

**ANALISIS IMPLEMENTASI PENGEMBANGAN AGEN  
BRILINK DALAM Mendukung PEREKONOMIAN  
Masyarakat**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S 1)  
dalam Ilmu Perbankan Syariah



**OLEH:**

**GUSTIAN ANITA  
NIM. 14631054**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP  
(IAIN) CURUP  
2019**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP  
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jln. Dr. AK Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003644 Fax. (0732) 21010 Curup 39119  
Website/Facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup  
Email: Fakultassyariah&Ekonomiislami@gmail.com

**PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA**

No. 497 /In.34/PS/PP.00.9/06/2019

Nama : Gustian Anita  
NIM : 14631054  
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam  
Prodi : Perbankan Syariah  
Judul : Analisis Implementasi Pengembangan Agen Brilink dalam Mendukung Perkeonomian Masyarakat

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada:

Hari Tanggal : Jum'at, 01 Februari 2019  
Pukul : 08:00-09:30 WIB  
Tempat : Ruang 1 Gedung Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup

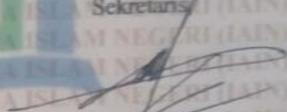
Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah.

**TIM PENGUJI**

Ketua,

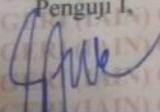
Sekretaris

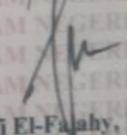
  
Oloan Muda Hasim Harahap, Lc. MA  
NIP. 19750409 200901 1 004

  
Lendrawati, S.Ag. S.Pd. MA  
NIDN. 2007037703

Penguji I,

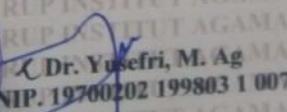
Penguji II,

  
Dr. Muhammad Istan, SE., M.Pd., MM  
NIP. 197502192006041008

  
Lutfi El-Falahy, M.H

Mengesahkan  
Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam,



  
Dr. Yusefri, M. Ag  
NIP. 19700202 199803 1 007

Hal : Pengajuan Skripsi

Kepada

Yth, Bapak Rektor IAIN Curup

Di

Curup

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara Gustian Anita yang berjudul: **Analisis Implementasi Pengembangan Agen Brilink Dalam Mendukung Perekonomian Masyarakat** sudah dapat diajukan dalam sidang munaqasah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan, terima kasih

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

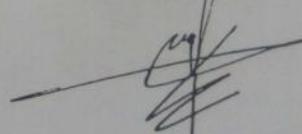
Curup, 15 Januari, 2019

Pembimbing I



Oloan Muda Hasim H, L.C. MA  
NIP.19750409 200901 1 004

Pembimbing II



Lendrawati, S. Ag. SPd. MA  
NIP.2007 03 077 03

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Gustian Anita  
NIM : 14631054  
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam  
Prodi : Perbankan Syari'ah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul "Analisis implementasi Pengembangan agen BRILink dalam mendukung perekonomian masyarakat" belum pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar sarjana disuatu perguruan tinggi, dan sepengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali tertulis diakui atau dirujuk dalam skripsi ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 15 Januari 2019

Penulis



**6000**  
EKUVA  
**Gustian Anita**  
NIM. 14631054

## KATA PENGANTAR



*Subhanallah walhamdu lillah wa Laailaaha illallah wallahu Akbar.* Puji dan syukur kehadiran Ilahi Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat dan salam semoga tercurah untuk Nabi Besar Muhammad Saw, keluarga, dan sahabatnya hingga akhir zaman.

Adapun skripsi ini berjudul **“Analisis Implementasi Pengembangan Agen BRILink Dalam Mendukung Perekonomian Masyarakat”** yang disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi tingkat sarjana (S.1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syariah.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tanpa adanya dorongan dan bantuan dari berbagai pihak, maka tidak mungkin penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sehingganya skripsi ini bukan semata-mata hasil usaha penulis sendiri. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang memberikan sumbangsih dalam menyelesaikan skripsi ini terutama kepada:

