

p.ISSN 2303-212X  
e.ISSN 2503-5398

# Jurnal DESIMINASI TEKNOLOGI



Diterbitkan Oleh :  
**FAKULTAS TEKNIK**  
**UNIVERSITAS TRIDINANTI PALEMBANG**

JURNAL  
DESIMINASI TEKNOLOGI

VOL. 10

NOMOR 1

HAL.: 1 - 78

JANUARI 2022

## JURNAL DESIMINASI TEKNOLOGI

Jurnal Desiminasi Teknologi adalah jurnal yang memuat artikel dan karya ilmiah hasil penelitian dosen dan atau mahasiswa Fakultas Teknik yang diterbitkan secara periodik 2 (dua) kali per tahun oleh Fakultas Teknik Universitas Tridinanti Palembang.

### **Pengarah:**

1. Ketua Pengurus Yayasan Pendidikan Nasional Tridinanti
2. Rektor Universitas Tridinanti Palembang (UTP)
3. Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat UTP

### **Penanggung jawab:**

Dekan Fakultas Teknik Universitas Tridinanti Palembang

### **Penyunting Ahli:**

1. Dr. Ir. Hj. Faridatul Mukminah, M.Sc. Agr. (Universitas Tridinanti Palembang)
2. Prof. Dr. Ir. Udisubakti Ciptomulyono, M.Eng.Sc. (Institut Teknologi Sepuluh November)
3. Prof. Dr. Ir. Riman Sipahutar, M.Sc. (Universitas Sriwijaya)
4. Prof. Dr. Ir. Indarto, DEA. (Universitas Gadjah Mada)
5. Dr. Ir. Berkah Fajar TK. (Universitas Diponegoro)
6. Prof. Dr. Ir. Erika Buchari, MSc. (Universitas Sriwijaya)
7. Prof. Ir. Totok Roesmanto, M.Eng. (Universitas Diponegoro)
8. Prof. Dr. Ir. Erry Yulian Tribblas Adesta, MSc. (Universitas Gunadarma)

### **Ketua Dewan Penyunting:**

Dr. Ir. Hj. Faridatul Mukminah, M.Sc. Agr.

### **Anggota Dewan Penyunting:**

1. Ir. H. Suhardan MD, MS. Met.
2. Ir. Bahder Djohan, M. Sc.
3. Ir. H. Yuslan Basir, MT.
4. Dr. Ir. H. Ibnu Aziz, MT. Ars.
5. Ir. Sofwan Hariady, MT.
6. Ir. Abdul Muin, MT.

### **Redaksi Pelaksana:**

1. Irnanda Pratiwi, ST. MT.
2. Andy Budiarto, ST.MT.
3. Ir. Madagaskar, MT.
4. Ir. Yasmid, MM. MT.
5. Devie Oktarini, ST. M. Eng.
6. Ir. H. Herman Ahmad, MT.
7. Ani Firda, ST. MT.

### **Alamat Redaksi:**

Jl. Kapten Marzuki No. 2446 Kamboja Palembang 30129 Telp/Fax : (0711) 357526 / (0711) 357526  
email : [jurnal-destek@univ-tridinanti.ac.id](mailto:jurnal-destek@univ-tridinanti.ac.id) Website : [www.univ-tridinanti.ac.id](http://www.univ-tridinanti.ac.id)

