

SKRIPSI

**ANALISIS SWOT PENGGUNAAN PEMBAYARAN CASH
TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA TOKO
MULTI MART 41 BATANGHARI LAMPUNG TIMUR**

Oleh:

**SINDI FATICA SARI
NPM. 2103020036**



**Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1446 H / 2025 M**

**ANALISIS SWOT PENGGUNAAN PEMBAYARAN CASH TERHADAP
PENINGKATAN PENDAPATAN PADA TOKO MULTI MART
41 BATANGHARI LAMPUNG TIMUR**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

SINDI FATICA SARI
NPM. 2103020036

Dosen Pembimbing: Primadatu Deswara, SKM, MPH.

Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1446 H / 2025 M

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (Satu) Berkas
Perihal : **Pengajuan Skripsi untuk di Munaqosyahkan**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro

Di
Tempat

Assalamu'alaikum, Wr.Wb

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka Skripsi yang disusun oleh :

Nama : SINDI FATICA SARI
NPM : 2103020036
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : ANALISIS SWOT PENGGUNAAN PEMBAYARAN CASH
TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA TOKO
MULTI MART 41 BATANGHARI LAMPUNG TIMUR

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk di Munaqosyahkan.

Demikian harapan kami dan atas perhatiannya saya ucapkan trima kasih.

Wassalamu'alaikum, Wr.Wb

Metro, 19 Februari 2025
Pembimbing,



Primadatu Deswara, SKM, MPH.
NIDN.2027128903

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : ANALISIS SWOT PENGGUNAAN PEMBAYARAN CASH
TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA TOKO
MULTI MART 41 BATANGHARI LAMPUNG TIMUR

Nama : SINDI FATICA SARI

NPM : 2103020036

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, 19 Februari 2025
Pembimbing,



Primadatu Deswara, SKM, MPH.
NIDN.2027128903



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id
E-mail: iainmetro@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI

No.. B: 0053/17.283/D/PP.00.9/05/2025.....

Skripsi dengan Judul : ANALISIS SWOT PENGGUNAAN PEMBAYARAN CASH TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA TOKO MULTI MART 41 BATANGHARI LAMPUNG TIMUR. Disusun Oleh : SINDI FATICA SARI. NPM. 2103020036, Jurusan S1 Perbankan Syariah (PBS) yang diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakutas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Rabu/ 30 April 2025.

TIM PENGUJI

Ketua/ Moderator : Primadatu Deswara, SKM., MPH (.....)
Penguji I : Era Yudistira, M.Ak (.....)
Penguji II : Ani Nurul Imtihanah, M.S.I (.....)
Sekretaris : Agus Alimuddin, M.E (.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Dr. Santoso, M.H.
NIP. 19670316 199503 1 001

ABSTRAK

ANALISIS SWOT PENGGUNAAN PEMBAYARAN CASH TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA TOKO MULTI MART 41 BATANGHARI LAMPUNG TIMUR

Oleh:

SINDI FATICA SARI

Perkembangan teknologi berdampak signifikan terhadap berbagai aspek bisnis, termasuk sistem pembayaran yang memengaruhi peningkatan pendapatan. Toko Multi Mart 41 Batanghari masih menggunakan pembayaran tunai di tengah maraknya digitalisasi, sehingga menghadapi berbagai tantangan seperti risiko keamanan, penurunan minat konsumen dan persaingan dengan toko lain yang telah menerapkan sistem digital. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penggunaan pembayaran tunai dalam meningkatkan pendapatan menggunakan analisis SWOT. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi tantangan bisnis dan keabsahan data diperkuat melalui triangulasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan sistem pembayaran tunai di Toko Multi Mart 41 Batanghari, Lampung Timur memiliki kekuatan dalam kemudahan transaksi, memungkinkan konsumen mengelola anggaran tanpa verifikasi rumit dan tanpa memerlukan peralatan khusus. Namun, kelemahan yang dihadapi mencakup risiko kehilangan uang dan kesulitan pencatatan keuangan akibat minimnya dokumentasi resmi. Di sisi lain, pembayaran tunai memberikan peluang berupa *fleksibilitas* pengelolaan keuangan serta potensi pengurangan beban Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Ancaman utama berasal dari *tren* digitalisasi pembayaran dan persaingan dengan toko yang telah menerapkan sistem non-tunai. Oleh karena itu, toko perlu mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang dimiliki serta mengatasi kelemahan dan ancaman melalui *integrasi* sistem pembayaran tunai dan digital guna menarik lebih banyak konsumen dan meningkatkan pendapatan.

Kata Kunci: *Analisis SWOT, Pembayaran Cash, Pendapatan*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sindi Fatica Sari

NPM : 2103020036

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 19 Februari 2025

Yang Menyatakan,



Sindi Fatica Sari

NPM. 2103020036

MOTTO

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا

Artinya : Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. (Q.S. Al-Baqarah : 275).

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan Karunia-Nya kepadaku. Teruntuk orang-orang yang sangat berharga dalam hidupku. Kupersembahkan karya sederhana ini kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Bapak Sunarto dan Almarhumah Ibu Ardalena, terimakasih atas cinta, kasih sayang, dukungan dan do'a tanpa henti dalam setiap langkah hidup ini untuk penyelesaian studiku.
2. Kakaku tersayang, Ipang Saputra dan istri Erni sofianingsih atas kasih sayang, dukungan dan inspirasi yang kalian berikan.
3. Dosen Pembimbing skripsi Ibu Primadatu Deswara SKM, MPH. yang telah memberikan bimbingan, arahan dan dukungan yang sangat berharga selama proses penulisan skripsi ini.
4. Faqih Dwi Yoga, yang selalu memberi inspirasi untuk terus melangkah maju kedepan, menjadi teman bertukar pikiran, tempat berkeluh kesah, dan menjadi support system penulis dalam menyelesaikan tugas akhir. Terima kasih atas waktu, doa yang senantiasa dilangitkan, dan seluruh hal baik yang diberikan kepada penulis selama ini
5. Sahabat penulis. Like dan Yunita yang telah banyak membantu dan membersamai proses penulis dari awal sampai akhir. Terima kasih atas segala bantuan, waktu, support, dan kebaikan yang diberikan kepada penulis selama ini.
6. Keluarga besar Perbankan Syariah angkatan 2021, khususnya Perbankan Syariah B yang telah berjuang bersama hingga titik akhir ini. Terimakasih atas segala bantuan, dukungan dan kebersamaan yang telah kita lalui.
7. Almamaterku Institut Agama Islam Negeri Metro
8. Yang terakhir, terima kasih kepada diri penulis. Hebat bisa tetap berdiri tegap menghadapi segala lika liku hidup walau kadang jenuh dan ingin menyerah Kamu keren dan hebat, Sindi Fatica

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT senantiasa peneliti panjatkan atas segala nikmat, rahmat dan hidayah yang selalu dilimpahkan kepada seluruh makhlukNya. Utamanya kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul “Analisis SWOT Penggunaan Pembayaran Cash Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur” sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana Strata I IAIN Metro.

Peneliti juga mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang memberikan bimbingan, masukan, doa dan dukungan kepada peneliti sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Ucapan terima kasih peneliti sampaikan kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Ida Umami, M.Pd., Kons selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
2. Bapak Dr. Dri Santoso, M.H. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum selaku pembimbing akademik yang telah membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Anggoro Sugeng, M.S.h.,Ec selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah.
5. Ibu Primadatu Deswara, SKM, MPH selaku pembimbing skripsi yang telah membantu membimbing dan memberi semangat dalam penyelesaian skripsi ini.

6. Kepada seluruh Bapak/Ibu Dosen dan civitas akademika IAIN Metro yang telah memberikan ilmunya kepada peneliti selama masa perkuliahan.

Peneliti menyadari banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini, untuk itu peneliti mengharapkan saran dan masukan untuk perbaikan agar hasil skripsi ini dapat maksimal. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat baik bagi peneliti maupun para pembaca.

Metro, 30 April 2025
Peneliti,



Sindi Fatica Sari
NPM.2103020036

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
D. Penelitian Relevan	10
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Analisis SWOT	15
1. Definisi Analisis SWOT.....	15
2. Tujuan Penerapan Analisis SWOT.....	16
3. Faktor- Faktor Analisis SWOT	17
4. Matrik SWOT	19
B. Sistem Pembayaran	21
1. Pengertian Sistem Pembayaran	21
2. Manfaat Sistem Pembayaran Modern/digital dan Sitem Pembayaran Tradisional/cash	23
3. Sistem Pembayaran Zaman sekarang/Modern	26

C. Perilaku Konsumen	30
1. Teori Perilaku Konsumen.....	30
2. Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen	30

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	32
B. Sumber Data	33
C. Teknik Pengumpulan Data	36
D. Teknik Keabsahan Data.....	38
E. Teknik Analisis Data	39

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	41
1. Profil Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur	41
2. Penggunaan Pembayaran Cash terhadap Peningkatan Pendapatan Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur....	48
3. Analisis SWOT Penggunaan Pembayaran Cash terhadap Peningkatan Pendapatan pada Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur.....	51
B. Pembahasan	63
Matriks Analisis Penggunaan Pembayaran Tunai dalam Meningkatkan Pendapatan Berdasarkan Analisis SWOT di Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur	63

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	70
B. Saran.....	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Pengunjung Toko Multi Mart 41 Batanghari.....	5
Tabel 4.1 Strategi S-O (<i>Strengths-Opportunities</i>).....	63
Tabel 4.2 Strategi W-O (<i>Weaknesses-Opportunities</i>).....	65
Tabel 4.3 Strategi S-T (<i>Strengths-Threats</i>)	66
Tabel 4.4 Strategi W-T (<i>Weaknesses-Threats</i>)	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur 45

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi informasi yang cepat telah membawa kehidupan masyarakat dunia memasuki era baru yang sering disebut era revolusi industri 4.0. Pemanfaatan berbagai teknologi di bidang layanan keuangan telah membawa perubahan yang signifikan pada industri perbankan. Perubahan pola konsumsi masyarakat ke arah digital mendorong perbankan mengakselerasi proses transformasi menuju perbankan digital.¹ Sebagaimana penemuan baru *financial technology* sebagai sistem keuangan dengan memanfaatkan teknologi.

Perkembangan teknologi yang semakin dinamis menuntut para pebisnis untuk bertindak cepat dan tepat agar dapat bersaing dengan pebisnis yang lain. Melihat situasi ini, pebisnis semakin dituntut untuk mengembangkan strategi yang tepat untuk memaksimalkan keuntungan atau meningkatkan pendapatan. *Financial Technology* memiliki peran dalam penggunaan transaksi pembayaran yang lebih efektif, yaitu dengan dompet digital. Selain itu memberikan manfaat bagi penjual atau pelaku usaha dengan membantu mereka menjaga ketertiban, mengurangi risiko uang palsu dan menghilangkan tantangan yang terkait dengan pemberian uang kembalian.²

¹ Otoritas Jasa Keuangan, *Cetak Biru Transformasi Digital Perbankan*, Ojk, 2020. 12

² Anggreani, Witanti Putri, Christian Wiradendi Wolor, and Marsofiyati. "Analisis Penerapan Sistem Pembayaran *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) Pada Kantin Baru Universitas Negeri Jakarta." *Santri: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 2023. 58–71.

Pemahaman terhadap sistem pembayaran menjadi hal yang penting untuk mendukung efisiensi dalam aktivitas ekonomi. Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia, sistem pembayaran adalah suatu sistem yang mencakup seperangkat aturan, lembaga dan mekanisme yang digunakan untuk melaksanakan pemindahan dana guna memenuhi kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi. Dengan demikian, pemilihan metode pembayaran yang tepat tidak hanya berdampak pada kenyamanan transaksi, tetapi juga pada efektivitas operasional dan kepercayaan konsumen.³

Dalam konteks teknologi keuangan digital seperti dompet digital, prinsip transaksi yang digariskan dalam ayat tersebut sangatlah relevan. Dompet digital menawarkan cara bertransaksi yang transparan, saling ridha dan aman sesuai dengan perintah Allah untuk melakukan perdagangan atas dasar suka sama suka. Dengan dompet digital, setiap transaksi dapat dilakukan dengan jelas, tercatat dan dapat dipertanggung jawabkan. Hal ini mencegah praktik “memakan harta sesama” dengan cara yang batil, sebagaimana dilarang dalam ayat tersebut.

Firman Allah SWT dalam surah An-Nisa ayat 29 berikut ini:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah

³ UUD, ‘Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 1999 Tentang Bank Indonesia Pasal 1 Ayat 6’, 1999.

kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”,(Q.S An-Nisa ayat 29).

Ayat di atas menjelaskan tentang larangan mengambil harta orang lain dengan cara yang tidak benar (*batil*), kecuali melalui perniagaan atau transaksi yang didasari kerelaan bersama (*‘an taradhin*). Ayat ini menjadi landasan fundamental dalam transaksi ekonomi Islam yang mengharuskan adanya unsur kejujuran, keadilan dan kerelaan kedua belah pihak, serta melarang segala bentuk praktik yang merugikan seperti riba, penipuan, perjudian dan pemaksaan dalam setiap aktivitas ekonomi.

Tuntutan digitalisasi pada perbankan diperkuat oleh berbagai faktor pendorong pengembangan digital bank di Indonesia, mengingat Indonesia merupakan perekonomian yang berpotensi besar untuk menyerap arus digitalisasi.⁴ Faktor pendorong tersebut tercermin dalam 3 (tiga) aspek utama yaitu peluang digital (*digital opportunity*), perilaku digital (*digital behavior*) dan transaksi digital (*digital transaction*).⁵

Peluang digital antara lain meliputi potensi demografis, potensi ekonomi dan keuangan digital, potensi penetrasi penggunaan internet serta potensi peningkatan konsumen. Perilaku digital di antaranya meliputi kepemilikan gawai dan penggunaan aplikasi mobile (*mobile apps*).⁶ Namun, di tengah arus digitalisasi ini, penggunaan uang tunai atau pembayaran cash masih memiliki peran penting, terutama di daerah-daerah yang belum

⁴ Anjas Juliansyah Siregar, dkk, “Penerapan Penggunaan Pembayaran Digital QRIS Pada UMKM”, *Jurnal Sains Student Research*, Volume 3, Nomor 1, (Medan : Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2025), 348

⁵ Desi Ester Idawati Sihotang, "Dampak Inovasi Digital Terhadap Perilaku Penggunaan Layanan Perbankan," *Innovative: Journal Of Social Science Research* Vol. 3 No. 3, (2023), 8758-8763.

⁶ Otoritas Jasa Keuangan, 17.

sepenuhnya tersentuh oleh infrastruktur digital. Fenomena ini menciptakan dinamika menarik dalam pengelolaan bisnis retail, khususnya dalam konteks peningkatan pendapatan.

Pebisnis yang bergerak dibidang penjualan yang merupakan suatu usaha yang masuk dalam jajaran usaha kecil menengah, kebanyakan usaha yang bergerak di bidang penjualan tidak mampu bertahan dalam persaingan yang ketat ini karena kurang tepatnya strategi bisnis yang digunakan, maka perlu strategi bisnis yang tepat yang bisa meningkatkan pendapatan atau keuntungan sebuah usaha.⁷

Demikian usaha yang bergerak di bidang ini dituntut untuk menggunakan strategi yang tepat untuk mempertahankan kelangsungan usahanya. Menghadapi tantangan ini, pemasar harus membuat rencana dan strategi terperinci untuk membantu perusahaan mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan, peluang dan ancaman. Analisis SWOT memberikan informasi tentang analisis situasi lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Analisis SWOT merupakan kerangka kerja yang sederhana akan tetapi memiliki manfaat yang besar untuk mengidentifikasi kekuatan organisasi, memperbaiki kelemahan, meminimalkan ancaman dan memanfaatkan peluang organisasi.⁸ Sehingga dengan adanya analisis ini dapat membantu Toko Multi Mart 41 merumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan pendapatan dengan

⁷ Indayani B, "Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Bisnis dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha (Studi Kasus Pada Toko Berlian Kabupaten Majene)," *Management Development and Applied Research Journal*, (2024), 137.

⁸ Selamat Riyanto, Muh Nur Luthfi Azis, and Andi Rahman Putera, *Analisis Swot Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi, Analisis SWOT Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi* (Madiun: CV Bintang PustakaMadani, 2021), 25.

memaksimalkan kekuatan dan peluang serta mengatasi kelemahan dan ancaman yang ada.

Toko Multi Mart 41, yang berlokasi di Batanghari, Lampung Timur, merupakan contoh nyata dari usaha retail yang masih mengandalkan transaksi tunai sebagai metode pembayaran utama. Toko Multi Mart 41 Batanghari beralamat di Jl Raya Batanghari, KM 41, Desa Batangharjo, Kecamatan Batanghari, Kabupaten Lampung Timur dengan jumlah pegawai 38 orang. Dari hasil wawancara dengan Pak Agus selaku Kepala toko Multi Mart 41 Batang Hari. Toko Multi Mart 41 Batnghari menjual berbagai kebutuhan sehari-hari seperti Pakaian, Sandal dan Sepatu, *Accesoris*, pecah belah, elektronik, ATK, *Makeup* dan kebutuhan lainnya, dengan sasaran konsumen dari anak-anak sampai dewasa.