1. Bapak Dr. Rahmad Hidayat, M.Pd., M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

2. Bapak Dr. YusSefri, M.Ag., MM selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup serta selaku Penasehat Akademik yang selalu bersedia memberikan nasehatnya khususnya dalam proses akademik penulis.
3. Bapak Khoirul Umam Khudori, M.E.I Ketua Program Studi Perbankan Syari'ah IAIN Curup.
4. Bapak Oloan Muda Hasim Harahap, Lc., MA selaku dosen pembimbing I dan Lendrawati, MA selaku dosen pembimbing II, yang telah membimbing serta mengarahkan penulis, terima kasih atas dukungan, doa, waktu, dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Dr. Muhammad Istan, SE, M.Pd., MM selaku dosen penguji I dan Lutfi Elfalahi,SH., MH selaku dosen penguji II, terima kasih telah mengkritik, memberi saran dan telah meluluskan saya sehingga saya bisa menjadi sarjana dan mendapat gelar SE.
6. Kepada kepala beserta staf perpustakaan IAIN Curup, terimakasih atas kemudahan, arahan, dan bantuannya kepada penulis dalam memperoleh data-data kepustakaan dalam penulisan skripsi ini.
7. Segenap dosen Prodi Perbankan Syari'ah khususnya dan karyawan IAIN Curup yang telah membantu masa perkuliahan penulis.
8. Orang tuaku tercinta teruntuk Ayahandaku Hadiah, Ibundaku Maimuna terima kasih telah memberi semangat serta doa kalian.
9. Teman-teman seperjuangan Prodi Perbankan Syari'ah angkatan 2014 yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas dorongan dan bantuannya.

10. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis juga sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun terutama dari para pembaca dan dari dosen pembimbing. Mungkin dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat kesalahan dan kekurangan. Atas kritik dan saran dari pembaca dan dosen pembimbing, penulis mengucapkan terima kasih dan semoga dapat menjadi pembelajaran pada pembuatan karya-karya lainnya dimasa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah pengetahuan bagi penulis dan pembaca. *Aamiin Ya Rabbal'alamin.*

Curup, 14 mei 2019

Penulis

**Gustian Anita**

**NIM. 14631054**

***MOTTO***

***MULAILAH DARI***

***TEMPAT MU BERADA***

***GUNAKAN APA YANG***

***KAMU PUNYA***

***DAN LAKUKAN APA***

***YANG KAMU BISA***

## **PERSEMBAHAN**

*Skripsi ini kupersembahkan kepada :*

*Ayahku Hadiah dan ibuku Mamuna yang selalu aku cintai dan selalu memberikan nasehat serta motivasi besar dihidupku, tanpa restu dan doa ibu dan ayah aku bukanlah siapa siapa, tidak ada hadiah yang istimewa yang ku berikan selain tambahan dua huruf dibelakang nama yang telah ayah dan ibu berikan sejak lahir.*

*Kepada kakak ,ayuk, dan keluarga besar yang telah mendukung dan memberi doa setulus hati sehingga aku dapat menyelesaikan skripsi ini.*

*Dosen pembimbing satu Bapak Oloan Muda Hasim H.Lc. MA dan pembimbing dua Ibu Ledrawati S.Ag.SPd.MA terimakasih atas kesabaran dalam membimbing dan meluangkan waktu sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.*

*Bapak Dr. M. Istan, MM selaku dosen penguji I dan Lutfi Elfalahi, MH selaku dosen penguji II, terima kasih telah mengkritik, memberi saran dan telah meluluskan saya sehingga saya bisa menjadi sarjana dan mendapat gelar SE.*

*Teman almamater beserta sahabat-sahabat terbaikku kalian semua selalu memberi perhatian dan solusi ketika ada permasalahan dalam penulisan skripsi ini.*

*Sahabat dekatku Ari Yulistyo, Sartika, Dina M Ningsih, Mori Astuti, Yeni Hartika, Yeyen Desila, Diati Karlina, Diah Puspita, Selvi Angraini, Lia Astiaka, Adesi Citra Putri, Yuliana Sari, Yulia Tamala, Stion Alam, Intan Kautsari, terima kasih telah menjadi teman gilaku.*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGAJUAN SKRIPSI .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENATAAN BEBAS PLAGIASI.....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vii</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Masalah.....	9
C. Rumusan Masalah .....	10
D. Tujuan Penelitian.....	10
E. Manfaat Penelitian.....	10
F. Penjelasan Judul .....	12
G. Tinjauan Pustaka .....	15
H. Metodologi Penelitian .....	18
I. Sistematika Penulisan.....	24
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>26</b>
A. Kegiatan Upaya Masyarakat Dalam Mendukung Perekonomian.....	26
B. Keuntungan Bank, Agen BRILink dan Nasabah Agen BRILink.....	38