# JURNAL DESIMINASI TEKNOLOGI

## FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS TRIDINANTI PALEMBANG

VOLUME 10 NOMOR 1

p-ISSN 2303-212X

e-ISSN 2503-5398

JANUARI 2022

### DAFTAR ISI

Halaman

<b>MODIFIKASI ALAT DUDUKAN PADA MESIN GERINDA UNTUK PEMOTONGAN BERBAGAI JENIS KAYU SECARA MANUAL</b> <i>Rita Maria Veranika, M. Amin Fauzie, Sukarmansyah, M. Ali (Dosen Teknik Mesin UTP)</i> .....	1 – 7
<b>ANALISIS POTENSI BAHAYA, PENILAIAN RISIKO DAN PENGENDALIANNYA MENGUNAKAN METODE <i>HAZARD IDENTIFICATION RISK ASSESSMENT</i> <i>AND RISK CONTROL (HIRARC)</i> (Studi Kasus di Divisi Perawatan (Bengkel Utama) PT XYZ)</b> <i>Hermanto MZ, Faizah Suryani, Pranita Apriana Sari (Dosen Teknik Industri UTP)</i> .....	8 – 17
<b>LAJU DAN BENTUK KOROSI PADA BAJA HQ-760 YANG MENDAPAT PERLAKUAN HARDENING DALAM LINGKUNGAN AIR LAUT</b> <i>R. Kohar, Sofwan Hariady, M. Amin Fauzie, Hermanto Ali (Dosen Teknik Mesin UTP)</i> .....	18 – 24
<b>PERANCANGAN STRATEGI BERSAING PADA PRODUK DIGITAL BANKING DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT</b> <i>Dinda Dwi Sulasmita, Hermanto MZ, Selvia Aprilyanti (Dosen Teknik Industri UTP)</i> .....	25 – 32
<b>ANALISA TINGKAT PELAYANAN (Level Of Services) PERSIMPANGAN BERSINYAL PADA SIMPANG BANDARA KOTA PALEMBANG</b> <i>Yules Pramona Zulkarnain (Dosen Teknik Sipil UTP)</i> .....	33 – 37
<b>PENGUJIAN TURBIN PELTON SKALA MINI DENGAN DUA VARIASI BENTUK SUDU</b> <i>Madagaskar, M. Ali, Abdul Muin, Rita Maria V. (Dosen Teknik Mesin UTP)</i> .....	38 – 43
<b>EFISIENSI BIAYA PENGGUNAAN ENERGI BAHAN BAKAR BATUBARA DAN GAS PADA PEMBANGKIT LISTRIK</b> <i>Letifa Shintawaty, Titi Sulaimi (Dosen Teknik Elektro UTP)</i> .....	44 – 50
<b>EVALUASI TATA GUNA LAHAN KAWASAN PERMUKIMAN DI DAERAH REKLAMASI RAWA (STUDI KASUS: KAWASAN JAKABARING PALEMBANG)</b> <i>Fajar Sadik Islami, Tri Woro Setiati, Ahmad Ardani (Dosen Arsitektur UTP)</i> .....	51 – 62
<b>PEMANFAATAN BAN BEKAS UNTUK FONDASI DANGKAL PADA INDUSTRI KONSTRUKSI PERUMAHAN MENJADI NILAI EKONOMIS</b> <i>Tolu Tamalika, Indra Syahrul Fuad (Dosen Teknik Industri UTP)</i> .....	63 – 69
<b>ANALISIS METODE SIX SIGMA DALAM UPAYA PENGENDALIAN KUALITAS PRODUK KERTAS DI PT. INDAH KIAT PULP &amp; PAPER, Tbk</b> <i>Rachmawati Apriani, Desy Rahayu Ningsih, Sisnayati, Tine Aprianti, Arif Nurrahman (Dosen Teknologi Pengolahan Pulp dan Kertas, ITS)</i> .....	70 – 78

## PRAKATA

Puji dan syukur kami panjatkan kepada Allah SWT, atas berkah dan rahmat-Nya sehingga jurnal ilmiah *Desiminasi Teknologi* dapat dikenal pada lingkungan Fakultas Teknik dan civitas akademika teknik di seluruh Indonesia.

Jurnal *Desiminasi Teknologi* disusun dari berbagai penelitian dan kajian dosen dan atau mahasiswa internal Fakultas Teknik UTP dan dosen atau mahasiswa dari fakultas Teknik di luar Universitas Tridinanti Palembang yang memiliki penelitian untuk dipublikasikan. Jurnal ini terdiri dari berbagai rumpun ilmu teknik, diantaranya: Teknik Sipil, Teknik Mesin, Teknik Elektro, Teknik Industri, Arsitektur dan teknik lainnya.

Pada edisi kali ini, Jurnal Desiminasi Teknologi telah memasuki terbitan Volume 10 Nomor 1 edisi Januari 2022, dan kami beritahukan juga bahwa Jurnal Desiminasi Teknologi telah terdaftar secara elektronik dengan nomor e.ISSN 2503-5398.

Segala kritik dan saran yang bersifat membangun, sangat kami harapkan untuk perbaikan penulisan jurnal ini di masa mendatang dan kepada semua pihak yang ikut terlibat dalam proses penerbitan jurnal ini, kami ucapkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya.

