

## **Analisis SWOT Implementasi Financial Technology Syariah pada PT Telkom Indonesia**

**Eka Dyah Setyaningsih**

Jurusan Akuntansi, Universitas Bina Sarana Informatika

[eka.edy@bsi.ac.id](mailto:eka.edy@bsi.ac.id)

**Abstract.** The development of sharia financial technology (fintech syariah) is currently a benchmark of the rapid progress of the digital era. In general, everyone is familiar with the conventional financial technology used for everyday financial transactions. Along with that, PT Telkom Indonesia made a policy related to business of digital financial service, especially for fintech syariah for compliance, issuing syariah financial technology product aimed at developing fintech syariah telkom strategy to work on market opportunity in segments of Muslim society banked and unbanked by optimizing base Telkom Group as an early adopter and profiling customer. Having a sharia finance core that is reliable has features with flexibility access to financial services (USSD, SMS, mobile). Observing this in addressing the competition between conventional and sharia financial technology, this paper aims to implement the policy of financial technology that can understand the strengths, weaknesses, opportunities and challenges real in the context of asset management internally and externally through the development of studies of financial literature of sharia technology

**Keywords:** Implementation, Financial Technology Syariah ,SWOT Analysis

### **Pendahuluan**

Indonesia merupakan negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia namun masih banyak muslim memilih bank konvensional dibanding bank syariah. Jumlah bank syariah di Indonesia berjumlah 13 bank sementara bank konvensional mencapai puluhan. Market penetration bank syariah berdasarkan asset masih sangat kecil dibandingkan dengan total asset perbankan Nasional, sementara disisi lain jumlah penduduk Muslim Indonesia mayoritas mencapai 88, 2% dan tingkat unbanked masih besar 64% . Hal ini merupakan peluang besar untuk bisnis keuangan syariah di Indonesia. Keuangan syariah merupakan sistem keuangan

yang pelaksanaannya berdasarkan hukum Islam (syariah). Hukum Islam syariah ini mengenai larangan untuk meminjamkan atau memungut pungutan pinjaman pinjaman (riba) serta larangan berinvestasi pada usaha-usaha yang tergolong haram.

Untuk mewujudkan aspirasi umat Islam mengenai masalah perekonomian dan mendorong penerapan ajaran Islam dalam bidang perekonomian/keuangan yang dilaksanakan sesuai dengan tuntutan syariat Islam dibentuklah Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Adapun beberapa tugas dan fungsinya yaitu : a) Mengeluarkan fatwa tentang ekonomi syariah untuk dijadikan pedoman bagi praktisi dan regulator, b) Menerbitkan rekomendasi, sertifikasi dan syariah approval bagi lembaga keuangan dan bisnis syariah, c) Melakukan pengawasan aspek syariah atas produk/jasa dilembaga keuangan/bisnis syariah melalui Dewan Pengawas Syariah. Beberapa hal permasalahan yang harus diselesaikan : 1) Produk syariah apa saja yang dihasilkan dari produk financial technology yang halal-aman-mudah-cepat-terpercaya?, 2) Bagaimanakah analisis SWOT yang dihasilkan dengan finansial teknologi syariah ini?, 3) Bagaimanakah *Portofolio Play Use Case: Fintech Syariah Platform?*

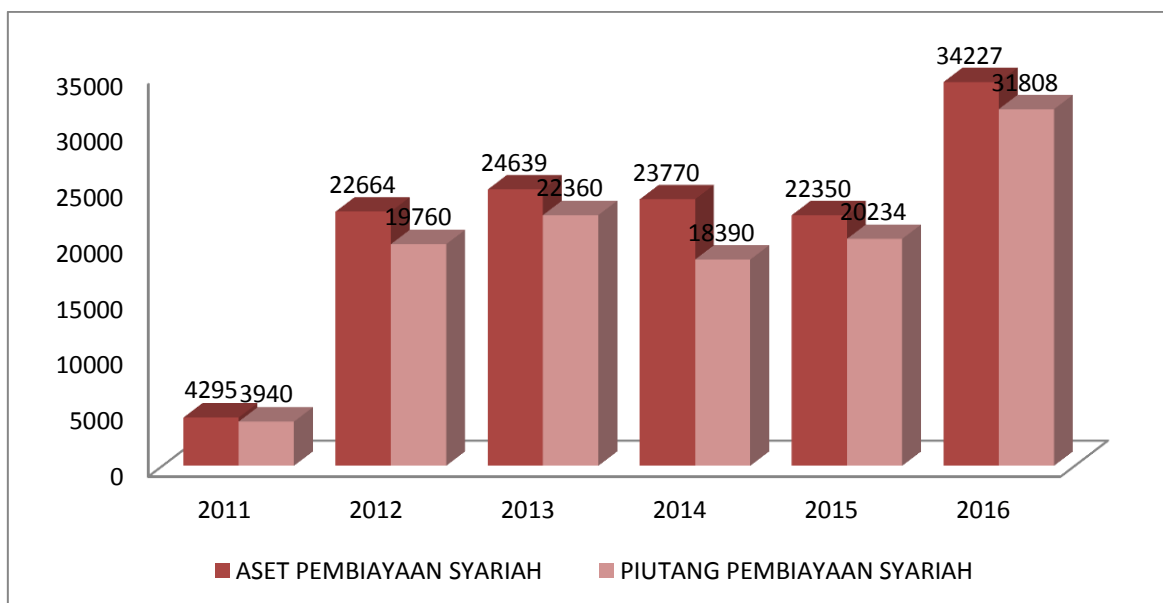
Investasi global dalam keuangan (Fintech) tumbuh lebih dari 3x lipat dalam 5 tahun terakhir senilai \$930 juta pada tahun 2008 menjadi lebih dari 2,97% milyar pada tahun 2013. Diperkirakan akan terus naik hingga US \$6-8 Milyard pada tahun 2018. Berdasarkan Pew Research, populasi muslim dunia diprediksi mencapai 1,9 miliar jiwa pada 2020 yang berarti sekitar 25% total populasi dunia. Tingginya populasi muslim dunia menjadi salah satu pendorong implementasi keuangan syariah dan layanan-layanan keuangan berbasis syariah Islam. Hal ini dapat diartikan sebagai pemanfaatan teknologi digital dalam kehidupan masyarakat Indonesia sehari-hari yang ternyata telah mengubah perilaku masyarakat hampir pada semua aspek kehidupan, seperti jual beli online (e-commerce), interaksi sosial secara digital, buku elektronik, koran elektronik, transportasi publik (taksi dan ojek), layanan pendukung pariwisata dan juga teknologi finansial Siregar, 2016).

