

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Penyajian Data**

##### **1. Gambaran Umum BTN Syariah Cabang Banjarmasin**

Sejarah singkat BTN Syariah diawali dengan sebuah perubahan peraturan perundang-undangan perbankan dan perturan dewan UU Kode Pesanan 7/1992 diubah menjadi kode pesanan 10/1998. Dunia perbankan nasional sejarah dengan kemakmuran perbnakan syariah persaingan dipasar perbankan semakin ketat, belum lagi dengan PBI 4/1/PBI/2022 untuk perubahan perbankan komersial biasa menjadi bank komersial. Jumlah bank berdasarkan prinsip syariah dari bank umum konvensional. Syariah juga berkembang dengan jumlah UUS (Unit Usaha Syariah). Kemudian administrasi PT. Bank Tabungan Negara (Persero) melalui rapat komite pengarah tim implementasi restrukturasi Bank BTN tanggal 12 Desember 2013, manajemen Bank BTN menyusun rencana kerja dan perubahan anggaran dasar untuk membuka UUS agar dapat bersaing dipasar perbankan syariah

Untuk mengantisipasi kecenderungan tersebut, PT Bank Tabungan Negara (Persero) mengumumkan pada rapat umum pemegang saham pada tanggal 16 Januari 2004 dalam Dokumen No. Amy Sulistyovati tanggal 27 Oktober 2004, dikeluarkan oleh notaris di Jakarta, Keputusan Dewan No. 14 / DIR / DSYA / 2004. Terbentuknya divisi Syariah ini juga harus memperkuat tekad ajaran Bank BTN untuk menjadikan pekerjaan sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari ibadah dari ibadah lainnya.

Divisi Bank BTN Syariah disebut juga "BTN Syariah" dengan motto "Maju dan Sejahtera Bersama". Dalam menjalankan kegiatannya, Divisi Syariah didampingi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang berfungsi sebagai pengamat, penasehat dan penasehat Direksi, Kepala Bidang Syariah dan Kepala Bagian Syariah. Hal-hal yang berkaitan dengan Prinsip Syariah.

November 2004, struktur organisasi PT Cabang Syariah. BTN: Di sini, setiap cabang syariah memiliki satu manajer cabang yang melapor kepada manajer cabang syariah. Pada saat yang sama, Dirut Bank BTN meminta rekomendasi pengangkatan DPS, dan pada 3 Desember 2004, Dirut Bank BTN mendapat rekomendasi dari DSN/MUI untuk penunjukan DPS BTN Syariah. Pada tanggal 18 Maret 2005, DSN/MUI resmi menjadi DPS BTN Syariah, yaitu Drs. H. Ahmad Nazri Adlani, Dokter. H Mohammad Hidayat, MBA, MBL dan Dr. H. Andy M. Astivara, MA, AAIJ, FIIS, CPLHI, ACS.

Pada tanggal 15 Desember 2004, Bank BTN menerbitkan BI, Surat No. 6/1350 / Disetujui oleh DPBs. Oleh karena itu, tanggal ini resmi diperingati sebagai hari lahir BTN Syariah. Yang secara sinergi melalui persetujuan dari BI dan Direksi PT. BTN maka dibukalah KCS Jakarta pada tanggal 14 Februari 2005. Diikuti pada tanggal 25 Februari 2005 dengan dibukanya KCS Bandung kemudian pada tanggal 17 Maret 2005 dibuka KCS Surabaya yang secara berturut-turut tanggal 4 dan tanggal 11 April 2005 KCS Yogyakarta dan KCS Makassar dan pada bulan Desember 2005 dibukanya KCS Malang dan Solo. Pada tahun 2007, Bank BTN telah mengoperasikan 12 (dua belas) Kantor Cabang Syariah dan 40 Kantor Layanan Syariah (*Office Channelling*) pada

kantor-kantor cabang dan cabang pembantu Konvensional kantor cabang Syariah tersebar dilokasi Jakarta, Bandung, Surabaya, Yogyakarta, Makasar, Malang, Solo, Medan, Batam, Tangerang, Bogor, dan Bekasi. Seluruh kantor cabang syariah ini dapat beroperasi secara ontimerealttime berkat dukungan teknologi informasi yang cukup memadai.

