

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

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 UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Dalam Era Globalisasi dewasa ini, perkembangan perekonomian dunia begitu pesat, seiring dengan berkembang dan meningkatnya kebutuhan manusia akan sandang, pangan, dan teknologi. Manusia berlomba-lomba untuk memenuhi kebutuhannya yang terkadang mereka tidak mempertimbangkan kepentingan orang lain dan menjadikan manusia yang matrealistis serta meninggalkan norma-norma kemanusiaan dan nilai-nilai kemanusiaan. Manusia untuk memenuhi kebutuhannya yang tidak terbatas, menjalin hubungan dengan cara melakukan kerja sama dengan orang lain yaitu melakukan penawaran dan permintaan (*supply and demand*) untuk mengantisipasi globalisasi ekonomi dan menguatkan kekuatan pasar agar mampu dalam bersaing yang dikenal dengan istilah bisnis.<sup>1</sup>

Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan, atau pengelolaan barang (produksi). Bisnis akan tercapai dan menguntungkan, jika apa yang di dapat seseorang pelaku bisnis melebihi ongkos yang dikeluarkan atau melampaui kerugian yang diderita serta mempunyai manfaat bagi masyarakat dan lingkungan.

Kata amal sering didefinisikan sebagai perbuatan yang sifatnya ritual atau mengandung makna sakral, seperti ibadah, shalat, puasa dan sebagainya.

---

<sup>1</sup> Redi Panuju, *Etika Bisnis Tinjauan Empiris dan Kiat Mengembangkan Bisnis Sehat*, (Jakarta: PT.Gramedia Widia Sarana Indonesia, 1995), h. vi

Akibatnya kegiatan sehari-hari seperti berdagang, bisnis, industri tak terjangkau oleh kata amal itu. Padahal Islam tidak hanya mengajarkan ibadah saja, tapi juga mengajarkan bagaimana kita beramal, dalam arti bekerja, meraih prestasi. Ini dibuktikan dari kata Islam, yang mengandung arti tiga makna, yaitu keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan. Untuk mencapai kesejahteraan maka Islam menganjurkan umatnya agar mau bekerja keras, bangun subuh, sehabis subuh jangan tidur lagi, tapi carilah rizki dari rabmu, dan tingkatkan prestasi. Apabila kesejahteraan bisa dicapai, maka umat islam ini akan semakin kuat.<sup>2</sup> Ini juga sesuai dengan firman Allah dalam surat Al-Jumu'ah ayat 10 berikut ini:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ  
كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: “Apabila shalat telah dilaksanakan, maka bertebaranlah kamu di bumi; carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung”.<sup>3</sup>

Dari firman Allah diatas dapat disimpulkan bahwa Allah mempersilahkan umatnya untuk mencari rizki diatas bumi sebanyak-banyaknya, asalkan tidak meninggalkan sholat. Dengan demikian konsep Al-qur'an tentang bisnis dilihat dari seluruh aspek perjalanan hidup manusia. Suatu bisnis tidak dianggap berhasil jika hanya membawa keuntungan pada waktu tertentu saja, dan kemudian mengalami kebangkrutan atau kerugian yang diderita melampaui keuntungan yang dicapai.

<sup>2</sup>Bukhari Alma, *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islami*, (Bandung: Alfabeta,2003), hlm. 30

<sup>3</sup>Yayasan Pnyelenggara Penerjemah Al-qur'an, *Al-qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Diponegoro, 2006), h. 442

#### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

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 UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

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 UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Persaingan adalah ketika organisasi atau perorangan berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Persaingan merupakan inti keberhasilan dan kegagalan. Hal ini berarti bahwa keberhasilan atau kegagalan bergantung pada keberanian perusahaan untuk dapat bersaing. Tanpa berani bersaing, keberhasilan tidak mungkin dapat diperoleh. Strategi bersaing dimaksudkan untuk mempertahankan tingkat keuntungan dan posisi yang langgeng ketika menghadapi persaingan.<sup>4</sup> Dan secara umum persaingan bisnis adalah persetujuan atau rivalitas antara pelaku bisnis yang secara independen berusaha mendapatkan konsumen dengan menawarkan harga yang baik dengan kualitas yang baik pula.<sup>5</sup>