Multi Mart 41 Batanghari adalah toko retail yang menarik banyak pengunjung setiap harinya. Pengunjung toko ini beragam, mulai dari penduduk lokal yang berbelanja kebutuhan sehari-hari hingga pengunjung yang datang untuk membeli oleh-oleh atau kebutuhan khusus. Toko ini mengalami peningkatan jumlah pengunjung yang signifikan antara hari biasa dan hari-hari besar.

Tabel 1.1
Jumlah Pengunjung Toko Multi Mart 41 Batanghari

Hari	Jumlah Pengunjung/Hari
Hari Biasa	400 Orang
Hari Besar	800 Orang

Sumber: Wawancara dengan Kepala Toko Multi

Berdasarkan data kunjungan konsumen, Multi Mart 41 Batanghari menunjukkan pola yang menarik dengan adanya perbedaan signifikan antara

hari biasa dan hari besar. Pada hari biasa, toko ini menerima sekitar 400 pengunjung, menandakan basis konsumen yang stabil. Namun, pada hari-hari besar, jumlah ini meningkat hingga 800 pengunjung, menunjukkan peningkatan sebesar 100%.

Lonjakan tersebut mengindikasikan bahwa toko menjadi tujuan utama belanja masyarakat setempat saat momen penting, mungkin karena harga yang relatif murah, peningkatan kebutuhan belanja untuk perayaan atau lokasi toko yang strategis. Pola ini memberikan tantangan dalam pengelolaan stok dan layanan, sekaligus membuka peluang untuk meningkatkan penjualan dan membangun loyalitas konsumen. Kemampuan manajemen dalam mengoptimalkan strategi untuk menghadapi peningkatan pengunjung ini dapat menjadi kunci kesuksesan jangka panjang Multi Mart 41 Batanghari.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti saat *survey* kepada konsumen Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur, ditemukan beberapa pendapat berbeda terkait metode pembayaran tunai yang diterapkan di toko Multi Mart 41 ini. Terdapat 2 konsumen yang nyaman dengan hanya menggunakan pembayaran tunai dikarenakan kurang paham terhadap penggunaan metode pembayaran non-tunai seperti pembayaran digital. Selain itu, mereka merasa lebih nyaman dengan pembayaran tunai karena sudah terbiasa dan menganggapnya lebih jelas.⁹

Sebaliknya terdapat 2 konsumen lagi yang lebih menyukai metode pembayaran digital karena dianggap lebih praktis dan efisien. Mereka menilai

⁹ Wawancara Ibu Sucipti dan Reksi Konsumen Toko Multi Mart Pada Tanggal 07 Juni 2024

bahwa pembayaran digital memiliki keunggulan, seperti tidak memerlukan uang kembalian dan menghemat waktu transaksi, yang sangat bermanfaat di era digital saat ini. Berdasarkan pengalaman mereka di toko Multi Mart 41, beberapa kali mereka mengalami kendala saat kasir kesulitan memberikan uang kembalian atau proses penukaran uang yang memakan waktu, sehingga membuat mereka lebih memilih pembayaran non-tunai.¹⁰ Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara pembayaran tunai yang masih dipertahankan oleh toko dengan tuntutan konsumen modern yang mulai beralih ke sistem pembayaran digital. Kesenjangan inilah yang menjadi permasalahan penting untuk dianalisis, karena dapat memengaruhi kepuasan konsumen dan berpotensi menghambat peningkatan pendapatan toko.

Peneliti tertarik pada strategi pemasaran Toko Multi Mart 41 yang tetap mempertahankan sistem pembayaran tunai di era digital. Dalam wawancara *survey*, Kepala Toko menjelaskan bahwa keputusan ini diambil untuk menjaga kepercayaan konsumen dan memanfaatkan keterampilan Sumber Daya Manusia (SDM) yang ada. Meskipun terdapat keluhan dari konsumen luar kota yang lebih terbiasa dengan metode pembayaran digital, pihak toko tetap berpegang pada prinsip tersebut. Mereka berargumen bahwa strategi ini mencerminkan ciri khas Toko Multi Mart 41 yang selaras dengan kecenderungan dan kebiasaan belanja masyarakat setempat yang lebih memilih metode pembayaran tradisional.¹¹

¹⁰ Wawancara Tari dan Salsa Konsumen Toko Multi Mart Pada Tanggal 07 Juni 2024

¹¹ Wawancara Bapak Agus. Kepala Toko Multi Mart Pada Tanggal 08 Juni 2024

Toko Multi Mart 41 menerapkan sistem pencatatan manual karena menganggap lebih efisien bagi toko dalam mengatasi risiko keamanan dengan mempertahankan kepercayaan konsumen dan efektivitas operasional. Diketahui toko Multi Mart sebagai salah satu jenis usaha yang memiliki peranan penting dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari masyarakat. Berdasarkan uraian diatas, penting bagi pemilik toko Multi Mart 41 untuk melakukan analisis SWOT yang komprehensif. Analisis ini akan membantu dalam mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh toko retail tersebut.

Analisis SWOT sangat relevan dan penting untuk meningkatkan efektivitas operasional Toko Multi Mart 41 di Batanghari Lampung Timur. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan dalam memahami faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi efektivitas pembayaran tunai dalam konteks peningkatan pendapatan toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur. Berdasarkan uraian tersebut, maka peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam terkait **“Analisis SWOT Penggunaan Pembayaran Tunai Untuk Meningkatkan Pendapatan di Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur”**.

B. Pertanyaan Penelitian

Berfokus pada informasi yang telah disajikan, maka pertanyaan penelitian yang diajukan dalam penelitian ini adalah Bagaimana Analisis SWOT Penggunaan Pembayaran Tunai Untuk Meningkatkan Pendapatan Di Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan penelitian di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis efektivitas penggunaan pembayaran tunai dalam meningkatkan pendapatan di Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur menggunakan analisis SWOT.

2. Manfaat Penelitian

Hasil Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik secara teoritis maupun praktis. Manfaat tersebut antara lain:

- a. Secara Teoris, penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan literasi pembaca mengenai sistem pembayaran tunai dalam konteks bisnis ritel, khususnya pada era digitalisasi. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang penerapan analisis SWOT dalam mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terkait penggunaan pembayaran tunai
- b. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi Toko Multi Mart 41 Batanghari, Lampung Timur dalam mengevaluasi sistem pembayaran yang digunakan. Dengan demikian, hasil analisis SWOT yang diperoleh dapat dijadikan acuan untuk merumuskan strategi yang lebih efektif dalam mengelola transaksi pembayaran tunai, meningkatkan kepuasan konsumen serta mendorong peningkatan pendapatan usaha.

D. Penelitian Relevan

No	Penelitian Relevan	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Kebaruan Peneliti
1.	Ayu Sinta Wati. "Analisis Swot Penggunaan Transaksi Non Tunai (E-Money) Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Rumah Makan Dalam Pandangan Etika Bisnis Islam (Studi Pada Usaha Rumah Makan Ayam Penyet Hang Dihi Sukarame Bandar Lampung)". 2023. ¹²	Hasil penelitian menunjukkan penggunaan transaksi non tunai (e-money) terhadap peningkatan pendapatan usaha Rumah Makan Ayam Penyet Hang Dihi Sukarame Bandar Lampung dapat dianalisis dengan menggunakan SWOT dan pandangan etika bisnis Islam tentang penggunaan transaksi non tunai (e-money) terhadap peningkatan pendapatan usaha Rumah Makan Ayam Penyet Hang Dihi Sukarame Bandar Lampung belum sepenuhnya menjalankan prinsip etika yang sesuai dengan bisnis Islam. Hanya beberapa prinsip yang dijalankan yaitu prinsip kesatuan, keadilan, kehendak bebas, dan tanggung jawab	Kedua penelitian mengevaluasi bagaimana metode pembayaran dapat memengaruhi pendapatan usaha dalam konteks bisnis	Perbedaan penelitian ini terdapat pada fokus yang berbeda pada metode pembayaran, konteks bisnis dan pendekatan analisis yang digunakan dalam masing-masing penelitian.	Kebaruan pada peneliti ini adalah fokusnya dalam mengevaluasi efektivitas metode pembayaran tunai (<i>cash</i>) di sektor <i>ritel</i> .
2.	Anisah Surya Dewi. "Analisis Swot Peningkatan Pendapatan	Berdasarkan hasil penelitian pada BMT Sunan Drajat tahun 2019 tahun sampai 2020 hanya terjadi	Peneliti sama-sama membahas tentang penggunaan	Perbedaan dengan penelitian ini terdapat pada fokusnya	Kebaruan penelitian ini terletak pada analisis SWOT yang

¹² Ayu Sinta Wati, 'Analisis Swot Penggunaan Transaksi Non Tunai (E-Money) Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Rumah Makan Dalam Pandangan Etika Bisnis Islam (Studi Pada Usaha Rumah Makan Ayam Penyet Hang Dihi Sukarame Bandar Lampung)', *Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung*, 2023.

No	Penelitian Relevan	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Kebaruan Peneliti
	Berbasis Fee Pada Layanan Keuangan Digital Mobile Bmt Sunan Drajat Di Masa Pandemi Covid-19.” 2021. ¹³	peningkatan 0,02% atau meningkat sebesar 173.200. Sehingga dapat disimpulkan di saat pandemic adanya layanan mobile BMT di lembaga USPPS BMT Sunan Drajat tidak banyak menyumbang pendapatan berbasis fee. Kemudian strategi peningkatan pendapatan berbasis fee dari mobile BMT Sunan Drajat berdasarkan pendekatan SWOT. Dapat ketahui posisi Mobile BMT pada diagram SWOT berada pada posisi kuadran 1 untuk mendukung strategi agresif. Dan dari 4 strategi SO,WO, ST, WT pada matriks SWOT strategi SO yang memiliki nilai tertinggi sebesar 7,41 untuk mendukung perumusan strategi dengan memanfaatkan adanya kekuatan dan peluang diantaranya dengan menerapkan.	analisis SWOT untuk mengevaluasi faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan usaha	yaitu dampak pembayaran tunai di toko, bukan layanan keuangan digital	spesifik terhadap penggunaan pembayaran tunai dalam meningkatkan pendapatan toko di era digital.
3.	Syofwan Hamid Lubi “Analisis SWOT dalam Transaksi Pembayaran	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 2,94,	Kedua penelitian memiliki persamaan dalam	Perbedaan pada penelitian ini terletak pada metode	Kebaruan pada peneliti ini adalah menambahkan fokus pada

¹³ Anisah Surya Dewi, *Analisis Swot Peningkatan Pendapatan Berbasis Fee Pada Layanan Keuangan Digital Mobile Bmt Sunan Drajat Di Masa Pandemi Covid-19*, Skripsi (Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2021).

No	Penelitian Relevan	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Kebaruan Peneliti
	Menggunakan QRIS (Studi Kasus pada Swalayan 88 Padangsidimpuan).” 2023. ¹⁴	karena total skor di atas 2,5 berarti ini mengidentifikasi posisi internal pada perusahaan begitu kuat. Tabel IFAS menunjukkan bahwa kekuatan utama pada pembayaran QIRS di Swalayan 88 Padangsidimpuan adalah kualitas dari barcode yang mudah di scan dengan skor 0,56. Kemudian hasil analisis pada faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 3,19, menunjukkan bahwa peluang utama pada penggunaan pembayaran QRIS adalah Mahasiswa GENBI sebagai sosialisasi memiliki skor 0,56 karena mereka berperan aktif dalam hal ini	penggunaan analisis SWOT untuk mengevaluasi faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha melalui metode pembayaran dan mengidentifikasi strategi untuk meningkatkan efektivitas transaksi.	pembayaran yang dikaji	tingkat pendapatan toko
4.	Hana Maharani Fahimah, Mugi Harsono “ <i>Literature Review of The Evolution of Payment System Paradigms: From Cash to Cashless With Digital</i>	Penelitian ini juga menyoroti beberapa tantangan utama yang muncul, seperti keamanan data dan masalah inklusi finansial. Dengan demikian, pemahaman yang lebih mendalam tentang perubahan	Keduanya menyoroti peran penting dari pilihan metode pembayaran dalam memengaruhi pengalaman pelanggan	Analisis SWOT bersifat lokal berfokus pada kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman penggunaan pembayaran	Kebaruan pada peneliti ini adalah menambahkan fokus pada tingkat pendapatan toko dengan menggunakan analisis SWOT.

¹⁴ Syofwan Hamid Lubis, *Analisis SWOT Dalam Transaksi Pembayaran Menggunakan QRIS (Studi Kasus Pada Swalayan 88 Padangsidimpuan)*, Skripsi (UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, 2023).

No	Penelitian Relevan	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Kebaruan Peneliti
	<i>Payment” 2023.</i> ¹⁵	paradigma dalam sistem pembayaran, khususnya peralihan ke pembayaran non-tunai dengan digital payment, diharapkan dapat menjadi landasan untuk pengembangan kebijakan dan strategi bisnis yang lebih efektif dalam menghadapi perubahan ini di era digital.	dan dinamika pendapatan. Selain itu, keduanya berusaha memahami tantangan yang dihadapi dalam konteks perubahan preferensi konsumen, teknologi baru, dan tren pasar.	tunai di toko MM 41 Batanghari Lampung Timur.	
5.	Jefry Tarantang, Annisa Awwaliyah, Maulidia Astuti, Meidinah Munawaroh “Perkembangan Sistem Pembayaran Digital Pada Era Revolusi Industri 4.0 Di Indonesia. 2019.” ¹⁶	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kemajuan teknologi pada era ekonomi digital (revolusi industri 4.0) memang tidak dapat dihindari, khususnya dalam perkembangan sistem pembayaran digital yang semakin pesat. sistem pembayaran digital memiliki kelebihan dan kekurangan. tetapi secara umum, kelebihan dari sistem pembayaran digital lebih besar daripada kekurangannya. hadirnya sistem pembayaran digital ini bukan berarti	Persamaan dalam penelitian ini yaitu pembahasan mengenai sistem pembayaran	Perbedaan dengan penelitian ini adalah dengan adanya tambahan analisis SWOT bersifat lokal berfokus pada kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman penggunaan pembayaran tunai di toko MM 41 batanghari lampung timur.	Kebaruan pada peneliti ini adalah berfokus pada tingkat pendapatan toko dengan menggunakan analisis SWOT.

¹⁵ Hana Maharani Fahimah and Mugi Harsono, ‘Literature Review of The Evolution of Payment System Paradigms: From Cash to Cashless with Digital Payment’, *Social, Humanities, and Educational Studies (SHES): Conference Series*, Vol. 6 No.3 (2023), 11–18.

¹⁶ Jefry Tarantang and others, ‘Perkembangan Sistem Pembayaran Digital Pada Era Revolusi Industri 4.0 di Indonesia’, *Jurnal Al Qardh*, Vol. 4 (2019), 60–75.

No	Penelitian Relevan	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Kebaruan Peneliti
		menghilangkan eksistensi uang tunai. tetapi, dengan adanya sistem pembayaran digital ini juga dapat meminimalisir terjadinya inflasi akibat banyaknya uang beredar di masyarakat.			

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Analisis SWOT

1. Definisi Analisis SWOT

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*) adalah teknik yang dikembangkan di Stanford dalam Selamat Riyanto dkk, menjadi alat dalam penyusunan perencanaan strategis dalam suatu organisasi. SWOT merupakan metode perencanaan terstruktur yang mengevaluasi keempat elemen organisasi, proyek atau usaha bisnis. Analisis SWOT merupakan kerangka kerja yang sederhana akan tetapi memiliki manfaat yang besar untuk mengidentifikasi kekuatan organisasi, memperbaiki kelemahan, meminimalkan ancaman dan memanfaatkan peluang organisasi.¹

Analisis SWOT ini merupakan salah satu metode yang digunakan untuk memancarkan kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dalam suatu spekulasi bisnis. Beberapa menyebutkan bahwa analisis SWOT merupakan sebuah instrumen perencanaan strategi klasik yang memberikan cara sederhana untuk menggambarkan cara terbaik dalam menentukan sebuah strategi.

¹ Selamat Riyanto, Muh Nur Luthfi Azis, and Andi Rahman Putera, *Analisis Swot Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi, Analisis SWOT Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi* (Madiun: CV Bintang PustakaMadani, 2021), 25.

Instrumen ini memudahkan para praktisi untuk menentukan apa yang bisa dicapai dan hal-hal apa saja yang perlu diperhatikan oleh mereka.²

Berdasarkan pengertian tersebut Analisis SWOT adalah sebuah metode perencanaan strategis yang dikembangkan di Stanford dan telah menjadi alat penting dalam penyusunan strategi organisasi. Metode ini menggunakan kerangka kerja sederhana namun efektif untuk mengevaluasi empat elemen kunci: Kekuatan (*Strengths*), Kelemahan (*Weaknesses*), Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) dalam suatu organisasi, proyek, atau usaha bisnis. Tujuan utama analisis SWOT adalah untuk membantu organisasi mengidentifikasi kekuatan mereka, memperbaiki kelemahan, memanfaatkan peluang dan meminimalkan ancaman, sehingga memungkinkan para praktisi untuk menentukan strategi terbaik dan mencapai tujuan mereka dengan lebih efektif.

