

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian ini dilatar belakangi oleh beberapa penelitian terdahulu yang mana dapat digunakan sebagai literature peneliti dan acuan dalam penulisan penelitian.

Tabel 2.1 Penelitian_Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Metode.	Hasil Penelitian
1	M. Ilham (2017)	Implementasi Analisis SWOT Dalam <i>Start Up</i> Fintech Terhadap Loyalitas Konsumen	Deskriptif Kualitatif	<i>Start up</i> fintech tersebut memiliki tingkat efektivitas yang baik untuk meningkatkan kualitas layanan dan berdampak pada loyalitas konsumen untuk menggunakan <i>start up</i> fintech di Indonesia
2	Ridwan Muchlis (2018)	Analisis SWOT <i>Financial Technology</i> Pembiayaan Perbankan Syariah Di Indonesia (Studi Kasus 4 Bank Syariah Di Medan)	Kualitatif	Fintech telah dan akan membantu bank syariah dalam kecepatan dan akurasi dalam memproses data operasi bisnis dan pemasaran produk.
3	Muhammad Irzan Fikri Dalimunthe (2019)	Implementasi Fintech Terhadap UMKM di kota Medan dengan analisis SWOT	Kualitatif	Teknologi financial tersebut memiliki tingkat efektivitas yang baik untuk meningkatkan kinerja UMKM di Medan

4	Phaureula Artha Wulandari (2017)	Analisis SWOT Perkembangan Finansial Teknologi Di Indonesia	Deskriptif Kualitatif	Perkembangan fintech di Indonesia berdasarkan analisis SWOT adalah masih memiliki potensi pasar yang sangat besar karena fintech merupakan alternatif solusi terhadap akses jasa industri keuangan tradisional. Masih banyaknya konsumen yang belum terlayani dan dengan munculnya perusahaan fintech sebagai jawaban atas kebutuhan konsumen tersebut.
5	Totok Ismawanto, Prihatiningsih , Fendry Susanto (2019)	Analisis SWOT Implementasi Teknologi Finansial dalam Meningkatkan Kualitas Layanan Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Balikpapan Sudirman (Studi Kasus pada Nasabah BRI dari Politeknik Negeri Balikpapan)	Kualitatif	Kelengkapan fitur dan desain yang praktis dan mudah digunakan menjadi kekuatan dari pengimplementasian BRI <i>mobile banking</i> walaupun terdapat kelemahan seperti biaya yang ditanggung pengguna karena masih berbasis sms <i>plain text</i> . Gaya hidup masyarakat yang selalu bertransaksi online dan akan ada penambahan satelit menjadi peluang dalam peningkatan kualitas layanan. Dibalik itu terdapat ancaman pula seperti kualitas produk pesaing yang lebih unggul dan bebas biaya.

Dalam pemaparan penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan diatas terdapat hal yang membedakan penelitian saya dengan penelitian-penelitian terdahulu yang relevan tersebut. Hal yang membedakan yaitu bahwa penelitian sebelumnya belum ada yang meneliti penerapan atau implementasi pada perusahaan fintech *peer to peer lending* yang fokus di segmen pembiayaan atau khusus membahas *peer to peer lending* pada fintech. Selain itu yang membedakan penelitian ini adalah perbedaan waktu penelitian, tempat penelitian, dan subjek penelitian karena penelitian ini berlokasi di perusahaan pembiayaan berbasis teknologi yaitu PT Amartha Mikro Fintek Cabang Diwek Jombang.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pengertian *Financial Technology* (Fintech)

Fintech atau *financial technology* merupakan salah satu bentuk dari pemanfaatan dan pengimplementasian teknologi yang digunakan untuk meningkatkan layanan jasa keuangan. Menurut *The National Digital Research Centre* (NDRC), di Dublin, Irlandia, *Financial technology* didefinisikan sebagai “*innovation in financial services*” atau “inovasi dalam layanan keuangan *fintech*” yang merupakan sebuah inovasi pada sektor keuangan dengan sentuhan kecanggihan teknologi. Saat di Indonesia jumlah penyelenggara Fintech *peer to peer lending* yang terdaftar pada OJK per 31 Maret 2020 tercatat sudah ada sebanyak 161 perusahaan. Dengan munculnya *financial technology* di Indonesia

ini diharapkan dapat meningkatkan jumlah masyarakat khususnya pelaku usaha dalam mengakses layanan keuangan.

