

STRATEGI OPTIMALISASI *QUICK RESPONSE CODE* *INDONESIAN STANDARD (QRIS)* PADA NASABAH MIKRO BANKING UNTUK Mendukung Peningkatan *LOW* *COST FUND*

(Studi Kasus PT Bank Syariah Indonesia Cabang Cimahi)

AGUNG PRAMONO



**PENGEMBANGAN INDUSTRI KECIL MENENGAH
SEKOLAH PASCASARJANA
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2026**

PERNYATAAN MENGENAI TESIS DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa tesis dengan judul “Strategi Optimalisasi *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) Pada Nasabah Mikro *Banking* Untuk Mendukung Peningkatan *Low Cost Fund* (Studi Kasus PT Bank Syariah Indonesia Cabang Cimahi)” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir tesis ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Juli 2026

Agung Pramono
P0504222015

RINGKASAN

AGUNG PRAMONO. Strategi Optimalisasi Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) pada Nasabah Mikro Banking untuk Mendukung Peningkatan *Low Cost Fund* (Studi Kasus PT Bank Syariah Indonesia Cabang Cimahi). Dibimbing oleh MARIMIN dan MIMIN AMINAH.

Implementasi QRIS pada nasabah mikro banking di PT Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Cimahi masih belum optimal. Kondisi tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain rendahnya literasi digital masyarakat, tingginya kebiasaan bertransaksi secara tunai, terbatasnya sosialisasi dan edukasi mengenai penggunaan QRIS, serta belum optimalnya program promosi dan insentif bagi merchant. Permasalahan tersebut menunjukkan bahwa optimalisasi penggunaan QRIS memerlukan strategi yang tepat dan terarah. Bank tidak hanya berperan sebagai penyedia layanan teknologi, tetapi juga harus mampu meningkatkan pemahaman, kepercayaan, dan penerimaan masyarakat terhadap sistem pembayaran digital. Oleh karena itu, diperlukan analisis yang komprehensif untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi optimalisasi penggunaan QRIS.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis optimalisasi penggunaan QRIS pada nasabah mikro banking dalam meningkatkan *low cost fund* di PT BSI Cabang Cimahi. Fokus penelitian diarahkan pada penyusunan strategi prioritas yang paling efektif dalam meningkatkan transaksi digital nasabah sehingga mampu memberikan kontribusi terhadap peningkatan *low cost fund* melalui pertumbuhan saldo rata-rata tabungan nasabah mikro banking sebagai merchant QRIS.

Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan metode analisis SWOT, *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM), dan *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam pengembangan layanan QRIS. Selanjutnya, metode QSPM digunakan untuk menentukan prioritas strategi berdasarkan nilai daya tarik setiap alternatif strategi, sedangkan metode AHP digunakan untuk menentukan bobot prioritas melalui perbandingan berpasangan antarstrategi yang telah dirumuskan. Kombinasi ketiga metode tersebut menghasilkan pendekatan analisis yang sistematis dalam menentukan strategi optimalisasi penggunaan QRIS pada segmen mikro banking.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Bank Syariah Indonesia Cabang Cimahi memiliki sejumlah kekuatan dalam pengembangan layanan QRIS, antara lain integrasi QRIS pada aplikasi BSI Mobile, reputasi Bank Syariah Indonesia yang kuat, dukungan kebijakan Bank Indonesia, serta peran tenaga pemasaran dalam memberikan edukasi kepada nasabah. Namun demikian, masih terdapat beberapa kelemahan, seperti rendahnya literasi digital nasabah, tingginya penggunaan transaksi tunai, serta terbatasnya program promosi bagi merchant QRIS. Berdasarkan hasil analisis SWOT, QSPM, dan AHP, strategi prioritas yang direkomendasikan meliputi pengembangan program promosi dan insentif merchant QRIS, peningkatan literasi digital nasabah, optimalisasi pemanfaatan teknologi BSI Mobile, serta penguatan edukasi dan keamanan transaksi digital. Implementasi strategi tersebut diharapkan mampu meningkatkan penggunaan QRIS, memperbesar volume transaksi digital, meningkatkan penghimpunan dana

murah (*low cost fund*), serta memperkuat daya saing perbankan syariah di era transformasi digital.