2. Tujuan Penerapan Analisis SWOT

Penerapan SWOT pada suatu perusahaan bertujuan Analisis SWOT bertujuan untuk memfokuskan perhatian pada aspek-aspek krusial yang dapat mempengaruhi keberhasilan suatu strategi, yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Dengan menganalisis lingkungan internal dan eksternal, kita dapat mengidentifikasi peluang yang dapat dimanfaatkan dan ancaman yang perlu diatasi. Selain itu, kita juga dapat mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki dan mengatasi kelemahan yang ada. Singkatnya, tujuan utama analisis SWOT adalah untuk memastikan

² Fajar Nur'aini Dwi Fatimah, *Teknik Analisis SWOT* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020). 7.

bahwa strategi yang telah dirancang dapat berjalan efektif dengan mempertimbangkan semua faktor yang relevan, baik internal maupun eksternal.³

3. Faktor-Faktor Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan singkatan dari *strength*, *opportunities*, *weaknesses*, *opportunities* dan *threat* dimana penjelasannya sebagai berikut:⁴

a. Kekuatan (*Strength*)

Strengths merujuk pada kondisi yang memberikan keunggulan bagi sebuah organisasi. Faktor-faktor yang tergolong sebagai kekuatan adalah kompetensi khusus atau keunggulan yang dimiliki oleh organisasi tersebut. Kekuatan ini menjadi nilai tambah atau keunggulan komparatif, yang dapat terlihat jelas ketika organisasi memiliki atribut yang lebih baik dibandingkan pesaing dan dapat memenuhi kebutuhan stakeholder serta konsumen. Sebagai contoh, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan ponsel mungkin memiliki keunggulan dengan memasarkan ponsel yang dirancang khusus untuk tahan terhadap air hingga kedalaman 5 meter. Fitur tahan air ini menjadi salah satu kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan tersebut.

b. Kelemahan (*Weakness*)

Weaknesses menggambarkan kondisi atau aspek-aspek yang menjadi kelemahan dalam sebuah organisasi. Kelemahan ini adalah hal

³ Agus B Siswanto M. Afif Salim, *Analisis SWOT Dengan Metode Kuesioner* (Semarang: CV. Pilar Nusantara, 2019). 2-3.

⁴ Fajar Nur'aini Dwi Fatimah. 13-18.

yang umum terjadi dan wajar ada dalam setiap organisasi. Namun, yang terpenting adalah bagaimana organisasi dapat mengembangkan kebijakan untuk meminimalkan atau bahkan menghilangkan kelemahan-kelemahan tersebut. Organisasi juga dapat berupaya mengubah kelemahan menjadi keunggulan yang tidak dimiliki oleh kompetitornya. Kelemahan dapat muncul dari sarana dan prasarana yang kurang memadai, kualitas atau kemampuan karyawan yang tidak optimal, kurangnya kepercayaan dari konsumen, serta ketidaksesuaian antara produk yang dihasilkan dan kebutuhan pasar.

c. Peluang (*Opportunity*)

Opportunities adalah kondisi eksternal yang menguntungkan bagi organisasi, yang dapat dimanfaatkan untuk kemajuan perusahaan. Untuk mengidentifikasi peluang, organisasi perlu membandingkan analisis internal (*strengths* dan *weaknesses*) dengan analisis pesaing. Beberapa faktor eksternal yang dapat dianggap sebagai peluang perlu diranking berdasarkan probabilitas keberhasilan (*success probability*), sehingga tidak semua peluang harus dicapai secara bersamaan.

d. Ancaman (*Threat*)

Threats, atau ancaman, adalah kebalikan dari peluang. Ancaman terdiri dari kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran operasi organisasi. Jika tidak diatasi, ancaman dapat menimbulkan dampak jangka panjang yang menghalangi pencapaian visi dan misi organisasi. Ancaman dapat dinilai berdasarkan tingkat keparahan

dampaknya (*seriousness*) dan kemungkinan terjadinya (*probability of occurrence*).

4. Matrik SWOT

Matrik SWOT merupakan alat bantu bagi manajer untuk memilih strategi berdasarkan kondisi internal dan eksternal perusahaan. Matrik SWOT ini dikembangkan oleh Wheelen dan Hunger untuk mengidentifikasi faktor internal/analisis faktor internal (IFAS) dan faktor eksternal/analisis faktor eksternal (EFAS). Identifikasi faktor internal dan eksternal tersebut akan diketahui strategi yang tepat bagi organisasi, dimana dalam analisis SWOT terdapat empat tipe strategi:⁵

- a. S-O (kekuatan-peluang/*strength-opportunities*)
- b. W-O (kelemahan-peluang/*weaknesses-opportunities*)
- c. S-T (kekuatan-ancaman/*strengths-threats*)
- d. W-T (kelemahan-ancaman/*weakness-threats*)

Dari matriks SWOT ini akan dapat tercipta beberapa pilihan strategi persaingan, yaitu:⁶

- a. Strategi S-O

Strategi ini memanfaatkan kekuatan internal organisasi untuk meraih peluang eksternal. Organisasi yang berada dalam posisi ini menunjukkan kinerja yang sangat baik dan memiliki keunggulan bersaing serta kesempatan untuk berkembang. Oleh karena itu, penting

⁵ Selamat Riyanto, Azis and Putera, 61.

⁶ Selamat Riyanto, Azis and Putera, 62-63.

bagi organisasi untuk memaksimalkan peluang ini demi mencapai tujuannya.

b. Strategi W-O

Strategi W-O bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal yang ada. Seringkali, organisasi memiliki peluang yang menguntungkan tetapi terhambat oleh masalah internal berupa kelemahan yang dimiliki. Situasi ini merugikan organisasi karena menghambat pertumbuhan. Oleh karena itu, penting bagi organisasi untuk merumuskan kebijakan strategis guna mengurangi kelemahan yang ada.

c. Strategi S-T

Strategi S-T berfokus pada penggunaan kekuatan organisasi untuk menghindari atau mengurangi ancaman eksternal. Ancaman ini biasanya berasal dari pesaing yang melakukan inovasi besar-besaran, sementara organisasi tidak mengambil langkah yang sama sebagai respons

d. Strategi W-T

Dikenal sebagai strategi defensif atau bertahan, strategi W-T berusaha mengurangi kelemahan internal sekaligus menghindari ancaman eksternal. Organisasi dalam situasi ini harus ekstra hati-hati dalam pengambilan keputusan. Kebijakan yang tidak selaras dengan kondisi internal dapat memperburuk situasi organisasi.

B. Sistem Pembayaran

1. Pengertian Sistem Pembayaran

Sistem pembayaran adalah urat nadi perekonomian. Sistem tersebut menentukan proses peredaran uang (*money supply process*) antar agen ekonomi. Transaksi ekonomi dan keuangan apapun tidak akan selesai tanpa sistem pembayaran yang kokoh dan andal. Sistem pembayaran menentukan kelancaran aliran barang dan jasa. Sistem pembayaran yang lancar dan sistem moneter yang berfungsi dengan baik merupakan basis pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan.⁷

Sistem pembayaran adalah suatu sistem yang mencakup pengaturan, kontrak/perjanjian, fasilitas operasional dan mekanisme teknis yang digunakan untuk penyampaian, pengesahan dan penerimaan instruksi pembayaran serta pemenuhan kewajiban pembayaran melalui pertukaran nilai antarperorangan, bank dan lembaga lainnya baik domestik maupun *cross border* 'antarnegara'. Dalam prakteknya, transaksi pembayaran dilakukan dengan instrumen tunai dan nontunai. Instrumen pembayaran yang digunakan oleh suatu masyarakat tergantung kepada banyak faktor, antara lain tingkat ekonomi, budaya dan preferensinya. Namun demikian, instrumen tunai biasanya digunakan untuk transaksi bernilai kecil di tingkat ritel dan antar individu, sementara instrumen nontunai umumnya digunakan untuk transaksi bernilai besar. Persentase penggunaan pembayaran nontunai pada umumnya meningkat terus sejalan dengan

⁷ BI, 'Bank Indonesia: Menavigasi Sistem Pembayaran Nasional Di Era Digital', *Blueprint Sistem Pembayaran Indonesia 2025*, 2019, 17.

perkembangan ekonomi negara yang bersangkutan, dengan kecenderungan penggunaan pembayaran tunai yang menurun.⁸

Sesuai dengan UU No. 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia sistem pembayaran adalah suatu sistem yang mencakup seperangkat aturan, lembaga dan mekanisme, yang digunakan untuk melaksanakan pemindahan dana guna memenuhi suatu kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi.⁹

Berdasarkan pengertian di atas maka dapat disimpulkan sistem pembayaran merupakan komponen vital dalam perekonomian yang memungkinkan pergerakan uang antar pihak dalam transaksi ekonomi dan keuangan. Sistem ini mencakup berbagai aturan, perjanjian dan mekanisme yang memfasilitasi proses pembayaran, baik secara tunai maupun non-tunai, di tingkat domestik dan internasional. Pentingnya sistem pembayaran terlihat dari perannya dalam melancarkan aliran barang dan jasa, mendukung pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Di Indonesia, Bank Indonesia memiliki wewenang untuk mengatur dan menjaga kelancaran sistem pembayaran sesuai dengan UU No. 23 Tahun 1999. Seiring perkembangan ekonomi, tren penggunaan pembayaran non-tunai cenderung meningkat, terutama untuk transaksi bernilai besar, sementara pembayaran tunai masih umum digunakan untuk transaksi bernilai kecil di tingkat ritel dan antar individu.

⁸ Sri Mulyati Tri Subari, *Kebijakan Sistem Pembayaran Di Indonesia, Seri Kebanksentralan* (Jakarta: Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) Bank Indonesia, 2003). 2.

⁹ UUD, 'Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 1999 Tentang Bank Indonesia Pasal 1 Ayat 6', 1999.

2. Manfaat Sistem Pembayaran Modern/Digital dan Sistem Pembayaran Tradisional/Cash

a. Manfaat Sistem Pembayaran Modern/digital

Saat ini masyarakat sangat banyak yang lebih memilih menggunakan digital payment dalam pembayaran pada sebagian besar *market place* di Indonesia daripada menggunakan uang cash. Ada banyak manfaat yang bisa dirasakan oleh pelaku usaha setelah menggunakan sistem pembayaran digital.¹⁰

1) Meningkatkan *Omzet* Penjualan

Penggunaan metode pembayaran digital dapat meningkatkan minat konsumen untuk berbelanja.

2) Variasi Metode Pembayaran

Sistem pembayaran digital membantu pemilik usaha untuk membangun cara pembayaran yang lebih beragam. Sistem pembayaran yang selama ini hanya mengandalkan metode pembayaran tunai, saat ini dapat dilakukan dengan *virtual account*, kartu kredit ataupun online *payment with smartphone*. Mereka hanya tinggal pilih sesuai dengan kebutuhan, tinggal memasukkan data dan semua urusan selesai.

3) Pelacakan yang Mudah

Pembayaran menggunakan pembayaran memberikan kemudahan dalam segi pelacakan. Keamanan system tersebut telah

¹⁰ Poni Sukaesih Kurniati Suryanto, Herwan Abdul Muhyi, 'Use Of Digital Payment In Micro, Small And Medium Business', *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan*, 7.1 (2022), 62–63.

terjamin sehingga tidak perlu merasa takut apabila uang yang ditransfer tak tepat sasaran. Sistem pembayaran bisa lebih sederhana karena hanya lewat satu pintu

4) Memberikan Kemudahan Pembayaran Dimanapun

Metode pembayaran digital memanfaatkan suatu aplikasi yang disediakan oleh perusahaan penyedia digital payment. Dengan memanfaatkan aplikasi, apapun aktivitas yang berhubungan dengan layanan pembayaran dapat dilakukan dari mana saja. Biaya transportasi juga bisa lebih hemat karena tidak perlu bertatap muka ataupun mencari ATM.

5) Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Waktu

Pada umumnya, transaksi konvensional mengharuskan pembeli dan penjual sama-sama bertemu dan melakukan transaksi dengan pembayaran sejumlah uang atau melakukan transaksi debit atau credit card. Namun, hal ini seringkali memakan waktu dan tidak praktis. Apalagi, metode pembayaran digital bisa memangkas waktu dan proses transaksi pembayaran menjadi lebih cepat dan ringkas.

b. Manfaat Pembayaran Tradisional/Cash

- 1) Menjamin kebebasan dan otonomi Anda. Uang kertas dan koin adalah satu-satunya bentuk uang yang dapat disimpan orang tanpa melibatkan pihak ketiga. Anda tidak memerlukan akses ke peralatan, internet atau listrik untuk membayar dengan uang tunai,

artinya uang tunai dapat digunakan saat listrik padam atau jika Anda kehilangan kartu.

- 2) Alat pembayaran yang sah. Kreditur, seperti toko dan restoran, tidak dapat menolak uang tunai, kecuali mereka dan konsumen telah menyetujui alat pembayaran lain sebelumnya.
- 3) Menjamin privasi Anda. Transaksi tunai menghormati hak dasar kita untuk melindungi privasi, data dan identitas kita dalam hal keuangan.
- 4) Inklusif. Uang tunai menyediakan opsi pembayaran dan tabungan bagi orang-orang dengan akses terbatas atau tidak memiliki akses ke uang digital, sehingga sangat penting bagi inklusi warga yang rentan secara sosial seperti kelompok lanjut usia atau kelompok berpendapatan rendah.
- 5) Membantu Anda melacak pengeluaran. Uang tunai memungkinkan Anda untuk lebih mengontrol pengeluaran, misalnya dengan mencegah pengeluaran berlebihan.
- 6) Cepat. Uang kertas dan koin menyelesaikan pembayaran secara instan.
- 7) Aman. Uang tunai telah terbukti aman terhadap kejahatan dunia maya, penipuan dan pemalsuan. Dan, karena merupakan uang bank sentral, uang tunai tidak menimbulkan risiko finansial baik bagi pembayar maupun penerima pembayaran.

8) Uang tunai adalah alat penyimpan nilai. Uang tunai lebih dari sekedar alat pembayaran. Uang tunai memungkinkan orang menyimpan uang untuk tujuan menabung tanpa risiko gagal bayar. Uang tunai berguna untuk hadiah dan pembayaran kecil antar-orang. Misalnya, orang tua dapat mempercayakan sejumlah kecil uang tunai kepada anak-anak mereka untuk pembelian kecil atau seseorang dapat memberikan uang tunai kepada teman atau kenalan untuk membeli sesuatu atas nama mereka. Uang tunai juga berkontribusi terhadap literasi keuangan anak-anak.¹¹

3. Sistem Pembayaran Zaman Sekarang/ Modern

Di zaman modern, kepraktisan merupakan hal yang sangat penting. Perubahan pola hidup masyarakat dan inovasi teknologi telah mendorong perkembangan sistem pembayaran nontunai. Sistem Pembayaran merupakan seperangkat aturan, lembaga dan mekanisme yang dipakai untuk melaksanakan pemindahan dana, guna memenuhi suatu kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi. Sistem Pembayaran lahir bersamaan dengan lahirnya konsep uang sebagai media pertukaran atau *intermediary* dalam transaksi barang, jasa dan keuangan.¹²

Pada sistem pembayaran nontunai, instrumen yang digunakan berupa Alat Pembayaran menggunakan kartu kredit maupun debit, cek,

¹¹ Agus Alimuddin, "Peran Uang dalam Produksi (Telaah Economic Value of Time sebagai Penunjang Faktor Produksi)," *Adzkiya: Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah* Vol. 8, No. 1 (2020): 71–92.

¹² Venti Eka Satya, 'Pengaturan Sistem Pembayaran Digital Untuk', *Pusat Penelitian Badan Keahlian DPR RI Kajian Singkat Terhadap Isu Aktual dan Strategis*, XIII.2 (2021), 20.

bilyet giro, nota debit maupun uang elektronik (*card based dan server based*) QRIS. Sistem pembayaran lainnya adalah *e-money* yang tidak terhubung dengan rekening pengguna, melainkan memiliki kantong tersendiri yang dapat diisi dengan cara top-up. *E-money* merupakan alat pembayaran yang memenuhi unsur-unsur: diterbitkan atas dasar nilai uang yang disetor terlebih dahulu oleh pemegang kepada penerbit; nilai uang disimpan secara elektronik dalam suatu media seperti server atau chip.¹³

a. Kartu Debit

Jenis alat pembayaran non tunai pertama tentu saja, kartu debit. Kartu debit adalah salah satu alat pembayaran non tunai yang paling umum digunakan. Kartu ini terhubung langsung dengan rekening bank pemiliknya. Saat digunakan untuk transaksi, dana akan langsung didebet dari saldo rekening tersebut. Umumnya, kartu debit ini memiliki batas atau limit penggunaan transaksi.

b. Kartu Kredit

Kartu kredit merupakan alat pembayaran non tunai yang memungkinkan pemiliknya untuk melakukan pembelian dengan sistem utang. Pemegang kartu kredit dapat melakukan transaksi tanpa harus membayar secara langsung. Pemilik kartu kredit diharuskan membayar tagihan secara berkala sesuai dengan kesepakatan dengan penerbit kartu kredit.