Definisi fintech yang dijabarkan oleh Bank Indonesia No: 19/12/PBI/2017 adalah:

“Penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan/atau model bisnis baru serta dapat berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan, dan/atau efisiensi, kelancaran, keamanan, dan keandalan sistem pembayaran”

Industri *financial technology* (*fintech*) merupakan salah satu metode layanan jasa keuangan yang mulai populer di era digital sekarang ini. *Financial technology* bukan merupakan bagian dari layanan perbankan melainkan sebuah model bisnis baru yang ada pada sektor keuangan. Meskipun fintech bukan merupakan lembaga keuangan seperti perbankan namun fintech tetap diatur oleh Bank Indonesia dan OJK agar konsumen atau masyarakat dapat terlindungi. Fintech merupakan gelombang baru perusahaan yang memberikan model baru dalam cara individu dalam bertransaksi, seperti membayar, mengirim uang, meminjam, meminjamkan dan menginvestasikan uang mereka. Fintech merupakan penggabungan teknologi dan finansial dimana teknologi dapat berupa otomatisasi dengan mesin atau penggunaan media internet untuk mempermudah layanan. Fintech juga memiliki peran penting dalam mengubah perilaku dan ekspektasi konsumen diantaranya:

- a. Dapat mengakses data dan informasi kapan saja dan dimana saja
- b. Menyamaratakan bisnis besar dan kecil sehingga cenderung untuk

memiliki ekspektasi tinggi meski terhadap bisnis kecil yang baru dibangun.

Secara global, industri Fintech terus berkembang dengan pesat. Terbukti dari bermunculannya perusahaan startup di bidang ini serta besarnya investasi global di dalamnya. Khususnya di Indonesia ini, bisnis ini berkembang sangat pesat hingga menarik perhatian seluruh pebisnis Indonesia.

2.2.2 Jenis *Financial Technology*

Financial Teknologi (fintech) menjadi terobosan baru didalam bidang jasa keuangan dengan memanfaatkan teknologi informasi sehingga memberikan pengaruh kepada masyarakat agar lebih mudah dan praktis dalam melakukan transaksi. Menurut Bank Indonesia *fintech memiliki* beberapa jenis layanan yang bisa dimanfaatkan oleh masyarakat yaitu sebagai berikut :

1. Manajemen aset, *platform expense management system* membantu berjalannya usaha lebih praktis dimana masyarakat Indonesia lebih *paperless* karena semua rekapan pergantian biaya yang awalnya dilakukan secara manual, kini cukup melalui aplikasi untuk persetujuan pergantian biaya tersebut. Contoh untuk *start-up* jenis ini adalah Jojonomic.
2. *Crowd founding* adalah *start up* yang menyediakan platform penggalangan dana untuk disalurkan kembali kepada orang-orang yang membutuhkan seperti korban bencana alam.

3. *E-money* seperti namanya uang yang dikemas dalam dunia digital yang biasa disebut dompet elektronik. Uang ini umumnya bisa digunakan untuk belanja, membayar tagihan dan lain-lain melalui sebuah aplikasi. Contoh *start up* ini adalah Doku.
4. *Insurance* adalah jenis *start up fintech* yang berada dibidang asuransi dimana *start-up* ini menyediakan layanan pada pengguna berupa informasi rumah sakit terdekat , dokter terpercaya , referensi rumah sakit, dan lain-lain. *Start-up* jenis ini contohnya adalah HiOscar.com.
5. *Peer to peer lending* adalah *start-up* yang memberikan platform pinjaman secara online. Karena permodalan dianggap hal yang paling penting untuk berwirausaha. Oleh karena itu, bagi orang-orang yang membutuhkan dana untuk memulai berwirausaha bisa memanfaatkan *fintech* jenis *peer to peer lending* ini.
6. *Remittanc, fintech* jenis ini khusus menyediakan layanan pengiriman uang antar negara . tujuan didirikannya *start-uo remittance* ini yaitu untuk mempermudah masyarakat yang tidak memiliki akun atau akses perbankan. Adanya *start-up* ini sangat membantu TKI atau siapa saja yang mungkin salah satu anggota keluarganya ada diluar negeri, karena proses pengiriman yang mudah dan biaya yang murah . di singapura contoh *start-up* jenis ini adalah SingX.