<b>BAB III GAMBARAN UMUM.....</b>	<b>41</b>
A. Gambaran Umum Agen BRILink .....	41
B. Produk EDC BRILink BRI Pat Petulai .....	46
C. Data Nasabah Agen BRILink .....	53
D. Landasan Hukum Agen BRILink .....	54
E. Budaya Kerja Agen BRILink .....	56
F. Kendala Pemasaran Produk EDC BRILink.....	57
G. Visi dan Agen BRILink Nasabah BRI Pat Petulai .....	58
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>59</b>
A. Hasil Penelitian .....	59
B. Pembahasan.....	67
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>73</b>
A. Kesimpulan .....	73
B. Saran.....	74
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>76</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## **DAFTAR TABEL**

I.I Penelitian Terdahulu.....	72
3.1 Data Jumlah Agen BRILink BRI Pat Perulai.....	72

## **Analisis Implementasi Pengembangan Agen Brilink Dalam Mendukung Perekonomian Masyarakat**

### **ABSTRAK**

**Oleh: Gustian Anita**

Agen merupakan pihak yang bekerjasama dengan bank penyelenggara laku pandai yang menjadi kepanjangan tangan Bank untuk menyediakan layanan perbankan kepada masyarakat. Laku Pandai merupakan program layanan perbankan tanpa kantor ssdengan memanfaatkan teknologi informasi dalam operasionalnya serta membutuhkan kerjasama antara bank penyelenggara dengan pihak ketiga yakni nasabah sebagai kepanjangan tangan bank untuk memberikan layanan perbankan pada masyarakat yang belum mengenal, atau kesulitan dalam menggunakan dan atau mendapatkan layanan perbankan.

Tujuan studi ini adalah untuk melihat adakah keuntungan bagi nasabah selama menjadi Agen BRILink, dan sudah terbantu atau belum beban perekonomian mereka. Subjek penelitiannya yaitu kepada nasabah yang menjadi Agen BRILink, lokasi dilakukan disekitaran curup terutama nasabah bank BRI Pat Petulai. Proses pengumpulan data dilakukan dengan pengambilan data nasabah yang menjadi Agen BRILink kemudian pengambilan datanya diperoleh dari bank dan mewawancara beberapa nasabah Agen BRILink. Materi hasil wawancara yang diperoleh ditranskrip dan di analisis.

Hasil yang dibahas sangat berguna untuk memahami bagaimana Analisis Implementasi pengembangan Agen BRILink dalam mendukung perekonomian masyarakat. Setelah di wawancara kepada bank, agen BRILink dan nasabah, bank mendapat keuntungan adalah edukasi perbankan yang lebih efektif dan menghilangkan batas-batas formal layanan perbankan, keuntungan agen BRILink adalah memperoleh margin, dagangan diwarung menjadi laku, mendapatkan keuntungan dan membantu perekonimin mereka, sedangkan keuntungn bagi nasabah adalah adanya agen BRILink lokasi lebih dekat dari pada bank, mudah untuk dijangkau ataupun bertransaksi, tidak perlu susah payah mengantri dan lainnya.

***Kata kunci:*** Pengembangan, Agen, BRILink, Perekonomian.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima simpanan giro, tabungan dan deposito. Kemudian bank juga dikenal sebagai tempat untuk meminjam uang bagi masyarakat yang membutuhkannya, disamping itu bank juga dikenal sebagai tempat untuk menukar uang, memindahkan uang atau menerima segala macam bentuk pembayaran dan setoran seperti pembayaran listrik, telepon, air, pajak, uang kuliah, dan pembayaran lainnya.<sup>1</sup>

Perbankan telah ada sejak zaman Babylonia, Yunani, dan Romawi, meskipun pada saat tersebut bentuk praktis perbankan tidak seperti saat ini, pada awalnya hanya terbatas pada tukar-menukar uang, kemudian berkembang menjadi usaha menerima tabungan, menitipkan ataupun meminjamkan uang dengan memungut bunga pinjaman. Hal tersebut semakin berkembang menjadi perbankan modern yang saat ini dilaksanakan secara umum diseluruh dunia.<sup>2</sup>Bank bukanlah suatu hal yang asing bagi masyarakat di negara maju. Masyarakat di negara maju sangat membutuhkan keberadaan bank. Bank dianggap suatu lembaga keuangan yang aman dalam melakukan berbagai macam aktivitas keuangan. Aktivitas keuangan yang sering dilakukan masyarakat di negara maju antara lain aktivitas penyimpanan dana,