BTN Syariah pada Kantor Layanan Syariah di Banjarmasin diresmikan Jumat (23/05/), merupakan cabang ke15 dan yang pertama untuk wilayah Banjarmasin. Iqbal Latanro, Presiden Direktur dan Direktur Bank BTN, mengatakan pembukaan divisi syariah di wilayah Banjarmasin sangat strategis setelah mengukuhkan animo masyarakat yang kuat untuk menggunakan perbankan syariah. BTN hadir untuk memberikan alternatif layanan perbankan dalam dual banking system.

BTN Syariah mengkhususkan diri pada produk residensial dan menawarkan tiga produk: KPR BTN Sejahtera iB, KPR Platinum iB dan KPR BTN Indent iB. Juga menawarkan kepada masyarakat beberapa produk Syariah dengan sistem bagi hasil yang menguntungkan seperti produk Tabungan BTN prima iB dan produk Dana seperti Giro BTN iB.

## **2. Visi dan Misi BTN Syariah**

Visi dan Misi Bank BTN Syariah sejalan dengan Visi Bank BTN yang merupakan Strategic Business Unit dengan peran untuk meningkatkan pelayanan dan pangsa pasar sehingga Bank BTN tumbuh dan berkembang dimasa yang akan datang. BTN Syariah juga sebagai pelengkap dari bisnis perbankan di mana secara konvensional tidak dapat terlayani.

Visi Bank BTN Syariah yaitu "Menjadi *Strategic Business Unit* BTN yang sehat dan terkemuka dalam penyediaan jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan bersama." Misi Bank BTN Syariah yaitu: 1) Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN Syariah; 2) Memberikan pelayanan jasa keuangan Syariah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dan produk serta jasa keuangan Syariah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan; 3) Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip Syariah sehingga dapat meningkatkan ketahanan BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan *shareholders value*; 4) Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap stakeholders serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah (Maulana, 2016).

### **3. Produk-produk BTN Syariah Kantor Cabang Banjarmasin**

#### **a. Pendanaan**

- 1) Tabungan BTN Batara iB
- 2) Tabungan BTN Prima iB
- 3) Tabungan BTN Batara Haji & Umroh
- 4) Tabungan BTN Qurban iB
- 5) Tabungan BTN Simpanan Pelajar iB
- 6) Deposito BTN Emas iB
- 7) Deposito BTN Emas iB
- 8) Deposito On Call BTN iB
- 9) Giro BTN iB