7. *Securities, fintech* jenis ini bisa disebut sebagai *start up* yang memberikan platform berinvestasi secara online, contoh *startup* jenis ini adalah Bareksa.com
8. *Payment Gateway* jenis *Fintech* yang memungkinkan masyarakat memilih beragam metode pembayaran berbasis digital (*digital payment gateway*) yang dikelola oleh sejumlah *startup*, dengan demikian akan meningkatkan volume penjualan *e-commerce*. *Payment gateway* satu diantaranya adalah Ipaymu.

2.2.3 Peer to Peer Lending

Peer to peer lending atau biasa disebut dengan istilah *P2P lending* merupakan salah satu platform *financial technology* yang memberikan layanan jasa pinjam meminjam secara online. *Peer to peer lending* diatur dalam POJK Nomor 77/ POJK.01/2016 Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan atau OJK berdasarkan POJK Nomor 77 Tahun 2016, mendefinisikan *peer to peer lending* sebagai berikut:

“*Peer to peer lending* atau layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet”.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pinjaman *peer to peer lending* merupakan sebuah platform terjadinya transaksi pinjam meminjam yang mempertemukan peminjam atau yang membutuhkan

modal dengan pemberi pinjaman secara online melalui elektronik dengan jaringan internet. Dalam melakukan kegiatan pinjam meminjam, pemberi pinjaman akan memberikan modal atau dana kepada peminjam yang kemudian pemberi pinjaman akan meminta return dari peminjam berupa bunga atau bagi hasil sesuai kesepakatan bersama.

2.2.4 Dasar Hukum *Fintech Peer to Peer Lending*

Perkembangan *fintech* yang sangat pesat perlu diatur oleh hukum untuk pengembangan industri itu sendiri juga untuk melindungi masyarakat selaku pengguna. Pemerintah melalui BI dan OJK sebagai badan yang berwenang mengatur *fintech* sesuai dengan kategorinya, telah mengeluarkan peraturan teknis dalam regulasi terkait *fintech*, diantaranya yakni POJK No.77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Finansial (POJK *Fintech*), PBI No. 19/12/PBI/2017 Tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial (selanjutnya disebut PBI *Fintech*), PBI No.18/40/PBI/2016 Tentang Penyelenggaraan Pemrosesan Transaksi Pembayaran, PBI No.11/12/PBI/2009 Tentang Uang Elektronik yang telah diubah dalam PBI No. 16/8/PBI/2014.

2.2.5 Pihak Yang Terlibat Dalam Peer to Peer Lending

1) Penyelenggara (*Platform*)

Penyelenggara Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi selanjutnya disebut penyelenggara adalah badan hukum Indonesia yang menyediakan, mengelola, dan mengoperasikan

layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi.⁵⁴ Di Indonesia terdapat 161 penyelenggara yang sudah terdaftar di OJK berdasarkan data per 31 Mei 2020.

2) Pemberi Pinjaman (*Lender*)

Pemberi pinjaman adalah orang, badan hukum dan/atau badan usaha yang mempunyai piutang karena perjanjian layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi Informasi.