Palembang, Januari 2022

Redaksi

## PERANCANGAN STRATEGI BERSAING PADA PRODUK DIGITAL BANKING DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT

*Dinda Dwi Sulasmita<sup>12</sup>, Hermanto MZ<sup>13</sup>, Selvia Aprilyanti<sup>14</sup>*

Email Korespondensi: *selvia1704@univ-tridinanti.ac.id*

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis analisis SWOT yaitu kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), ancaman (*Threats*) sebagai strategi meningkatkan daya saing dengan metode regresi linear pada produk digital banking pada Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih. Penelitian ini dilakukan pada bulan Maret- Agustus 2020 di Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih. Hipotesis yang dikemukakan adalah strategi analisis SWOT dapat meningkatkan daya saing produk digital banking dengan metode regresi linear pada Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih. Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif yaitu pengumpulan data untuk di uji hipotesis dan menjawab pertanyaan dari subjek penelitian dengan melalui pengumpulan melalui daftar pertanyaan dalam survei. Penelitian ini menggunakan metode triangulasi. Populasi dalam penelitian ini adalah Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui wawancara dan observasi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian analisis deskriptif kualitatif. Dari hasil penelitian diperoleh bahwa promosi berpengaruh secara signifikan terhadap variabel penambahan penggunaan layanan digital di Bank Sumsel Babel Cabang Prabumulih.

**Kata kunci:** analisis, bank, produk digital, perancangan, SWOT

**Abstract:** *This study aims to identify and analyze SWOT analysis, namely Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats as a strategy to increase competitiveness with the linear regression method on digital banking products at Bank Sumsel Babel Prabumulih branch office. This research was conducted in March-August 2020 at Bank Sumsel Babel Prabumulih branch office. The hypothesis put forward is that the SWOT analysis strategy can increase the competitiveness of digital banking products with the linear regression method at Bank Sumsel Babel Prabumulih branch office. This research is a type of descriptive research, namely collecting data to test hypotheses and answering questions from research subjects by collecting through a list of questions in a survey. This research uses triangulation method. The population in this study is Bank Sumsel Babel Prabumulih branch office. The data used are primary and secondary data. Data collection techniques in this study were conducted through interviews and observations. The research method used is a qualitative descriptive analysis research method. From the results of the study, it was found that promotion had a significant effect on the variable of adding to the use of digital services at Bank Sumsel Babel Prabumulih Branch office.*

**Keywords:** *analytics, bank, digital products, design, SWOT*

<sup>12</sup>Alumni Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Tridinanti Palembang.

<sup>13,14</sup>Dosen Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Tridinanti Palembang.

### PENDAHULUAN

Perilaku konsumen yang didukung dengan kemajuan berbasis teknologi, sangat dirasakan sebagai suatu tantangan bagi industri perbankan. Salah satu bank yang dimaksud adalah Bank Sumsel Babel. Bank Sumsel Babel memerlukan respon positif oleh konsumen dalam hal ini adalah nasabah terhadap layanan yang berbasis teknologi atau layanan digital perbankan, dengan kemajuan teknologi sangat penting bagi konsumen Bank Sumsel Babel untuk mengenal produk layanan digital tersebut sehingga pengetahuan konsumen mengenai layanan digital berperan dalam pengambilan keputusan penggunaan layanan digital di Bank Sumsel Babel.

Strategi adalah pola pengarahan seluruh sumber daya perusahaan untuk perwujudan visi melalui misi perusahaan. Strategi membentuk pola pengambilan keputusan dalam mewujudkan visi perusahaan. Dengan pola tertentu perusahaan menggerakkan dan mengarahkan sumber daya ke perwujudan visi perusahaan. Dengan strategi yang tepat, seluruh sumber daya perusahaan menjadi kekuatan yang luar biasa besarnya untuk diarahkan kepada pencapaian visi perusahaan hingga menjadi ketercapaian visi.

Dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan kegiatan bisnis, perusahaan memerlukan strategi yang mampu menempatkan perusahaan pada posisi yang terbaik. Strategi merupakan salah

satu faktor kunci yang menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan. Strategi yang tepat mampu menjadi alat dalam menghadapi segala perubahan yang dialami perusahaan baik dari faktor internal maupun eksternal. Bank Sumsel Babel sebagai bank daerah yang terbesar di wilayah Sumatera Selatan sejak tahun 2000 sudah mempersiapkan infrastruktur untuk menuju bank dengan layanan terbaik di regionalnya. Bank Sumsel Babel yang terdiri dari: 1 Kantor Pusat, 28 Kantor Cabang, 51 Kantor Cabang Pembantu dan 97 Kantor Kas yang tersebar di seluruh wilayah sumbagsel, yang terdiri dari 2000 pegawai yang organik dan 500 pegawai non organik dan produk perbankan yang ada yaitu tabungan, giro dan kredit sedangkan produk layanan digitalnya antara lain: ATM, SMS Banking, Internet Banking dan Phone Banking. Dari ke empat produk layanan digital penggunaan layanan digital SMS banking, internet banking dan Phone Banking masih dibawah 10 % dari total nasabah keseluruhan sebanyak 685.690 .

