

IAIN PADANGSIDIMPUAN STUDENTS' PERCEPTIONS OF INTERNET BANKING SERVICE SECURITY IN ISLAMIC BANKING TRANSACTIONS

Riani Ade¹, Replita², Arti Damisa, Damri Batubara³

¹IAIN Padangsidimpuan (Perbankan Syariah, FEBI, IAIN Padangsidimpuan)

² IAIN Padangsidimpuan (Ekonomi Syariah, FEBI, IAIN Padangsidimpuan)

³ IAIN Padangsidimpuan (Ekonomi Syariah, FEBI, IAIN Padangsidimpuan)

⁴ IAIN Padangsidimpuan (Perbankan Syariah, FEBI, IAIN Padangsidimpuan)

rianiade@gmail.com¹, replita@iain-padangsidimpuan.ac.id², damri@iain-padangsidimpuan.ac.id³

ABSTRAK

Layanan Internet Banking merupakan salah satu layanan jasa perbankan yang memungkinkan nasabahnya memperoleh informasi, melakukan komunikasi, dan melakukan transaksi perbankan melalui jaringan internet. Akan tetapi masih sedikit yang menggunakan atau memanfaatkan layanan internet banking dalam bertransaksi. Hal ini dikarenakan kurangnya pengetahuan nasabah mengenai internet banking dimana masih banyak nasabah yang masih takut untuk menggunakan layanan ini dengan alasan keamanan. Karena secara teknis, keamanan mengacu tentang adanya jaminan hukum privasi yang harus terpenuhi secara efektif. Sering kali pihak bank melalaikan sistem keamanan internet banking. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana persepsi Mahasiswa IAIN Padangsidimpuan tentang keamanan layanan internet banking. Teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori yang dikemukakan oleh Bimo Walgito yang membahas mengenai pengertian persepsi, macam-macam persepsi, faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi, sifat-sifat persepsi, proses terjadinya persepsi, pengertian keamanan, jenis-jenis sistem keamanan jaringan, indikator keamanan, komponen dasar sistem keamanan, pengertian internet banking, manfaat internet banking, keuntungan internet banking, dan keamanan transaksi internet banking. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Subjek penelitian ini adalah Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan angkatan 2017 dan 2018 sebanyak 25 orang informan untuk mendeskripsikan permasalahan penelitian mengenai Persepsi Mahasiswa IAIN Padangsidimpuan Tentang Keamanan Layanan Internet Banking dalam Transaksi Perbankan Syariah dengan sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yaitu dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini mengenai persepsi mahasiswa IAIN Padangsidimpuan tentang keamanan layanan internet banking dalam transaksi perbankan syariah, peneliti menyimpulkan bahwa persepsi mahasiswa IAIN Padangsidimpuan tentang layanan internet banking sangat baik yang mana layanan internet banking adalah salah satu layanan jasa perbankan yang memungkinkan nasabahnya melakukan transaksi melalui jaringan internet. Karena dengan adanya layanan ini akan sangat membantu mahasiswa dalam melakukan transaksi seperti mencek saldo, mentransfer uang, membayar spp, membeli voucher pulsa dan membeli token listrik

Kata Kunci: Persepsi, Keamanan, Layanan Internet Banking

ABSTRACT

Internet Banking service is one of the banking services that allows customers to obtain information, communicate, and perform banking transactions through the internet network. However, there are still a few who use or utilize internet banking services in transactions. This

is due to the lack of customer knowledge about internet banking where there are still many customers who are still afraid to use this service for security reasons. Because technically, security refers to the existence of legal guarantees of privacy that must be fulfilled effectively. Often the bank neglects the internet banking security system. The purpose of this study was to determine how the perception of IAIN Padangsidimpuan students about the security of internet banking services. The theories used in this research are the theories put forward by Bimo Walgito which discusses the notion of perception, various perceptions, factors that influence perception, the characteristics of perception, the process of perception, understanding of security, types of security systems. network, security indicators, basic components of a security system, understanding of internet banking, benefits of internet banking, advantages of internet banking, and security of internet banking transactions. This research uses descriptive qualitative method. The subjects of this study were students of the Islamic Economics and Business Faculty of IAIN Padangsidimpuan class of 2017 and 2018 as many as 25 informants to describe research problems regarding the Perceptions of IAIN Padangsidimpuan Students About Internet Banking Service Security in Islamic Banking Transactions with the data sources used were primary data and secondary data. The technique of collecting data is by observation, interviews and documentation. The results of this study regarding the perceptions of IAIN Padangsidimpuan students about the security of internet banking services in Islamic banking transactions, the researchers conclude that the perceptions of IAIN Padangsidimpuan students about internet banking services are very good where internet banking services are one of the banking services that allow customers to make transactions via the internet network. . Because this service will really help students in making transactions such as checking balances, transferring money, paying tuition fees, buying credit vouchers and buying electricity tokens.