3) Penerima Pinjaman (*Borrower*)

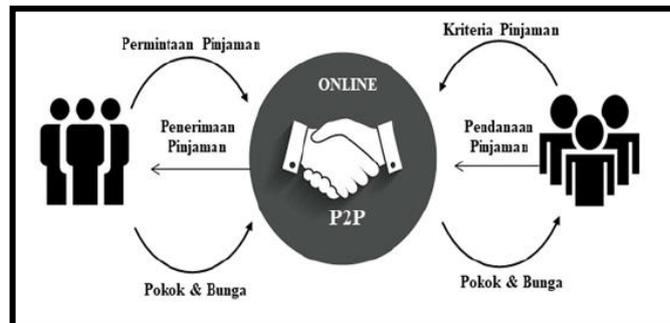
Penerima Pinjaman adalah orang dan atau badan hukum yang mempunyai utang karena perjanjian layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi.

2.2.6 Syarat Ketentuan Transaksi

Terdapat beberapa syarat dan ketentuan dalam melakukan transaksi *peer to peer lending* yang dapat diakses di masing platform *peer to peer lending*. Berikut syarat dan ketentuan secara umum salah satu platform *peer to peer lending* yaitu pada PT Amarta :

- 1) Warga Negara Indonesia
- 2) Usia 21 – 58 Tahun
- 3) Punya pekerjaan dan penghasilan

2.2.7 Proses Transaksi Peer to Peer lending



Sumber : Scree, 2016)

Gambar 2.1 Skema Transaksi peer to peer lending

- 1) Peminjam atau *borrower* sebagai orang yang membutuhkan dana wajib mengisi segala syarat baik dokumen berupa identitas diri, laporan keuangan, serta alasan peminjaman uang.⁵⁸ Status peminjaman bisa ditolak atau diterima. Jika ditolak maka peminjam harus memperbaiki segala hal yang menyebabkan penolakan tersebut. Dan jika diterima, maka suku bunga pinjaman akan ditentukan dan pengajuan anda akan diunggah ke *platform*.
- 2) *Platform* sebagai saran penghubung akan menghubungkan *borrower* dengan *lender*
- 3) *Lender/investor* diberikan akses untuk menelusuri data pengajuan pinjaman yang tersedia, termasuk informasi terkait pengajuan pinjaan seperti riwayat keuangan peminjaman, tujuan peminjaman, pendapatan peminjaman, dan lain sebagainya.

- 4) Jika pengajuan pinjaman sesuai dengan kriteria investasi, maka investasi langsung terjadi saat itu *lender* melakukan deposit sesuai tujuan investasi.
- 5) Uang yang diinvestasikan akan kembali kepada *lender* setiap bulan berupa angsuran yang komponennya adalah uang pokok utang disertai bunga yang telah disepakati sebelumnya

2.2.8 Peran Fintech *Peer to Peer Lending*

Hadirnya fintech *peer to peer lending* di Indonesia memberikan banyak sekali pengaruh positif dalam berbagai hal. Tujuan adanya fintech *peer to peer lending* yaitu untuk memberikan kemudahan dan membantu mengalokasikan modal dan dana kepada semua pihak khususnya bagi pelaku Usaha secara efektif. Dalam hal ini adanya *peer to peer lending* dapat mengatasi kesulitan modal dan sulitnya akses pembiayaan melalui bank sehingga memiliki kesempatan yang sama untuk mengakses layanan keuangan. Selain itu, Fintech *peer to peer lending* juga dapat memunculkan industri baru yang nantinya akan berkembang. Peran fintech *peer to peer lending* menurut (indigold.com) adalah sebagai berikut:

- a. Menyediakan proses pinjaman yang sederhana, fintech *peer to peer lending* ini menyediakan layanan yang canggih dimana semua transaksi dilakukan secara online dengan hanya membutuhkan jaringan internet. Langkah yang perlu dilakukan untuk mendapatkan pinjaman juga termasuk sederhana karena mulai dari mengisi

formulir pengajuan hingga proses persetujuannya bisa dipanjau hanya dengan menggunakan *smartphone*.