Produk layanan digital yang sudah diluncurkan oleh Bank Sumsel Babel untuk meningkatkan kepuasan konsumen dalam melakukan transaksi keuangan adalah: SMS banking, Internet banking, Phone Banking dan Kartu ATM/Debit. Namun demikian pada kenyataannya sampai dengan saat ini jumlah nasabah yang memanfaatkan layanan digital secara rata-rata masih dibawah 10% untuk SMS Banking 8% , Internet banking 0.017% dan Phone Banking 0,54%. Berdasarkan data tersebut terlihat pengguna layanan digital masih dibawah 8,93% atau 61.289 dari total nasabah 685.690 nasabah, hal ini menjadi suatu tantangan tersendiri bagi Bank Sumsel Babel untuk meningkatkan nasabah yang menggunakan layanan digital.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah alat analisis yang digunakan yaitu analisis SWOT sebagai dasar penentu strategi bersaing pada produk digital banking pada Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih dengan penambahan analisis regresi linear sederhana sebagai penambahan guna menentukan pengaruh penambahan nasabah dengan penambahan pengguna digital banking pada Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih.

Untuk mengetahui peluang-peluang maka diperlukan kecenderungan pasar, perubahan perilaku nasabah yang mungkin dapat

menghambat perusahaan di masa depan. Mengantisipasi ancaman-ancaman yang mungkin terjadi di masa depan yang dapat menghambat keberhasilan perusahaan, untuk mengantisipasinya maka diperlukan strategi analisis SWOT yang merupakan alat yang dapat merumuskan strategi perusahaan yang didasarkan pada kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersama dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

Untuk memenuhi penelitian dengan jumlah data yang valid maka penulis akan menyebarkan kuisioner sebagai data primer kepada nasabah Bank Sumsel Babel Cabang Prabumulih.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian dilakukan di PT Bank Pembangunan Daerah Sumatera Selatan dan Bangka Belitung cabang Prabumulih yang berlokasi di Jl. Jenderal Sudirman No. 19 Prabumulih – Sumatera Selatan 31111.. Standar jam kerja adalah 8 jam per hari (5 hari kerja).

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) adalah kegiatan pengidentifikasian peluang dan ancaman yang terdapat di lingkungan makro, lingkungan industri, dan lingkungan pesaing, serta pengidentifikasian kekuatan dan keterbatasan dalam lingkungan intern organisasi. Tujuan mengadakan analisis SWOT pada perusahaan adalah untuk menentukan aktivitas perusahaan berdasarkan kekuatan yang dimiliki, untuk mengeksplorasi peluang dan kesempatan yang ada, dengan mengurangi atau menghilangkan ancaman dan gangguan yang membahayakan posisi perusahaan dipasar, dalam rangka meningkatkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan dan memperoleh laba.

Salah satu alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang) adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

**Tabel 1.** Matriks SWOT [9]

	<b>IFAS</b>	<b>Strengths (S)</b> Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal	<b>Weakness (W)</b> Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal
<b>EFAS</b>			
<b>Opportunities</b> Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal		<b>Strategi SO</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b>Strategi WO</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<b>Threats (T)</b> Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal		<b>Strategi ST</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan ancaman	<b>Strategi WT</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan ancaman

1. Strategi SO Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
2. Strategi ST Strategi ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
3. Strategi WO Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
4. Strategi WT Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Setelah melakukan analisis SWOT, langkah selanjutnya adalah membuat keputusan strategis yang merupakan fungsi dan tanggung jawab dari semua manajer dalam setiap tingkatan, terutama manajer puncak. Keputusan ini akan di pakai sebagai bahan untuk membangun filosofi organisasi dan pernyataan misi, membangun sasaran baru dan memilih strategi yang tepat.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis SWOT

Persaingan bagi Bank Sumsel Babel merupakan suatu ancaman. Hal yang dapat dilakukan adalah bertahan dengan mempertahankan kualitas pelayanan dan meningkatkan produk. Kapasitas persaingan Bank Sumsel Babel dengan Bank lainnya tergolong seimbang, meskipun persaingan bisa menjadi ancaman bagi jalannya pemasaran produk khususnya digital banking pada Bank Sumselbabel. Persaingan juga dapat menjadi motivator bagi pegawai Bank Sumsel Babel untuk bekerja dengan lebih baik. Bank Sumsel Babel dalam pengelolaan usahanya sudah cukup baik. Yang dilakukan Bank Sumsel Babel adalah melakukan sesuatu yang terbaik dalam pengelolaan pemasaran produknya serta

memberikan pelayanan yang terbaik untuk nasabahnya.