Penggunaan teknologi finansial telah banyak membantu masyarakat Indonesia dalam menjalankan roda perekonomian menjadi lebih efektif dan efisien dari sebelumnya khususnya sektor keuangan, (Margaretha, 2015). Regulasi mengenai Financial teknologi syariah ini harus didukung oleh OJK dengan peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/PJOK01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Namun regulasi ini lebih ke arah konvensional karena menggunakan istilah bunga (namun sudah berprinsip kebebasan berdemokrasi dan berkontrak) yang tidak sesuai dengan prinsip

syariah. Fintech Peer to Peer Lending sudah diakui keberadaannya sejak POJK 77 Desember 2016 kemarin dan merupakan jenis yang off balance sheet, sehingga sulit untuk menilai/menentukan mana fintech syariah sehat atau yang tidak sehat. Selain itu POJK 77 adalah off balance sheet yang mana tidak boleh meminjamkan uang dan murni menjadi perantara. Kedua dilarang menerbitkan surat utang dalam bentuk apapun, jadi murni hanya dari equity sehingga tidak mengganggu industri keuangan lain yang sudah ada terutama bank konvensional dan pasar modal. Penyelenggara P2P Lending harus memperhatikan aturan POJK 77 2016 tentang batas maksimal kepemilikan saham asing, modal minimum, batas maksimal pinjaman dan pembuatan secrow account. Penyelenggaraan transaksi keuangan juga diatur pada Peraturan Bank Indonesia Nomor 18/4/ 2016 / BI tentang penyelenggaraan pemrosesan transaksi pembayaran yang mencakup perizinan , penyelenggaraan dan larangan.

Berdasarkan data perkembangan multifinance syariah dengan aset perusahaan pembiayaan syariah dan piutang pembiayaan syariah maka dapat dikatakan bahwa :

**Tabel 1.**  
**Aset Perusahaan Pembiayaan Syariah dan Piutang Pembiayaan Syariah**



Sumber : Statistik Lembaga Pembiayaan & IKNB Syariah,OJK Nov 2016 dalam Presentasi Industri Keuangan Syariah dan Financial Teknologi

Perusahaan pembiayaan syariah (PP Syariah) berjumlah 40 buah yang terdiri dari 3 PP Syariah dan 37 UUS PP .Aset PP Syariah mencapai Rp 34,227 triliun atau

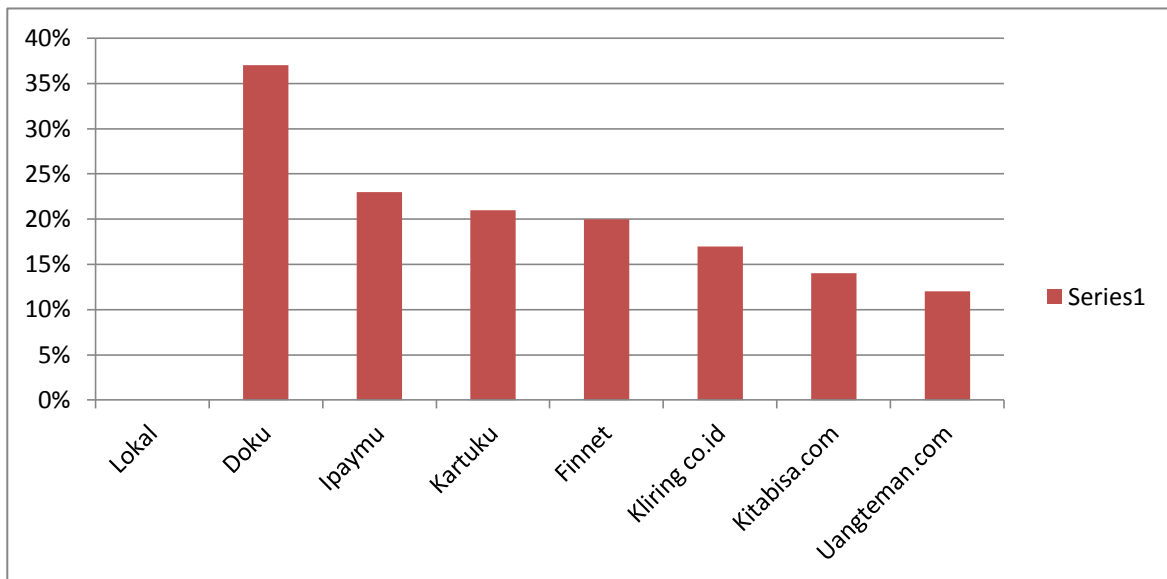
tumbuh sebesar 62% dibandingkan November 2015. Penyaluran piutang pembiayaan syariah sebesar Rp 31,8 triliun atau meningkat sebesar 57,2 %. Market Share PP Syariah mencapai 8% (peluang untuk mengembangkan bisnis pembiayaan syariah berbasis fintech).

Segmentasi Pasar Keuangan di Indonesia memiliki beraneka ragam yaitu adanya konvensional loyalist (hanya memiliki account di lembaga keuangan konvensional), floating mass market (memiliki account di lembaga keuangan konvensional dan syariah), dan syariah loyalist hanya memiliki account di lembaga keuangan syariah). Berdasarkan segmentasi pasar ini mereka memiliki kategori tersendiri yang berdampak pada perekonomian di Indonesia salah satunya berdampak pada penggunaan financial teknologi. Hal ini berdasarkan survey Sharing Vision mengatakan bahwa 45% user mengetahui tentang fintech dan sebanyak 13 % pernah menggunakan teknologi ini.