Implikasi penelitian menunjukkan bahwa pengembangan program promosi dan insentif merchant merupakan strategi utama dalam meningkatkan penggunaan QRIS. Oleh karena itu, manajemen PT Bank Syariah Indonesia Cabang Cimahi perlu menyusun kebijakan promosi yang lebih agresif, terukur, dan berkelanjutan melalui pemberian *cashback*, *reward* berbasis volume transaksi, subsidi *Merchant Discount Rate* (MDR), serta program loyalitas bagi merchant aktif. Selain itu, manajemen perlu memperkuat kepercayaan nasabah terhadap penggunaan QRIS melalui peningkatan keamanan transaksi digital, stabilitas layanan BSI Mobile, serta penyediaan layanan informasi yang cepat dan responsif.

Kepercayaan nasabah merupakan faktor penting dalam mendorong adopsi pembayaran digital, khususnya pada segmen mikro banking yang masih memiliki kekhawatiran terhadap risiko transaksi elektronik. Manajemen juga perlu membangun sistem monitoring dan evaluasi penggunaan QRIS secara berkala dan berbasis data. Evaluasi tidak hanya difokuskan pada jumlah merchant dan pengguna QRIS, tetapi juga mencakup frekuensi transaksi, volume transaksi, tingkat keaktifan merchant, serta kontribusinya terhadap peningkatan *low cost fund*. Dengan adanya sistem monitoring yang terstruktur, manajemen dapat lebih cepat mengidentifikasi hambatan implementasi, mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran, serta menyusun kebijakan pengembangan QRIS yang lebih tepat sasaran.

Rendahnya literasi digital masyarakat menjadi salah satu kendala utama dalam optimalisasi penggunaan QRIS. Perlu dilakukan program edukasi yang difokuskan pada tata cara penggunaan QRIS, manfaat efisiensi transaksi, keamanan pembayaran digital, dan pengelolaan keuangan berbasis transaksi elektronik. Dengan meningkatnya pemahaman nasabah, diharapkan tingkat adopsi dan intensitas penggunaan QRIS dapat meningkat secara berkelanjutan.

Tenaga pemasaran dan *funding officer* memiliki peran strategis sebagai ujung tombak dalam memperluas penggunaan QRIS. Oleh karena itu, manajemen perlu meningkatkan kompetensi tenaga pemasaran melalui pelatihan digital banking, kemampuan edukasi nasabah, serta penerapan pendekatan *relationship marketing* kepada pelaku usaha mikro dan UMKM. Selain berperan dalam akuisisi merchant baru, tenaga pemasaran juga perlu melakukan pendampingan penggunaan QRIS secara langsung agar nasabah mampu memahami manfaat dan kemudahan transaksi digital secara praktis.

Optimalisasi penggunaan QRIS juga perlu diintegrasikan dengan strategi penghimpunan dana pihak ketiga, khususnya tabungan dan giro sebagai sumber *low cost fund*. Peningkatan intensitas transaksi digital melalui QRIS berpotensi meningkatkan saldo rata-rata rekening nasabah karena adanya perputaran dana yang lebih aktif dalam sistem perbankan. Oleh karena itu, manajemen perlu mengembangkan integrasi QRIS dengan produk tabungan, program tabungan bisnis bagi merchant QRIS, layanan BSI Agen, serta fitur transaksi otomatis pada BSI Mobile. Dengan demikian, penggunaan QRIS tidak hanya meningkatkan volume transaksi digital, tetapi juga memberikan dampak langsung terhadap efisiensi biaya dana dan peningkatan kinerja keuangan bank secara berkelanjutan.

Kata kunci: SWOT, QSPM, QRIS, *Low Cost Fund*, *Mikro Banking*.

SUMMARY

AGUNG PRAMONO. Optimization Strategy of Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) for Micro Banking Customers to Support The Enhancement of Low Cost Fund (Case Study of PT Bank Syariah Indonesia Cimahi Branch). Supervised by MARIMIN and MIMIN AMINAH.