Dengan semakin pesat dan majunya produk-produk dari Bank –Bank lain, Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih dituntut mampu bersaing dengan menggunakan strategi-strategi yang kompetitif dan tepat dengan mengetahui seberapa jauh keberhasilan produk yang dikelola, sehingga dengan demikian dapat dilakukan dengan mengevaluasi dan menganalisis dengan menggunakan analisis SWOT sebagai alat yang digunakan untuk mengetahui faktor-faktor lingkungan internal (kekuatan, kelemahan) dan faktor-faktor lingkungan eksternal (peluang, ancaman).

Dengan di lakukannya strategi dengan menggunakan analisis SWOT maka Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih dapat mengambil keputusan yang sifatnya strategi, sebagai keputusan yang strategi maka harus dilakukan analisis yang mendetail tentang produk sehingga mendapatkan titik temu antara faktor-faktor lingkungan internal dan faktor-faktor lingkungan eksternal dengan menghubungkan kedua faktor tersebut maka suatu tujuan dan sasaran organisasi dapat tercapai. Untuk mengetahui yang dibutuhkan perusahaan maka Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih harus mengidentifikasi dan menganalisis strategi dengan menggunakan faktor internal dan faktor eksternal perusahaan sebagai berikut:

#### A. Analisis Faktor Internal

Kekuatan (*strengths*) pada Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih, memiliki kekuatan-kekuatan antara lain sebagai berikut:

1. Mempunyai *brand image*  
*Brand image* yang dimiliki Bank Sumsel Babel adalah nama yang sudah dikenal masyarakat kota Prabumulih, yang merupakan Bank BUMD sehingga

- sebagian besar nasabahnya adalah seluruh PNS daerah setempat
2. Memiliki *good will* (nama baik)  
Good will yang dimiliki Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih sudah sangat baik dikalangan masyarakat, dengan nama baik yang sudah dikenal oleh masyarakat sehingga masyarakat sudah sangat yakin dengan produk Bank Sumsel Babel.
  3. Memiliki Produk Unggulan  
Pengelolaan sistem manajemen yang diterapkan Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih, dengan strategi dan konsep yang dilakukan yaitu dengan memiliki produk yang unggulan. Sehingga Bank Sumsel Babel mempunyai ciri khas yang menonjol.
  4. Pelayanan yang bagus  
Pelayanan yang merupakan syarat dari keutamaan dari setiap bank, yang menjadi dasar kegiatan keberlangsungan bank. Pelayanan Bank Sumsel Babel yang memuaskan, sehingga nasabah nyaman bertransaksi..
  5. Fasilitas yang memadai  
Fasilitas merupakan perlengkapan yang diberikan pihak bank kepada nasabah agar nasabah merasa nyaman.
  6. Mempunyai letak lokasi yang strategis  
Lokasi yang berada di pusat kota dan tempat-tempat penting di Kota Prabumulih yang memberikan kemudahan dalam menjangkau bank.
  7. Memiliki banyak cabang  
Menambah cabang yang dilakukan Bank Sumsel Babel agar nasabah lebih mudah menjangkau bank sesuai dengan alamat rumah atau kantor nasabah terdekat. Dan kas – kas yang ada yaitu berada di tempat-tempat yang strategis seperti Rumah Sakit, Kantor Pemerintahan, dan di pasar.

Kelemahan (*weakness*) pada Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih yang dapat menjadi ancaman dan penghambat dalam pemasaran produk digital Banking antara lain :

1. Keterbatasan pengetahuan nasabah  
Kebanyakan nasabah di Bank Sumsel Babel adalah masyarakat daerah dan orang tua

- yang kurang pemahaman mengenai produk-produk digital.
2. Ketertinggalan inovasi  
Bank Sumsel Babel masih jauh tertinggal dari Bank-Bank swasta yang telah banyak menerapkan layanan digital, sedangkan Bank Sumsel Babel masih ada penggunaan manual.
3. Keterbatasan Jaringan  
Server jaringan aplikasi Bank Sumsel Babel yang masih sering mengalami gangguan.