- b. Prosedur pinjaman yang mudah tanpa jaminan, untuk mendapatkan pinjaman hanya perlu mengisi form pengajuan dengan melampirkan KTP di situs penyelenggara fintech *peer to peer lending* dimana hal ini akan memberikan kemudahan bagi pelaku Usaha yang kesulitan mengajukan pinjaman karena tidak memiliki jaminan yang memadai.
- c. Menawarkan bunga pinjaman yang lebih rendah yaitu berkisar antara 0,75% sampai 1,67% untuk sekali pinjaman. Rendahnya bunga yang dikenakan bisa menjadi solusi bagi UMKM yang kekurangan modal untuk mengembangkan bisnisnya
- d. Pengajuan pinjaman dapat dilakukan dimanapun dan kapanpun dengan hanya menggunakan *smartphone*. Untuk mengajukan pinjaman melalui perusahaan *peer to peer lending* ini hanya perlu mengikuti langkah yang ada sepeyi mengisi formulir dan sebagainya.
- e. Proses pencairan dana yang cepat yaitu dalam hitungan hari saja.

2.2.9 Analisis SWOT

1. Definisi SWOT

Analisis SWOT adalah penilaian menyeluruh terhadap kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) suatu perusahaan. Dengan kata lain, S-W-O-T digunakan untuk menilai kekuatan-kekuatan

dan kelemahan-kelemahan dari sumber-sumber daya yang dimiliki perusahaan dan kesempatan-kesempatan eksternal dan tantangan-tantangan yang dihadapi.

Semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis. Kekuatan atau kelemahan internal, digabungkan dengan peluang atau ancaman dari eksternal dan pernyataan misi yang jelas, menjadi dasar untuk penetapan tujuan dan strategi. Tujuan dan strategi ditetapkan dengan maksud memanfaatkan kekuatan internal dan mengatasi kelemahan.

Definisi analisis SWOT yang lainnya yaitu sebuah bentuk analisa situasi dan juga kondisi yang bersifat deskriptif (memberi suatu gambaran). Analisa ini menempatkan situasi dan juga kondisi sebagai faktor masukan, lalu kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. SWOT adalah singkatan dari *Strength* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (Peluang), *Threats* (hambatan). Secara umum, analisis SWOT dipakai untuk:

- a. Menganalisis kondisi diri dan lingkungan pribadi
- b. Menganalisis kondisi internal lembaga dan lingkungan eksternal lembaga.
- c. Menganalisis kondisi internal perusahaan dan lingkungan eksternal Perusahaan.
- d. Mengetahui sejauh mana diri kita di dalam lingkungan kita.

- e. Mengetahui posisi sebuah lembaga diantara lembaga-lembaga lain.
- f. Mengetahui kemampuan sebuah perusahaan dalam menjalankan bisnisnya dihadapkan dengan para pesaingnya.

Analisis SWOT adalah untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman). Analisis SWOT tersebut akan menjelaskan apakah informasi tersebut berindikasi sesuatu yang akan membantu perusahaan mencapai tujuannya atau memberikan indikasi bahwa terdapat rintangan yang harus dihadapi atau diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan.

Analisis SWOT dapat digunakan dengan berbagai cara untuk meningkatkan analisis dalam usaha penetapan strategi. Umumnya yang sering digunakan adalah sebagai kerangka/panduan sistematis dalam diskusi untuk membahas kondisi alternatif dasar yang mungkin menjadi pertimbangan perusahaan. Sedangkan menurut Sondang P. Siagian ada pembagian faktor-faktor strategis dalam analisis SWOT yaitu :

- a. Faktor berupa kekuatan

Yang dimaksud dengan faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis didalamnya adalah antara lain kompetisi khusus yang

terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Dikatan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.

b. Faktor kelemahan.

Yang dimaksud dengan kelemahan ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan, dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.

c. Faktor peluang, definisi peluang secara sederhana peluang ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.

d. Faktor ancaman, Pengertian ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang yaitu faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis jika jika tidak diatasi ancaman akan menjadi bahaya bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan.