Persaingan juga merupakan kenyataan hidup dalam dunia tidaklah mungkin dihindari. Hal ini juga terjadi dalam Islam dimana persaingan adalah fenomena umum dan merupakan suatu alat yang sangat efisien untuk mendorong pola pikir dan bekerja. Namun, dalam bersaing kita umat Islam dituntut untuk jujur karena kita ketahui persaingan yang tidak sehat sangat dilarang oleh Allah swt.<sup>6</sup>

Di era modern sekarang ini memiliki strategi dalam menghadapi pesaing merupakan hal yang sangat penting. Kondisi ekonomi yang tidak menentu dan laju perkembangan teknologi yang sangat cepat merupakan faktor-faktor eksternal persaingan diluar sana. Hal ini menyebabkan daya saing antara satu perusahaan dan perusahaan lain semakin memanas, oleh

<sup>4</sup>Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), Cet. Ke-4, h. 175

<sup>5</sup>Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 27

<sup>6</sup>Michael e Poter, *Strategi bersaing* Ahli Bahasa, (Jakarta: Erlangga, 2001), h.20

sebab itu karena daya saing yang begitu besar membuat perusahaan untuk lebih meningkatkan strategi pemasaran untuk memasarkan produk mereka, sering kali pelaku usaha hanya mampu membuat dan menghasilkan produk akan tetapi kurang mampu memasarkannya.<sup>7</sup>

Melihat perkembangan teknologi yang semakin canggih, banyak sekali peluang-peluang usaha yang dapat dimanfaatkan oleh semua orang dan wirausaha, salah satunya adalah peluang untuk membuka usaha paket data internet yang tentunya diperlukan bagi para pengguna Smartphone. Bisa dikatakan hampir semua orang menggunakan smartphone, bahkan anak kecil pun sudah bisa menggunakan smartphone. Oleh karena itu peluang membuka usaha paket data internet ini sangat dimanfaatkan oleh banyak orang dan para wirausaha.

Banyaknya pengguna Smartphone dan besarnya peluang membuka usaha paket data internet ini sangat dimanfaatkan oleh para wirausaha terutama di Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru. Ini karena Kelurahan Simpang Tiga merupakan Kelurahan paling besar di Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru.

Selain itu, pendukung banyaknya penjual paket data internet di Kelurahan Simpang Tiga ini juga karena lokasinya yang sangat strategis dimana berada di lingkungan kampus Universitas Islam Riau (UIR) yang mayoritas konsumennya adalah mahasiswa dan hampir seluruh mahasiswa memerlukan paket data untuk smartphone nya. Ditambah lagi penjual paket

<sup>7</sup>Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h.113

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

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 UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

data di sekitar Kelurahan Simpang Tiga ini juga memberikan harga yang terjangkau sehingga toko mereka bisa dikatakan selalu ramai dikunjungi para konsumen. Namun, ada juga beberapa toko yang menjual dengan harga yang berbeda namun selisihnya tidak terlalu jauh sehingga tokonya tetap ramai.<sup>8</sup>

Dengan keadaan yang disebutkan diatas, tidak menutup kemungkinan bagi setiap pemilik usaha untuk lebih meningkatkan strateginya dalam bersaing dengan toko lain dan pendatang baru dan juga dalam mempertahankan pelanggannya. Baik itu dari segi tempat, harga, produk maupun pelayanannya.<sup>9</sup>

Berdasarkan observasi yang dilakukan, terdapat beberapa ponsel yang ramai dikunjungi konsumen dan ada juga yang tidak terlalu ramai. Padahal terletak di lokasi dan dalam waktu yang sama, produk yang sama, serta harga yang tidak jauh berbeda, tapi terjadi perbedaan banyaknya konsumen disetiap tokonya. Ditambah lagi dengan beberapa toko yang tempatnya kecil, parkirannya sempit, namun banyak dikunjungi konsumen. Sementara ada toko yang dilihat dari segi tempatnya sangat nyaman dengan tersedianya kursi untuk konsumen sehingga membuat konsumen sedikit nyaman, serta parkirannya luas, namun konsumennya sedikit atau tidak sebanyak toko yang sederhana tadi. Ini jelas terlihat ada perbedaan disetiap toko, dan tentunya setiap toko memiliki strateginya tersendiri dalam mempertahankan bahkan meningkatkan pelanggan.