¹³ Bank Indonesia. Sistem Pembayaran & Pengelolaan Uang Rupiah. <https://www.bi.go.id/id/fungsi-utama/sistem-pembayaran/default.aspx>. diunduh pada tanggal 15 Oktober 2024

c. Cek

Cek adalah instrumen pembayaran non tunai yang lebih tradisional. Pada cek, pemilik rekening menulis instruksi pembayaran kepada bank untuk mentransfer sejumlah dana kepada penerima cek. Cek masih digunakan dan umumnya digunakan dalam transaksi nominal besar, namun penggunaannya telah menurun dengan adanya alternatif yang lebih efisien seperti kartu debit dan transfer bank.

d. Bilyet Giro

Bilyet giro adalah salah satu instrumen keuangan yang digunakan untuk mentransfer dana dari satu rekening bank ke rekening bank lainnya. Bilyet giro dapat digunakan untuk melakukan pembayaran secara non tunai antar bank.

e. Nota

Nota dibagi dalam dua jenis, yaitu nota debit dan nota kredit. Nota debit digunakan untuk mengumpulkan pembayaran hutang dari konsumen dengan jumlah dan jangka waktu yang telah ditetapkan. Nota jenis ini juga sering digunakan dalam transaksi antar perusahaan. Nota kredit digunakan oleh konsumen untuk mentransfer dana non tunai ke rekening lain melalui proses kliring. Biasanya, nota kredit digunakan dalam transaksi dengan jumlah besar.

f. Uang Elektronik

Uang elektronik, atau *e-money*, adalah bentuk alat pembayaran non tunai yang menggunakan teknologi digital. Pengguna dapat

menyimpan dana dalam bentuk elektronik di dalam suatu aplikasi atau kartu khusus. Uang elektronik dapat digunakan untuk melakukan pembayaran di berbagai tempat seperti transportasi umum dengan cara menempelkan kartu atau *tapping*.

g. QRIS

QRIS merupakan sistem pembayaran non tunai yang menggunakan kode QR sebagai media transaksi. Saat ini, pembayaran dengan QRIS merupakan pembayaran yang paling banyak digunakan. Setiap bisnis atau pedagang memiliki kode QR unik yang dapat dipindai menggunakan aplikasi pembayaran digital atau *e-wallet* yang kompatibel. Ketika pembeli melakukan pembayaran, mereka hanya perlu memindai kode QR pedagang dengan aplikasi pembayaran digital pada *smartphone* mereka. Setelah itu, mereka dapat memasukkan jumlah pembayaran yang sesuai dan mengkonfirmasi transaksi. Pembayaran kemudian akan diproses secara elektronik, mentransfer dana dari rekening pembeli ke rekening pedagang. QRIS juga memungkinkan transaksi dengan berbagai metode pembayaran yang didukung, termasuk kartu debit, kartu kredit, dompet digital dan transfer bank. Hal ini memberikan fleksibilitas kepada pengguna untuk menggunakan metode pembayaran yang paling nyaman bagi mereka.¹⁴

¹⁴ Enny Puji Lestari dkk., "The Effectiveness of Using Digital Technology (QRIS) in the Payment System for the Development of MSMEs of Metro City," *Al-Iqtishadiyah: Ekonomi Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah* Vol. 10, No. 2 (2025), 4.

C. Perilaku Konsumen

1. Teori Perilaku Konsumen

Menurut Kotler dan Keller dalam Edwin Zusrony Perilaku Konsumen merupakan salah satu bidang ilmu, dimana mempelajari terkait cara individu, kelompok serta organisasi dalam melakukan pemilihan, pembelian, pemakaian dan memanfaatkan produk, jasa, gagasan atau pengalaman dalam rangka memuaskan kebutuhan mereka.¹⁵

Perilaku konsumen merupakan tindakan-tindakan individu yang melibatkan pembelian penggunaan barang dan jasa termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut sebagai pengalaman dengan produk, pelayanan dari sumber lainnya.¹⁶

2. Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Kotler & Keller dalam Edwin Zusrony ada empat faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen antara lain:¹⁷

a. Faktor Budaya

Budaya adalah penentu keinginan dan tingkah laku yang tercermin dari cara hidup, kebiasaan dan tradisi dalam permintaan akan bermacam-macam barang dan jasa. Dalam hal ini perilaku konsumen yang satunya akan berbeda-beda dengan perilaku konsumen lainnya karena tidak ada homogenitas dalam kebudayaan itu sendiri.

¹⁵ Edwin Zusrony, *Perilaku Konsumen Di Era Modern*, ed. by Robby Andika Kusumajaya, Jakarta: Indeks (Semarang: Yayasan Prima Agus Teknik, 2008), 25.

¹⁶ Farida Yulia, Lamsah, and Periyadi, '*Manajemen Pemasaran*' (Banjarmasin: Group Penerbit CV Budi Utama, 2019), 13.

¹⁷ Edwin Zusrony, *Perilaku Konsumen Di Era Modern*, ed. by Robby Andika Kusumajaya, Jakarta: Indeks (Semarang: Yayasan Prima Agus Teknik, 2008), 31.

b. Faktor Sosial

Faktor sosial juga mempengaruhi tingkah laku pembeli. Pilihan produk amat dipengaruhi oleh kelompok kecil, keluarga, teman, peran dan status sosial konsumen.

c. Faktor Pribadi

Keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi seperti umur dan tahap daur hidup (*product life cycle*), pekerjaan, situasi ekonomi, gaya hidup serta kepribadian konsumen.

d. Faktor Psikologis

Pilihan barang yang dibeli seseorang lebih lanjut dipengaruhi oleh empat faktor psikologis yang penting yaitu: motivasi, persepsi, pengetahuan, serta keyakinan dan sikap. Berdasarkan uraian diatas diketahui bahwa persepsi termasuk salah satu sub faktor psikologi yang merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*). Oleh karena itu, sering pula disebut sebagai “penelitian lapangan”. Penelitian ini dilakukan guna mempelajari secara intensif tentang interaksi lingkungan, posisi, serta keadaan lapangan suatu unit penelitian. Subjek penelitian dapat berupa individu, masyarakat, ataupun institusi. Sesungguhnya subjek penelitiannya relative kecil. Namun demikian, fokus dan variabel yang diteliti cukup luas.¹ Penelitian yang lebih difokuskan untuk mendeskripsikan keadaan sifat atau hakikat nilai suatu objek atau gejala tertentu.

Berdasarkan uraian diatas, penelitian lapangan merupakan penelitian yang dilakukan langsung di Lokasi yang dipilih untuk penelitian dan berada di masyarakat tertentu. Adapun Lokasi penelitian yang akan dilakukan di Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini memiliki karakteristik deskriptif kualitatif. peneliti harus mendeskripsikan suatu objek, fenomena atau setting sosial yang akan dituangkan dalam tulisan yang bersifat naratif. Arti dalam Penelitiannya data dan fakta yang dihimpun berbentuk kata atau gambar

¹ Nursapia Harahap, *Penelitian Kualitatif* (Medan: Wal ashri Publishing, 2020), 47.

daripada angka. Dalam Penelitian laporan penelitian kualitatif berisi kutipan-kutipan data (fakta) yang diungkap di lapangan untuk memberikan dukungan terhadap apa yang disajikan dalam laporannya.²

Berdasarkan penjelasan di atas, penelitian deskriptif kualitatif dalam penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan secara kualitatif fakta, data, atau objek material yang tidak berbentuk angka, melainkan berupa ungkapan bahasa atau wawancara. Peneliti berusaha menjelaskan hasil dari pengumpulan data dengan memberikan gambaran dan penjelasan mengenai analisis SWOT penggunaan pembayaran cash terhadap peningkatan pendapatan pada Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur.

B. Sumber Data

Sumber data penelitian merujuk pada subjek dari mana informasi tersebut diperoleh. Data merupakan catatan yang dapat berupa fakta dan angka yang kemudian dijadikan bahan untuk membangun informasi. Oleh karena itu peneliti memerlukan data primer dan data sekunder dalam penelitian ini karena langkah ini diperlukan untuk mendapatkan sumber data yang menunjang penelitian.

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data menggunakan wawancara

² Johan Setiawan Albi Anggito, *'Metodologi Penelitian Kualitatif'*, in *Cv Jejak* (Sukabumi, 2018). 11.

kepada subjek sebagai suatu informasi. Dalam penelitian ini, sumber data primer diperoleh dari beberapa informan kunci di toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur. Informan-informan tersebut meliputi Bapak Rizki Abdillah selaku pemilik toko, Bapak Agus Santoso selaku kepala toko, dan Risa selaku kasir toko. Selain itu, penelitian juga melibatkan konsumen yang pernah berbelanja di toko tersebut sebagai sumber data tambahan.

Pengambilan sampel yang digunakan adalah *Sampling Insidental/Accidental Sampling*. Menurut Sugiyono, *Sampling Insidental/Accidental Sampling* adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data.³ Dalam konteks penelitian ini, pemilihan narasumber didasarkan pada peran dan keterlibatan mereka dalam aktivitas operasional Toko Multi Mart 41 Batanghari, Lampung Timur, baik sebagai bagian dari manajemen maupun sebagai konsumen yang memiliki pengalaman langsung dalam bertransaksi di toko tersebut. Pendekatan ini memungkinkan peneliti memperoleh informasi yang relevan dan komprehensif dari berbagai sudut pandang.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau

³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: alfabeta, 2021), 104.

lewat dokumen.⁴ Dalam penelitian ini, informasi dari sumber yang telah ada sebelumnya seperti dokumen-dokumen penting, situs web, buku dan sebagainya. Adapun buku-buku yang digunakan sebagai literatur dalam penelitian merupakan buku-buku yang berkaitan seperti:

- a. Selamat Riyanto, Muh Nur Luthfi Azis, and Andi Rahman Putera, *Analisis Swot Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi*
- b. Agus B Siswanto M. Afif Salim, *Analisis SWOT Dengan Metode Kuesioner*.
- c. Fajar Nur'aini Dwi Fatimah, *Teknik Analisis SWOT*
- d. Sri Mulyati Tri Subari, *Kebijakan Sistem Pembayaran Di Indonesia, Seri Kebanksentralan*
- e. Edwin Zusrony, *Perilaku Konsumen Di Era Modern*,
- f. Farida Yulia, Lamsah, and Periyadi, *'Manajemen Pemasaran*

C. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian lapangan ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data diantaranya adalah:

1. Wawancara

Wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila

⁴ Sugiyono, 104.

peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil.⁵

Jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara semiterstruktur (*Semistruktur Interview*) ini sudah termasuk dalam kategori *in-dept interview* atau proses tanya jawab yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara mendalam, di mana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, di mana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.⁶

Maka dari itu Peneliti melakukan wawancara dengan bapak Rizki Abdillah selaku pemilik toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur, Bapak Agus Santoso selaku kepala toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur dan Risa selaku kasir toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur. Selain itu, peneliti juga melakukan wawancara terhadap tujuh orang konsumen yang berbelanja di Toko Multi Mart 41 Batanghari, Lampung Timur, yaitu Ibu Sucipti, Reksi, Tari, Salsa, Widya, Ibu Dwi, dan Riko.

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Penerbit Alfabeta, 2013.
137

⁶ Sugiyono. 233

2. Dokumentasi

Menurut Albi Anggito, dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya, misalnya karya seni yang dapat berupa gambar, patung, film dan lain-lain. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.⁷

Dalam peneliti ini menggunakan data yang tersedia pada toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung timur. Selain itu, peneliti juga memanfaatkan aplikasi kamera pada ponsel sebagai sarana untuk mengambil foto-foto dokumen yang diperlukan.

D. Teknik Keabsahan Data

Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang telah diperoleh. Hal ini dilakukan Peneliti untuk menjamin bahwa data tersebut benar, baik bagi pembaca maupun subjek penelitian.

Dalam Teknik pengumpulan keabsahan data Peneliti menggunakan data triangulasi. Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang

⁷ Johan Setiawan Albi Anggito, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Sukabumi: CV Jejak, 2018). 145

bersifat menggabungkan dari beberapa teknik pengumpulan data dan sumber yang telah ada. Peneliti melakukan pengumpulan data dengan metode triangulasi untuk menguji kredibilitas data. Triangulasi ini melibatkan pengumpulan dan pengecekan data dari berbagai sumber, dengan berbagai cara dan pada waktu yang berbeda.⁸ Secara khusus, triangulasi sumber digunakan untuk menguji kredibilitas data dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Triangulasi waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari pada saat narasumber masih segar, akan memberikan data yang lebih valid sehingga kredibel.⁹

Peneliti menggunakan tipe triangulasi sumber yang Dimana membandingkan 4 informan utama yang diwawancarai adalah pemilik toko, kepala toko, kasir dan konsumen yang sering berbelanja menggunakan pembayaran tunai. Selanjutnya, untuk meningkatkan keabsahan data, peneliti juga memeriksa dokumen dan arsip toko, seperti catatan transaksi harian dan data historis pendapatan.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi,

⁸ Sugiyono. 189

⁹ Sugiyono. 191

dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.¹⁰

Beberapa Langkah-langkah analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi, akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan.¹¹

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.¹²

¹⁰ Sugiyono. 246

¹¹ Sugiyono. 247

¹² Sugiyono. 249

3. Penarikan simpulan

Langkah terakhir dalam menganalisis penelitian kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi, setiap kesimpulan awal masih kesimpulan sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan-kesimpulan yang diperoleh selama di lapangan diverifikasi selama penelitian berlangsung dengan cara memikirkan kembali meninjau ulang catatan lapangan sehingga berbentuk penegasan kesimpulan.¹³

¹³ Sugiyono. 252

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Profil Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur

a. Sejarah Singkat Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur

Berdirinya Multi Mart berawal dari kerja sama beberapa orang pengusaha dari Malaysia dengan pengusaha pribumi dengan prospek yang menjanjikan ditahun 2000. Alhasil terbentuk ide mendirikan Toko Multi Mart dengan konsep berbeda dengan toko-toko lain. Multi Mart merupakan bagian dari salah satu divisi naungan PT. Mitra Muda Distribindo, dengan konsep penjualan dan harga sangat terjangkau oleh semua lapisan masyarakat.

Dengan melihat antusias minat masyarakat akan eksistensi Multi Mart ini berdampak baik bagi perkembangan Multi Mart itu sendiri. Salah seorang yang berperan besar dalam perkembangannya adalah Drs. H. Asril Kasim BsC. Pada tahun 2004 beliau mendirikan Multi Mart di Jalan Raya Batanghari KM 39 lampung Timur, dengan nama Multi Mart Batanghari. Adanya perkembangan yang begitu pesat setelah didirikan, Multi Mart batanghari berpindah lokasi di jalan Raya Batanghari KM 41.

Usaha ini didirikan selain untuk mendapatkan keuntungan, namun juga dapat bermanfaat untuk orang banyak, yaitu dengan menyediakan berbagai barang kebutuhan dengan berbagai merk dan

ukuran dengan harga yang relatif terjangkau. Produk yang disediakan juga relatif mengikuti selera dan kebutuhan masyarakat antara lain alat-alat rumah tangga (pecah belah), aksesoris, atribut sekolah, sepatu sandal, perlengkapan bayi, pakaian wanita, pakaian pria, mainan anak, alat olahraga dan lain sebagainya.

Toko Multi Mart bukan sekedar usaha yang diprioritaskan untuk pencarian keuntungan semata, namun lebih menempatkan diri menjadi bagian masyarakat, bermanfaat untuk orang banyak, menciptakan lapangan pekerjaan terutama untuk putra putri di daerah setempat. Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung merekrut karyawan mayoritas berasal dari warga masyarakat sekitar Batanghari dengan gaji masih dibawah upah minimum regional (UMR). Selain itu Multi Mart juga bekerja sama dengan dunia pendidikan dengan penyediaan kesempatan bagi Siswa Siswi SMK dalam pelaksanaan Kerja Industri (PRAKERIN).