2. Jenis Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan instrumen yang bermanfaat dalam melakukan analisis strategi, dalam konteks artikel ini ditujukan untuk menilai kualitas layanan perbankan, sehingga diharapkan mampu meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam suatu lembaga perbankan serta menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi.

a. Model Kuantitatif

Asumsi dasar dari model ini adalah kondisi yang berpasangan antara S dan W, serta O dan T. Kondisi berpasangan ini terjadi karena diasumsikan bahwa dalam setiap kekuatan selalu ada kelemahan yang tersembunyi dan dari setiap kesempatan yang terbuka selalu ada ancaman yang harus diwaspadai. Ini berarti setiap satu rumusan *Strength*(S), harus selalu memiliki satu pasangan *Weakness* (W) dan setiap satu rumusan *Opportunity*(O) harus memiliki satu pasangan satu *Threat*(T). Kemudian setelah masing-masing komponen dirumuskan dan dipasangkan, langkah selanjutnya adalah melakukan proses penilaian. Penilaian dilakukan dengan cara memberikan skor pada masing-masing subkomponen, dimana satu subkomponen dibandingkan dengan subkomponen yang lain dalam komponen yang sama atau mengikuti lajur vertikal. Subkomponen yang lebih menentukan dalam jalannya organisasi, diberikan skor

yang lebih besar. Standar penilaian dibuat berdasarkan kesepakatan bersama untuk mengurangi kadar subyektifitas penilaian.

b. Model Kualitatif

Urutan dalam membuat Analisa SWOT kualitatif, tidak berbeda jauh dengan urutan model kuantitatif, perbedaan besar diantara keduanya adalah pada saat pembuatan subkomponen dari masing-masing komponen. Apabila pada model kuantitatif setiap subkomponen S memiliki pasangan subkomponen W, dan satu subkomponen O memiliki pasangan satu subkomponen T, maka dalam model kualitatif hal ini tidak terjadi. Selain itu, Subkomponen pada masing-masing komponen (S-W-O-T) adalah berdiri bebas dan tidak memiliki hubungan satu sama lain. Sub komponen S ada sebanyak 10 buah, sementara sub komponen W hanya 6 buah.

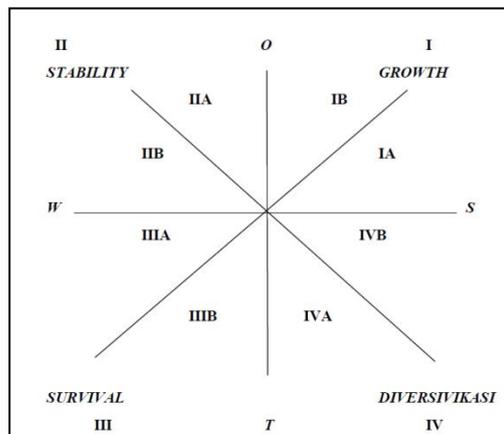
3. Faktor-Faktor Strategis Internal dan Eksternal (IFAS-EFAS)

Faktor strategis adalah faktor dominan dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang memberikan pengaruh terhadap kondisi dan situasi yang ada dan memberikan keuntungan bila dilakukan tindakan positif. Menganalisis lingkungan internal (IFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weakness*). Menganalisis lingkungan eksternal (EFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan peluang

(*opportunities*) dan ancaman (*treath*). Masalah strategis yang akan dimonitor harus ditentukan karena masalah ini mungkin dapat mempengaruhi perusahaan dimasa yang akan datang.