The implementation of Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) among Micro Banking customers at PT Bank Syariah Indonesia (BSI) Cimahi Branch has not yet reached its optimal level. This condition is influenced by several factors, including the low level of digital literacy among customers, the persistent preference for cash-based transactions, limited socialization and education regarding QRIS usage, and the lack of attractive promotional and incentive programs for merchants. These challenges indicate that optimizing QRIS adoption requires well-designed and targeted strategies. Banks are expected not only to provide digital payment technology but also to enhance customers' understanding, trust, and acceptance of digital payment systems. Therefore, a comprehensive analysis is required to identify the key factors affecting the optimization of QRIS utilization.

This study aims to analyze the optimization of QRIS usage among Micro Banking customers in enhancing low-cost funds at PT Bank Syariah Indonesia Cimahi Branch. The research focuses on formulating the most effective strategic priorities to increase customers' digital transaction activities, thereby contributing to the growth of low-cost funds through higher average savings balances maintained by Micro Banking customers who operate as QRIS merchants.

This research employs a quantitative descriptive approach using Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats (SWOT) analysis, the Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM), and the Analytical Hierarchy Process (AHP). SWOT analysis is applied to identify the internal and external factors influencing QRIS development. Subsequently, QSPM is utilized to determine strategic priorities based on the attractiveness score of each alternative strategy, while AHP is employed to assign priority weights through pairwise comparisons among the proposed strategies. The integration of SWOT, QSPM, and AHP provides a systematic and comprehensive analytical framework for determining the most appropriate strategies to optimize QRIS implementation within the Micro Banking segment.

The findings indicate that PT BSI Cimahi Branch possesses several competitive strengths in developing QRIS services, including the integration of QRIS into the BSI Mobile application, the strong reputation of Bank Syariah Indonesia, support from Bank Indonesia's regulatory policies, and the active role of marketing personnel in educating customers. However, several weaknesses remain, including low customer digital literacy, a strong preference for cash transactions, and limited promotional programs for QRIS merchants. Based on the results of the SWOT, QSPM, and AHP analyses, the priority strategies identified are the development of merchant promotion and incentive programs, improvement of customers' digital literacy, optimization of BSI Mobile utilization, and enhancement of digital transaction education and security. The implementation of these strategies is expected to increase QRIS adoption, expand digital transaction

activities, improve the accumulation of low-cost funds, and strengthen the competitiveness of Islamic banking in the era of digital transformation.

The practical implications of this research suggest that the development of merchant promotion and incentive programs should become the primary strategic priority for increasing QRIS adoption. Accordingly, the management of PT Bank Syariah Indonesia Cimahi Branch should formulate more aggressive, measurable, and sustainable promotional policies, including transaction cashback programs, transaction volume-based rewards, Merchant Discount Rate (MDR) subsidies, and loyalty programs for active merchants. Furthermore, management should strengthen customer trust in QRIS by improving digital transaction security, ensuring the stability and reliability of the BSI Mobile application, and providing fast and responsive customer support.

Customer trust plays a critical role in encouraging the adoption of digital payment systems, particularly among Micro Banking customers who still perceive electronic transactions as risky. The bank should also establish a structured, data-driven monitoring and evaluation system for QRIS implementation. Performance evaluation should extend beyond the number of QRIS merchants and users to include transaction frequency, transaction value, merchant activity levels, and their contribution to low-cost fund growth. A systematic monitoring mechanism will enable management to identify implementation barriers more effectively, evaluate the effectiveness of marketing strategies, and formulate more targeted policies for QRIS development.

Low digital literacy remains one of the major obstacles to QRIS optimization. Therefore, PT BSI should expand digital literacy programs through structured training, MSME seminars, direct assistance, social media campaigns, and collaboration with business communities. Educational initiatives should emphasize not only QRIS operational procedures but also the benefits of digital payment efficiency, transaction security, and electronic financial management. Improved customer understanding is expected to increase both the adoption rate and the intensity of QRIS usage over the long term.

Marketing personnel and funding officers serve as key drivers in expanding QRIS utilization. Consequently, management should enhance their competencies through digital banking training, customer education skills, and relationship marketing approaches targeting micro and small business owners. Beyond acquiring new merchants, marketing personnel should provide continuous assistance to ensure that merchants fully understand the benefits and practical use of QRIS in their daily business operations.