Pertumbuhan fintech di Indonesia cukup pesat hingga saat ini transaksi mencapai 0,6% dari transaksi global. Menurut Siregar (2016) Financial Teknologi adalah konsep fintech yang mengadaptasi perkembangan teknologi yang dipadukan dengan bidang finansial pada lembaga perbankan, sehingga bisa diharapkan bisa memfasilitasi proses transaksi keuangan yang lebih praktis, aman, serta modern, meliputi layanan keuangan berbasis digital yang saat ini telah berkembang di Indonesia, yaitu payment channel system, digital banking, online digital insurance, Peer to Peer (P2P) Lending, serta *crowd funding*. Saat ini fintech menjadi isu dunia yang menyerap perhatian pelaku ekonomi khususnya bidang jasa keuangan hingga tahun 2015 Silicon Valley Bank mencatat volume investasi pada fintech di dunia mencapai lebih dari US \$12 M (Mahersi, 2017). Sedangkan fintech syariah adalah layanan dan solusi keuangan yang diberikan perusahaan teknologi/startup fintech, yang berbasis hukum-hukum Islam/syariah

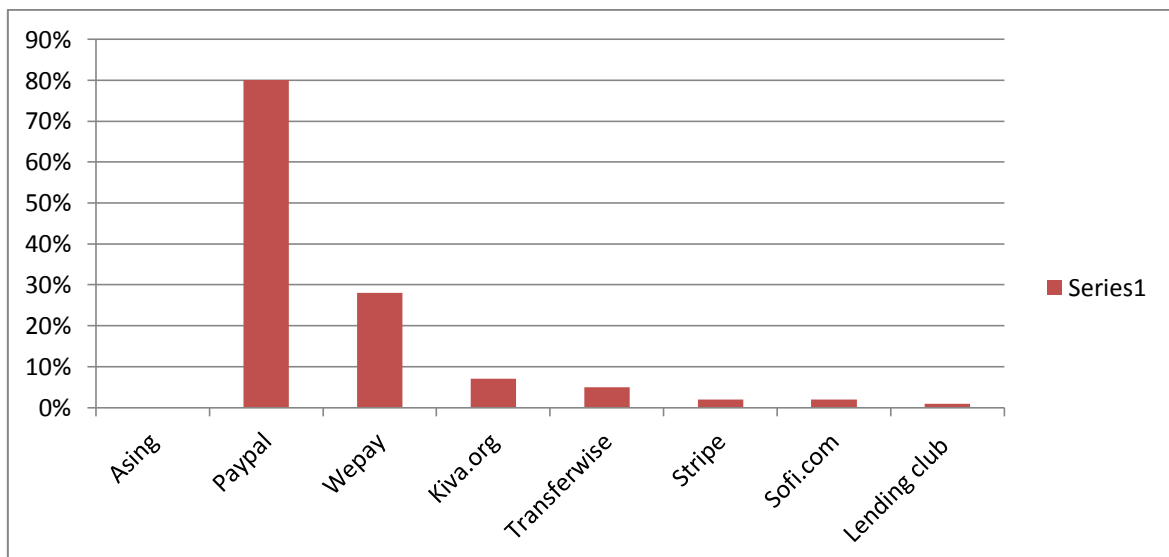
Terdapat 3 prioritas pemanfaatan fintech menurut Brodjonegoro dalam Mahersi (2017) yaitu (1) mobilisasi modal untuk meningkatkan aktivitas ekonomi kelompok masyarakat dengan masyarakat yang berpenghasilan rendah dan UKM, (2) mobilisasi dana yang ada di masyarakat untuk membiayai infrastruktur dasar seperti sanitasi dan listrik, (3) mobilisasi dana untuk mendorong pembanguan infrastruktur yang berkelanjutan, seperti pembiayaan inovasi penting untuk meningkatkan produksi pertanian dan perikanan.

**Tabel 2.**  
**Layanan Fintech Lokal yang Populer**



Sumber : <https://sharingvision.com/2017/03/fintech-bandung-6-7-april2017>

**Tabel 3. Layanan Fintech Asing Yang Populer**



Sumber : <https://sharingvision.com/2017/03/fintech-bandung-6-7-april2017>

## Tinjauan Pustaka

### Pengertian Finansial Teknologi

Finansial teknologi (Fintech) telah berkembang saat ini, menurut (Siregar, 2016) dapat diartikan sebagai pemanfaatan teknologi digital dalam kehidupan masyarakat Indonesia sehari-hari yang ternyata telah mengubah perilaku masyarakat hampir pada semua aspek kehidupan, seperti jual beli online (e-

commerce), interaksi sosial secara digital, buku elektronik, koran elektronik, transportasi publik (taksi dan ojek), layanan pendukung pariwisata dan juga teknologi finansial. Oxford Dictionary mendefinisikan sebagai computer programs and other technology used to support or enable banking and financial services. Fintech Weekly menuliskan bahwa A business that aims at providing financial services by making use of software and modern technology. Sedangkan definisi *fintech* menurut Iman (2016) adalah implementasi dan pemanfaatan teknologi untuk peningkatan layanan jasa perbankan dan keuangan. Umumnya dilakukan oleh perusahaan rintisan (*start up*) tetapi tidak sama. Memanfaatkan teknologi *software, internet, komunikasi, komputasi* terkini.