4. Diagram SWOT

Langkah selanjutnya adalah menelaah melalui diagram analisis SWOT dengan membuat titik potong antara sumbu X dan sumbu Y, dimana nilai dari sumbu X di dapat dari selisih antara total *Strength* dan total *Weakness*, sedangkan untuk nilai sumbu Y didapat dari selisih antara total antara *Opportunities* dan total *Threat*. Di bawah ini gambar Diagram Analisis SWOT sebagai berikut:



Sumber : Freddy Rangkuti (2013)

Gambar 2.2 Diagram Cartesius Matrik SWOT

Diagram analisis SWOT pada gambar menghasilkan empat kuadran yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Kuadran 1: Kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan

kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth Oriented Strategy). Strategi ini menandakan keadaan perusahaan yang kuat dan mampu untuk terus berkembang dengan mengambil kesempatan atau peluang yang ada untuk meraih omzet yang maksimal

- b. Kuadran 2: Kuadran ini menandakan bahwa perusahaan memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar)
- c. Kuadran 3: kuadran ini jelas memperlihatkan bahwa kondisi perusahaan sangat lemah namun memiliki peluang yang besar untuk bisa berkembang. Untuk perusahaan disarankan untuk mengubah strategi sebelumnya, arena dikhawatirkan perusahaan akan sulit menangkap peluang yang ada, serta perusahaan harus memperbaiki kinerja dari pihak internal.
- d. Kuadran 4: Kuadran Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, karena jelas terlihat bahwa dari pihak internal maupun eksternal sangat lemah. Untuk itu diharapkan perusahaan disarankan untuk menggunakan strategi bertahan, dengan memperbaiki kinerja internalnya agar tidak semakin terpuruk. Secara ringkas untuk menentukan pilihan strategi dapat disajikan seperti tabel dibawah ini:

5. Model Matriks Analisis SWOT

Matriks SWOT merupakan alat-alat yang dipakai untuk mengukur faktor-faktor strategi perusahaan. Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategis. Alternatif strategi adalah hasil dari matriks analisis SWOT yang menghasilkan berupa Strategi SO, WO, ST, WT. Alternatif strategi yang dihasilkan minimal 4 buah strategi sebagai hasil dari analisis matriks SWOT yang dapat dilihat pada gambar dibawah ini:

Tabel 2.2 Analisis SWOT

IFAS EFAS	STRENGTH Faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNESS Faktor-faktor kelemahan internal
OPPORTUNITY	STRATEGI SO	STRATEGI WO
Faktor-faktor peluang eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREAT	STRATEGI ST	STRATEGI WT
Faktor-faktor ancaman eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Freddy Rangkuti (2013)

Ada empat kuadran dalam matriks SWOT pada Gambar

3.2. Setiap kuadran memiliki strategi masing-masing sebagai berikut:

Tabel 2.3 Pilihan Strategi

Teknis Strategis	Skor	Kuadran	Pilihan Strategi
<i>Growth</i>	$S > O$	I A	<i>Rapid Growth</i>
	$S < O$	I B	<i>Stable Growth</i>
<i>Survival</i>	$W > T$	III A	<i>Turn Around</i>
	$W < T$	III B	<i>Guerilla</i>
<i>Diversification</i>	$S > T$	IV B	<i>Conglomerate</i>
	$S < T$	IV A	<i>Concentric</i>
<i>Stability</i>	$O > W$	II A	<i>Aggressive Maintenance</i>
	$O < W$	II B	<i>Selective Maintenance</i>

Sumber : Freddy Rangkuti (2013)

a. Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Strength*) dan faktor eksternal (*Opportunity*), strategi ini dibuat berdasarkan pemikiran para eksekutif perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b. Strategi ST (*Strength- Threat*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Strength*) dan faktor eksternal (*Threat*), strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi segala ancaman dari luar.

c. Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Weakness*) dan faktor eksternal (*Opportunity*), strategi ini diterapkan

berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara mengurangi kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan.

d. Strategi WT (*Weakness- Threat*)