---

<sup>1</sup> Kasmir, "Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya" (Jakarta: Rajawali Pers,2014), h.24

<sup>2</sup> M. Nur Rianto Al Arif, Juhaya Pradja "Lembaga Keuangan Syariah"(Bandung: CV Pustaka Setia,2012), h.97

investasi, pengiriman uang dari suatu tempat ke tempat yang lain atau dari suatu daerah ke daerah lain dengan cepat dan aman, serta aktivitas keuangan lainnya.<sup>3</sup>

Masyarakat yang hidup di negara maju, seperti negara-negara di Eropa, Amerika dan Jepang, mendengar kata bank sudah bukan merupakan barang yang asing. Bank sudah merupakan mitra dalam rangka memenuhi semua kebutuhan berbagai transaksi yang berhubungan dengan keuangan mereka. Semakin maju suatu negara, maka semakin besar peranan perbankan dalam mengendalikan negara tersebut. Artinya keberadaan dunia perbankan semakin dibutuhkan pemerintah dan masyarakatnya.<sup>4</sup> Bank juga harus dapat mengetahui lingkungan pemasaran. Lingkungan pemasaran akan sangat berpengaruh terhadap pemasaran yang akan dijalankan. Lingkungan pemasaran terdiri dari lingkungan intern dan lingkungan ekstern, dengan mengetahui lingkungan pemasaran maka dengan mudah bank menentukan langkah selanjutnya.<sup>5</sup>

Bank adalah lembaga keuangan berarti bank adalah badan usaha yang kekayaannya terutama dalam bentuk aset keuangan (*financial assets*) serta bermotifkan profit dan juga sosial, jadi bukan hanya mencari keuntungan saja.<sup>6</sup> Menurut UU No. 10 pasal 1 angka (2) tahun 1998 tentang Perbankan: Badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

---

<sup>3</sup> Ismail, "Manajemen Perbankan." (Jakarta: Kencana, 2010), h. 1

<sup>4</sup> Kasmir, "Dasar-Dasar Perbankan." (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h.2

<sup>5</sup> Kasmir, "Pemasaran Bank." (Jakarta: Kencana, 2010), h.4

<sup>6</sup> Malayu, Hasibuan, "Dasar-Dasar Perbankan" (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), h. 1-2

Berdasarkan pengertian tersebut di atas, hukum pada perbankan pada dasarnya merupakan serangkaian kaidah-kaidah (hukum) yang mengatur tentang badan usaha dan kegiatan usaha perbankan. Adapun kaidah yang dimaksud dalam konteks ini adalah baik yang terdapat dalam hukum positif atau peraturan perundang-undang, maupun yang terdapat dalam praktik perbankan. Demikian pula dengan suatu badan usaha yang bernama bank, pada dasarnya merupakan suatu subjek hukum yang di dalamnya melekat hak-hak dan kewajiban pihak-pihak yang terkait dengan bank tersebut.

Kaidah-kaidah hukum perbankan tersebut sangat diperlukan dalam upaya menciptakan dunia perbankan yang sehat, dan meningkatkan kembali kepercayaan masyarakat yang sejak pertengahan tahun 1997 semakin menurun berkaitan dengan banyaknya bank-bank yang bermasalah di Indonesia dan mengakibatkan adanya tindakan likuidasi, kemudian diberlakukan kegiatan usaha atau operasional dari bank-bank bermasalah, serta diambilnya kepemilikan beberapa bank oleh pemerintah.<sup>7</sup>

Bank sangat penting dan beberapa untuk mendorong pertumbuhan perekonomian suatu bangsa karena bank adalah:

1. Pengumpulan dana dan penyaluran kredit;
2. Tempat menabung yang efektif dan produktif bagi masyarakat;
3. Pelaksanaan dan melancarkan lalu lintas pembayaran dengan aman praktis dan ekonomis;

---

<sup>7</sup> Zulfi Diane Zaini., "Independensi Bank Indonesia dan penyelesaian Bank bermasala" (Bandung: CV Keni, 2014), h.52-53

4. Penjamin penyelesaian dengan perdagangan dengan menerbitkan *Letter Of Credit*;
5. Penjamin penyelesaian proyek dengan menerbitkan bank bergaransi.