Menurut Catradiningrat (2017) *fintech* adalah entitas yang memadukan teknologi dengan fitur jasa keuangan sehingga menjadi creative disruption di pasar keuangan karena merubah tatanan yang berlaku. *Fintech* menyerupai dengan keuangan konvensional namun tidak memiliki gedung fisik. *Fintech* dapat dikategorikan menjadi empat jenis yaitu *deposits, lending, dan capital raising, market provisioning, payments, clearing & settlement, dan investment & risk management*. Finansial teknologi mewujudkan lahirnya perusahaan-perusahaan yang menyediakan teknologi untuk memfasilitasi layanan keuangan (*start up*) secara independen diluar lembaga keuangan konvensional. Siapa saja yang mampu berinovasi dengan menciptakan aplikasi layanan keuangan baru berbasis teknologi maka dapat menjadi pemain *fintech*. Maka menurut Mahersi (2017) terjadi pergeseran dari bank driven menjadi consumer driven yang membuka ruang bagi sedemikian banyak pemain baru di sektor jasa keuangan. Masyarakat memerlukan alternative pembiayaan yang lebih demokratis dan transparan. Biaya layanan keuangan yang efisien dan menjangkau masyarakat luas (Hadad, 2017).

### **Perkembangan *Fintech* di Indonesia**

Perkembangan *fintech* di Indonesia yang merupakan negara dengan populasi terbesar di Asia Tenggara dan keempat di dunia merupakan pasar bagi *fintech*. Menurut Indonesia's *Fintech Assosiation* (IFA) jumlah pemain *fintech* di Indonesia tumbuh 78% pada tahun 2016. Maka sampai Nopember 2016, IFA mencatat sekitar 135 hingga 140 perusahaan startup yang terdata. Kehadiran *fintech* di Indonesia diperkuat dengan momentum pertambahan jumlah konsumen kelas menengah atas yang diprediksi oleh Boston Consulting Group (BCG) akan melonjak dari 74 juta orang pada 2013 menjadi 141 juta orang pada 2020. Kelompok masyarakat ini secara sosial ekonomi akan mulai menggunakan uang antara lain untuk kebutuhan rumah tangga, kendaraan dan layanan keuangan.

Brodjonegoro dalam Mahersi (2017) memaparkan tiga prioritas pembangunan yang dapat digerakkan melalui pemanfaatan fintech, yang terdiri dari 1) mobilisasi modal untuk meningkatkan aktifitas ekonomi kelompok masyarakat yang kurang terlayani seperti Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) dan UKM, 2) mobilisasi dana yang ada dimasyarakat untuk membiayai infrastruktur dasar seperti sanitasi dan listrik, 3) mobilisasi dana untuk mendorong pembangunan infrastruktur yang berkelanjutan, seperti pembiyaan inovasi penting untuk meningkatkan produksi pertanian dan perikanan

Regulasi mengenai Financial teknologi syariah ini harus didukung oleh OJK dengan peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/PJOK01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Namun regulasi ini lebih mengarah konvensional karena menggunakan istilah bunga (namun sudah berprinsip kebebasan berdemokrasi dan berkontrak) yang tidak sesuai dengan prinsip syariah. *Fintech peer to peer lending* sudah diakui keberadaans sejak POJK 77 Desember 2016 kemarin. *Fintech Peer to Peer Lending* merupakan jenis yang off balance sheet sehingga sulit untuk menilai/ menentukan mana *fintech* syariah yang sehat atau yang tidak kesehat. POJK 77 adalah *off balance sheet*, sehingga siapapun penyelenggara *fintech peer to peer lending* yang ada tidak boleh meminjamkan uang. Murni hanya menjadi perantara. Kedua dilarang menerbitkan surat utang dalam bentuk apapun, jaadi murni hanya dari *equity*, sehingga tidak mengganggu industri keuangan lain yang sudah ada terutama bank konvensional dan pasar modal.

### **Analisis SWOT**

Kottler dan Amstrong (2008) mengatakan bahwa penilaian menyeluruh terhadap kekuatan (*strengets*), kelamahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) suatu perusahaan. Menurut David (2008) semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis yang dapat digunakan sebagai dasar untuk tujuan dan penetapan strategi suatu organisasi. Maka analisis SWOT merupakan instrumen yang bermanfaat dalam melakukan analisis strategu untuk menilai kualitas financial teknologi syariah telkom dan mampu meminimalisasikan kelemahan yang terdapat dalam persaingan dengan financial teknologi konvensional. S-W-O-T digunakan menilai kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan dari sumber-sumber daya yang dimiliki perusahaan dan kesempatan-kesempatan eksternal dan tantangan yang dihadapi (Hartono, (2005).

### Penelitian Terdahulu

Berikut ini beberapa penelitian terdahulu yang dijadikan rujukan penelitian ini, sebagaimana bisa dilihat pada table 4 berikut ini:

**Tabel 4.**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Peneliti	Judul	Metode	Hasil
1	Irene Mudzalifa, Inayah Aulia Rahma, Bella Gita Novalia	Peran Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UMKM di Indonesia (Pendekatan Keuangan Syariah)	Kualitatif	Kehadiran sejumlah perusahaan fintech berkontribusi dalam pengembangan UMKM dan tidak hanya sebatas membantu pembiayaan modal usaha, peran fintech merambah ke berbagai aspek seperti layanan pembayaran digital dan pengaturan keuangan
2	Iman Noffie	Financial Technology dan Lembaga Keuangan	Kualitatif	Perkembangan fintech di Indonesia masih eksplorasi dalam tahap awal, banyak industri yang belum terjamah dan peluang yang belum tereksplorasi
3	Haddad, Muliaman D	Financial Technology (Fintech) di Indonesia	Kualitatif	Terjadi evolusi financial technology yang semakin berkembang
4	Immanuel Adhitya, Wulanata Chrismastianto	Financial Technology (Fintech) di Indonesia	Kualitatif	Terjadi evolusi financial technology yang semakin berkembang
5	Novie Nengsih	Analisis SWOT Implementasi	Kualitatif	Teknologi finansial tersebut memiliki tingkat



No	Peneliti	Judul	Metode	Hasil
		Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan Di Indonesia		efektifitas yang baik untuk meningkatkan kualitas layanan perbankan di Inonesia

Diperkirakan ada lebih dari 140 perusahaan fintech, dimana sebagian besar bergerak dibidang payment, clearing dan settlement. Sekitar 100 perusahaan fintech telah mendaftar BI. Responden mengetahui/pernah mendengar tentang fintech dan 13 % pernah digunakan.