10) Giro BTN Prima iB

b. Pembiayaan

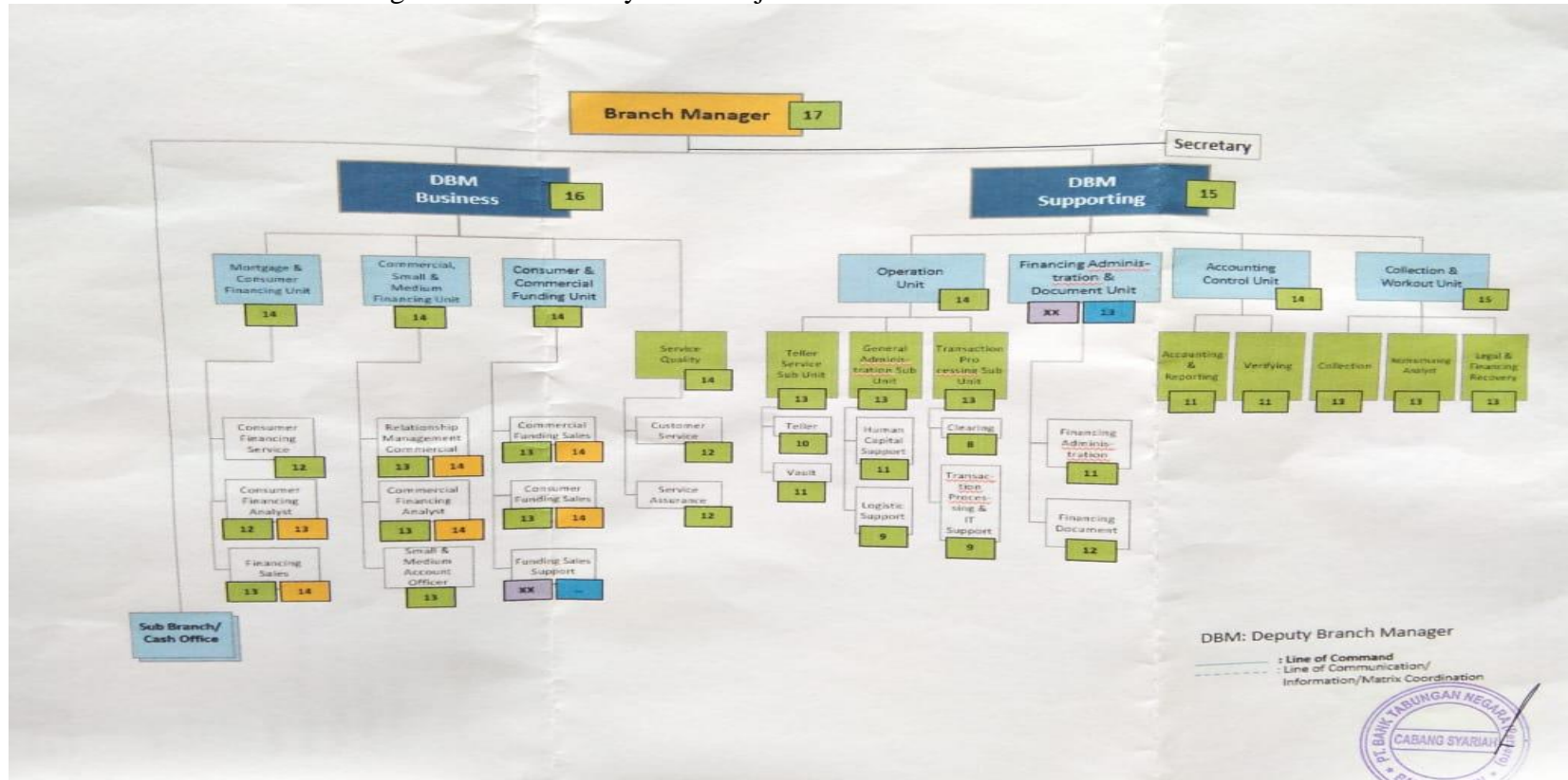
- 1) Pembiayaan kendaraan
- 2) Pembiayaan Tunai Emas
- 3) Pembiayaan Emasku BTN iB
- 4) Pembiayaan Multimanfaat
- 5) Pembiayaan Multijasa BTN iB
- 6) KPR BTN Platinum i
- 7) KPR BTN Indent iB
- 8) KPR BTN Bersubsidi iB

c. Pembiayaan Komersial

- 1) Pembiayaan Konstruksi BTN iB
- 2) Pembiayaan Investasi BTN iB
- 3) Pembiayaan Modal Kerja BTN iB

d. Struktur BTN Syariah

Gambar 1.1 Struktur Organisasi PT BTN Syariah Banjarmasin



Sumber : Wawancara dengan RMS sebagai Handling Customer pada PT BTN Syariah Banjarmasin, 21 September 2022.