Mohammad Hatta mengemukakan bahwa bank adalah sendi kemajuan masyarakat dan sekiranya dan sekiranya tidak ada bank maka tidak akan ada kemajuan seperti saat ini. Negara yang tidak mempunyai banyak bank yang baik dan benar adalah negara yang terbelakang. Perusahaan saat ini diharuskan memanfaatkan jasa-jasa perbankan dalam kegiatan usahanya jika ingin maju.<sup>8</sup>

Telah memasuki era digitalisasi, layanan jasa perbankan berkembang dengan pesat mengikuti kebutuhan *customer* yang semakin beragam dan menginginkan bentuk layanan perbankan yang mudah, cepat, dan aman. Jasa perbankan yang dimaksud tersebut adalah suatu kegiatan yang bersifat tak teraba, dimana pemenuhan akan kebutuhannya tidak lagi terikat pada penjualan produk atau jasa lain, jika sebelumnya nasabah mencari bank (*Bank Oriented*), bank mencari nasabah (*Customer Oriented*). Oleh karena itu, bank dituntut dapat menghasilkan produk-produk perbankan yang canggih dengan memanfaatkan kemajuan teknologi sehingga jangkauan layanan perbankan dapat semakin luas dan tidak lagi dihadirkan dalam bentuk fisik kantor seperti pelayanan *Teller*, *Customer Service* dan pelayanan lainnya. Adapun tujuan dari adanya peningkatan layanan jasa perbankan adalah bank dapat menghasilkan fitur dan produk yang menarik minat nasabah, dan dilengkapi dengan teknologi penunjang fitur dan produk yang berkualitas. Keunggulan inilah yang dihadirkan oleh Lembaga Keuangan Perbankan di Indonesia.

---

<sup>8</sup> Malayu, Hasibuan, "*Dasar-Dasar Perbankan*" (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), h. 3

Lembaga keuangan perbankan Indonesia memiliki peranan penting dalam mengelola keuangan masyarakat karena memiliki misi sebagai agen pembangunan *Agent of Development*/Agen BRILink, yaitu sebagai lembaga yang menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi, dan stabilitas nasional ke arah peningkatan kesejahteraan rakyat banyak. Bertindak sebagai *financial intermediary* (*peraturan keuangan*), yang menjembatani pihak kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana, Perbankan nasional merupakan sarana pemberdayaan masyarakat dan seluruh kekuatan ekonomi nasional, terutama pengusaha kecil, menengah dan koperasi, namun fakta di lapangan menunjukkan bahwa layanan yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Perbankan masih belum diketahui dan/atau dimanfaatkan oleh seluruh lapisan masyarakat.<sup>9</sup>

Mengetahui fakta tersebut dan dalam rangka Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI), Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di tahun 2015 meluncurkan program bernama Laku Pandai, yaitu Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif. Peraturan dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai), menimbang bahwa diperlukan ketersediaan akses layanan keuangan bagi masyarakat yang belum mengenal, menggunakan, dan/atau mendapatkan layanan perbankan dan layanan keuangan lainnya. Melalui program yang disebut Laku Pandai tersebut, bank tidak perlu lagi hadir di masyarakat lewat kantor cabang, tapi bisa menunjuk agen layanan

---

<sup>9</sup> Jeane Elisabeth Lelengboto, " *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pelilaku Agen BriLink PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Bitung, Sam Ratulangi*", (Program Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi, Vol.5 ,No.4, 2017: 457-480), h.458

bank yang telah lolos persyaratan. Namun perlu diingat bahwa Agen Laku Pandai bukanlah karyawan Bank yang bersangkutan.

Berdasarkan Pasal 16 POJK Nomor 19/POJK.03/2014 tentang Laku Pandai dijelaskan bahwa Bank Penyelenggara Laku Pandai bekerjasama dengan Agen, dapat berupa perorangan dan/atau badan hukum, untuk menyediakan produk Bank bagi masyarakat yang belum terlayani jaringan kantor Bank. Sehingga, nasabah tidak perlu datang ke kantor cabang Bank, melainkan cukup datang kepada Agen untuk mendapatkan layanan keuangan. Layanan Keuangan yang disediakan antara lain tabungan yaitu rekening tabungan dasar (*basic saving account*), kredit nasabah mikro, asuransi mikro, dan/atau produk keuangan lainnya berdasarkan persetujuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Terkait dengan Program Laku Pandai, PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk terus meningkatkan layanan *branchless banking* (*rekening tanpa cabang*) yang di BRI dikenal dengan nama agen BRILink hingga pelosok daerah.<sup>10</sup>

