://ejournal.yayasanpendidikandzurriyatulquran.id/index.php/qosim>