## **B. Hasil Penelitian**

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan dengan cara wawancara dan dokumentasi, peneliti mendapatkan data-data dimana peneliti mengambil dua sudut pandang yakni pada Pihak PT. Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan Pihak PT. Fintek Nusantara (LinkAja) mengenai produk baru tersebut

Pada bab ini peneliti menyajikan data primer dan hasil wawancara yang dilakukan dengan

### **Identitas Informan I**

Nama : RMS

Umur : 31 tahun

TTL : Banjarmasin, 21 April 1991

Jabatan : Handling Customer

Alamat : Jl. Madang Gg. Bambu Kuning. Banjarmasin

Ibu RMS ialah salah satu karyawan pada PT Bank Tabungan Negara Syariah KC Banjarmasin, dimana beliau menjabat sebagai *handling customer* di perusahaan tersebut. Adapun hasil wawancara yang peneliti dapat adalah mengenai produk uang digital tersebut yang mana peneliti menggali lebih dalam mengenai penghimpunan dana seperti kendala dalam penghimpunan dana, dimana kendala tersebut ada ketika nasabah yang mengalami gagal bayar namun biasanya jika hal tersebut terjadi, nasabah yang melapor ke pihak bank akan diarahkan ke *customer servis* atau pihak bank akan membantu nasabah tersebut dengan langsung berkomunikasi dengan pihak LinkAja Syariah. Lalu keuntungan dan kerugian

terjadi serta solusi. Peneliti juga menanyakan mengenai apakah ada batasan uang yang ditampung pihak bank dalam kerjasamanya bersama LinkAja yang mana tidak ada batasan uang yang artinya bisa sebanyak-banyaknya, serta promosi yang seperti apa yang dijalankan untuk pencapaian target dan kompetitor bagi pihak perusahaan.

### **Identitas Informan II**

Nama : FT

Umur : 36 tahun

Tempat, tanggal lahir : Martapura, 14 Desember 1987

Alamat : Jl. Pendidikan XI No. 12 Kab Banjar

Jabatan : Business Development Sharia

Bapak FT ialah salah satu karyawan dari Layanan Syariah LinkAja, beliau menjabat sebagai *Business Development Sharia* di perusahaan tersebut. Adapun hasil wawancara yang peneliti dapat adalah mengenai produk uang digital tersebut yang mana peneliti menggali lebih dalam mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dapat dilihat bahwa faktor kekuatan lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahan pada uang digital berbasis syariah (Layanan Syariah LinkAja). Terlihat juga faktor peluang lebih besar dibandingkan dengan ancaman yang ada di uang digital berbasis syariah (Layanan Syariah LinkAja). Oleh sebab itu, uang digital berbasis syariah (Layanan Syariah LinkAja) dirasa sangat mampu bersaing dengan uang digital lainnya.



### C. Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dan telah ditemukan penyajian data, maka laporan penelitian dalam hal ini menjadi pokok pembahasan. Berikut ini adalah hasil penelitian yang peneliti dapatkan dari penelitian ini:

Dalam analisis SWOT didukung dengan analisis lingkungan strategis yang berguna tantangan dari lingkungan. Faktor untuk mengetahui pengaruh-pengaruh kunci strategis dan lingkungan ini merupakan salah satu faktor penunjang yang penting untuk keberhasilan sebuah organisasi dalam persaingan lingkungan, yang dibagi menjadi dua yaitu faktor lingkungan internal dan eksternal. Analisis lingkungan internal yang dilakukan peneliti adalah analisis secara internal di BTNS Kantor Cabang Banjarmasin dan Pihak PT. Fintek Nusantara (LinkAja) untuk mengidentifikasi atau menilai kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) dari organisasi tersebut. Beberapa hal yang mencakup dalam lingkungan internal adalah faktor kinerja Sumber Daya Manusia (SDM), budaya organisasi, kepemimpinan, manajemen kinerja, standar kerja yang digunakan, dan lain-lainnya. Sedangkan analisis lingkungan eksternal adalah faktor peluang (*opportunities*) dan faktor ancaman (*threats*) yang ada dalam BTNS Kantor Cabang Banjarmasin. Dimana faktor peluang dan ancaman ini memiliki pengaruh yang cukup kuat dalam sebuah organisasi sehingga menyebabkan perlunya perhatian yang serius terhadap aspek yang terkandung didalamnya, meskipun terdapat diluar organisasi.

Dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT dengan model Matriks TOWS. Setelah mengetahui analisis SWOT nantinya akan dianalisis kebenarannya dan dimasukkan kedalam tabel Matriks TOWS kemudian menganalisis semua

strategi-strategi yang dapat digunakan oleh BTNS dan Pihak PT. Fintek Nusantara (LinkAja).

Oleh karena itu, penelitian menggunakan analisis SWOT dengan model Matriks TOWS untuk mencari perencanaan strategi yang bisa digunakan dalam mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam spekulasi bisnis. Analisis SWOT ini dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan kemudian memilah-milah berbagai hal yang mempengaruhi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, yang kemudian diterapkan dalam Matriks TOWS, dan nantinya akan menghasilkan sebuah gambaran :

1. Bagaimana kekuatan mampu mengambil keuntungan dari peluang yang ada
2. Bagaimana cara mengatasi kelemahan yang ada untuk mengambil keuntungan dari peluang yang dimiliki
3. Bagaimana kekuatan dapat menghadapi ancaman
4. Bagaimana cara mengatasi kelemahan yang nantinya dapat menjadi sebuah ancaman

Penelitian menggunakan rangkaian atau tahapan analisis SWOT ini untuk menunjang proses penelitian dan memberikan hasil yang optimal. Berdasarkan data yang sudah peneliti dapatkan dan peneliti kelompokkan sehingga diketahui bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari adanya Peluncuran Produk Baru Uang Digital Syariah PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin, sebagaimana penjelasan dibawah ini:

## 1. Kekuatan (*Strength*)

PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital mempunyai beberapa kekuatan yang dapat menjadikan PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) menjadi lebih baik lagi kedepannya dan dapat memanfaatkannya dengan benar. Berikut penjelasan dari kekuatan yang dimiliki oleh PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) yakni:

- a) Kekuatan yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital adalah satu-satunya layanan uang elektronik di Indonesia yang sudah mendapatkan sertifikasi DSN MUI dan BI yang artinya telah memiliki sertifikasi kesesuaian syariah dari DSN MUI dan persetujuan dari Bank Indonesia juga menjadi daya tarik menjual produk-produk syariah.
- b) Kekuatan yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital adalah transaksi lengkap. Transaksi lengkap yang dimaksud adalah seperti pembelian pulsa dan data, bayar tagihan, kebutuhan transportasi, zakat dan wakaf, investasi dan pinjaman Syariah, pembayaran haji dan umroh. Transaksi dan promosi pun terhindar dari ribawi, gharar, maysir, dan tidak halal.
- c) Kekuatan yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang

digital adalah promo sesuai Syariah. Promo sesuai Syariah yang dimaksud adalah yang terhindar dari ribawi, gharar, maysir, dan tidak halal.

- d) Kekuatan yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital adalah bisa menerbitkan QR Code.
- e) Kekuatan yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital yaitu sudah memiliki izin PJSP. Yang mana PJSP (Penyelenggara Sistem Pembayaran) yang telah berizin dan diawasi Bank Indonesia dan melaksanakan pemrosesan transaksi pembayaran menggunakan QRIS wajib terlebih dahulu memperoleh persetujuan dari Bank Indonesia.
- f) Kekuatan yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital adalah tidak memberikan batasan bahwa hanya boleh dipergunakan oleh nasabah muslim saja, namun memperbolehkan nasabah non muslim untuk melakukan pembiayaan yang sesuai dengan rukun dan syarat syariah.
- g) Kekuatan yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital adalah tarik tunai tanpa kartu ATM. Keunggulan ini memberi kemudahan mengambil uang tanpa kartu ATM di ATM dan minimarket.
- h) Kekuatan yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital adalah menyediakan layanan mengirim uang dari saldo LinkAja ke