Agen BRILink merupakan layanan agen Laku Pandai milik Bank BRI. Dengan menggandeng pihak ketiga dalam hal ini nasabah BRI sebagai agen, agen BRILink memberikan berbagai layanan perbankan bagi masyarakat, baik nasabah BRI maupun non-nasabah BRI melalui pemanfaatan teknologi digital, maka dari itu nasabah yang menjadi Agen BRILink sudah banyak didesa-desa jadi bagi masyarakat awam bisa langsung ke Agen BRILink tersebut dan mempermudah mereka dalam melakukan transaksi.

---

<sup>10</sup> Ibid., h. 459

Tujuan utama dari agen BRILink adalah untuk memberikan pelayanan perbankan khususnya kepada masyarakat yang belum terlayani oleh bank secara administratif (*unbanked* atau *unbankable*). Melalui agen BRILink, nasabah BRI maupun masyarakat umum lainnya bisa mendapatkan pelayanan yang sama seperti halnya di kantor BRI. Masyarakat dapat melakukan setoran tabungan, penarikan secara tunai serta melakukan transaksi pembayaran melalui agen. Dilihat dari sisi konsumen, beberapa masyarakat memandang sebagai produk yang memiliki kemudahan dan sangat menolong dalam memenuhi kebutuhan perbankan mereka. Namun faktanya, tidak banyak masyarakat yang belum memahami terhadap kemampuan BRILink dalam menggantikan fungsi bank konvensional, terlebih bagi mereka yang tempat tinggalnya jauh dari lokasi bank tersebut.<sup>11</sup>

Permasalahan lain yang dihadapi oleh penggunaan alat EDC (*Electronic Data Capture*) sebagai fasilitas pembayaran perbankan adalah ketergantungan alat EDC (*Electronic Data Capture*) terdapat kestabilan jaringan komunikasi pemberi (provider). Alat EDC (*Electronic Data Capture*) dapat berfungsi maksimal dalam mendukung keberhasilan suatu transaksi apabila terdapat jaringan provider yang stabil. Apabila jaringan mengalami gangguan, maka otomatis transaksi tersebut bisa terlambat atau malah tidak berhasil. Faktor selanjutnya yang bisa mengganggu kinerja Agen BRILink dan alat EDC (*Electronic Data Capture*) yang dioperasikan adalah masalah persaingan bisnis (perebutan pangsa pasar) antara Agen BRILink dengan *franchise* atau toko retail (Indomart, Alfamart, Payment Point

---

<sup>11</sup> Ibid., h. 460

Online Bank, dsb) serta agen lakupandai dari bank lain yang juga menyediakan fasilitas transaksi perbankan.

Persaingan yang ketat di sebuah lokasi atau jangkauan pelayanan yang tidak terlalu luas tentu sangat berpengaruh terhadap kinerja BRILink dan agennya yang mengoperasikan alat EDC (*Electronic Data Capture*) tersebut. Masalah utama yang terjadi ialah dalam perilaku dari agen BRILink. Dengan adanya berbagai macam perilkus agen BRILink serta sikap yang muncul, sehingga banyak Agen BRILink yang belum memiliki laba / belum BEP (*Break Even Point*) adalah titik impas di mana posisi jumlah pendapatan dan biaya sama atau seimbang sehingga tidak terdapat keuntungan ataupun kerugian dalam suatu perusahaan. *Break Even Point* ini digunakan untuk menganalisis proyeksi sejauh mana banyaknya jumlah unit yang diproduksi atau sebanyak apa uang yang harus diterima untuk mendapatkan titik impas atau kembali modal. Banyak faktor yang menyebabkan agen BRILink menjadi kurang optimal khususnya dalam mengejar target transaksi yang ditetapkan oleh Bank BRI.<sup>12</sup>

Bagi masyarakat yang berminat menjadi agen Laku Pandai, masing-masing bank mempunyai kebijakan masing-masing. Namun secara umum, syaratnya hampir sama.