Keywords: Perception, Security, Internet Banking Service

A. PENDAHULUAN

Hadirnya perbankan syariah di Indonesia sebagai salah satu alternatif lembaga keuangan yang menggunakan prinsip syariah Islam ditengan pesatnya perkembangan industri perbankan dewasa ini seakan membawa atmosfir baru dalam sistem perbankan Indonesia yang selama ini didominasi oleh sistem perbankan konvensional. Menurut UU No 10 Tahun 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan ke masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan

taraf hidup rakyat banyak (Dedi Hartawan, 2017: 12).

Pada zaman sekarang ini, penggunaan teknologi informasi berkembang sangat pesat. salah satu bentuk teknologi informasi yang mengalami perkembangan signifikan sehingga dapat mempengaruhi pola kehidupan dan cara berkomunikasi manusia di era global ini adalah teknologi informasi yang di kenal sebagai internet.

Teknologi informasi begitu penting dalam dunia bisnis. Tidak terkecuali dengan sektor perbankan. Berbagai cara dilakukan oleh bank dalam memanfaatkan adanya kemajuan teknologi informasi dan komunikasi (Mariatul Adila, 2017: 1).

Berbagai bank lebih meningkatkan layanan dengan cara memberikan diferensiasi produk dan kualitas layanan yang baik sehingga dapat memposisikan diri sebagai bank yang mempunyai nilai lebih dibandingkan para pesaing. Bank mengembangkan layanannya tidak lagi hanya slogan layanan yang aman dan terpercaya, namun juga mampu memberikan layanan yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah yang telah berkembang seiring dengan perkembangan teknologi dan gaya hidup.

Saat ini tidak sedikit perbankan yang telah menyiapkan diri dengan menciptakan fitur-fitur finansial untuk menarik minat para nasabahnya. Sama halnya dengan bank konvensional, begitu juga dengan bank syariah mulai ikut andil dalam penggunaan teknologi keuangan (fintech) yang disebut dengan fintech syariah. Hal ini dapat dibuktikan dengan diterapkannya layanan keuangan digital seperti alat pembayaran non tunai dengan fasilitas internet banking, mobile banking, dan short message service banking (sms banking). Fasilitas yang disediakan oleh perusahaan perbankan melalui benda elektronik, untuk menggantikan kebutuhan bertransaksi yang biasanya dilakukan oleh ATM. E-Banking pertama kali mulai diperkenalkan oleh Bank Internasional Indonesia (BII) pada september 1998. internet banking adalah salah satu pelayanan jasa bank yang memungkinkan nasabah untuk memperoleh informasi, melakukan komunikasi dan melakukan transaksi perbankan melalui jaringan internet, dan bukan merupakan bank

saja yang hanya menyelenggarakan layanan perbankan melalui internet (Penggih Rizki Dwi Istiami, 2014: 2).

Beberapa bank di Indonesia sudah banyak yang menawarkan jasa layanan internet banking yang memungkinkan nasabahnya melakukan transaksi perbankan melalui jaringan internet. Walaupun, pemanfaatan jasa layanan perbankan ini masih sedikit yang menggunakannya. Selain persoalan kurangnya pengetahuan nasabah tentang internet banking, kebanyakan para nasabah masih takut menggunakan fasilitas internet banking karena faktor keamanan. Karena secara teknis, keamanan mengacu tentang adanya jaminan hukum privasi yang harus terpenuhi secara efektif. Sering kali pihak bank melalaikan sistem keamanan internet banking. Di dunia perbankan, tindakan kejahatan sering terjadi di berbagai wilayah Indonesia, mulai dari pembobolan ATM, penyalahgunaan dan perusakan data nasabah berupa (PIN dan user ID), maupun website instan tidak resmi yang bertujuan pada penipuan.

Institut Agama Islam Negri Padangsidempuan merupakan satu-satunya Perguruan Tinggi yang berada di Tapanuli Selatan yang berbasis Islam, yang memiliki empat Fakultas yaitu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi, Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan, dan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum.

Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan menyambut hangat kemajuan Ilmu Teknologi Perbankan ini, hal ini dapat dilihat dari banyaknya Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Intitut Agama Islam Negeri Padangsidempuan yang telah mengaplikasikan layanan internet banking, tetapi tidak sedikit dari mereka yang belum mengaplikasikan layanan internet banking ini dikarenakan berbagai alasan tersendiri padahal Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sudah mempelajari tentang Perbankan Syariah dan perbedaannya dengan Bank Konvensional. Dan ada juga beberapa Mahasiswa yang sudah beralih dari Bank Konvensional ke Bank Syariah tapi belum mengaplikasikan layanan Internet Banking karena alasan tertentu (Evita Sari Nasution, 2021: 3-4).

Tri Aida Nisa sebagai nasabah pengguna internet banking menyatakan bahwa dengan adanya aplikasi internet banking ini akan memudahkan dia untuk melakukan transaksi perbankan seperti mencek saldo, membeli voucher pulsa, dan transfer antar bank (Tri Aida Nisa, 2021). Sedangkan menurut saudari Evita Sari Nasution dan Syafitri Vera Lita masih lebih menyukai bertransaksi dengan cara manual dengan alasan kurangnya pemahaman akan layanan internet banking (Evita Sari Nasution dkk. 2021).

Hasil pengamatan peneliti, kalangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Padangsidempuan belum mengetahui dengan jelas tentang layanan internet banking ini. Mahasiswa beranggapan bahwa layanan internet banking itu tidak begitu perlu karena masih ada yang manual. Pendapat mahasiswa tersebut mengakibatkan mahasiswa kurang berminat menggunakan layanan internet banking. Sehingga persepsi mahasiswa IAIN Padangsidempuan terhadap layanan internet banking masih kurang baik. Mahasiswa mengetahui akan layanan internet banking itu tanpa ada pengaplikasian atau penggunaannya.

Sejumlah kajian sudah dilakukan dalam perbankan syariah yaitu pada tingkatan konseptual serta praktis. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Decky Hendarsyah dalam penelitiannya yang berjudul keamanan layanan internet banking dalam transaksi perbankan menyatakan bahwa keamanan layanan internet banking dalam transaksi perbankan menunjukkan setiap bank selalu memberikan layanan terbaik untuk nasabahnya mulai dari kemudahan, kenyamanan dan terutama keamanan dalam bertransaksi. Terbukti dari empat layanan internet banking yang telah dibandingkan dalam penelitian ini menggunakan keamanan yang berlapis-lapis sehingga serangan atau kejahatan terhadap sistem keamanan internet banking mereka dapat terjaga dan aman (Decky Hendarsyah, 2012: 32).

Menurut Fernanda Idham Kholid dan Embun Duriyani Soemarso dalam penelitiannya yang berjudul analisis pengaruh keamanan,

kemudahan penggunaan, kepercayaan nasabah dan kebermanfaatn terhadap minat menggunakan E-Bangking pada PT Bank Syariah KCP Magelang menyatakan bahwa hasil pengujian variabel keamanan, kepercayaan nasabah dan kebermanfaatn secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat menggunakan e-banking pada PT Bank BNI Syariah KCP Magelang. Dan berdasarkan hasil pengujian variabel keamanan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat menggunakan e-banking pada PT Bank BNI Syariah KCP Magelang (Fernanda Idham Kholid dkk. 2018: 55).

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk mengetahui bagaimana “persepsi mahasiswa IAIN Padangsidempuan tentang keamanan internet banking dalam transaksi perbankan syariah”.

B. METODE

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Lokasi penelitian ini dilakukan di tempat pengolahan salak yaitu di UD. Salacca terletak di Desa Aek Nabara Parsalakan, Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan. Subjek penelitian di penelitian ini terdapat tiga orang yaitu pemilik perusahaan, penasehat perusahaan dan karyawan. Jenis data pada penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