## B. Analisis Faktor Eksternal

Peluang (*Oppurtunity*) pada Bank Sumsel cabang Prabumulih yang dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan pemasaran produk digital banking antara lain sebagai berikut :

1. Segmen Pasar dan konsumen yang jelas  
Potensi pasar yang menjanjikan, seperti para nasabah yang ingin membayar PBB, PDAM, Gas dll yang semula bukan nasabah dapat di arahkan untuk menggunakan digital banking untuk pembayaran selanjutnya.
2. Hubungan dengan nasabah  
Hubungan baik yang di jalin oleh Bank Sumsel Babel dengan nasabah dengan *service excellent* kepada setiap nasabah.
3. Mempunyai Kerjasama  
Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih berkerjasama dengan banyak perusahaan sehingga dapat memasarkan produk dengan lebih mudah.
4. Penerapan PSBB di Prabumulih  
Dengan penerapan PSBB di Kota Prabumulih mengharuskan nasabah untuk di rumah saja, sehingga kebutuhan transaksi melalui digital banking meningkat.

Ancaman (*Threats*) pada Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih dalam pemasaran produk digital banking sehingga menjadi suatu kendala antara lain :

- a) Promosi Bank Kompetitor  
Gencarnya promosi yang dilakukan Bank-Bank lain yang kreatif dan inovatif di Kota Prabumulih, menjadi ancaman yang besar bagi Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih.
- b) Kurangnya pemahaman nasabah terhadap produk  
Pemahaman nasabah terhadap penggunaan produk digital banking dari Bank Sumsel

Babel, sehingga dapat menyebabkan kurangnya nilai jual dari produk.

- c) Kualitas produk pesaing yang lebih baik  
Kualitas yang diberikan oleh Bank-Bank pesaing lebih jauh maju dan berinovasi, lebih simple dan mudah di pahami.

### C. Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis 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 dan weakness perusahaan. tahapannya adalah [14]:

- 1) Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- 2) Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap

posisi strategis perusahaan. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).

- 3) Berikan rating 1 sampai 4 bagi masing-masing faktor untuk menunjukkan apakah faktor tersebut memiliki kelemahan yang besar (rating = 1), kelemahan yang kecil (rating = 2), kekuatan yang kecil (rating = 3), dan kekuatan yang besar (rating = 4). Jadi sebenarnya, rating mengacu pada perusahaan sedangkan bobot mengacu pada industri dimana perusahaan berada.
- 4) Kalikan masing-masing bobot dengan rating-nya untuk mendapatkan score.
- 5) Jumlahkan total score masing-masing variabel. Berapapun banyaknya faktor yang dimasukkan dalam matrik IFAS, total rata-rata tertimbang berkisar antara yang rendah 1,0 dan tertinggi 4,0 dengan rata-rata 2,5. Jika total rata-rata dibawah 2,5 menandakan bahwa secara internal perusahaan lemah, sedangkan total nilai diatas 2,5 mengindikasikanposisi.

**Tabel 2.** Matrik IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Score
<b>Kekuatan (Strength)</b>				
1.	Memiliki <i>Brand Image</i>	0,12	4	0,48
2.	Memiliki <i>good will</i> (nama baik)	0,11	3	0,33
3.	Memiliki Produk Unggulan	0,11	3	0,33
4.	Pelayanan yang bagus	0,11	4	0,44
5.	Fasilitas yang memadai	0,1	3	0,3
6.	Mempunyai letak lokasi yang strategis	0,1	3	0,3
7.	Memiliki banyak cabang	0,09	3	0,27
	Subtotal	0,73		2,45
<b>Kelemahan (Weakness)</b>				
1.	Keterbatasan pengetahuan nasabah	0,1	3	0,3
2.	Ketertinggalan inovasi	0,08	2	0,16
3.	Keterbatasan jaringan	0,09	3	0,27
	Subtotal	0,27		0,73
	<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>3,18</b>

Dari hasil analisis pada tabel 2 IFAS, faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 3,18. Karena total skor diatas 2,5 berarti ini mengindikasikan posisi internal pada perusahaan begitu kuat.

### D. Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

Ada lima tahap penyusunan matriks faktor strategi eksternal yaitu :

- 1) Tentukan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman.
- 2) Beri bobot masing-masing faktor mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut

kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis. Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0.

- 3) Menghitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai 1 sampai 4, dimana 4 (respon sangat bagus), 3 (respon di atas rata-rata), 2 (respon rata-rata), 1 (respon di bawah rata-rata). Rating ini berdasarkan pada efektivitas strategi perusahaan, dengan demikian nilainya berdasarkan pada kondisi perusahaan.
- 4) Kalikan masing-masing, bobot dengan rating-nya untuk mendapatkan score.
- 5) Jumlahkan semua score untuk mendapatkan total *score* perusahaan. nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya.