OJK menetapkan beberapa persyaratan, di antaranya:

1. Status penduduk setempat yang sudah dikenal baik masyarakat sekitarnya;
2. Calon agen harus sudah menjadi nasabah bank yang bersangkutan (minimal 2 tahun) dan dipercaya bank;

---

<sup>12</sup> Ibid. h. 462

3. Mempunyai usaha utama yang telah berjalan sekurang-kurangnya 2 tahun dengan lokasi usaha yang tetap dan strategis;
4. Yang bersangkutan harus memiliki kemampuan, kredibilitas, reputasi, dan integritas yang baik;
5. Jika agen Laku Pandai juga merupakan salah satu nasabah kredit, maka ada syarat tambahan lagi yaitu, tidak boleh mengalami keterlambatan pembayaran cicilan kredit selama 6 bulan terakhir;
6. Syarat umum administratif (KTP dan Kartu Keluarga).

Selain itu, masing-masing bank pelaksana Laku Pandai juga mempunyai syarat tambahan. Misalnya syarat tambahan untuk menjadi agen BRILink adalah mempunyai rekening tabungan atau giro BRI yang dilengkapi kartu ATM (Anjungan Tunai Mandiri)/debit, serta mempunyai sejumlah dana pada rekening tabungan atau giro untuk keperluan transaksi. Keuntungan menjadi agen adalah mendapatkan keuntungan transaksi sesuai dengan sejumlah dana yang disimpan di BRI, Itulah beberapa syarat menjadi agen Laku Pandai. Namun masing-masing bank mempunyai pertimbangan sendiri sebelum menunjuk seseorang untuk menjadi agennya. Hal tersebut dikarenakan, bank harus menganalisa terlebih dahulu sebelum permohonan menjadi agen Laku Pandai disetujui. Keputusan juga mutlak ada di tangan bank.<sup>13</sup>

## **B. Fokus Masalah**

Untuk menghindari salah pengertian pembahasan ini, maka peneliti membatasi penelitian agar fokus terhadap judul penelitian yang membatasi masalahnya, apakah

---

<sup>13</sup> Eva, *Wawancara*, 4 januari 2018

selama menjadi Agen BRILink beban perekonomian sudah terbantu atau belum. Apa saja keuntungan yang diperoleh masyarakat selama menjadi Agen BRILink, maka penulis hanya menbatasi hanya pada nasabah di BRI Unit Pat Petulai.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat di ambil beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana peran Agen BRILink dalam mendukung perekonomian masyarakat?
2. Apakah perekonomin mereka sudah terbantu atau belum selama menjadi Agen BRILink ?

### **D. Tujuan Penelitian**

1. Untuk melihat bagaimana Analisis Implementasi pengembangan Agen BRILink dalam mendukung perekonomian masyarakat.
2. Untuk mengetahui apakah perekonomian mereka sudah terbantu atau belum selama menjadi Agen BRILink.

### **E. Manfaat Penelitian**

Dalam setiap penelitian tentunya mempunyai manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dari penelitian ini adalaah sebagai berikut:

1. Manfaat praktis
  - a. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini bisa di harapkan masyarakat lebih memahami tentang BRILink, masyarakat lebih di mudahkan untuk bertransaksi, masyarakat tidak perlu bersusah payah untuk datang ke bank dan mempersingkat waktu, masyarakat bisa bertransaksi selama Agen ada malam haripun bisa.

b. Bagi Agen

Terjalin siraturahmi antara Agen BRILink dengan masyarakat, banyak keuntungan yang bisa didapatkan seperti dagangan diwarung menjadi laku.

c. Bagi Pembaca

Dapat dijadikan bahan acuan untuk menambah wawasan mengenai perkembangan ,kemudahan terhadap Agen BRILink.

d. Bagi Penulis

Sebagai masukan positif dalam proses penerapan ilmu yang didapat selama masa kulia, juga sebagai batu loncatan untuk kedepannya.

e. Bagi IAIN Curup

Sebagai masukan positif dalam proses belajar mengajar dan menjunjung peningkatan pengetahuan mahasiswa angkatan selanjutnya dengan tujuan memantau perkembangan mutu akademik serta menambah literature bagi perpustakaan IAIN Curup.

2. Manfaat teoritis

a. Bagi Penulis

Memberikan sumbangan karya ilmiah sebagai bentuk perkembangan mengenai peran BRILink terhadap masyarakat, hasil penelitian ini dapat menambah

bahan bacaan perpustakaan dan bahan informasi dengan penelitian dengan pembahasan yang sama.

b. Bagi Masyarakat

Sebagai bahan informasi dan bahan perbandingan bagi penelitian guna sebagai tambahan informasi untuk permasalahan yang sejenis atau tidak jauh beda.

c. Bagi Penulis

Sebagai syarat untuk mmencapai S1 dalam program pendidikan perbankan Syari'ah jurusan Syari'ah.