<sup>8</sup> Ayuni, Konsumen 77 Seluler, *Wawancara*, Pekanbaru, 12 Februari 2017

<sup>9</sup> Nana, Pemilik 77 Seluler, *Wawancara*, Pekanbaru, 12 Februari 2017

#### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

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 UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

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 UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Didalam persaingan usaha yang ketat sekarang ini dan semakin banyaknya usaha-usaha baru yang bergerak dibidang yang sama atau hampir sama, menuntut perusahaan dapat menentukan harga terhaap produk yang mereka jual.<sup>10</sup> Pesatnya persaingan antar usaha yang sejenis dengan produk dan harga yang hampir sama serta jarak toko yang berdekatan menjadi masalah yang dihadapi pada saat ini, sehingga mendorong usaha paket data internet ini untuk lebih meningkatkan pelayanan dan melakukan berbagai upaya agar konsumen yang sudah datang ke tokonya akan kembali lagi dan tidak merasa kecewa.

Berdasarkan hal ini maka penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam dan menuangkannya dalam bentuk skripsi dengan judul **“STRATEGI PERSAINGAN USAHA PAKET DATA INTERNET DALAM MEMPERTAHANKAN PELANGGAN DI KELURAHAN SIMPANG TIGA KECAMATAN BUKIT RAYA PEKANBARU DITINJAU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM”**.

#### **B. Batasan Masalah**

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang dipermasalahkan, maka penulis membatasi permasalahan penelitian ini pada Strategi Persaingan Usaha Paket Data Internet dalam mempertahankan pelanggan di Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru menurut perspektif ekonomi Islam. Adapun objek dari strategi persaingan

<sup>10</sup>Pilip Kotler, *Manajemen Pemasaran Jilid 2*, Diterjemakan Drs. Benyamin Molan, (PT. indeks Kelompok Gramedia: 2004)

usaha terdiri dari persaingan produk, harga, tempat, pelayanan, dan pelayanan purna jual yang juga menjadi batasan masalah dalam penelitian ini.

### C. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan diatas, maka perumusan masalahnya adalah:

1. Bagaimana strategi persaingan usaha paket data internet dalam mempertahankan pelanggandi Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru?
2. Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap strategi persaingan usaha paket data internet dalam mempertahankan pelanggan di Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru?

### D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian
  - a. Untuk mengetahui strategi persaingan yang digunakan oleh usaha paket data internet dalam mempertahankan pelanggan di Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru.
  - b. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap strategi persaingan usaha paket data internet dalam mempertahankan pelanggan di Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

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 UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Diindungi Undang-Undang**

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 UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**2. Manfaat Penelitian**

- a. Sebagai syarat bagi penulis dalam menyelesaikan study guna mendapat gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- b. Sebagai masukan bagi para pemilik usaha mengenai strategi persaingan untuk mempertahankan pelanggan.
- c. Sebagai masukan bagi para wirausaha mengenai tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi persaingan dalam mempertahankan pelanggan.
- d. Sebagai bahan kajian untuk memperdalam dan memperluas wawasan bagi penulis dan pembaca.

**E. Metode Penelitian****1. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field reseach*). Dalam melakukan penelitian ini penulis mengambil lokasi pada penjual paket data internet di Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru.

**2. Subjek dan Objek Penelitian**

- a. Subjek Penelitian Subjek dalam penelitian ini adalah pemilik atau karyawan usaha paket data internet di Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru.
- b. Objek penelitian ini adalah strategi persaingan usaha paket data internet dalam mempertahankan pelanggan di Kelurahan Simpang

Tiga Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru menurut tinjauan ekonomi Islam.

### 3. Populasi dan Sampel

Populasi merupakan keseluruhan obyek yang diteliti dan terdiri atas sejumlah individu, baik yang terbatas (finite) maupun yang tidak terbatas (infinite).<sup>11</sup> Populasi dalam penelitian ini adalah semua pemilik usaha paket data internet di Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru yang diperkirakan berjumlah 80 toko.

Karena populasi tidak terlalu besar, maka penulis mengambil sampel seluruh usaha paket data internet di Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru yaitu sebanyak 80 toko. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *total sampling*. *Total sampling* adalah teknik pengambilan sampel dimana jumlah sampel sama dengan jumlah populasi.