Semakin meningkatnya volume bangunan toko dan produk yang disediakan maka memerlukan tenaga kerja yang lebih banyak juga. Situasi ini secara tidak langsung memberikan manfaat berupa peluang kerja kepada putra putri daerah setempat. Dengan berpedoman kepada pelayanan konsumen, beliau terus berupaya memaksimalkan dari segala sisi. Berbeda dengan Multi Mart terdahulu, konsepnya pun

sudah tidak sama yaitu lebih berkembang dalam segi variasi barang. Hal tersebut menyebabkan pengunjung datang.¹

b. Produk-Produk Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur

Produk-produk yang dijual oleh Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur umumnya merupakan barang-barang kebutuhan non-primer, masing-masing dari produk tersebut dibagi menjadi 12 *counter* sebagai berikut :

- 1) *Counter* Sandal Sepatu
- 2) *Counter* Pakaian Anak
- 3) *Counter* Pakaian Muslim
- 4) *Counter* Pakaian Wanita
- 5) *Counter* Pakaian Pria
- 6) *Counter* Kosmetik
- 7) *Counter* Aksesoris
- 8) *Counter* ATK/Jam
- 9) *Counter* Tas
- 10) *Counter* Ambal Horden
- 11) *Counter* Pecah Belah
- 12) *Counter* Elektronik

Berdasarkan bagian-bagian *Counter* tersebut di atas, tiap *Counter* dipegang oleh satu orang karyawan sesuai dengan *skill* masing-masing yang mereka miliki. Tujuannya yaitu untuk

¹ Dokumentasi Hasil Wawancara Bapak Agus Kepala Toko Multi Mart pada Tanggal 17 November 2024

mempermudah pengawasan pada masing-masing *counter*, selain mengawasi mereka juga bertugas memberikan pelayanan kepada pengunjung yang datang ke Multi Mart Batanghari Lampung Timur.

c. Visi dan Misi Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur

Multi Mart Batanghari 41 hadir dengan visi yang direncanakan yaitu menjadi tempat berbelanja dengan kualitas terbaik dan dapat memuaskan seluruh lapisan masyarakat. Sedangkan Misi Multi Mart 41 Batanghari adalah:

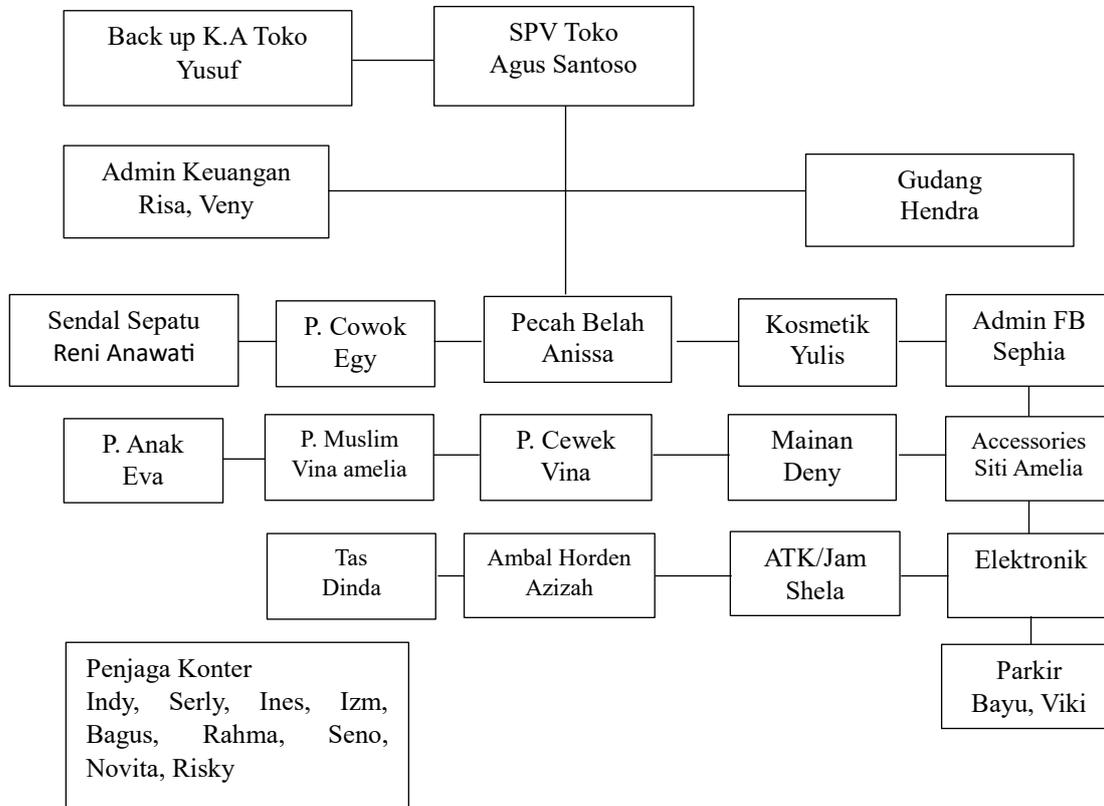
- 1) Menyediakan produk yang berkualitas dengan harga terjangkau.
- 2) Memberikan kesejahteraan yang cukup bagi semua pihak yang berkepentingan dengan usaha Multi Mart.
- 3) Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen.²

d. Struktur Organisasi Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur

Struktur organisasi pada Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur merupakan sistem yang digunakan untuk mendefinisikan hierarki dalam sebuah organisasi, dengan tujuan menetapkan cara Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur dapat beroperasi dan membantu Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

² *Ibid.*

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur



Berdasarkan struktur organisasi diketahui bahwa toko Multi Mart 41 Batanghari memiliki total 35 orang karyawan, selain itu terdapat 12 *counter* terdiri dari *counter* sandal Sepatu, *counter* pakaian anak, *counter* pakaian muslim, *counter* pakaian wanita, *counter* pakaian pria, *counter* kosmetik, *counter* aksesoris, *counter* ATK/jam, *counter* Tas, *counter* ambal horden, *counter* pecah belah dan *counter* elektronik. Berikut merupakan uraian tugas dan tanggung jawab masing-masing jabatan pada Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur³:

³ Wawancara Bapak Agus Santoso Kepala Toko Multi Mart Pada Tanggal 17 Oktober 2024

1) Pimpinan atau Pemilik MultiMart di pimpin oleh Drs. H. Asril Kasim BsC. Tugas dan tanggung jawab pimpinan adalah melakukan pengecekan terhadap harga, stok ketersediaan barang, pengecekan pembukuan dan mengawasi kegiatan operasional toko.

2) Kepala Toko: Agus Santoso

Kepala Toko memiliki tugas dan tanggung jawab seperti membantu dan mengkoordinasi kedatangan barang hingga barang di rak display, melakukan pengecekan seluruh peralatan toko, bertanggung jawab terhadap kelancaran operasional toko dari buka sampai tutup serta bertanggung jawab langsung secara penuh mengenai keuangan kepada pemilik.

3) *Accounting* (Admin Keuangan): Risa dan Veny

Bagian *Accounting* memiliki tugas dan tanggung jawab membuat laporan penjualan setiap hari dan laporan tiap bulan. Selain itu mencatat kegiatan operasional seperti pengiriman dan penerimaan barang dan biaya lainnya. Kasir memiliki tugas dan tanggung jawab melaksanakan pekerjaan teknis operasional harian toko, yaitu melayani transaksi penjualan dan pembayaran dan melakukan proses transaksi pelayannya jual beli serta melakukan pembungkusan barang.

4) Gudang: Hendra

Admin Gudang memiliki tugas dan tanggung jawab memasarkan barang, seperti memasarkan barang baru, memonitor persediaan

barang yang dijual pada rak display, menjaga kebersihan dan kerapihan atas barang dan tempat display, kepala marketing membawahi kepala *counter*, kepala counter memiliki tanggung jawab menjaga *counter*, membuat laporan stok persediaan barang dan membuat orderan barang yang stoknya kosong.

- 5) Admin Facebook: Sephia
- 6) *Counter* Sandal Sepatu: Reni Anawati
- 7) *Counter* Pakaian Anak: Eva
- 8) *Counter* Pakaian Muslim: Vina Amelia
- 9) *Counter* Pakaian Wanita: Vina
- 10) *Counter* Pakaian Pria: Egy
- 11) *Counter* Kosmetik: Yulis
- 12) *Counter* Aksesoris: Giti Amelia
- 13) *Counter* ATK/Jam: Shela
- 14) *Counter* Tas: Dinda
- 15) *Counter* Ambal Horden: Azizah
- 16) *Counter* Pecah Belah: Anissa
- 17) *Counter* Elektronik: Bagus dan Rahma
- 18) Parkir: Bayu dan Viki

2. Penggunaan Pembayaran *Cash* terhadap Peningkatan Pendapatan Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur

Sebuah transaksi penjualan yang menggunakan metode pembayaran tunai, dalam hal ini barang dan jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima uang tunai (*cash*) dari pembeli. Kegiatan penjualan secara tunai tersebut dijalankan oleh Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur melalui sistem penjualan tunai.

Berdasarkan hasil wawancara kepada Kepala Toko Multi Mart 41 Batanghari, Lampung Timur, menerapkan sistem penjualan tunai dengan mewajibkan pembeli melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang diserahkan. Bapak Agus mengungkapkan untuk memastikan operasional toko berjalan lancar dan aman, beberapa langkah pengelolaan pembayaran tunai diterapkan. Pertama, setiap penerimaan dan perhitungan uang tunai dilakukan dengan teliti untuk memastikan uang kembalian yang diberikan tepat. Kedua, Semua transaksi dicatat dengan rincian lengkap, termasuk tanggal, jumlah uang dan produk yang dibeli. Ketiga, Karyawan diberikan pelatihan tentang cara menerima, mencatat dan menyimpan uang tunai dengan aman. Keempat, Setiap hari, dilakukan pengecekan untuk memastikan catatan transaksi sesuai dengan jumlah uang tunai yang ada, sehingga bisa segera diketahui jika ada perbedaan. Kelima, Secara berkala, dilakukan audit untuk memastikan semua prosedur pengelolaan uang tunai dijalankan dengan baik, sehingga keamanan dan efisiensi operasional tetap terjaga.⁴

Pengelolaan pembayaran tunai di Toko Multi Mart 41 Batanghari sangat sistematis dan komprehensif, mencakup langkah-langkah yang memastikan keamanan dalam setiap transaksi. Dengan mewajibkan pembayaran tunai sebelum penyerahan barang, toko ini berhasil meminimalkan risiko kehilangan uang. Pencatatan transaksi yang rinci dan

⁴ Hasil Wawancara Kepada Bapak Agus Santoso Kepala Toko Multi Mart Pada Tanggal 17 Novemver 2024.

penyetoran ke bank mengurangi kemungkinan pencurian. Pelatihan karyawan membantu meningkatkan ketelitian dan kewaspadaan dalam pengelolaan uang tunai. Pendekatan ini tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga membangun kepercayaan konsumen dan menciptakan fondasi yang kuat bagi kelangsungan bisnis.

Dari hasil wawancara kepada Bapak Rizki Abdillah Selaku Pemilik Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur menjelaskan, memilih untuk menggunakan metode pembayaran tunai karena alasan keamanan dan kelancaran transaksi. Pembayaran tunai dianggap lebih efektif dalam menghindari penipuan dan mempercepat proses pembelian, sehingga meningkatkan pengalaman konsumen. Selain itu, dengan mengelola pembayaran tunai secara efisien, toko dapat mengurangi beban pajak yang harus dibayar, yang sangat penting bagi masyarakat pedesaan yang banyak bekerja sebagai petani dan UMKM mungkin belum terbiasa dengan sistem pembayaran non-tunai. Keputusan ini juga mempertimbangkan kondisi sosial ekonomi lokal, di mana akses terhadap metode pembayaran modern masih terbatas.⁵

Pendapat serupa juga disampaikan oleh Risa selaku pihak kasir Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur mengenai metode pembayaran tunai.

Berdasarkan wawancara dengan Risa selaku kasir Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur, pembayaran tunai dinilai lebih mempermudah dan mempercepat pekerjaannya dibandingkan dengan metode pembayaran non-tunai, yang dianggap lebih rumit dan memerlukan waktu tambahan untuk proses verifikasi. Selain itu, kecepatan transaksi tunai sangat menguntungkan bagi toko tersebut, mengingat mereka memiliki beberapa kasir yang bekerja secara bersamaan. Dengan demikian, penggunaan uang tunai tidak hanya meningkatkan efisiensi dalam pelayanan pelanggan, tetapi juga membantu menjaga kelancaran operasional di dalam toko.⁶

⁵ Hasil Wawancara Kepada Bapak Rizki Abdillah Selaku Pemilik Toko Multi Mart 41 pada Tanggal 17 Novemver 2024.

⁶ Hasil Wawancara Kepada Risa selaku Kasir Toko Multi Mart 41 pada Tanggal 17 Novemver 2024.

Berdasarkan beberapa hasil wawancara peneliti tersebut, pembayaran tunai memiliki keuntungan karena sifatnya yang secara langsung, meskipun demikian pembayaran tunai juga memiliki risiko atau mempunyai kekurangannya sendiri, karena dapat hilang dan lebih mudah untuk dicuri. Toko Multi Mart 41 dapat meningkatkan pendapatan melalui sistem pembayaran tunai dengan menerima pembayaran secara langsung, yang membuat transaksi lebih cepat dan efisien.

Kekurangan dari sistem pembayaran tunai dirasakan oleh beberapa konsumen, seperti Ibu Sucipti, Reksi, Tari dan Salsa. Mereka mengungkapkan bahwa menyimpan uang tunai dalam jumlah besar meningkatkan risiko kejahatan, seperti pencurian. Selain itu, sistem pembayaran tunai dinilai kurang efisien karena beberapa konsumen tidak dapat melakukan pembayaran kapan pun dan di mana pun mereka berada. Dengan membawa dan menyimpan uang tunai dalam jumlah besar, konsumen merasa repot dan tidak praktis, yang dapat mengganggu kenyamanan serta kemudahan dalam bertransaksi.⁷

Sistem pembayaran tunai, meskipun masih banyak digunakan, memiliki beberapa kekurangan yang dapat mempengaruhi pengalaman konsumen. Pertama, risiko kejahatan adalah isu utama, menyimpan uang tunai dalam jumlah besar meningkatkan kemungkinan kehilangan akibat pencurian atau penipuan, yang dapat mengurangi rasa aman saat bertransaksi. Kedua, konsumen yang menggunakan uang tunai mungkin merasa terhambat karena mereka tidak selalu bisa melakukan pembayaran dengan mudah kapan saja dan di mana saja. Ini menjadi masalah, terutama dalam situasi darurat atau ketika akses ke uang tunai terbatas. Ketidakpraktisan dalam membawa dan menyimpan uang tunai dapat

⁷ Hasil Wawancara Kepada Konsumen di Toko Multimart 41 Batanghari Lampung Timur

menyebabkan ketidaknyamanan, mendorong konsumen untuk mencari metode pembayaran yang lebih fleksibel dan mudah diakses.

Berdasarkan beberapa pemaparan diatas, Penggunaan pembayaran tunai di Toko Multi Mart 41 Batanghari dapat meningkatkan pendapatan melalui beberapa strategi efektif. Pertama, dengan mempercepat proses transaksi, konsumen tidak perlu menunggu lama, yang meningkatkan kepuasan dan kemungkinan mereka untuk kembali berbelanja. Kedua, pembayaran tunai tidak melibatkan biaya tambahan seperti transaksi kartu kredit atau debit, sehingga semua keuntungan dari setiap penjualan dapat dinikmati sepenuhnya. Ketiga, transparansi dalam pembayaran, di mana konsumen dapat melihat secara jelas jumlah yang dibayarkan dan kembalian yang diterima, meningkatkan kepercayaan dan kenyamanan mereka terhadap toko. Dengan penerapan strategi-strategi ini, Toko Multi Mart 41 dapat menarik konsumen untuk datang kembali dan meningkatkan pendapatan toko.

3. Analisis SWOT Penggunaan Pembayaran Cash terhadap Peningkatan Pendapatan pada Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur

Peningkatan pendapatan pada toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur membutuhkan analisis SWOT untuk memberikan *output* berupa arahan pada toko Multi Mart 41 Batanghari berdasarkan identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam meningkatkan pendapatan toko. Penggunaan pembayaran *cash* pada toko Multi Mart 41 Batanghari sebagai pilihan utama bagi sebagian masyarakat,

terutama untuk transaksi bernilai kecil atau di daerah yang infrastruktur digitalnya belum memadai.

a. *Strenght/Kekuatan:*

1) Bersifat Umum

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Rizki Abdillah selaku pemilik toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur mengungkapkan bahwa,

Pembayaran tunai dapat diterima secara luas oleh hampir semua pihak Masyarakat terutama Masyarakat Batang Hari Lampung Timur. Hal ini menjadikan penggunaan pembayaran tunai sangat fleksibel untuk digunakan di berbagai situasi dan lokasi.⁸

Selain itu kepala toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur, bapak Agus mengatakan,

Menurut Bapak Agus Santoso selaku kepala toko berdasarkan perkembangan era digital, dimana sudah banyak sistem pembayaran non-tunai pada toko-toko lain saat ini. Hal tersebut membuat toko Mutli Mart 41 Batanghari menerima sistem pembayaran selain tunai, yaitu dengan menerima sistem pembayaran melalui transfer disebabkan banyaknya konsumen luar kota yang meminta sistem pembayaran lain selain tunai. Dengan pengiriman dana langsung ke nomer rekening kasir jika sudah benar-benar tidak membawa uang cash, meskipun demikian pihak toko tetap mengutamakan metode pembayaran cash pada konsumen.⁹

2) Tidak Memerlukan Perangkat Khusus

Sebagaimana hasil wawancara kepada pemilik toko bapak Rizki Abdillah mengatakan bahwa,

⁸ Hasil Wawancara Kepada Bapak Rizki Abdillah Selaku Pemilik Toko Multi Mart 41 pada Tanggal 17 Novemver 2024.

⁹ Hasil Wawancara kepada Bapak Agus Santoso Kepala Toko Multi Mart Pada Tanggal 17 November 2024

Meskipun pada era digital kini semakin berkembang dan maju, dengan metode pembayaran terus berkembang pesat dengan maraknya pembayaran digital, meskipun demikian pembayaran tunai masih memiliki peran penting dalam transaksi sehari-hari. Hal ini dikarenakan dengan pembayaran digital yang membutuhkan *smartphone* atau media digital lainnya, transaksi tunai bisa dilakukan tanpa perangkat apapun. Hal ini sangat berguna terutama di daerah dengan infrastruktur terbatas.¹⁰

Demikian pula hasil wawancara dari kepala toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur mengungkapkan bahwa,

Sistem pembayaran tunai masih dapat diterapkan sejauh ini pada toko Multi Mart 41 Batanghari, hal ini dikarenakan tidak semua konsumen atau masyarakat di Lokasi Batanghari Lampung Timur mungkin memiliki atau membawa uang tunai, terutama di era digital ini di mana pembayaran elektronik semakin umum.¹¹

3) Tidak Bergantung pada Teknologi

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Rizki Abdillah selaku pemilik toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur mengungkapkan bahwa,

Pembayaran tunai tetap bisa dilakukan meski terjadi gangguan listrik atau jaringan internet. Ini menjadikannya pilihan yang andal dalam berbagai situasi.¹²

4) Kepuasan Pembayaran Tunai bagi Konsumen

Berdasarkan sebagian konsumen yang telah melakukan pembelian dan transaksi pembayaran tunai pada toko Multi Mart

¹⁰ Hasil Wawancara Kepada Bapak Rizki Abdillah Selaku Pemilik Toko Multi Mart 41 pada Tanggal 17 November 2024.