Rekening Bank, yaitu Bank BCA, dan Bank Himbara (Bank Mandiri, BTN, BNI, dan BRI)

## 2. Kelemahan (*Weaknesses*)

PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital memiliki beberapa kelemahan untuk bersaing dengan uang digital lain. Berikut ini beberapa kelemahan yang dimiliki oleh PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital yakni:

- a) Kelemahan yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital adalah kurangnya promo.
- b) Kelemahan yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital lainnya adalah apabila nasabah mengalami gagal bayar.
- c) Kelemahan yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital lainnya adalah wilayah Indonesia yang luas membuat sulit jangkauan jaringan kedaerah pelosok, juga menjadi minimnya informasi dan edukasi masyarakat didaerah pelosok.
- d) Kelemahan yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital lainnya adalah mitra *merchant* yang sedikit. Meski sudah bekerja

sama dengan ratusan ribu *merchant* dan UMKM, masih banyak merchant dan UMKM yang belum terhubung dengan LinkAja Syariah

- e) Kelemahan yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital lainnya adalah tidak adanya pinjaman. Dibeberapa kompetitor LinkAja Syariah, pinjaman bisa diberikan dengan cepat dan mudah. Kompetitor ini menggunakan data transaksi untuk menilai kualitas dan kemampuan pembayaran seseorang dalam mengambil kredit. Sehingga proses menjadi gampang.

### **3. Peluang (*Opportunities*)**

PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) selain memiliki kekuatan dan kelemahan juga memiliki beberapa peluang terkait uang digital yang bisa dimanfaatkan untuk membantu dalam mewujudkan visi misi PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin. Berikut ini beberapa penjelasan terkait peluang yang dimiliki yakni:

- a) Peluang yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital adalah trend syariah yang kuat. Dasar utama dalam dunia perbankan adalah kepercayaan baik dalam menghimpun dan menyalurkan dananya, sehingga wajib memberikan pelayanan yang baik.
- b) Peluang yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital adalah

dengan membiasakan diri dalam menabung, merupakan salah satu cara masyarakat untuk bisa menyelamatkan finansialnya agar bisa agar bisa lebih stabil dan terarah. Di era sekarang terlebih lagi didaerah ibu kota, masyarakat sudah banyak menggunakan jasa uang digital dan mempercayakan kepada *e-wallet* untuk menyimpan uangnya agar lebih praktis dan aman.

- c) Peluang yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital adalah dengan pelayanan yang baik, menjadi sebuah kemampuan perusahaan dalam memberikan pelayanan kepada nasabahnya dengan standar pelayanan yang telah ditetapkan. Pelayanan yang baik ini ditunjang dengan tersedianya teknologi atau sarana dan prasarana yang lengkap.
- d) Peluang yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital adalah kerjasamanya dengan berbagai instansi yang merupakan hal yang harus dilakukan untuk menunjang tercapainya target.

#### **4. Ancaman (*Threats*)**

PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) selain memiliki kekuatan, kelemahan dan peluang juga memiliki beberapa ancaman terkait uang digital. Ancaman ini bukan hal biasa, tetapi perlu segera diatasi agar tidak menghambat atau bahkan menjadi alasan gagalnya visi misi tercapai. Berikut ini beberapa penjelasan terkait ancaman yang dimiliki yakni:

- a) Setiap perusahaan pastinya memiliki kompetitor sejenisnya, tinggal bagaimana perusahaan tersebut untuk bisa meposisikan diri dari kompetitor lain dan bagaimana bisa untuk menjadi lebih baik dari kompetitor. Ancaman yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital yaitu diakui bahwasannya kompetitornya adalah bank-bank syariah lainnya, seperti BSI, bank muamalat, dll.
- b) Ancaman lainnya yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital adalah minat masyarakat yang sampai sekarang masih lebih tinggi dan terbiasa menggunakan uang digital reguler. *Image* konvensional atau reguler lebih mudah dalam melakukan transaksi atau peminjaman lebih mudah dan cepat dibandingkan syariah. Hal yang seperti ini jika tidak lekas ditangani akan menimbulkan bahaya dan dapat membuat kesulitan dalam mencari nasabah baru.
- c) Ancaman lainnya yang dimiliki PT Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital adalah letak budaya sekitar yang memiliki pikiran bahwa uang digital itu sulit dan memakan waktu yang lama apalagi daerah pelosok yang minimnya akses jaringan.

Dari analisis SWOT yang telah peneliti jabarkan di atas untuk mengetahui terkait penjelasan lebih lengkap dari perkembangan uang digital yang dimiliki PT. Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT.



Fintek Nusantara (LinkAja) terkait uang digital. Tahapan selanjutnya adalah untuk menemukan strategi-strategi yang bisa diterapkan oleh PT. Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja). Dalam menentukan strategi ini peneliti menggunakan Model Matriks TOWS yang nantinya akan menghasilkan alternatif strategi yang bisa digunakan oleh PT. Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja). Berikut ini merupakan pengembangan dari analisis SWOT dengan menggunakan model Matriks TOWS yang dapat menghasilkan strategi-strategi dari hasil analisis dari hasil analisis SWOT peneliti di PT. Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin dan PT. Fintek Nusantara (LinkAja) sebagai berikut:

Tabel 4.2 Analisis Data

<b>IFAS</b>	<p style="text-align: center;"><b>Strengths (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tersertifikasi DSN MUI dan BI</li> <li>2. Fitur lengkap</li> <li>3. Promo sesuai Syariah</li> <li>4. Bisa menerbitkan QR code</li> <li>5. Memiliki izin PJSP</li> <li>6. Nasabah Muslim dan Non Muslim yang loyal</li> <li>7. Tarik tunai tanpa kartu</li> <li>8. Layanan kirim saldo ke Bank</li> <li>9. Dijadikan sebagai platform penyaluran fasilitas operasional karyawan BPKH</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Weaknesses (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurangnya promo</li> <li>2. Nasabah mengalami gagal bayar</li> <li>3. Minimnya informasi dan edukasi ke masyarakat didaerah pelosok.</li> <li>4. Mitra merchant sedikit</li> <li>5. Tidak ada pinjaman</li> </ol>
<b>EFAS</b> <b>Opportunities (O)</b> 1. Trend syariah yang kuat	<b>Strategi SO</b> 1. Menggunakan layanan dengan	<b>Strategi WO</b>

<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Masyarakat yang menyukai hal yang praktis dan aman</li> <li>3. Reputasi dan pelayanan yang baik</li> <li>4. Kerjasama dengan berbagai instansi</li> <li>5. Layanan keuangan yang mengacu pada kaidah syariah</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. aman. (S1,2,3. O1,2,3)</li> <li>2. Memiliki lebih banyak nasabah. (S6.O3)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perluas promosi dengan Image trend syariah yang kuat. (W1.O3)</li> <li>2. Mengevaluasi kendala yang ada dan melakukan kegiatan preventif agar tidak terjadi lagi. (W2.O3)</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>Threats (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kompetitor sejenis</li> <li>2. <i>Image</i> konvensional lebih mudah</li> <li>3. Letaknya budaya masyarakat sekitar</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi ST</b></p> <p>Tingkatkan promosi. (S1,2,3.T2)</p>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi WT</b></p> <p>Promosi produk untuk pencapaian target. (W3.T2)</p>

Tabel: data yang diolah (2022).

Dari Matrik SWOT yang telah peneliti kelompokkan dapat dilihat bahwa faktor kekuatan lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahan pada uang digital berbasis syariah (Layanan Syariah LinkAja). Terlihat juga faktor peluang lebih besar dibandingkan dengan ancaman yang ada di uang digital berbasis syariah (Layanan Syariah LinkAja). Oleh sebab itu, uang digital berbasis syariah (Layanan Syariah LinkAja) dirasa sangat mampu bersaing dengan uang digital lainnya.