### 4. Sumber Data

Untuk mendukung keperluan penganalisaan penelitian, penulis memerlukan data pendukung baik yang berasal dari dalam maupun luar perusahaan. Dalam proses pengumpulan data penulis memperoleh dua jenis data yaitu:

#### a. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli, dalam hal ini adalah pemilik atau karyawan toko.

<sup>11</sup>Murti Sumarni dan Salamah Wahyuni, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Yogyakarta: ANDI, 2006), h. 69

## Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

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 UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari buku-buku atau arsip yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.

## 5. Metode Pengumpulan Data

- a. Observasi, yaitu pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap suatu gejala yang tampak pada objek penelitian.
- b. Wawancara, yaitu suatu metode pengumpulan data yang berupa pertemuan dua orang atau lebih secara langsung untuk bertukar informasi dan ide dengan Tanya jawab secara lisan sehingga dapat dibangun makna dalam suatu topik tertentu.
- c. Angket, yaitu penulis membuat daftar pertanyaan secara tertulis dengan memberi alternatif jawaban untuk setiap item pertanyaan, kemudian disebarkan kepada responden yang menjadi objek penelitian yang diteliti.
- d. Dokumentasi, yaitu catatan tertulis yang berhubungan dengan suatu peristiwa masa lalu, baik yang dipersiapkan maupun tidak dipersiapkan untuk suatu penelitian.<sup>12</sup>

<sup>12</sup>Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz, 2014), h. 226

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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 UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

6. Defenisi Operaional Variabel Penelitian

**Tabel 1.1**  
**Defenisi Operasional Variabel**

Variabel	Defenisi	Indikator
Strategi Persaingan	Strategi adalah tindakan yang bersifat senantiasa meningkat (incremental) dan terus menerus serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan. Persaingan adalah salah satu perjuangan yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang tertentu, agar memperoleh kemenangan atau hasil secara kompetitif.	1. Harga 2. Produk 3. Tempat 4. Pelayanan 5. Pelayanan purna jual
Mempertahankan Pelanggan	Mempertahankan pelanggan yaitu penciptaan nilai dan kepuasan pelanggan yang unggul.	1. Keunggulan operasional 2. Keakraban dengan pelanggan 3. Kepemimpinan produk

7. Teknik Analisis Data

Analisa data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif kemudian data tersebut digambarkan sedemikian rupa sehingga diperoleh hasil yang utuh tentang masalah yang diteliti.<sup>13</sup>

8. Metode Penulisan

Dalam penulisan ini penulis menggunakan metode penelitian:

- a. Deskriptif yaitu mengumpulkan data dan keterangan kemudian dianalisa hingga disusun sebgai yang dikehendaki penelitian ini.

<sup>13</sup> Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 3



- b. Induktif yaitu mengumpulkan data-data khusus yang ada kaitannya dengan penelitian ini dan kemudian dianalisis lalu diuraikan secara umum.

## F. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pembaca dalam memahami isi dari penelitian ini, maka penulis menyusun sistematika sebagai berikut:

### **BAB I: PENDAHULUAN**

Dalam bab ini dibahas mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

### **BAB II: GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN**

Bab ini akan menjelaskan tentang lokasi penelitian yang meliputi, Geografis dan Demografis Kelurahan Simpang Tiga, Agma, dan Perekonomian Masyarakat.

### **BAB III: TINJAUAN TEORITIS**

Bab ini akan menjelaskan tentang Pengertian Strategi Persaingan, Pengertian Strategi, Pengertian Persaingan, Keunggulan Persaingan, Analisis Persaingan, Konsep Mempertahankan pelanggan, dan Persaingan dalam Islam.

### **BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai pembahasan dari hasil penelitian antara lain, strategi persaingan usaha paket data internet dalam mempertahankan pelanggan di Kelurahan Simpang Tiga

Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru, dan tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi persaingan usaha paket data internet dalam mempertahankan pelanggan di Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru.

## **BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan bab terakhir, dimana penulis akan mengambil kesimpulan yang diperoleh berdasarkan hasil penelitian serta memberikan saran-saran yang diperlukan.

### **Hak Cipta Diindungi Undang-Undang**

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 UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.