Finally, QRIS optimization should be integrated with the bank's third-party fund mobilization strategy, particularly savings and current accounts as primary sources of low-cost funds. Increased digital transaction intensity through QRIS has the potential to raise customers' average account balances due to higher transaction circulation within the banking system. Therefore, management should integrate QRIS with savings products, business savings programs for QRIS merchants, BSI Agent services, and automated transaction features available in BSI Mobile. Such integration will enable QRIS not only to increase digital transaction volumes but also to contribute directly to funding cost efficiency and the sustainable improvement of the bank's financial performance.

Keywords: SWOT, QSPM, QRIS, Low Cost Fund, Micro Banking



@Hak cipta milik IPB University

IPB University

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2026
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

**STRATEGI OPTIMALISASI *QUICK RESPONSE CODE*
INDONESIAN STANDARD (QRIS) PADA NASABAH MIKRO
BANKING UNTUK Mendukung Peningkatan *LOW*
COST FUND
(Studi Kasus PT Bank Syariah Indonesia Cabang Cimahi)**

AGUNG PRAMONO

Tesis

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Magister Sains Pada
Program Studi Pengembangan Industri Kecil Menengah

**PENGEMBANGAN INDUSTRI KECIL MENENGAH
SEKOLAH PASCASARJANA
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2026**



@Hak cipta milik IPB University

IPB University

Tim Penguji pada Ujian Tesis:
Prof. Dr. Ir. Ma'mun, M.S., M.Ec



- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Judul Tesis : Strategi Optimalisasi *Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS)* Pada Nasabah Mikro *Banking* Untuk Mendukung Peningkatan *Low Cost Fund* (Studi Kasus PT Bank Syariah Indonesia Cabang Cimahi)

Nama : Agung Pramono

NIM : P0504222015

Disetujui oleh

Pembimbing 1:
Prof.Dr.Ir. Marimin, MSc



Pembimbing 2:
Dr.Ir. Mimin Aminah, MM



Diketahui oleh

Ketua Program Studi:
Prof. Dr. Ir. Hartrisari Hardjomidjojo, D.E.A
NIP. 196106301986032003

Dekan Sekolah Pascasarjana
Prof.Dr.Ir. Yusli Wardiatno, M.Sc
NIP. 19660728 199103 1002



Tanggal Ujian: 27 Juni 2026

Tanggal Pengesahan: 03 AUG 2026

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah Subhanahu wa ta'ala atas segala karunia-Nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Sebagai upaya untuk menyelesaikan studi pada Program Studi Pengembangan Industri Kecil Menengah IPB, penulis melakukan penelitian tesis dengan judul: “Strategi Optimalisasi *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) Pada Nasabah Mikro *Banking* Untuk Mendukung Peningkatan *Low Cost Fund* (Studi Kasus PT Bank Syariah Indonesia Cabang Cimahi)”. Penelitian dilakukan mulai Agustus hingga Desember tahun 2025 dan telah diseminarkan pada bulan Mei tahun 2026. Selama pelaksanaan penelitian sampai penulisannya, penulis mendapat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Prof Dr Ir Marimin, MSc selaku Ketua Komisi Pembimbing dan Dr Ir Mimin Aminah, MM. selaku Anggota Komisi Pembimbing, atas segala bimbingan dan arahan yang telah diberikan kepada penulis.
2. Secara khusus kepada Prof Dr Ir Hartrisari Hardjomidjojo, DEA selaku Ketua Program Studi Pengembangan Industri Kecil dan Menengah IPB, yang telah memberi kesempatan pada penulis mengikuti program magister.
3. Bank Syariah Indonesia Wilayah Bandung 6 dan khususnya Cabang Cimahi atas segala bantuan penelitian yang telah diberikan. Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan.
4. Istri, anak tercinta, kedua orang tua, kakak dan adik serta keluarga besar terkasih atas doa dan supportnya.
5. Sahabat dan tim terbaik di BSI KC Cimahi atas semua semangat dan supportnya
6. Sahabat-sahabat terbaik untuk support dan doanya.

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan khususnya pada bidang industri kecil dan menengah dan bagi perkembangan peradaban ekonomi syariah di Indonesia. Terima kasih.