¹¹ Hasil Wawancara kepada Bapak Agus Santoso Kepala Toko Multi Mart Pada Tanggal 17 November 2024

¹² Hasil Wawancara Kepada Bapak Rizki Abdillah Selaku Pemilik Toko Multi Mart 41 pada Tanggal 17 November 2024.

41 Batanghari mengungkapkan bahwa mereka cukup puas dengan berbelanja di pada toko Multi Mart 41 Batanghari.

Menurut Ibu Sucipti, bagi saya menggunakan pembayaran tunai cukup mudah dan nyaman dikarenakan saya kurang paham terhadap penggunaan metode pembayaran non-tunai seperti pembayaran digital. Selain itu juga bagi Reksi, sudah merasa lebih nyaman dengan pembayaran tunai karena sudah terbiasa dan menganggapnya lebih jelas.¹³

Konsumen lain yaitu Ibu Dwi juga menambahkan, saya belum terlalu memahami cara menggunakan aplikasi pembayaran digital. Kalau pembayaran tunai kan tinggal serahkan uang saja, jadi saya merasa lebih aman dan tidak bingung saat melakukan transaksi.¹⁴

Menurut peneliti, toko Multi Mart 41 berdasarkan *strengths* (kekuatan), kemudahan transaksi dengan pembayaran tunai karena tanpa perlu proses verifikasi, konsumen dapat mengontrol anggaran mereka dengan lebih baik karena mereka dapat melihat secara langsung uang yang mereka keluarkan dan bagi kasir toko tidak perlu peralatan khusus untuk menerima pembayaran tunai, sehingga lebih mudah untuk pelaksanaan.

b. *Weaknesses/Kelemahan*

1) Kurang Praktis untuk Tranksaksi Besar

Berdasarkan hasil wawancara kepada Tari selaku konsumen toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur mengungkapkan bahwa,

¹³ Wawancara Ibu Sucipti dan Reksi sebagai Konsumen Toko Multi Mart Pada Tanggal 07 Juni 2024

¹⁴ Wawancara Ibu Dwi sebagai Konsumen Toko Multi Mart Pada Tanggal 07 Juni 2024

Ketika melakukan pembelian dalam jumlah banyak dan transaksi yang besar, membawa uang tunai dalam jumlah besar bisa menjadi tidak praktis dan berisiko. Metode pembayaran non-tunai seperti transfer bank menurut saya lebih cocok dan tepat untuk transaksi semacam ini. Hal ini dikarenakan dengan membawa uang tunai dalam jumlah besar dapat meningkatkan risiko kehilangan atau menjadi target pencurian.¹⁵

Selain itu menurut Konsumen lain dari toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur, Salsa mengatakan,

Membawa dan menyimpan sejumlah besar uang tunai meningkatkan risiko kehilangan atau pencurian. Ini bisa menjadi masalah signifikan bagi kami para pembeli atau konsumen lainnya yang melakukan transaksi dalam jumlah besar.¹⁶

2) Masalah Uang Kembalian

Sebagaimana hasil wawancara dari Salsa sebagai konsumen dari toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur mengungkapkan bahwa,

Bagi saya pembayaran digital lebih praktis dan efisien, karena tidak memerlukan uang kembalian dan menghemat waktu transaksi, yang sangat bermanfaat di era digital saat ini. Berdasarkan pengalaman saya di toko Multi Mart 41, beberapa kali mereka mengalami kendala saat kasir kesulitan memberikan uang kembalian atau proses penukaran uang yang memakan waktu.¹⁷

Pendapat serupa juga disampaikan oleh Riko, salah satu konsumen lain di Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur. Riko mengungkapkan bahwa pembayaran secara tunai terkadang

¹⁵ Hasil Wawancara Kepada Tari sebagai Konsumen Toko Multi Mart Pada Tanggal 07 Juni 2024.

¹⁶ Hasil Wawancara Kepada Salsa sebagai Konsumen Toko Multi Mart Pada Tanggal 07 Juni 2024.

¹⁷ Hasil Wawancara kepada Bapak Agus Kepala Toko Multi Mart Pada Tanggal 17 November 2024

menimbulkan ketidaknyamanan, khususnya ketika kasir mengalami kesulitan dalam menyediakan uang kembalian dalam nominal kecil. Riko Menyampaikan bahwa,

Saya pernah mengalami situasi di mana harus menunggu cukup lama karena uang kembalian tidak tersedia. Jika menggunakan metode pembayaran digital, prosesnya lebih cepat karena cukup melakukan tap atau scan, sehingga lebih praktis.¹⁸

3) Tidak Praktis dalam Situasi Tertentu

Berdasarkan hasil wawancara kepada Widya sebagai Konsumen lain dari toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur mengungkapkan bahwa,

Menurut saya sebagai konsumen yang datang bukan dari Desa Batanghari, membawa uang tunai dalam jumlah besar bisa menjadi tidak praktis, terutama saat bepergian atau dalam perjalanan seperti ini. Dan juga, uang tunai juga rentan terhadap kerusakan fisik, yang bisa membuatnya tidak lagi bisa digunakan.¹⁹

Selain itu, hasil wawancara kepada kepada pemilik toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur bapak Rizki Abdillah mengatakan bahwa,

Era kemajuan teknologi keuangan dan digitalisasi telah membawa banyak perubahan dalam melakukan transaksi, namun sistem pembayaran tunai masih tetap memegang peranan penting dalam kehidupan sehari-hari. Meskipun kemudahan pembayaran non-tunai semakin merajalela, penggunaan uang kertas dan koin tetap menjadi pilihan utama dalam berbagai situasi. Hal ini disebabkan oleh sifatnya yang langsung, sederhana dan tidak memerlukan perangkat elektronik atau jaringan internet. Namun, saat ini, kesulitan

¹⁸ Hasil Wawancara Kepada Riko sebagai Konsumen Toko Multi Mart Pada Tanggal 17 November 2024.

¹⁹ Hasil Wawancara Kepada Widya sebagai Konsumen Toko Multi Mart Pada Tanggal 17 November 2024.

dalam mencari uang pecahan untuk kembalian menjadi semakin nyata, sehingga menciptakan kelemahan tersendiri dalam penggunaan sistem pembayaran tunai di era digital ini.²⁰

4) Keterbatasan dalam Era Digital

Berdasarkan hasil wawancara kepada Widya sebagai konsumen lain dari toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur mengungkapkan bahwa,

Dalam sistem pembayaran tunai terdapat risiko keamanan dan efisiensi. Uang tunai mudah dicuri dan sulit dilacak, hal ini tentu tidak efisien. Di era digital, tantangan ini semakin meningkat karena masyarakat semakin beralih ke metode pembayaran non-tunai yang lebih aman dan fleksibel.²¹

Selain itu, hasil wawancara kepada kepada pemilik toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur bapak Rizki Abdillah mengatakan bahwa,

Meskipun era digital telah membawa banyak perubahan dalam melakukan transaksi, sistem pembayaran tunai masih relevan bagi sebagian orang. Namun, ketergantungan pada uang tunai di era digital juga memiliki kelemahan, terutama dalam hal kepraktisan dan efisiensi dibandingkan dengan metode pembayaran non-tunai.²²

Menurut peneliti, toko Multi Mart 41 berdasarkan *weaknesses* (kelemahan), pembayaran tunai bisa berisiko hilang atau dicuri, yang bisa berdampak negatif pada keuangan toko

²⁰ Hasil Wawancara Kepada Bapak Rizki Abdillah Selaku Pemilik Toko Multi Mart 41 pada Tanggal 17 Novemver 2024

²¹ Hasil Wawancara Kepada Widya sebagai Konsumen Toko Multi Mart Pada Tanggal 17 November 2024.

²² Hasil Wawancara Kepada Bapak Rizki Abdillah Selaku Pemilik Toko Multi Mart 41 pada Tanggal 17 Novemver 2024

karena tidak ada catatan secara spesifik dalam setiap transaksi, sehingga sulit untuk pelacakan dan audit keuangan.

c. Opportunities/Peluang

1) Memaksimalkan Efisiensi Proses Transaksi Secara Tunai

Berdasarkan hasil wawancara kepada kepala toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur, bapak Agus mengatakan bahwa,

Menurut Bapak Agus Santoso selaku kepala toko meningkatkan efisiensi oleh toko Multi Mart 41 Batanghari dengan melakukan beberapa strategi, diantaranya dengan menggunakan sistem kasir yang terintegrasi untuk mencatat setiap transaksi tunai secara otomatis. Ini membantu dalam pelacakan dan pembukuan yang akurat. melatih karyawan untuk menangani uang tunai dengan cepat dan efisien, termasuk keterampilan menghitung uang dan menggunakan sistem kasir, evaluasi dan susun ulang proses transaksi untuk mengurangi waktu tunggu konsumen di kasir. Ini bisa termasuk menambah jumlah kasir pada jam sibuk atau menggunakan sistem antrian, mengatur frekuensi penghitungan dan penyetoran uang tunai ke bank untuk menghindari penumpukan uang tunai di kasir.²³

2) Memaksimalkan Keamanan Transaksi Secara Tunai

Berdasarkan hasil wawancara kepada kepala toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur bapak Rizki Abdillah mengatakan bahwa,

Memaksimalkan keamanan dalam proses transaksi tunai memerlukan penerapan beberapa langkah dan prosedur yang komprehensif, diantaranya dengan menerapkan 1) sistem keamanan fisik seperti pemasangan CCTV sebagai pengawasan, 2) Membatasi jumlah uang tunai yang disimpan di kasir pada satu waktu. Dengan melakukan penyetoran rutin ke bank atau brankas sepanjang hari, 3) menerapkan prosedur yang ketat untuk penanganan uang tunai, termasuk pencatatan setiap transaksi dan pemeriksaan berkala, 4)

²³ Hasil Wawancara kepada Bapak Agus Santoso Kepala Toko Multi Mart Pada Tanggal 17 November 2024

memastikan area kasir dan tempat penyimpanan uang tunai memiliki penerangan yang cukup untuk mengurangi risiko atau hal yang tidak diharapkan terjadi.²⁴

3) Prosedur Pembayaran Tunai Sederhana dan Relevan

Berdasarkan hasil wawancara kepada kepada pemilik toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur bapak Rizki Abdillah mengatakan bahwa,

Sistem pembayaran tunai sebagai metode transaksi adalah bentuk pembayaran yang paling tradisional dan masih banyak digunakan. Hal ini karena cara kerjanya cukup sederhana, dimana pembeli cukup dengan memberikan jumlah uang yang sesuai dengan jumlah pembelian yang dilakukan kepada penjual sebagai pembayaran atas barang atau jasa yang diterima, dalam hal ini pembayaran tunai suatu hal mudah dan langsung.²⁵

Sebagaimana hasil wawancara kepada kepada pemilik toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur bapak Rizki Abdillah mengatakan bahwa,

Sistem pembayaran tunai sebagai metode transaksi adalah bentuk pembayaran yang paling tradisional dan masih banyak digunakan. Hal ini karena cara kerjanya cukup sederhana, dimana pembeli cukup dengan memberikan jumlah uang yang sesuai dengan jumlah pembelian yang dilakukan kepada penjual sebagai pembayaran atas barang atau jasa yang diterima, dalam hal ini pembayaran tunai suatu hal mudah dan langsung.²⁶

4) Dapat mengurangi beban Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Berdasarkan hasil wawancara kepada kepada pemilik toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur bapak Rizki Abdillah mengatakan bahwa,

²⁴ Hasil Wawancara Kepada Bapak Rizki Abdillah Selaku Pemilik Toko Multi Mart 41 pada Tanggal 17 Novemver 2024

²⁵ Ibid.

²⁶ Ibid.

Toko Multi Mart mungkin masih menggunakan metode pembayaran tunai (*cash*) untuk beberapa alasan, salah satu alasan utama kami adalah untuk mengurangi beban pajak berdasarkan PPN 12%, karena dengan menggunakan pembayaran tunai, toko dapat lebih mudah mengelola dan melaporkan transaksi, sehingga memudahkan dalam mematuhi peraturan pajak. Pembayaran tunai mungkin memiliki biaya transaksi yang lebih rendah dibandingkan dengan pembayaran digital, yang dapat mengurangi beban biaya tambahan untuk toko yang Dimana hal ini akan membuat toko perlu menaikkan harga barang untuk menutupi PPN.²⁷

Menurut peneliti, toko Multi Mart 41 berdasarkan *opportunities* (peluang), dengan mendorong pembayaran tunai toko dapat menarik konsumen yang lebih suka bertransaksi secara langsung dan hal ini berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan, pembayaran tunai lebih praktis untuk pembelian kecil, yang bisa meningkatkan volume transaksi. Dengan demikian, menggunakan pembayaran tunai membantu toko Multi Mart 41 dapat lebih mudah mengelola dan melaporkan transaksi mereka, sehingga memudahkan dalam mematuhi peraturan pajak.

d. Threats/Ancaman

1) Efisiensi Operasional

Berdasarkan hasil wawancara kepada Salsa sebagai konsumen lain dari toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur mengungkapkan bahwa,

Pembayaran digital dan transfer bank sering kali lebih efisien dan cepat dibandingkan dengan transaksi tunai, terutama untuk jumlah besar. Hal ini mengurangi waktu yang

²⁷ Ibid.

dihabiskan dalam proses pembayaran dan memungkinkan bisnis untuk beroperasi lebih efektif.²⁸

Selain itu kepala toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur, bapak Agus Santoso mengatakan,

Pembayaran tunai tidak akan dikenakan biaya transaksi seperti yang sering terjadi pada pembayaran kartu kredit atau debit, sehingga mengurangi biaya operasional. Pembayaran tunai dapat diselesaikan dengan cepat tanpa perlu menunggu otorisasi atau proses verifikasi digital, hal ini tentu bisa mempercepat antrian di kasir. Uang tunai yang diterima langsung dapat digunakan untuk keperluan operasional toko tanpa harus menunggu proses transfer bank.²⁹

2) Era Digital

Sebagaimana hasil wawancara kepada pemilik toko bapak Rizki Abdillah mengatakan bahwa,

Transaksi non-tunai semakin menjadi tren pada era digital saat ini, transaksi tunai menghadapi ancaman dari digitalisasi yang tak terelakkan. Berbagai metode pembayaran elektronik atau digital telah berkembang dengan pesat, mulai dari *mobile banking* hingga QRIS. Hal ini mengakibatkan keterbatasan relevansi transaksi tunai di era modern ini. Selain itu, perkembangan teknologi seperti dompet digital juga meningkat pesat, yang berarti semakin banyak orang yang kini bisa melakukan transaksi nontunai dengan kemudahan dan keamanan yang lebih tinggi. Akan tetapi, toko Multi Mart 41 tidak mengkhawatirkan ancaman tersebut, karena bukan berarti akhir dari transaksi tunai. Hal ini didukung dengan masih banyak masyarakat Batanghari yang masih memilih menggunakan uang tunai karena kenyamanan dan kepastiannya.³⁰

Demikian pula hasil wawancara dari kepala toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur mengungkapkan bahwa,

²⁸ Hasil Wawancara Kepada Tari sebagai Konsumen Toko Multi Mart Pada Tanggal 07 Juni 2024.

²⁹ Hasil Wawancara kepada Bapak Agus Santoso Kepala Toko Multi Mart Pada Tanggal 17 November 2024

³⁰ Hasil Wawancara Kepada Bapak Rizki Abdillah Selaku Pemilik Toko Multi Mart 41 pada Tanggal 17 November 2024.