Sudah tentu bahwa dalam EFAS matrix, kemungkinan nilai tertinggi total score adalah 4,0 dan terendah adalah 1,0. Total score 4,0 mengindikasikan bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman di pasar industrinya. Total score 1,0 menunjukkan strategi-strategi perusahaan tidak memanfaatkan peluang-peluang atau tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal.

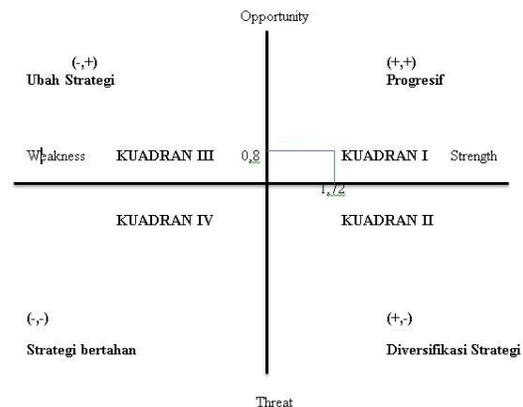
**Tabel 3.** Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis*)

No.	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Score
<b>Peluang (Opportunity)</b>				
1.	Segmen pasar dan konsumen yang jelas	0,14	3	0,42
2.	Hubungan dengan nasabah	0,17	4	0,68

3.	Mempunyai kerjasama	0,15	3	0,45
4.	Penerapan PSBB di Kota Prabumulih	0,15	3	0,45
Subtotal		0,6		2,0
<b>Ancaman (Threats)</b>				
1.	Promosi Bank competitor	0,13	3	0,39
2.	Kurangnya pemahaman nasabah terhadap produk	0,14	3	0,42
3.	Kualitas produk pesaing yang lebih baik	0,13	3	0,39
Subtotal		0,4		1,2
<b>Total</b>		<b>1</b>		<b>3,2</b>

Dari hasil analisis pada tabel 3 EFAS, faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 3,2. Karena total skor mendekati 4,0 berarti ini mengindikasikan bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman di pasar industrinya. Selanjutnya nilai total skor dari masing-masing faktor dapat dirinci, strength 2,45, weakness 0,73, opportunity 2,0, threat 1,2. Maka diketahui selisih total skor faktor strength dan weakness adalah (+) 1,72, sedangkan selisih total skor faktor opportunity dan threat adalah (+) 0,8.

Peneliti mengadakan strategi dalam melihat peluang dan ancaman perusahaan yang dibandingkan dengan kekuatan dan kelemahan dalam melihat posisi kemampuan perusahaan dalam persaingan, dapat ditunjukkan dengan menggunakan diagram SWOT yang mengidentifikasi posisi usaha dalam empat kuadran [1]. Adapun hasil perbandingan analisis internal (kekuatan dan kelemahan) dengan analisis eksternal (peluang dan ancaman) pada Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih adalah sebagai berikut :



**Gambar 1.** Diagram Analisis SWOT Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih

Dari hasil di atas menunjukkan bahwa Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih masuk pada tipe kuadran I (positif,positif). Posisi ini menandakan sebuah organisasi dan berpeluang, artinya organisasi dalam keadaan kondisi kuat sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal. Dimana memiliki bobot nilai yang baik dalam lingkungan internal pada posisi kekuatan (Strength), dikuadran dalam lingkungan eksternalnya Sehingga dapat disimpulkan bahwa posisi dalam persaingan Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih berdasarkan kuadran SWOT berada pada kuadran I atau kuadran pertama, yang artinya menunjukkan bahwa usaha Bank memiliki kekuatan yang baik yang dapat dimanfaatkan sebagai peluang dalam mendorong dalam kemajuan Bank Sumsel Babel Cabang Prabumulih

#### Analisis Regresi Linear Sederhana

Untuk mengetahui hasil secara kuantitas yang di dapat Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih dalam meningkatkan pemasaran produk digital bankingnya, maka peneliti mengambil data sampe penambahan nasabah (Variabel X) dan pemanbahan pengguna produk digital banking (Variabel Y) selama 6 bulan yaitu terhitung dari bulan Maret sampai dengan bulan Agustus.

**Tabel 4.** Data Penambahan Nasabah dan Pengguna Digital Banking di Bank Sumsel Babel Cabang Prabumulih

Bulan	X	Y
Maret	95	104
April	85	98
Mei	103	120
Juni	110	105
Juli	98	95
Agustus	113	120
Total	604	642
Rata-rata	100.67	107

Persamaan Regresinya adalah sebagai berikut:

$$Y = 38,16 + 0,6839 X \quad (1)$$

Penjelasannya :

- a. Konstanta (a) = 38,16

Artinya: apabila penambahan nasabah ( $X_1$ ) sama dengan nol (tidak ada perubahan), maka penambahan pengguna digital banking pada Bank Sumsel Babel cabang (Y) sebesar 38,16.