Data primer adalah data yang di dapatkan langsung dari subjek penelitian atau data yang asli di dapatkan oleh peneliti yang

berasal dari objek penelitian. Sedangkan data sekunder adalah data yang tidak di dapatkan secara langsung atau peneliti mendapatkan datanya melalui sumber atau pihak lain seperti, buku, jurnal ilmiah, dan lembaga resmi yang terkait. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun tahapan analisis data dalam penelitian ini menggunakan tahapan reduksi data, penyajian data dan kesimpulan atau verifikasi.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada UD. Salacca adalah sebagai berikut:

a. Analisis Faktor Internal

1) Kekuatan

- a) Memiliki produk olahan salak yang bervariasi
- b) Lokasi usaha yang strategis
- c) Mendapat penghargaan sebagai produk halal Award
- d) Memiliki pangsa pasar yang luas
- e) Memiliki distributor tetap
- f) Memiliki SDM yang handal, jujur dan profesional

2) Kelemahan

- a) Kurang mengoptimalkan perkembangan teknologi
- b) Masih menggunakan pembukuan yang manual

b. Analisis Faktor Eksternal

1) Peluang

- a) Adanya dukungan dan bantuan dari pemerintah
- b) Pemanfaatan teknologi dan informasi untuk memasarkan produk lebih cepat
- c) Permintaan pasar yang terus ada di tengah pandemi Covid-19

2) Ancaman

- a) Bahan baku yang sudah mulai susah untuk di dapat
- b) Daya beli masyarakat yang menurun
- c) Adanya kebijakan pemerintah seperti social distancing dan PSBB

c. Matrik IFAS (Internal Strategic Factor Analisis Summary)

Setelah faktor-faktor strategis internal suatu perusahaan diidentifikasi, suatu tabel IFAS (Internal Factor Analysis Summary) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal tersebut dalam kerangka Strength and Weakness perusahaan (Rangkuti, 2019).

Tabel 2

Matriks Faktor Internal

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (Strength)				
1.	Memiliki produk			

	olahan salak yang bervariasi	0,13	3	0,39
2.	Lokasi usaha yang strategis	0,12	3	0,33
3.	Mendapat penghargaan sebagai produk halal Award	0,16	4	0,64
4.	Memiliki pangsa pasar yang luas	0,12	3	0,33
5.	Memiliki distributor tetap	0,14	3	0,42
6.	Memiliki SDM yang handal, jujur dan profesional	0,14	3	0,42
Subtotal		0,81		2,53
Kelemahan (Weaknesses)				
1.	Kurang mengoptimalkan perkembangan teknologi	0,12	3	0,33
2.	Masih menggunakan pembukuan yang manual	0,07	2	0,14
Subtotal		0,19		0,47
Total		1,00		3,00

Berdasarkan tabel 2 pada faktor internal yang dimiliki oleh UD. Salacca dilihat dari faktor kekuatannya skor yang tertinggi adalah mendapat penghargaan sebagai produk halal Award dengan nilai skor 0,64. Kemudian faktor kekuatan selanjutnya dengan nilai skor 0,42 dimiliki oleh 2 faktor yaitu adalah memiliki distributor tetap dan memiliki SDM yang handal, jujur dan profesional. Ketiga faktor tersebut memiliki nilai bobot sebesar 0,16 dan 0,14 dengan nilai rating 4 dan 3 yang berarti ketiga faktornya kuat. Mendapat penghargaan produk halal Award adalah menjadi salah satu kekuatan yang menyebabkan UD. Salacca dapat bertahan sampai saat ini. Faktor ini menjadi salah satu yang membuat konsumen yakin dan percaya untuk mengkonsumsi produk ini karena memiliki label halal yang pastinya aman untuk dikonsumsi oleh setiap orang sehingga tidak merasa ragu untuk membeli produk olahan salak tersebut.

Faktor kekuatan yang lain, yang menyebabkan UD. Salacca dapat bertahan adalah memiliki distributor tetap. Dari awal berdiri sampai dengan saat ini UD. Salacca memiliki 4 distributor tetap, dengan adanya permintaan dari para distributor membuat usaha ini dapat tetap berjalan ditengah situasi yang sulit ini sehingga inilah menjadi salah satu kekuatan yang dimiliki oleh UD. Salacca untuk tetap bertahan di tengah pandemi Covid-19.

Memiliki SDM yang handal, jujur dan profesional merupakan salah satu hal yang penting untuk suatu bisnis agar tetap bisa melakukan produksi suatu barang sehingga usaha tersebut tetap bisa berjalan dengan lancar.