Sistem pembayaran tunai masih dapat diterapkan sejauh ini pada toko Multi Mart 41 Batanghari, hal ini dikarenakan tidak semua konsumen atau masyarakat di lokasi Batanghari Lampung Timur mungkin memiliki atau membawa uang tunai, terutama di era digital ini di mana pembayaran elektronik semakin umum.³¹

3) Pergeseran Menuju Masyarakat yang Mengutamakan Transaksi Digital

Berdasarkan hasil wawancara kepada Salsa sebagai konsumen lain dari toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur mengungkapkan bahwa,

Menurut saya, sudah seharusnya sistem pembayaran tunai dapat beradaptasi dengan era digital melalui inovasi dan integrasi dengan teknologi. Selain itu, sistem pembayaran tunai dapat diintegrasikan dengan metode pembayaran digital untuk menciptakan sistem yang lebih fleksibel dan efisien. Ini akan memungkinkan konsumen dapat memilih metode pembayaran yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka saat ingin berbelanja di toko Multi Mart 41 Batanghari.³²

Sebagaimana hasil wawancara kepada pemilik toko bapak Rizki Abdillah mengatakan bahwa,

Sebagaimana dapat dilihat, bahwa masyarakat Indonesia di zaman saat ini semakin nyaman dengan pembayaran nontunai, yang menandakan keberlanjutan pergeseran menuju masyarakat yang mengutamakan transaksi digital. Transisi ini didorong oleh semakin diterimanya berbagai metode pembayaran digital di berbagai jenis *merchant*. Pergeseran menuju gaya hidup yang semakin digital juga terlihat dari popularitas layanan perbankan digital. Hal ini terlihat dengan paling seringnya penggunaan layanan perbankan digital yang menyoroti pengaruh keuangan digital yang semakin meluas pada generasi muda. Akan tetapi pada daerah Batanghari masih cukup minim perkembangan yang mengikuti perkembangan digital, oleh karenanya masih cukup efektif

³¹ Hasil Wawancara kepada Bapak Agus Kepala Toko Multi Mart Pada Tanggal 17 November 2024

³² Hasil Wawancara Kepada Tari sebagai Konsumen Toko Multi Mart Pada Tanggal 07 Juni 2024.

pihak toko dalam menjalankan metode pembayaran secara tunai/*cash*.³³

Menurut peneliti, toko Multi Mart 41 berdasarkan *threats* (ancaman), adanya trend atau era digital menuju pembayaran non-tunai bisa mengurangi jumlah transaksi tunai, tingginya tingkat persaingan toko Multi Mart 41 dengan toko lain yang menerapkan sistem pembayaran non-tunai mungkin lebih menarik bagi konsumen yang mencari kemudahan, konsumen mungkin mulai lebih suka menggunakan kartu debit atau e-wallet karena kemudahannya. Ancaman SWOT sebagai analisis strategis yang digunakan toko Multi Mart 41 untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mempengaruhi sebuah bisnis atau organisasi. Dalam konteks transaksi *cash*, ancaman SWOT membantu untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat mengganggu atau menciptakan risiko dalam proses transaksi tunai.

B. Pembahasan

Matriks Analisis SWOT Penggunaan Pembayaran Cash terhadap Peningkatan Pendapatan di Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur

a. Strategi S-O (*Strengths-Opportunities*)

Tabel 4.1
Strategi S-O (*Strengths-Opportunities*)

<i>Strengths</i>	<i>Opportunities</i>	Strategi S-O
Bersifat Umum	Memaksimalkan Efisiensi Proses Transaksi Secara Tunai	Pembayaran tunai masih dapat diterima secara luas oleh hampir semua pihak, hal tersebut cukup mendukung dalam memaksimalkan efisiensi proses penggunaan pembayaran

³³ Hasil Wawancara Kepada Bapak Rizki Abdillah Selaku Pemilik Toko Multi Mart 41 pada Tanggal 17 Novemver 2024.

<i>Strengths</i>	<i>Opportunities</i>	Strategi S-O
		<i>cash/tunai.</i>
Tidak Memerlukan Perangkat Khusus	Memaksimalkan Keamanan Transaksi Secara Tunai	Transaksi tunai bisa dilakukan tanpa perangkat digital apapun, dalam menghindari risiko dan menjaga keamanan pihak toko Multi Mart 41 menerapkan langkah dan prosedur yang komprehensif.
Tidak Bergantung pada Teknologi	Prosedur Pembayaran Tunai Sederhana dan Relevan	Pembayaran tunai tetap bisa dilakukan meski terjadi gangguan listrik atau jaringan internet. Ini menjadikannya pilihan yang andal dalam berbagai situasi, hal ini membuat pembayaran tunai menjadi mudah dan langsung.
Kepuasan Pembayaran Tunai bagi konsumen	Dapat mengurangi beban Pajak Pertambahan Nilai (PPN)	Kepuasan konsumen terhadap pembayaran tunai dapat menjadi peluang perusahaan untuk mengurangi beban Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

Strategi S-O yang diterapkan Toko Multi Mart 41 menunjukkan bahwa pembayaran tunai masih memiliki peran penting dalam mendukung efisiensi operasional, keamanan transaksi, dan kenyamanan konsumen, terutama di wilayah yang belum sepenuhnya terdigitalisasi. Dengan memanfaatkan kekuatan internal seperti sifatnya yang umum, tidak bergantung pada teknologi, dan memberikan kepuasan bagi konsumen, toko mampu menangkap peluang untuk menyederhanakan proses bisnis serta mengelola beban pajak dengan lebih efektif.

Sejalan dengan itu, penelitian Rifky Tazkiyyaturrohmah menyatakan bahwa meskipun pembayaran digital efisien, masih banyak masyarakat yang belum menggunakannya karena

keterbatasan akses teknologi.³⁴ Penelitian dari Hana Maharani Fahimah pun mendukung hal ini, menyebutkan bahwa sistem digital membutuhkan perangkat dan internet, yang belum tentu dimiliki oleh semua kalangan.³⁵ Oleh karena itu, pembayaran tunai tetap relevan, praktis, dan aman di era digital saat ini.

b. Strategi W-O (*Weaknesses-Opportunities*)

Tabel 4.2
Strategi W-O (*Weaknesses-Opportunities*)

<i>Weaknesses</i>	<i>Opportunities</i>	Strategi W-O
Kurang Praktis untuk Tranksaksi Besar	Memaksimalkan Keamanan Tranksaksi Secara Tunai	Membawa uang tunai dalam jumlah besar dapat meningkatkan risiko kehilangan atau menjadi target pencurian, dalam menghindari risiko dan menjaga keamanan pihak toko Multi Mart 41 menerapkan langkah dan prosedur yang komprehensif.
Masalah Uang Kembalian	Memaksimalkan Efisiensi Proses Tranksaksi Secara Tunai	Pembayaran digital lebih praktis dan efisien, karena tidak memerlukan uang kembalian dan menghemat waktu transaksi, yang sangat bermanfaat di era digital saat ini.
Tidak Praktis dalam Situasi Tertentu	Prosedur Pembayaran Tunai Sederhana	Beberapa konsumen berbelanja bukan dari masyarakat setempat, meskipun pembayaran tunai dapat digunakan dalam berbagai situasi, dalam hal ini membuat pembayaran tunai menjadi tidak fleksibel.
Keterbatasan dalam Era Digital	Dapat mengurangi beban Pajak Pertambahan Nilai	Mengatasi keterbatasan dalam era digital dengan mendorong pemanfaatan pembayaran tunai

³⁴ Rifky Tazkiyyaturrohmah, "Eksistensi Uang Elektronik sebagai Alat Transaksi Keuangan Modern," *Muslim Heritage*, Vol. 3, No. 1, 2018, 23.

³⁵ Hana Maharani Fahimah, "Literature Review of The Evolution of Payment System Paradigms: From Cash to Cashless With Digital Payment," *SHEs: Conference* Vol. 6 No. 3, (2023), 11 – 18.

<i>Weaknesses</i>	<i>Opportunities</i>	Strategi W-O
	(PPN)	sebagai alternatif praktis, sekaligus memanfaatkan peluang pengurangan beban PPN melalui pencatatan transaksi yang lebih sederhana.

Berdasarkan hasil analisis dapat diketahui bahwa strategi W-O yang diterapkan Toko Multi Mart 41 merupakan upaya adaptif untuk meminimalkan kelemahan sistem pembayaran tunai dengan tetap memanfaatkan peluang yang ada. Strategi ini mencerminkan langkah toko dalam menjaga keamanan transaksi, meningkatkan efisiensi serta menyesuaikan diri dengan tantangan era digital. Pendekatan tersebut menunjukkan bahwa meskipun pembayaran tunai memiliki keterbatasan, strategi yang tepat dapat menjadikannya tetap relevan dan bermanfaat dalam mendukung kelangsungan usaha.

c. Strategi S-T (*Strengths-Threats*)

Tabel 4.3
Strategi S-T (*Strengths-Threats*)

<i>Strengths</i>	<i>Threats</i>	Strategi S-T
Bersifat Umum	Efisiensi Operasional	Pembayaran tunai masih dapat diterima secara luas oleh hampir semua pihak, hal tersebut cukup mendukung dalam memaksimalkan efisiensi operasional dalam proses transaksi tunai.
Tidak Memerlukan Perangkat Khusus	Era Digital	Transaksi tunai bisa dilakukan tanpa perangkat digital apapun, akan tetapi transaksi tunai menghadapi ancaman dari digitalisasi yang tak terelakkan pada perkembangan era digital.
Tidak Bergantung	Pergeseran Menuju	Pembayaran tunai tetap

<i>Strengths</i>	<i>Threats</i>	<i>Strategi S-T</i>
pada Teknologi	Masyarakat yang Mengutamakan Transaksi Digital	bisa dilakukan meski terjadi gangguan listrik atau jaringan internet, akan tetapi sudah seharusnya sistem pembayaran tunai dapat beradaptasi dengan era digital dengan teknologi agar lebih fleksibel.

Meskipun menghadapi perkembangan teknologi dan perubahan preferensi konsumen, Toko Multi Mart 41 tetap berusaha mempertahankan keunggulan sistem pembayaran tunai yang sudah ada. Strategi S-T yang diterapkan mencerminkan bagaimana toko ini memanfaatkan kekuatan pembayaran tunai, seperti sifatnya yang umum, tidak memerlukan perangkat khusus, dan tidak bergantung pada teknologi, meskipun ada ancaman dari digitalisasi. Dengan memaksimalkan efisiensi operasional dan menjaga fleksibilitas, strategi ini memungkinkan toko untuk tetap relevan di tengah perkembangan digital tanpa meninggalkan identitas sistem tunai yang sudah dikenal.

Sebagaimana dengan penelitian dari Jefry Tarantang dkk, Kemajuan teknologi dalam sistem pembayaran menggeser peranan uang tunai (*currency*) sebagai alat pembayaran kedalam bentuk pembayaran non tunai yang lebih efisien dan ekonomis. Pembayaran non-tunai umumnya dilakukan tidak dengan menggunakan uang sebagai alat pembayaran melainkan dengan cara transfer antar bank ataupun transfer intra bank melalui jaringan internal bank sendiri. Selain itu pembayaran non tunai juga dapat dilakukan dengan

menggunakan kartu sebagai alat pembayaran, misalnya dengan menggunakan kartu ATM, kartu debit dan kartu kredit.³⁶

d. Strategi W-T (*Weaknesses-Threats*)

Tabel 4.4
Strategi W-T (*Weaknesses-Threats*)

<i>Weaknesses</i>	<i>Threats</i>	Strategi W-T
Kurang Praktis untuk Transaksi Besar	Efisiensi Operasional	Proses pembayaran tunai seringkali lebih lambat dibandingkan dengan transaksi digital, terutama untuk jumlah yang besar, sehingga dapat menghambat efisiensi operasional toko, akan tetapi pembayaran tunai tidak perlu menunggu proses verifikasi digital dan tidak dikenakan biaya transaksi seperti yang sering terjadi pada pembayaran kartu kredit atau debit, sehingga dapat menjadi efisien dalam mengurangi biaya operasional.
Masalah Uang Kembali	Era Digital	Pembayaran digital lebih praktis dan efisien, karena tidak memerlukan uang kembalian dan menghemat waktu transaksi, yang sangat bermanfaat di era digital saat ini, demikian mengelola keuangan dalam jumlah besar cukup memakan waktu pada era digital yang dapat lebih fleksibel.
Tidak Praktis dalam Situasi Tertentu	Pergeseran Menuju Masyarakat yang Mengutamakan Transaksi Digital	Beberapa konsumen berbelanja bukan dari masyarakat setempat, meskipun pembayaran tunai dapat digunakan dalam berbagai situasi, dalam hal ini membuat pembayaran tunai menjadi tidak fleksibel.

³⁶ Jefry Tarantang, dkk, "Perkembangan Sistem Pembayaran Digital Pada Era Revolusi Industri 4.0 Di Indonesia," *Jurnal Al Qardh*, Vol. 4, 2019, 61.

Ternyata di tengah ancaman digitalisasi, Toko Multi Mart 41 tetap berupaya memaksimalkan penggunaan pembayaran tunai dengan memanfaatkan keunggulannya, seperti tidak dikenakan biaya transaksi dan tidak memerlukan perangkat digital. Meskipun pembayaran tunai kurang praktis untuk transaksi besar dan kurang fleksibel dalam beberapa situasi, toko ini tetap menjaga efisiensi operasional dengan menyederhanakan proses transaksi dan mengatasi masalah uang kembalian. Dengan demikian, toko mampu tetap relevan dan adaptif terhadap kebutuhan konsumen, terutama di wilayah yang belum sepenuhnya terdigitalisasi.

Sejalan dengan Penelitian dari Gede Widiastika, bahwa menurut Penelitiannya tidak semua orang dapat mengakses media internet. Karena keadaan suasana yang tidak mendukung dan wilayah yang terpencil dapat juga menjadi alasan untuk tidak mendapatkan koneksi internet yang bagus dan stabil. Teknologi di Indonesia masih terbatas, dan harganya tergolong mahal. Dengan mahalnya pajak di Indonesia, harga teknologi pun dapat meningkat drastis, dengan teknologi yang semakin canggih harga barang pun meningkat pula.³⁷

³⁷ Gede Widiastika, Kekurangan dan Kelebihan E-Payment, diakses dari <http://info.logys.blogspot.com/2017/02/kekurangan-dan-kelebihan-penggunaan-e.html>, pada tanggal 19 Desember 2019, pukul 21.07.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Analisis SWOT penggunaan pembayaran tunai di Toko Multi Mart 41 Batanghari menunjukkan bahwa kekuatan (*Strenght*) utama terletak pada kemudahan transaksi, yang memungkinkan konsumen mengontrol anggaran tanpa proses verifikasi yang rumit, dan kasir tidak memerlukan peralatan khusus. Namun, kelemahan (*Weaknesses*) mencakup risiko kehilangan uang dan sulitnya menyusun laporan keuangan akibat kurangnya catatan resmi. Pembayaran tunai juga memberikan peluang (*Opportunities*) untuk pengelolaan keuangan yang lebih fleksibel, di mana pendapatan yang tercatat mungkin tidak mencerminkan semua penjualan, berpotensi mengurangi beban Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Namun, ancaman (*Threats*) dari tren pembayaran non-tunai dan persaingan dari toko lain yang menawarkan metode modern dapat mengurangi transaksi tunai. Oleh karena itu, Toko Multi Mart 41 perlu memanfaatkan kekuatan dan peluang sambil mengatasi kelemahan dan ancaman dengan menggabungkan pembayaran tunai dan digital untuk menarik lebih banyak konsumen dan meningkatkan pendapatan.

B. Saran

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan di lapangan dan pembahasan yang telah diuraikan, maka adapun saran yang ingin peneliti sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur, hendaknya untuk merumuskan strategi yang lebih adaptif dengan perkembangan digital, salah satunya melalui penerapan metode pembayaran non-tunai seperti *e-wallet*. Sehingga dengan adanya penggabungan sistem pembayaran digital dan tunai dapat mengatasi kelemahan serta ancaman yang ada sekaligus meningkatkan daya saing dan kualitas layanan toko.
2. Bagi peneliti di masa yang akan datang, diharapkan agar dapat mengkaji metode pembayaran lain seperti *digital payment* secara lebih mendalam sebagai pembandingan terhadap sistem pembayaran tunai. Selain itu, penelitian dapat diperluas dengan melibatkan lebih banyak objek atau lokasi usaha serupa, sehingga hasilnya menjadi lebih general dan relevan untuk berbagai konteks bisnis ritel.

DAFTAR PUSTAKA

- Adetia, Sekar Nurlaeli, “*Analisis Perbandingan Keberhasilan Umkm di Purbalingga Sebelum dan Setelah Menggunakan Quick Response Indonesian Standard (Qris).*” Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri, 2023.
- Agus B Siswanto M. Afif Salim, *Analisis SWOT Dengan Metode Kuesioner*, Semarang: CV. Pilar Nusantara, 2019.
- Alimuddin, Agus. “Peran Uang dalam Produksi (Telaah Economic Value of Time sebagai Penunjang Faktor Produksi),” *Adzkiya: Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah* Vol. 8, No. 1, 2020.
- Anggreani, Witanti Putri, Christian Wiradendi Wolor, and Marsofiyati. “Analisis Penerapan Sistem Pembayaran Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) Pada Kantin Baru Universitas Negeri Jakarta.” *Santri: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 2023.
- Anjas Juliansyah Siregar, dkk, “Penerapan Penggunaan Pembayaran Digital QRIS Pada UMKM”, *Jurnal Sains Student Research*, Vol. 3, No. 1, (Medan: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2025)
- Anisah Surya Dewi, *Analisis Swot Peningkatan Pendapatan Berbasis Fee Pada Layanan Keuangan Digital Mobile Bmt Sunan Drajat Di Masa Pandemi Covid-19*, Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2021.
- Ayu Sinta Wati, ‘Analisis Swot Penggunaan Transaksi Non Tunai (E-Money) Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Rumah Makan Dalam Pandangan Etika Bisnis Islam (Studi Pada Usaha Rumah Makan Ayam Penyet Hang Dihi Sukarame Bandar Lampung)’, *Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung*, 2023.
- Bank Indonesia. Sistem Pembayaran & Pengelolaan Uang Rupiah. <https://www.bi.go.id/id/fungsi-utama/sistem-pembayaran/default.aspx>. diunduh pada tanggal 15 Oktober 2024.
- BI, ‘Bank Indonesia: Menavigasi Sistem Pembayaran Nasional Di Era Digital’, *Blueprint Sistem Pembayaran Indonesia 2025*, 2019.
- Desi Ester Idawati Sihotang, Dampak Inovasi Digital Terhadap Perilaku Penggunaan Layanan Perbankan, *Innovative: Journal Of Social Science Research* Vol. 3 No. 3, 2023.