Definisi analisis SWOT menurut(Kottler dan Amstron,2008) adalah penilaian menyeluruh terhadap kekuatan (strengts), kelamahan (weakness), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) suatu perusahaan. Menurut David (2006) semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis yang dapat digunakan sebagai dasar untuk tujuan dan penetapan strategi suatu organisasi. Maka analisis SWOT merupakan instrumen yang bermanfaat dalam melakukan analisis strategi untuk menilai kualitas financial teknologi syariah telkom dan mampu meminimalisasikan kelemahan yang terdapat dalam persaingan dengan financial teknologi konvensional

### Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, untuk mengumpulkan informasi secara aktual dan terperinci, mengidentifikasi masalah, membuat perbandingan atau evaluasi dan menentukan apa yang dilakukan orang lain dalam menghadapi masalah dan belajar dari pengalaman mereka untuk menetapkan rencana dan keputusan di waktu mendatang (Suyanto dan Sutinah, 2006). Sehingga penelitian ini hanya menguraikan tanggapan terhadap situasi atau peristiwa, tanpa menjelaskan hubungan kausalitas maupun melakukan uji hipotesis

### Hasil dan Pembahasan

Produk yang dimiliki oleh *Fintech* Syariah Telkom (Halal-Aman-Mudah-Cepat-Terpercaya), yaitu :

1. *Payment* Syariah yang terdiri dari *halal transaction*, *custodian bank syariah*

2. *E-Wallet* Syariah yang terdiri dari *Credit Card Syariah, Debit Card*
3. Investasi dan pembiayaan syariah terdiri dari property syariah, KBM syariah, bisnis UKM/SME syariah
4. *Donation* (ZISWAF) terdiri dari pembayaran, penyaluran ZISWAF, monitoring/tracking, integrasi ke SPT Pajak

Sedangkan kerjasama yang telah dijalankan adalah :

1. Kerjasama sosialisasi dan pengembangan fintech syariah dengan MUI, Dewan Syariah Nasional, Dewan Masjid Indonesia, Komunitas Majelis Taklim, Lembaga Pendidikan Ekonomi Islam
2. Kerjasama dengan mitra pengembang *platform E-Wallet Finnet (Celum)* untuk pengembangan *platform E-Wallet* Syariah
3. Kerjasama dengan Komunitas Lembaga keuangan Syariah (BMT, BPR Syariah, Koperasi Syariah, Asuransi Syariah)
4. Kerjasama dengan sektor riil ekonomi syariah (Property Syariah, Dealer KBM Syariah, *Provider Halal Food*)
5. Kerjasama dengan ZISWAF untuk membuat program sinergy pengelolaan dan penyaluran ZISWAF

Maka penting bagi Telkom untuk mengidentifikasi trend bisnis *Fintech* Syariah, pemain dalam bisnis *fintech* syariah, regulasi, perkembangan teknologi, serta berbagai model bisnis yang dapat ditawarkan Telkom kepada pelaku industri keuangan syariah keuangan syariah dan masyarakat, sebagai langkah awal Telkom *Group Leading* Bisnis *Fintech* Syariah.

### **Analisis SWOT Fintech Syariah Telkom**

#### **Kekuatan (*Strenghts*)**

1. *Customer base* yang besar (Telkomsel 170 juta pelanggan, Telkom 8 juta SSL)
2. Teknologi yang mapan dari aspek infrastruktur dan *coverage*
3. *Network channel* yang luas
4. SDM Telkom memiliki IT kompetensi yang tinggi
5. Kemampuan pemanfaatan *big data analytics*
6. Memiliki lisensi *e-money, remittance* dan *payment gateway*

### **Peluang (*Opportunities*)**

1. Penduduk Indonesia mayoritas beragama Islam dan 64% masih *unbanked* sehingga dapat memperbesar jumlah target calon pengguna *fintech* syariah,
2. Ekonomi Syariah terus mengalami pertumbuhan baik global maupun domestik
3. *Platform* teknologi keuangan syariah sudah cukup banyak tersedia ekonomi syariah, termasuk *fintech* syariah, didukung dengan teknologi yang mapan
4. Pemerintah dan MUI mendukung tumbuhnya ekonomi syariah (Hasil Kongres Ekonomi Umat)
5. Potensi untuk umat ZIFWAF sangat besar
6. Regulasi keuangan syariah di Indonesia sudah ada dan mendukung namun untuk *fintech* syariah masih dalam tahap pengembangan sehingga memberikan peluang untuk berkembangnya inovasi keuangan

### **Kelemahan (*Weakness*)**

1. Lisensi yang dimiliki Telkom masih terbatas, baik dari segi keuangan maupun kesyariahan
2. Masih kurang kapabilitas SDM dibidang finansial service dan keuangan syariah
3. Masih kurang kapabilitas *big data analytics* dan *open API* untuk mendukung layanan *Fintech* Syariah
4. Belum ada kebijakan tentang bisnis keuangan syariah (*fintech* syariah)

### **Tantangan (*Threats*)**

1. Kurangnya pemahaman dan kesadaran masyarakat akan produk syariah, khususnya *fintech* syariah
2. Pertumbuhan ekonomi syariah lambat dan pangsa pasarnya masih kecil (dominasi keuangan konvensional masih besar, dan produk syariah masih mahal)
3. Tingkat adopsi (akses dan pemanfaatan) teknologi keuangan syariah masih rendah
4. Kurangnya SDM yang berkualitas dibidang keuangan syariah dengan lembaga-lembaga sosial yang bergerak dibidang ekonomi umat, seperti dengan lembaga zakat dan wakaf
5. Masih ada regulasi yang tidak menguntungkan transaksi keuangan syariah (contohnya pajak jual beli)