Dalam menyusun perencanaan strategis dimulai dengan tiga tahap analisis yaitu tahap pengumpulan data, tahapan analisis, dan selanjutnya yang akan peneliti lakukan adalah tahapan pengambilan keputusan. Berikut ini merupakan pengembangan dari analisis SWOT yang mendapatkan strategi untuk uang digital berbasis syariah ( Layanan Syariah LinkAja ), yakni sebagai berikut:

#### 1. Strategi SO

Strategi ini dibuat dari jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

a. Menggunakan layanan dengan aman dan mudah.

Aplikasi ini merupakan produk andalan dari PT Fintek Karya Nusantara (Finaraya) yang telah terdaftar di Bank Indonesia, dan dibentuk dari semangat sinergi nasional 10 Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dan satu perusahaan teknologi swasta. Dengan fiturnya yang lengkap serta banyak promo lainnya, fitur yang disediakan sangat memudahkan penggunaannya untuk melakukan banyak hal. Cukup dengan satu aplikasi pengguna sudah bisa melakukan banyak pembayaran dan pemesanan.

b. Memiliki lebih banyak nasabah

Sesuai faktanya, apabila seorang non muslim menjadi nasabah dipelayanan/ perbankan syariah itu diperbolehkan. Hal ini dikarenakan bahwa didalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah tidak melarang adanya masyarakat non muslim yang ingin menjadi nasabah dari bank syariah. Reputasi dan pelayanan yang baik mestinya tidak memberikan batasan bahwa hanya boleh dipergunakan oleh nasabah muslim saja, namun memperbolehkan nasabah non muslim untuk melakukan pembiayaan yang sesuai dengan rukun dan syarat perbankan syariah.

2. Strategi WO

Strategi WO diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang adadengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

- a. Perluas promosi dengan *image trend* syariah yang kuat

Mempertahankan kualitas produk dengan cara memberikan pelayanan yang baik kepada masyarakat. Dalam pemberian pelayanan yang baik tidak hanya secara sikap dan perilaku tetapi juga ditunjang dengan teknologi-teknologi dan sistem yang ada.

- b. Mengevaluasi kendala yang ada dan melakukan kegiatan preventif agar tidak terjadi lagi

Strategi yang dapat dilakukan ketika nasabah mengalami gagal bayar bisa langsung melapor pada pihak Bank dan akan di*handle* langsung. Dan perlu adanya agar sistem tersebut diperbaiki dan selalu memantau pengaduan masyarakat dengan baik.

### 3. Strategi ST

Strategi ini adalah strategi yang menggunakan kekuatan perusahaan untuk mengatasi ancaman dengan cara lebih selektif lagi dalam memilih informan atau karyawan yang memberikan informasi kepada nasabah atau masyarakat untuk memperbaiki image masyarakat tentang perbankan konvensional lebih mudah dalam melakukan transaksi. Pada dasarnya individu tertentu akan terpengaruh jika orang yang membawakan informasi bisa masuk ke jiwa pendengar dan memberikan informasi yang lebih mudah dipahami oleh masyarakat atau nasabah.

#### 4. Strategi WT

Strategi WT didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan seluruh kelemahan yang dimiliki perusahaan serta untuk menghindari ancaman yang datang dengan promosi produk untuk menarik minat masyarakat umum untuk memilih keuangan syariah demi mencapai target. Tingkat kesadaran masyarakat dalam mengembangkan sistem keuangan syariah masih terlihat kurang, namun dengan adanya promosi terus-menerus melalui berbagai cara seperti membuka stand dalam event tertentu, media sosial, mempengaruhi suatu kelompok, bahkan secara individu dengan individu masyarakat setempat (secara formal ataupun informal).