- b. Koefisien regresi pengguna digital banking (b) = + 0,6839

Koefisien regresi positif (searah), sebesar 0,6839 artinya, jika penambahan nasabah (X) meningkat sebesar 1 satuan, maka penambahan pengguna digital banking (Y) akan meningkat sebesar 0,6839. artinya; jika jumlah nasabah meningkat sebesar 0,6839 maka penambahan pengguna digital bankingnya juga akan meningkat sebesar 0,6839.

#### SIMPULAN

Berdasarkan analisis hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka simpulan dari penelitian ini adalah

- Strategi yang digunakan Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih harus di tingkatkan lagi dari segi promosinya dan lebih inovatif dalam menciptakan produk-produk yang kompetitif bagi segmen pasar, dalam memenuhi kebutuhan digital banking nasabah dan juga memberikan pelayanan yang terbaik bagi para nasabah
- Peluang-peluang yang dimiliki Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih harus dimanfaatkan secara maksimal, agar semakin meningkatnya penambahan nasabah dan pengguna layanan digital banking di Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih.
- Berdasarkan factor internal dan eksternal nilai strength 2,45, weakness 0,73, opportunity 2,0, threat 1,2. Maka diketahui selisih total skor faktor strength dan weakness adalah (+) 1,72, sedangkan selisih total skor faktor oppurtunity dan threat adalah (+) 0,8. Dan menunjukkan matriks IFAS diperoleh nilai 3,18 dan matriks EFAS diperoleh nilai 3,2
- Promosi berpengaruh secara signifikan terhadap variabel penambahan penggunaan layanan digital di Bank Sumsel Babel Cabang Prabumulih.

Dari analisis regresi linear sederhana yang dilakukan di dapat hasil  $y = 38,16 + 0,6839X$  yang berarti penambahan nasabah sangat berpengaruh terhadap penambahan pengguna layanan digital banking di Bank Sumsel Babel cabang Prabumulih

## DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, M. Syahnur. Kholil, Muhammad dan Ria . (2015). Analisa Strategi Pemasaran Terhadap Performance Kerja dengan Menggunakan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus : PT.DK).*Jurnal Seminar Nasional Teknik IndustriRatih Vol.1 Edisi 1*.
- Basu Swastha, Handoko, (2016). Manajemen Pemasaran :Analisis Perilaku Konsumen. Yogyakarta : BPFE UGM.
- David, Fred R. (2004). Manajemen Strategi: Konsep-konsep Edisi Kesembilan. Jakarta: Indeks.
- Dharmesta .B.S dan Irawan, (2005), Manajemen Pemasaran Modern, Liberty, Yogyakarta.
- Hariadi, Bambang. (2005). Strategi Manajemen: Strategi Memenangkan PerangBisnis. Malang: Bayumedia Publishing.
- Hartanto, Eko.(2016) . Teknik Analisis Regresi Linier Sederhana Untuk Penelitian Kuantitatif.
- Jazuli, Syauqi. (2016). Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pada BMT-El Syifa Ciganjur. Jakarta.
- Kotler Philip. 2002. Manajemen Pemasaran, Terjemahan Hendra Teguh, edisi Millinium, cetakan kesepuluh, Prenhalindo, Jakarta.
- Mainata, Dody. (2018). Analytical Tools dan Analisis SWOT Penggunaan M-banking Perbankan Syariah di Indonesia. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam.
- Mulyadi. (2011). Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen: Sistem Pelitpatganda Kinerja Perusahaan. Jakarta: Salemba Empat.
- Rema, Y.& Setyohadi, D.B. (2016). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penerimaan Mobile Banking Studi Kasus :BRI cabang Bajawa. Seminar Riset Teknologi Informasi (SRITI) Tahun 2016.
- Rezabillah, Shani. Tama, I.P & Efranto, Remba Y. (2015). Analisa Strategi Pada Perusahaan Benih Tanaman Berbasis Metode Performance Prism dan SWOT (Studi Kasus:PT.X). Jurnal Rekayasa dan Manajemen Sistem Industri Vol.3 No.1 Teknik Indutri Universitas Brawijaya.
- Sudirman. (2011). Analisis SWOT untuk Menentukan Strategi Pemasaran Pada Harian Fajar. Volume 12 Nomor 2, 185-192.
- Sunarto. (2007). Manajemen 1. Yogyakarta: Amus.