Berdasarkan analisis SWOT tersebut maka dapat dibuatkan matrik SWOT yaitu:

**Tabel 5.**  
**Matrik SWOT Fintech Telkom Syari'ah**

<b>External</b>	<b>Opportunity</b>	<b>Threat</b>
	1. Penduduk Indonesia mayoritas beragama Islam dan 64% masih <i>unbanked</i> sehingga dapat memperbesar jumlah target calon pengguna <i>fintech</i> syariah	Kurangnya pemahaman dan kesadaran masyarakat muslim akan produk syariah khususnya <i>fintech</i> syariah
	2. Ekonomi Syariah terus mengalami pertumbuhan baik global maupun domestik	2. Pertumbuhan ekonomi syariah lambat dan pangsa pasarnya masih kecil (dominasi keuangan konvensional masih besar, dan produk syariah masih mahal)
	3. <i>Platform</i> teknologi keuangan syariah sudah cukup banyak tersedia ekonomi syariah, termasuk <i>fintech</i> syariah, didukung dengan teknologi yang mapan	3. Tingkat adopsi (akses dan pemanfaatan) teknologi keuangan syariah masih rendah
	4. Pemerintah dan MUI mendukung tumbuhnya ekonomi syariah (Hasil Kongres Ekonomi Umat)	4. Kurang SDM berkualitas dibidang keuangan syariah
	5. Potensi untuk umat ZIFWAF sangat besar	5. Kurangnya sinergi antara sesama lembaga keuangan syariah dengan lembaga-lembaga sosial yang bergerak dibidang ekonomi umat, seperti dengan lembaga zakat dan wakaf
	6. Regulasi keuangan syariah di Indonesia sudah ada dan mendukung namun untuk	6. Masih ada regulasi yang tidak menguntungkan transaksi keuangan syariah

External	Opportunity	Threat
	<i>fintech</i> syariah masih dalam tahap pengembangan sehingga memberikan 6. Peluang untuk berkembangnya inovasi keuangan	(contohnya pajak jual beli)
Internal	<b>S-O</b>	<b>S-T</b>
<b>Strength</b>	1. <i>Customer base</i> Telkom sangat potensial market <i>Fintech</i> Syariah	1. Telkom dapat memfasilitasi peningkatan pemahaman dan kesadaran masyarakat tentang produk syariah (kerjasama dengan lembaga keuangan dan MUI)
1. <b>Customer base</b> yang besar (Telkomsel 170 juta pelanggan Telkom 8 juta SSL)	2. Kemampuan (teknologi, <i>network channel</i> dan SDM) Telkom yang besar dalam menjangkau masyarakat muslim untuk menyediakan layanan dan solusi <i>Fintech</i> Syariah	2. Telkom dapat mensolusikan tingkat adopsi teknologi terkait dengan layanan <i>fintech</i> syariah
2. Teknologi yang mapan dari aspek infrastruktur dan jangkauan	3. Telkom memiliki kemampuan untuk mensinergikan potensi ZISWAF di Indonesia	3. Perlunya sinergi Telkom dengan penyedia SDM <i>financial</i> syariah (Perguruan Tinggi atau Konsultan Syariah)
3. <i>Network channel</i> yang luas		4. Telkom memiliki kemampuan untuk mensinergikan potensi ZISWAF di Indonesia
4. SDM Telkom memiliki IT kompetensi		5. Telkom dapat berfungsi sebagai influencer untuk terbitnya regulasi yang mendukung <i>fintech</i> syariah

External	Opportunity	Threat
yang tinggi		
5.Kemampuan pemanfaatan <i>big data analytics</i>		
6.Memiliki lisensi <i>e-money, remittance</i> dan <i>payment gateway</i>		
<i>Weakness</i>	<b>W-O</b>	<b>W-T</b>
1. Lisensi yang dimiliki Telkom masih terbatas, baik dari segi keuangan maupun kesyariahan	1. Perlunya lisensi tambahan ( <i>lending</i> ) dan sertifikasi halal untuk layanan financial service Telkom	1.Perlunya sinergi Telkom dengan penyedia SDM finansial syariah (Perguruan Tinggi atau Konsultan Syariah)
2. Masih kurang kapabilitas SDM dibidang finansial service dan keuangan syariah	2. Perlunya sinergi Telkom dengan penyedia SDM keuangan syariah (Perguruan Tinggi atau Konsultan syariah)	2.Perlunya sinergi Telkom dengan lembaga ZIFWAF
3. Masih kurang kapabilitas big data analitics dan open API	3. Peningkatan kapabilitas big data dan open API Telkom	3. Telkom dapat bersinergi dengan lembaga seperti MUI, komunitas atau asosiasi ekonomi syariah untuk menjadi influencer untuk terbitnya regulasi yang

External	Opportunity	Threat
untuk mendukung layanan <i>Fintech</i> Syariah		mendukung <i>fintech</i> syariah
4. Belum ada kebijakan tentang bisnis keuangan syariah ( <i>fintech</i> syariah)	4. Perlunya kebijakan tentang bisnis keuangan syariah sebagai landasan pengembangan layanan <i>fintech</i> syariah	

Sumber : Expert & User Research Management PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk

Dari analisis matriks SWOT diperoleh *key issues* sebagai berikut :