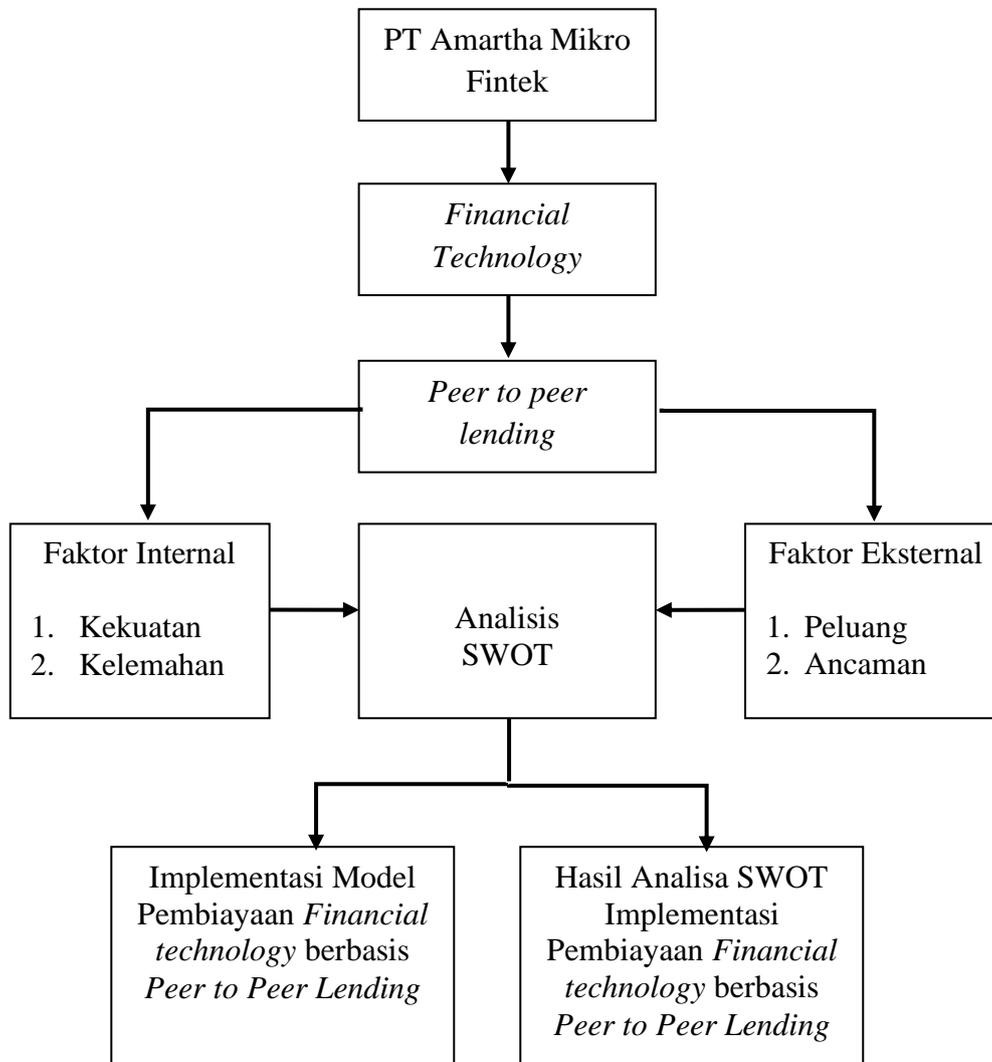
Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Weakness*) dan faktor eksternal (*Threat*), strategi ini didasarkan pada aktivitas yang sifatnya defenisive dan berusaha menghindari kemungkinan adanya ancaman dari luar untuk mengurangi kelemahan perusahaan.

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan suatu bentuk kerangka berpikir yang dapat digunakan sebagai pendekatan dalam memecahkan masalah. Untuk mendekati masalah yang akan dianalisis pada permasalahan penelitian, maka perlu dibuat kerangka pemikiran sebagai dasar pemikiran penelitian ini. Kerangka yang dimaksud akan lebih mengarahkan penulis untuk menemukan data dan informasi dalam penelitian ini guna memecah masalah yang telah dipaparkan sebelumnya.

Kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka berpikir akan menjelaskan secara teoritis pertautan antar variable yang akan di teliti, jadi secara teoritis perlu dijelaskan hubungan antar variable (Sugiono,2016:71).

Berikut ini adalah kerangka konseptual penelitian ini :



Gambar 2.3 Kerangka Konseptual