Faktor kelemahan yang utama dalam bertahannya UD. Salacca di tengah pandemi Covid-19 ini adalah kurangnya mengoptimalkan perkembangan teknologi yang memperoleh nilai skor sebesar 0,42 dan nilai bobot sebesar 0,14 dan

faktor kelemahan yang lain adalah masih menggunakan pembukuan yang manual dengan memperoleh nilai skor sebesar 0,16 dan nilai bobot sebesar 0,08. Kurangnya pengoptimalan perkembangan teknologi membuat lokasi produksi dan proses pemasaran produk olahan salak kurang banyak di ketahui oleh banyak orang, jika penggunaan teknologi tidak dilakukan secara maksimal maka hanya masyarakat sekitar usaha tersebut yang mengetahui lokasi produksi olahan salak tersebut. Masih menggunakan pembukuan manual yang membuat pengolahan keuangan usaha masih kurang optimal.

Pada tabel di atas dapat diketahui bahwa hasil analisis untuk faktor IFAS yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 3,00. Dikarenakan total skornya berada diatas 2,5 berarti dapat disimpulkan bahwa hal ini mengindikasikan UD. Salacca memiliki posisi internal yang kuat.

d. Matriks EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)

Sebelum membentuk matriks faktor strategis eksternal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu faktor strategi eksternal (EFAS) adalah sebagai berikut (Rangkuti, 2019):

Tabel 3

Matrik Faktor Eksternal

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (Opportunity)				
1.	Adanya dukungan dan bantuan dari pemerintah	0,21	3	0,63

2.	Pemanfaatan teknologi dan informasi untuk memasarkan produk lebih cepat	0,21	3	0,63
3.	Permintaan pasar yang terus ada di tengah pandemi Covid-19	0,14	2	0,28
Subtotal		0,56		1,54
Ancaman (Threats)				
1.	Bahan baku yang sudah mulai susah untuk di dapat	0,19	3	0,57
2.	Daya beli masyarakat yang menurun	0,09	1	0,09
3.	Adanya kebijakan pemerintah seperti social distancing dan PSBB	0,16	2	0,32
Subtotal		0,44		0,98
Total		1,00		2,52

Berdasarkan tabel 3 faktor eksternal peluang yang terpenting yaitu adanya dukungan dan bantuan dari pemerintah serta peluang yang kedua yaitu pemanfaatan teknologi dan informasi untuk memasarkan produk lebih cepat dengan masing-masing faktor memperoleh nilai skor sebesar 0,63 dengan nilai bobot masing-masing sebesar 0,21 serta rating masing-masing faktor bernilai 3 yang berarti kuat. Adanya dukungan dan bantuan dari pemerintah merupakan salah satu bentuk partisipasi pemerintah untuk ikut serta dalam mendukung UD. Salacca menjadi industri pengolahan salak yang terbaik serta membantu dalam memasarkan produknya dengan di ikutsertakan pada acara festival ataupun pameran yang ada diluar kota sehingga dapat membuat pemasaran produk UD. Salacca semakin luas. Selain itu, pemanfaatan teknologi dan informasi untuk memasarkan produk UD. Salacca menjadi salah satu peluang yang dimanfaatkan oleh UD. Salacca yaitu dengan menggunakan pemasaran secara online agar pemasarannya menjadi lebih cepat dan praktis sehingga diharapkan pemasaran online ini dapat dimaksimalkan penggunaannya agar dapat memudahkan para para konsumen.

Faktor ancaman yang paling tinggi ancamannya adalah bahan baku yang sudah mulai susah untuk di dapat memperoleh nilai skor sebesar 0,57 dan nilai bobotnya sebesar 0,19. Bahan baku yang sudah mulai susah untuk didapat menjadi salah satu hambatan yang paling mengancam bagi perkembangan UD.

Salacca. Buah salak adalah salah satu bahan baku utama yang diperlukan untuk memproduksi berbagai macam olahan salak sehingga hambatan ini harus dapat diatasi agar UD. Salacca tetap bisa terus bertahan. Ancaman yang selanjutnya adalah adanya kebijakan pemerintah seperti social distancing dan PSBB memperoleh nilai skor sebesar 0,32 dengan nilai bobot sebesar 0,16. Ancaman ini yang menjadi salah satu penyebab usaha UD. Salacca mengalami penurunan omzet penjualan dikarenakan adanya pembatasan kegiatan masyarakat yang membuat masyarakat tidak boleh bepergian dan harus tetap berada dirumah sehingga ini menjadi ancaman bagi UD. Salacca sebagai usaha makanan khas daerah dari Padangsidempuan dan Tapanuli Selatan serta konsumen yang diharapkan adalah orang yang keluar masuk atau pendatang.