1. Customer base telkom sangat potensial menjadi *market Fintech* Syariah
2. Telkom memiliki kemampuan (teknologi, network channel dan SDM) yang besar dalam menjangkau masyarakat muslim untuk menyediakan layanan dan solusi *Fintech* Syariah (pendek)
3. Telkom memiliki kemampuan untuk mensinergikan potensi ZISWAF di Indonesia melalui program sinergi (Menengah)
4. Perlunya lisensi tambahan (lending) dan sertifikasi halal untuk layanan *finansial service* Telkom (pendek)
5. Perlunya sinergi Telkom dengan penyedia SDM keuangan syariah (perguruan tinggi atau konsultan syariah) (menengah)
6. Perlunya peningkatan kapabilitas big data dan open API Telkom (panjang)
7. Perlunya kebijakan tentang bisnis keuangan syariah sebagai landasan pengembangan layanan *fintech* syariah (pendek)
8. Telkom dapat memfasilitasi peningkatan pemahaman dan kesadaran masyarakat tentang produk syariah (pendek)
9. Telkom dapat menyelesaikan tingkat adopsi teknologi terkait dengan *Fintech* Syariah (menengah)
10. Telkom dapat berfungsi sebagai *influencer* untuk terbitnya regulasi yang mendukung *Fintech* Syariah melalui sinergi dengan lembaga seperti MUI, komunitas atau asosiasi ekonomi syariah

11. Perlunya membangun bisnis keuangan syariah dengan *cost of fund* yang murah (menengah).

Berdasarkan matriks SWOT maka didapatkan strategi Telkom sebagai berikut :

#### Strategi Jangka Pendek

1. Membuat kebijakan tentang bisnis keuangan syariah sebagai landasan pengembangan layanan *Fintech Syariah*
2. Memanfaatkan kapabilitas teknologi, network channel dan SDM yang besar dalam menjangkau masyarakat muslim untuk menyediakan layanan dan solusi *Fintech Syariah*
3. Mendapatkan lisesnsi tambahan (*lending*) dan sertifikasi halal untuk layanan *financial service* Telkom
4. Memfasilitasi peningkatan pemahaman dan kesadaran masyarakat tentang Produk syariah (kerjasama dengan lembaga keuangan)

#### Strategi Jangka Menengah

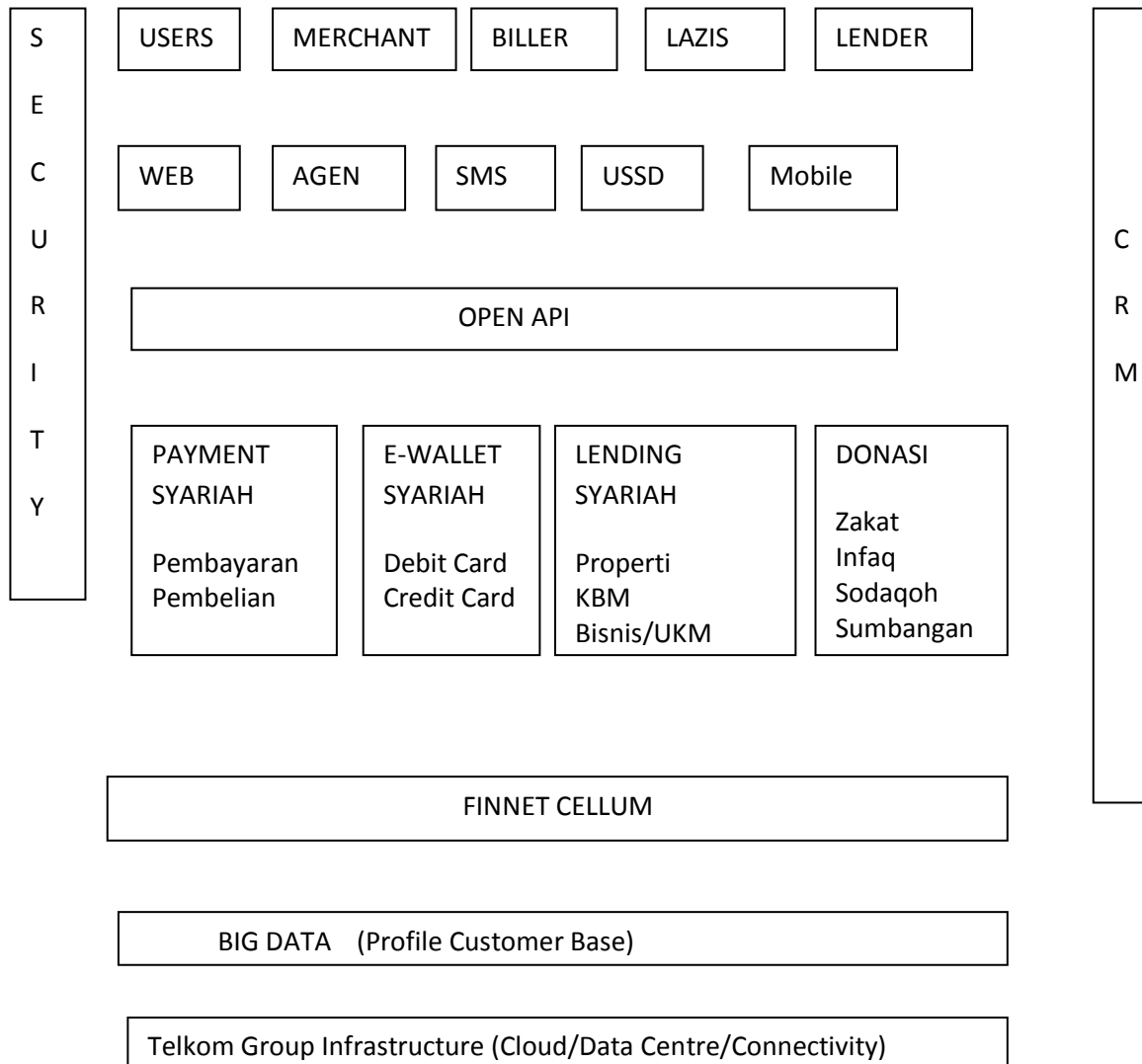
1. Memanfaatkan *customer base* telkom yang sangat potensial untuk menjadi untuk menjadi *market fintech syariah* sebagai *early adopter* dan *profil customer analitic*
2. Bersinergi dengan lembaga ZISWAF di Indonesia dan mensinergikan potensi lembaga ZISWAF Indonesia
3. Bersinergi dengan penyedia SDM keuangan syariah (perguruan tinggi atau konsultan syariah)
4. Bersinergi dengan lembaga seperti MUI, komunitas atau asosiasi ekonomi syariah untuk menjadi influencer bagi terbitnya regulasi yang mendukung *fintech syariah*
5. Meningkatkan adopsi teknologi terkait dengan layanan *fintech syariah*
6. Membangun bisnis keuangan syariah dengan *cost of fund* yang murah