- Edwin Zusrony, *Perilaku Konsumen Di Era Modern*, ed. by Robby Andika Kusumajaya, *Jakarta: Indeks*, Semarang: Yayasan Prima Agus Teknik, 2008.
- Edwin Zusrony, *Perilaku Konsumen Di Era Modern*, ed. by Robby Andika Kusumajaya, *Jakarta: Indeks*, Semarang: Yayasan Prima Agus Teknik, 2008.
- Fajar Nur'aini Dwi Fatimah, *Teknik Analisis SWOT*, Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020.
- Farida Yulia, Lamsah, and Periyadi, 'Manajemen Pemasaran, Banjarmasin: Group Penerbit CV Budi Utama, 2019.
- Gede Widiastika, Kekurangan dan Kelebihan E-Payment, diakses dari <http://info logys.blogspot.com/2017/02/kekurangan-dan-kelebihan-penggunaan-e.html>, pada tanggal 19 Desember 2019, pukul 21.07.
- Hana Maharani Fahimah, *Literature Review of The Evolution of Payment System Paradigms: From Cash to Cashless With Digital Payment*, SHEs: Conference Series 6 (3), 2023.
- Indayani B, *Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Bisnis dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha (Studi Kasus Pada Toko Berlian Kabupaten Majene)*, Management Development and Applied Research Journa, 2024.
- Jefry Tarantang, dkk, *Perkembangan Sistem Pembayaran Digital Pada Era Revolusi Industri 4.0 Di Indonesia*, Jurnal Al Qardh, Volume 4, Juli 2019.
- Johan Setiawan Albi Anggito, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Sukabumi: CV Jejak, 2018.
- Lestari, E. P., Alimuddin, A., Syahpira, J., & Wati, R. N. I. The Effectiveness of Using Digital Technology (QRIS) in the Payment System for the Development of MSMEs of Metro City. *Al-Iqtishadiyah: Ekonomi Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah*, Vol. 10 No. 2, 2025.
- Nursapia Harahap, *Penelitian Kualitatif*, Medan: Wal ashri Publishing, 2020.
- Otoritas Jasa Keuangan, *Cetak Biru Transformasi Digital Perbankan*, Ojk, 2020.
- Poni Sukaesih Kurniati Suryanto, Herwan Abdul Muhyi, 'Use Of Digital Payment In Micro, Small And Medium Business', *Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Administrasi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 7.1, 2022.
- Rifky Tazkiyyaturrohmah, *Eksistensi Uang Elektronik sebagai Alat Transaksi Keuangan Modern*, Muslim Heritage, Vol. 3, No. 1, 2018.

- Selamat Riyanto, Muh Nur Luthfi Azis, and Andi Rahman Putera, *Analisis Swot Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi, Analisis SWOT Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi*, Madiun: CV Bintang PustakaMadani, 2021.
- Sri Mulyati Tri Subari, *Kebijakan Sistem Pembayaran Di Indonesia, Seri Kebanksentralan*, Jakarta: Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) Bank Indonesia, 2003.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, Penerbit Alfabeta, 2013.
- Syofwan Hamid Lubis, 'Analisis SWOT Dalam Transaksi Pembayaran Menggunakan QRIS (Studi Kasus Pada Swalayan 88 Padangsidempuan)', *ImpuanSkripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary PADangsid*, 2023.
- UUD, 'Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 1999 Tentang Bank Indonesia Pasal 1 Ayat 6', 1999.
- Venti Eka Satya, 'Pengaturan Sistem Pembayaran Digital Untuk', *Pusat Penelitian Badan Keahlian DPR RI Kajian Singkat Terhadap Isu Aktual dan Strategis*, XIII.2, 2021.

LAMPIRAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id, e-mail: iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1190/In.28.3/D.1/TL.00/04/2024 Metro, 26 Maret 2024
Lampiran : -
Perihal : **PEMBIMBING SKRIPSI**

Kepada Yth,
Primadatu Deswara (Dosen Pembimbing Skripsi)
Di-
Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka menyelesaikan studinya, maka kami mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk membimbing mahasiswa dibawah ini:

Nama : Sindi Fatica Sari
NPM : 2103020036
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul : Layanan QRIS Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Pada Toko Multi Mart Desa Sumber Gede Sekampung

Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Dosen Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai dengan penulisan skripsi, dengan tugas untuk mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi skripsi Bab I s.d Bab IV
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK Pembimbing Skripsi ditetapkan oleh Fakultas
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah/skripsi yang ditetapkan oleh IAIN Metro
4. Banyaknya halaman skripsi antara 60 s.d 120 halaman dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a. Pendahuluan \pm 1/6 bagian
 - b. Isi \pm 2/3 bagian
 - c. Penutup \pm 1/6 bagian

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Wakil Dekan Bidang Akademik dan
Kelembagaan FEBI

Putri Swastika

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

ANALISIS SWOT PENGGUNAAN PEMBAYARAN CASH TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA TOKO MULTIMART 41 BATANGHARI LAMPUNG TIMUR

Metode wawancara yang peneliti gunakan adalah wawancara semi terstruktur kepada Pihak Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur dan Konsumen yang berbelanja di toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur.

A. Pedoman Wawancara Kepada Bapak Rizki Abdillah Selaku Pemilik Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur

1. Apa alasan utama toko menggunakan metode pembayaran tunai?
2. Apakah lokasi toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur terletak ditempat yang strategis?
3. Apakah lingkungan toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur memiliki peluang terhadap daya beli masyarakat yang tinggi dengan penggunaan sistem pembayaran cash?
4. Bagaimana strategi toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur untuk memanfaatkan peluang jaringan pemasaran dan mengatasi ancaman pesaing pasar?
5. Apa keuntungan yang didapatkan oleh toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur terhadap penggunaan sistem pembayaran cash?
6. Apa saja kekurangan atau keterbatasan yang mempengaruhi peningkatan pendapatan toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur dalam sistem pembayaran cash?
7. Apakah sistem pembayaran cash Berpeluang dalam meningkatkan pendapatan toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur?
8. Apa yang menjadi Ancaman bagi toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur dengan menggunakan penggunaan pembayaran cash?

9. Bagaimana sistem pengelolaan sisa uang kembalian dari konsumen setelah transaksi ditoko?
10. Bagaimana pendapat anda selaku pemilik toko tentang perkembangan era digital yang dimana sudah banyak sistem pembayaran non-tunai atau Qris?

B. Pedoman Wawancara Kepada Bapak Agus Santoso Selaku Kepala Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur

1. Bagaimana pendapat anda selaku kepala toko terkait perkembangan era digital yang dimana sudah banyak sistem pembayaran non-tunai, tetapi toko Mutli Mart 41 Batanghari masih menggunakan sistem pembayaran *cash* atau tunai?
2. Bagaimana proses transaksi pembayaran cash dilakukan ditoko? Apakah ada kendala yang sering ditemukan?
3. Bagaimana Anda melihat dampak penggunaan pembayaran cash terhadap efisiensi operasional toko?
4. Apakah sistem pembayaran cash berpeluang dalam dalam meningkatkan pendapatan toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur?
5. Pelanggan jenis apa yang masih sering menggunakan pembayaran cash?
6. Alasan apa yang paling sering disampaikan pelanggan terkait pilihan mereka untuk menggunakan pembayaran cash?
7. Menurut anda, Apakah penerimaan pembayaran tunai lebih menguntungkan daripada menggunakan sistem pembayaran lain (misalnya, kartu debit atau e-wallet)?
8. Bagaimana sistem pengelolaan sisa uang kembalian dari konsumen setelah transaksi ditoko?
9. Apakah Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur memiliki kotak saran? Beserta alasannya

C. Pedoman Wawancara Kepada Mba Risa Selaku Kasir Di Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur

1. Bagaimana pendapat Anda tentang penggunaan pembayaran tunai oleh konsumen?
2. Apakah pembayaran tunai mempermudah atau menyulitkan pekerjaan Anda sebagai kasir di Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur?
3. Apakah Anda merasa bahwa metode pembayaran tunai mempengaruhi kecepatan layanan kasir?
4. Bagaimana Anda menanggapi jika ada konsumen yang meminta metode pembayaran lain?

D. Pedoman Wawancara Kepada Konsumen Di Toko Multimart 41 Batanghari Lampung Timur

1. Metode pembayaran apa yang paling sering Anda gunakan saat berbelanja di toko Multi Mart 41?
2. Mengapa Anda memilih metode pembayaran tersebut?
3. Apakah ada faktor-faktor tertentu yang memengaruhi pilihan metode pembayaran Anda?
4. Bagaimana Anda menilai kemudahan dan kecepatan proses transaksi pembayaran di toko ini?
5. Apakah Anda pernah mengalami kendala atau masalah terkait dengan pembayaran cash?
6. Apakah ketersediaan berbagai metode pembayaran memengaruhi keputusan Anda untuk berbelanja di toko ini?
7. Fitur atau layanan apa yang dapat membuat Anda lebih tertarik untuk menggunakan metode pembayaran non-cash?

DOKUMENTASI

1. Profil Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur
2. Foto dengan Pemilik Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur
3. Foto Dengan Kepala Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur
4. Foto dengan Kasir Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur
5. Foto dengan Konsumen Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur

Metro, 24 Oktober 2024

Dosen Pembimbing,



Primadatu Deswara, SKM, MPH.
NIDN.2027128903

Mahasiswa Peneliti,



Sindi Fatica Sari
NPM.2103020036



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2919/In.28/D.1/TL.00/11/2024
Lampiran :-
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Kepala Toko Multi Mart 41
Batanghari Lampung Timur
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2920/In.28/D.1/TL.01/11/2024, tanggal 01 November 2024 atas nama saudara:

Nama : **SINDI FATICA SARI**
NPM : 2103020036
Semester : 7 (Tujuh)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Kepala Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS SWOT PENGGUNAAN PEMBAYARAN CASH TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA TOKO MULTI MART 41 BATANGHARI LAMPUNG TIMUR".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 01 November 2024
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-2920/In.28/D.1/TL.01/11/2024

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **SINDI FATICA SARI**
NPM : 2103020036
Semester : 7 (Tujuh)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS SWOT PENGGUNAAN PEMBAYARAN CASH TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA TOKO MULTI MART 41 BATANGHARI LAMPUNG TIMUR".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 01 November 2024

Mengetahui,
Pejabat Setempat


Rizki Abdillah

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001



MULTIMART 41 BATANGHARI

Jl. Raya batanghari KM 41 Desa Batangharjo

Kec. Batanghari Lampung Timur

Telp : 081379794912, Email :

Batangharimultimart@gmail.com

Nomor : 019/SB.RESEARCH/F.BISNIS F.E/MM41/XI/2024

Perihal : Balasan Surat Izin Penelitian

Yth. Bapak/Ibu
Dekan Akademik dan Kelembagaan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro
di Tempat.

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan Hormat

Berdasarkan surat yang Perusahaan kami terima pada tanggal 1 November 2024 dengan nomor surat : B-2920/In.28/D.1/TL.01/11/2024 tentang permohonan izin penelitian dalam rangka penyusunan Tugas Akhir /Skripsi yaitu dengan judul "ANALISIS SWOT PENGGUNAAN PEMBAYARAN CASH TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA TOKO MULTIMART 41 BATANGHARI LAMPUNG TIMUR" Adapun mahasiswa yang akan melaksanakan penelitian adalah :

Nama	NPM	Semester	Jurusan
SINDI FATICA SARI	2103020036	7 (Tujuh)	S1. Perbankan Syariah

Dengan ini kami sampaikan bahwa kami mengizinkan menerima mahasiswa Bapak/Ibu untuk melaksanakan penelitian di toko kami, sebagai salah satu bentuk usaha kami untuk ikut serta dalam membantu meningkatkan mutu Pendidikan dalam rangka menyiapkan Sumber Daya Manusia yang profesional.

Demikian atas perhatiannya kami sampaikan terima kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Batanghari, 11 November
2024

Hormat kami,

AGUS SANTOSO

Penanggung Jawab Toko

Tembusan :

1. Management



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

NPP: 1807062F0000001

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-55/ln.28/S/U.1/OT.01/02/2025**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : SINDI FATICA SARI
NPM : 2103020036
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2024/2025 dengan nomor anggota 2103020036

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 19 Februari 2025



Kepala Perpustakaan

Dr. [Signature] S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.

NIP. 19600505 200112 1 002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : SINDI FATICA SARI
NPM : 2103020036
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **ANALISIS SWOT PENGGUNAAN PEMBAYARAN CASH TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA TOKO MULTI MART 41 BATANGHARI LAMPUNG TIMUR** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 14%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 25 Februari 2025
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Muhammad Ryan Fahlevi
NIP.199208292019031007



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id,
e-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Sindi Fatica Sari Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS
NPM : 2103020036 Semester/TA : VI / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Rabu, 16/10/2024	Bimbingan Pasca Sempro . ACC ! Bimbingan APD Outline . Revisi ! Pendalaman !	
2.	Rabu, 23/10/2024	Bimbingan APD Outline . ACC ! Proses Izin Research !	
3.	Kamis, 05/12/2024	Bimbingan BAB IV ! REVISI ! -- Hasil wawancara responden dirapikan ! -- Narasikan di BAB IV sesuai dg SWOT nya ! -- Analisis dengan penelitian terdahulu dan secara teori SWOT.	

Dosen Pembimbing

Primadatu Deswara, SKM, MPH.
NIDN. 2027128903

Mahasiswa Ybs,

Sindi Fatica Sari
NPM. 2103020036



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Sindi Fatica Sari
NPM : 2103020036

Fakultas/Jurusan : FEBI/ PBS
Semester/TA : VI/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Rabu, 18/12 2024		<p>HASIL :</p> <ul style="list-style-type: none">- tanya lebih lanjut terkait PAJAK!- pastikan penggunaan CASI- apakah untuk menghindari PAJAK? <p>PEMBAHASAN :</p> <ul style="list-style-type: none">- Pertajam pisau analisis dengan penelitian terdahulu, teori & journal! <p>KESIMPULAN & SARAN:</p> <ul style="list-style-type: none">- Sesuaikan dg pertanyaan penelitian- Saran & berikan kepada siapa saja?	f.

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,


Primadatu Deswara, SKM, MPH.
NIDN.2027128903


Sindi Fatica Sari
NPM.2103020036



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Sindi Fatica Sari
NPM : 2103020036

Fakultas/Jurusan : FEBI/ PBS
Semester/TA : VIII/ 2025

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	Selasa, 04/2025 /02	- Perbaiki tata penulisan sesuai PEDOMAN ! - Revisi saran dan Daftar Pustaka	f

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,


Primadatu Deswara, SKM, MPH.
NIDN.2027128903


Sindi Fatica Sari
NPM.2103020036



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Sindi Fatica Sari
NPM : 2103020036

Fakultas/Jurusan : FEBI/ PBS
Semester/TA : VIII/ 2025

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	Rabu, 10/12/2025	ACC Munafosyah!	f

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Primadatu Deswara, SKM, MPH.
NIDN.2027128903

Sindi Fatica Sari
NPM.2103020036

DOKUMENTASI



Toko Multi Mart 41 Batanghari Lampung Timur



Menyerahkan Surat Izin Research
Kepada Pemilik Toko Multi Mart 41
Batanghari



Wawancara Kepada Pemilik Toko
Multi Mart 41 Batanghari



Wawancara Kepada Kepala Toko Multi Mart 41 Batanghari



Wawancara Kepada Kasir Multi Mart 41 Batanghari



Wawancara Kepada Konsumen Toko Multi Mart 41 Batanghari



Wawancara Kepada Konsumen Toko Multi Mart 41 Batanghari



Wawancara Kepada Konsumen Toko Multi Mart 41 Batanghari

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Sindi Fatica Sari lahir di Labuhan Ratu pada tanggal 04 Maret 2003. Penulis dibesarkan di Desa Bumi Nabung Udik, Kecamatan Sukadana, Kabupaten Lampung Timur, sebagai anak kedua dari pasangan Bapak Sunarto dan Ibu Ardalena. Dalam keluarga, penulis memiliki seorang kakak yang turut memberikan dukungan dan kebahagiaan sepanjang perjalanan hidupnya.

Pendidikan formal penulis dimulai di SDN 1 Pakuan Aji pada tahun 2012-2017. Perjalanan pendidikan dilanjutkan ke SMP Negeri 1 Labuhan Ratu pada tahun 2017-2019 dan kemudian ke jenjang SMA Negeri 1 Labuhan Ratu dari tahun 2019-2021. Keinginan untuk terus berkembang membawa penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, tepatnya di program studi perbankan syariah, sejak tahun 2021-2025.

Selama perjalanan pendidikan yang dijalani, penulis berkomitmen untuk terus meningkatkan pengetahuan dan kompetensinya, dengan harapan dapat memberikan kontribusi yang berarti bagi masyarakat.