e. Matrik SWOT

Adapun strategi yang dapat dijalankan adalah sebagai berikut:

1) Alternatif Strategi SO (Strength – Opportunity)

Strategi ini merupakan kombinasi dari faktor kekuatan dan faktor peluang yang dimiliki oleh UD. Salacca. Strategi ini dilakukan dengan cara memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya. Adapun alternatif strategi yang dapat digunakan oleh UD. Salacca adalah berikut:

a) Memaksimalkan penggunaan teknologi digital untuk memasarkan produk olahan salak lebih luas lagi yang telah terjamin kehalalannya. Menurut penulis UD. Salacca memiliki peluang yang besar untuk memasarkan berbagai variasi jenis produknya secara online, apalagi semua produknya sudah terjamin kehalalannya dan sudah mendapatkan penghargaan sebagai produk halal Award sehingga tidak konsumen merasa ragu untuk membelinya.

b) Menjaga hubungan kerja sama dengan distributor sehingga dapat memiliki kesempatan untuk memperluas jaringan distribusi di luar kota maupun luar negeri.

c) Memanfaatkan media sosial dalam mempromosikan letak lokasi usaha untuk menarik minat pelanggan.

d) Memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan keterampilan SDM menjadi lebih baik lagi.

2) Alternatif Strategi ST (Strength – Threats)

Strategi ini merupakan kombinasi dari faktor kekuatan dan faktor ancaman yang dimiliki oleh UD. Salacca. Strategi ini dilakukan dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki oleh UD. Alacca untuk mengatasi segala ancaman yang datang. Adapun alternatif

strategi ST yang dapat digunakan oleh UD. Salacca adalah sebagai berikut:

- a) Pengurangan jumlah karyawan agar UD. Salacca tetap bisa bertahan karena adanya kebijakan social distancing ditengah pandemi Covid-19. Ini merupakan salah satu strategi yang digunakan oleh UD. Salacca agar tetap dapat bertahan ditengah pandemi Covid-19 ini dan tetap bisa melakukan produksi olahan salak.
- b) Permintaan pasar yang menurun sehingga harus menurunkan jumlah produksi. Melihat situasi sekarang ini yang membuat masyarakat harus berada dirumah dan juga banyak masyarakat yang mengalami masalah perekonomian akibat pandemi Covid-19 ini sehingga UD. Salacca menggunakan strategi untuk menurunkan jumlah produksi.
- c) Meningkatkan kerja sama dengan supplier bahan baku agar dapat menambah jumlah produksi. Dengan meningkatkan kerja sama antara sesama supplier bahan baku maka akan lebih mudah untuk mendapatkan bahan bakunya sehingga dapat menambah jumlah produksi olahan salak.

3) Alternatif Strategi WO (Weaknesses – Opportunity)

Strategi ini merupakan kombinasi dari faktor kelemahan dan faktor peluang. Strategi ini dilakukan dengan memanfaatkan peluang yang datang dari luar perusahaan untuk meminimalkan kelemahan yang dimiliki oleh UD. Salacca. Adapun alternatif strategi WO yang dapat digunakan oleh UD. Salacca adalah sebagai berikut:

- a) Memanfaatkan perkembangan teknologi untuk membuat pembukuan dengan menggunakan sistem komputer. Strategi ini bisa membantu UD. Salacca untuk memiliki manajemen pembukuan yang jelas sehingga dapat berpeluang untuk membuka cabang di daerah lain.
- b) Meningkatkan penggunaan teknologi dan informasi untuk memperluas pangsa pasar.

4) Alternatif Strategi WT (Weaknesses – Threats)

Strategi ini merupakan kombinasi dari faktor kelemahan dan faktor ancaman. Strategi ini dilakukan dengan cara menghindari adanya ancaman yang datang dari luar untuk meminimalkan kelemahan yang dimiliki oleh UD. Salacca. Adapun alternatif strategi yang dapat digunakan oleh UD. Salacca adalah sebagai berikut:

- a) Memanfaatkan teknologi digital untuk menaikkan omzet penjualan. Dengan memanfaatkan teknologi digital yang ada misalnya dengan menggunakan market place dan media sosial seperti shopee, instagram dan facebook itu bisa membantu UD. Salacca untuk menaikkan omzet penjualannya kembali agar tetap dapat bertahan di tengah pandemi ini.
- b) Memanfaatkan teknologi dan informasi untuk menjalin komunikasi dengan supplier salak dari berbagai daerah agar tetap dapat memproduksi produk olahan salak.