Bogor, Juli 2026

Agung Pramono

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
DAFTAR ISTILAH	xvi
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.5 Ruang Lingkup Penelitian	6
II. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Sistem Pembayaran Digital dan QRIS Pada Nasabah Mikro Banking....	7
2.2 QRIS, Adopsi Teknologi, dan Potensi <i>Low Cost Fund</i>	8
2.3 Penggunaan Analisis SWOT, QSPM dan AHP	10
2.4 Penelitian Terdahulu.....	10
2.5 Kerangka Pemikiran Penelitian.....	12
2.6 Proposisi Penelitian	14
III. METODE PENELITIAN	15
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	15
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	15
3.3 Jenis dan Sumber Data	15
3.4 Populasi dan Sampel Penelitian	16
3.4.1 Populasi	16
3.4.2 Sampel	16
3.4.3 Teknik Pengambilan Sampel	16
3.5 Teknik Pengumpulan Data	17
3.6 Operasional Variabel.....	17
3.7 Metode Analisis Data	18
3.7.1 Analisis Faktor Internal/ <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE)	18
3.7.2 Analisis Faktor Eksternal/ <i>External Factor Evaluation</i> (EFE)....	18
3.7.3 Analisis SWOT.....	18
3.7.4 Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)	19
3.7.5 Analytical Hierarchy Process (AHP).....	19
3.8 Tahapan Penelitian	20
3.9 Asumsi Penelitian	20
3.10 Target Luaran	21

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	23
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	23
4.1.1 Profil BSI Cabang Cimahi.....	23
4.1.2 Layanan QRIS pada BSI.....	26
4.2 Karakteristik Responden	28
4.3 Transaksi QRIS, QRIS Aktif dan Saldo Rata- rata Merchant QRIS	36
4.4 Analisis Internal Factor Evaluation (IFE).....	39
4.4.1 Identifikasi faktor kekuatan (Strengths)	39
4.4.2 Identifikasi faktor kelemahan (Weaknesses)	40
4.4.3 Matriks IFE.....	42
4.5 Analisis External Factor Evaluation (EFE)	45
4.5.1 Identifikasi Peluang (Opportunities)	45
4.5.2 Identifikasi Ancaman (Threats)	47
4.5.3 Matrik EFE	48
4.5.4 Matriks IE (Internal-External Matrix).....	51
4.5.5 Hitung Skor IFE, EFE dan Penentuan Posisi Pada Matriks IE..	51
4.6 Analisis Matriks SWOT	52
4.6.1 Matriks SWOT	52
4.6.2 Alternatif Strategi	54
4.7 Analisis Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM).....	55
4.7.1 Matriks QSPM	55
4.7.2 Penentuan Strategi Prioritas	59
4.8 Analisis Analytical Hierarchy Process (AHP)	61
4.8.1 Struktur AHP.....	61
4.8.2 Perbandingan Berpasangan (<i>Pairwise Comparison</i>)	66
4.8.3 Uji Konsistensi.....	67
4.8.4 Prioritas Strategi.....	67
4.9 Keterbatasan Penelitian	69
4.10 Implikasi Manajerial	69
V. KESIMPULAN DAN SARAN.....	73
5.1 Kesimpulan	73
5.2 Saran	73
DAFTAR PUSTAKA.....	77
RIWAYAT HIDUP	90

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Penelitian Terdahulu	12
Tabel 2 Operasional Variabel Penelitian	17
Tabel 3 Matrik IFE	43
Tabel 4 Matriks EFE	49
Tabel 5 Matriks SWOT	53
Tabel 6 Matriks QSPM	56
Tabel 7 Alternatif Strategi	60
Tabel 8 Bobot Elemen AHP	63
Tabel 9 Perbandingan Berpasangan	66
Tabel 10 Bobot IFE dan EFE	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Kerangka Pemikiran	13
Gambar 2 Usia Responden	29
Gambar 3 Pendidikan Responden	30
Gambar 4 Lama Usaha	32
Gambar 5 Pendapatan Bulanan	33
Gambar 6 Frekuensi Penggunaan QRIS	34
Gambar 7 Jabatan dan Masa Jabatan Pihak Internal	35
Gambar 8 Transaksi QRIS	37
Gambar 9 Saldo Rata-rata	37
Gambar 10 Merchant QRIS Aktif dan Tidak Aktif	38
Gambar 11 Hierarki Analytical Hierarchy Process	62

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner	81
Lampiran 2 Hasil Wawancara	81