#### Strategi Jangka Panjang

1. Meningkatkan kapabilitas big data dan open API Telkom untuk mendukung profiling dan integrasi dengan ekosystem *fintech syariah*



**Tabel 6.**  
**Fortofolio Play Use Case: Fintech Syariah Platform**



**Halal-Aman-Mudah-Cepat-Terpercaya**

Sumber : Expert & User Research Management PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk

Bisnis *fintech* syariah Telkom dapat diarahkan pada *e-wallet* syariah yang mencakup layanan *Payment* Syariah, *E-Wallet* Syariah, *Lending* Syariah dan Donasi (ZISWAF). CRM = e-KYC, pemanfaatan *customer base* Telkom sebagai *Early Adopter*. *BIG Data*= pemanfaatan *profiling customer base* Telkom Group untuk mendukung bisnis *fintech* syariah. *SECURITY*= pemanfaatan kapabilitas keamanan Telkom Group untuk menjamin tingkat keamanan *service* dan *platform fintech* di tiap level.

## **Simpulan**

Berdasarkan pembahasan atas analisis SWOT yang telah dilakukan pada bagian sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa: Produk yang dimiliki oleh *Fintech* Syariah Telkom (Halal-Aman-Mudah-Cepat-Terpercaya) yaitu: (1) *Payment* Syariah yang terdiri dari *halal transaction, custodian bank syariah*; (2) *E-Wallet* Syariah yang terdiri dari *Credit Card Syariah, Debit Card*; (3) Investasi dan pembiayaan syariah terdiri dari *property syariah, KBM syariah, bisnis UKM/SME syariah* dan (4) *Donation (ZISWAF)* terdiri dari *pembayaran, penyaluran ZISWAF, monitoring/tracking*, integrasi ke SPT Pajak. *Customer base* Telkom sangat potensial menjadi *market Fintech* Syariah hal ini didukung dengan kemampuan Telkom (teknologi, *network channel* dan SDM) yang besar dalam menjangkau masyarakat muslim untuk menyediakan layanan dan solusi *Fintech* Syariah untuk mensinergikan potensi ZISWAF di Indonesia melalui program sinergi dengan pihak-pihak terkait.

## **Saran**

Untuk meningkatkan dan memperluas jangkauan layanan *Fintech* syariah, beberapa hal yang dapat dipertimbangkan untuk dilakukan oleh PT Telkom yaitu: (1) Memberikan kemudahan akses layanan syariah dengan menggunakan *device digital (smartphone, sms/usd, internet, dll)*; (2) Memberikan pilihan produk perbankan syariah yang lebih variatif dengan harga terjangkau; dan (3) Memberikan kemudahan akses permodalan dan fungsi *switching* untuk para LKM syariah

## **Referensi**

- Catradiningrat, R.M Yusuf (2017), Towards Financial Inclusiveness Through Financial Technology, National Seminar Development Economic Events 2017, Research and Development of Academics HMPSEP 2016/2017
- Chirmastianto Wulanata, Analisis SWOT Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan DI Indonesia, Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol 20 No 1 April 2017, ISSN 1979-6471
- David, F.R 2006, Manajemen Strategis Edisi Ke Sepuluh Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Kotler P dan G Amstrong: 2008, Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid. Jakarta : Penerbit Erlangga
- Hadad, Muliawan D (2017), Financial Technology (Fintech) di Indonesia, Kuliah Umum tentang Fintech-IB, OJK Jakarta 2 Juni 2017

- Iman, Nofie (2016) Financial Technology dan Lembaga Keuangan, Gathering Mitra Linkage Bank Syariah Mandiri Yogyakarta
- Immanuel Adhitya Wulanata Chrismastianto, Analisis SWOT Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan DI Indonesia
- Kajian Bisnis Fintech Syariah, Expert & User Research Management Divisi Digital Service, PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk, Juni 2017
- Kennedy, 2017, Tantangan Terhadap Ancaman Disruptif dan Financial Technology dan Peran Pemerintah dalam Menyikapinya , Forum Keuangan dan Bisnis Indonesia, <http://fkbi.akuntansi.upi.edu>
- Kurnia, Supriyadi, Masjoino 2015 Pengaruh Hubungan Pemanfaatan Aplikasi Core Banking System Terhadap Kinerja Individu Karyawan PT Bank BRI Syariah, Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Perbankan (Account) 1(3) : 247 -257
- Margaretha, F, 2015. Dampak Elektronik Banking Terhadap Kinerja Perbankan Indonesia, Jurnal Keuangan dan Perbankan 19 (3) 514-524
- Mahersi, Yogie (2017) Fintech dan Transformasi Industri Keuangan, Departemen Komunikasi dan Internasional, Otoritas Jasa Keuangan, [industry.co.id](http://industry.co.id), 2 Agustus 2017, <http://www.pwc.com/id/en/media-centre./pwc-in-news/2017/indonesian/fintech-dan-transformasi-industri-keuangan.html>
- Nursiana, A, 2015, Pengaruh Internet Banking, Kualitas Layanan, Reputasi Produk, Lokasi, Terhadap Loyalitas Nasabah Dengan Intermediasi Kepuasan Nasabah, Jurnal Keuangan dan Perbankan 19 (3) :450-462
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/PJOK01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi
- Siregar, A, 2016, Financial Technology Trend Bisnis Ke Depan. Infobanknews, diakses 14 April 2016. Tersedia di <http://infobanknews.com>
- Suyanto B dan Sutinah, 2006, Metode Penelitian Sosial, Jakarta : PT Kencana Persada