D. PENUTUP

1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dibahas pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa berdasarkan hasil yang didapatkan dari tabel matrik SWOT, ada beberapa alternatif strategi UD. Salacca untuk tetap bertahan ditengah pandemi Covid-19: (a) Alternatif strategi SO memaksimalkan penggunaan teknologi digital untuk memasarkan produk olahan salak lebih luas lagi yang telah terjamin kehalalannya, menjaga hubungan kerja sama dengan distributor sehingga dapat memiliki kesempatan untuk memperluas jaringan distribusi di luar kota maupun luar negeri, memanfaatkan media

sosial dalam mempromosikan letak lokasi usaha untuk menarik minat pelanggan dan memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan keterampilan SDM menjadi lebih baik lagi. (b) Alternatif strategi ST pengurangan jumlah karyawan agar UD. Salacca tetap bisa bertahan karena adanya kebijakan social distancing ditengah pandemi Covid-19, permintaan pasar yang menurun sehingga harus menurunkan jumlah produksi dan meningkatkan kerja sama dengan supplier bahan baku agar dapat menambah jumlah produksi. (c) Alternatif strategi WO memanfaatkan perkembangan teknologi untuk membuat pembukuan dengan menggunakan sistem komputer serta meningkatkan penggunaan teknologi dan informasi untuk memperluas pangsa pasar. (d) Alternatif strategi WT memanfaatkan teknologi digital untuk menaikkan omzet penjualan serta memanfaatkan teknologi dan informasi untuk menjalin komunikasi dengan supplier salak dari berbagai daerah agar tetap dapat memproduksi produk olahan salak.

2. Saran

Berikut saran yang diberikan atas kesimpulan penelitian di atas;

1. UD. Salacca diharapkan dapat mengembangkan variasi produk olahan salak untuk menarik perhatian para konsumen dan juga para distributor sehingga dapat menambah jaringan distributor dari luar kota maupun sampai ke luar negeri.

2. UD. Salacca seharusnya dapat memaksimalkan penggunaan teknologi digital untuk memasarkan produknya serta mempromosikan lokasi produksi olahan salak agar keberadaan usaha ini dapat diketahui oleh banyak orang.
3. Seharusnya peran pemerintah daerah harus ada untuk turut memasarkan produk UMKM terutama produk olahan salak UD. Salacca.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayu, S., & Lahmi, A. (2020). Peran e-commerce terhadap perekonomian Indonesia selama pandemi Covid-19. *Jurnal Kajian Manajemen Bisnis*, 9(2).
<https://www.cnnindonesia.com/nasional/20200911061829-20-545178/perjalanan-psbb-jakarta-hingga-kembali-ke-titik-nol-tanggal-18-oktober-2021>.
- <https://www.kompas.com/tren/read/2021/07/18/104500065/update-corona-18-juli--500.000-kasus-aktif-covid-19-di-indonesia-inggris?page=all> tanggal 18 Juli 2021.
- Matondang, M. A. dan N. (2020). *Manajemen Pemasaran UMKM dan Digital Sosial Media*. Yogyakarta: deepublish.
- Putri, O. C. M., & Puspaningtyas, M. (2021). Ketahanan UMKM di Masa Pandemi COVID-19 (Studi Kasus Usaha Jajanan Templek-Mamake di Banyuwangi). *Prosiding Nasional Seminar on Accounting, Finance and Economics*1, 1(3), 1–12.
- Rangkuti, F. (2019). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT cara perhitungan bobot, rating dan OCAI*. Jakarta: Kompas Gramedia.
- Rosmawati. (2018). *Pokok-Pokok Hukum Perlindungan Konsumen*. Jakarta: Kencana.
- Suwarto, F. (2017). Hubungan Antara Ketahanan Fisik Mental Spiritual Dan Kemampuan Mengelola Stres Serta Tingkat Kepercayaan Diri Dengan Motivasi Kerja. *Jurnal Manajemen*, 20(2), 169.
- Taufik, T., & Ayuningtyas, E. A. (2020). Dampak Pandemi Covid 19 Terhadap Bisnis Dan Eksistensi Platform Online. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 22(01), 21.
- Wira. (2018). *Ketahanan Nasional dan Bela Negara*. Jakarta: Puskom Publik Kemhan.