## **F. Penjelasan Judul**

### 1. Analisis

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Pengertian anlisi adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan atau perbuatan) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab-musabab, duduk perkaranya), atau analisis adalah mendalami secara mendalam atau aktivitas yang memuat sejumlah kegiatan seperti mengurai, membedakan, memilah sesuatu kemudian dicari kaitannya dan ditafsirkan maknanya. Menurut Prastowo analisis adalah menguraikan suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antarbagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Prastowo, "Analisis Laporan Keuangan" (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2002), h. 14

## 2. Implementasi

Pengertian Implementasi adalah penerapan atau sebuah proses untuk men-empatkan dan menerapkan informasi dalam operasi, dan suatu tindakan atau pelaksanaan dari sebuah rencana yang sudah disusun secara matang dan terperinci. Implementasi biasanya dilakukan setelah perencanaan sudah dianggap sempurna. Menurut Nurdin usman, implementasi adalah bermuara pada aktivitas, aksi, tindakan atau adanya mekanisme suatu sistem, implementasi bukan sekedar aktivitas, tapi suatu kegiatan yang terencana dan untuk mencapai tujuan kegiatan.<sup>15</sup> Guntur Setiawan berpendapat implementasi adalah peluasan aktivitas yang saling menyesuaikan proses interaksi antara tujuan dan tindakan untuk mencapai serta memerlukan jaringan pelaksana, birokrasi yang efektif.<sup>16</sup>

## 3. Pengembangan

Pengembangan adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual dan moral sesuai dengan kebutuhan melalui pendidikan dan latihan. Pengembangan adalah suatu proses mendesain pembelajaran secara logis, dan sistematis dalam rangka untuk menetapkan segala sesuatu yang akan dilaksanakan dalam proses kegiatan dengan memperhatikan potensi dan kompetensi peserta didik.<sup>17</sup>

Pengembangan pembelajaran lebih realistis, bukan sekedar idealisme pendidikan yang sulit diterapkan dalam kehidupan. Pengembangan pembelajaran adalah usaha meningkatkan kualitas proses pembelajaran, baik secara materi

---

<sup>15</sup> Nurdin Usman, " *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum* ", (Jakarta: Grasindo, 2002), h.70

<sup>16</sup> Guntur Setiawan, " *Implementasi Dalam Birokrasi Pembangunan* ", Jakarta: Balai Pustaka, 2014), h.39

<sup>17</sup> Abdul Majid, " *Perencanaan Pembelajaran* ." (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), h. 24

maupun metode dan substitusinya, secara materi artinya dari aspek bahan ajar yang disesuaikan dengan perkembangan pengetahuan, sedangkan secara metodologis dan substansinya berkaitan dengan pengembangan strategi pembelajaran, baik secara teoritis maupun praktis. Penelitian pengembangan adalah suatu atau langkah-langkah untuk mengembangkan suatu produk baru atau menyempurnahkan produk yang telah ada, yang dapat dipertanggung jawabkan.<sup>18</sup>

#### 4. Agen BRILink

Pengertian Agen BRILink yaitu sebagai lembaga yang menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi, dan stabilitas nasional ke arah peningkatan kesejahteraan rakyat banyak. Bertindak sebagai *financial intermediary*, yang menjembatani pihak kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana, Perbankan nasional merupakan sarana pemberdayaan masyarakat dan seluruh kekuatan ekonomi nasional, terutama pengusaha kecil, menengah dan koperasi. Namun fakta di lapangan menunjukkan bahwa layanan yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Perbankan masih belum diketahui dan/atau dimanfaatkan oleh seluruh lapisan masyarakat. Merupakan layanan agen Laku Pandai milik Bank BRI. Dengan menggandeng pihak ketiga dalam hal ini nasabah BRI sebagai agen, agen BRILink memberikan berbagai layanan perbankan bagi masyarakat, baik nasabah BRI maupun non-nasabah BRI melalui pemanfaatan teknologi digital, maka dari itu nasabah yang menjadi Agen BRILink sudah banyak didesa-desa jadi bagi

---

<sup>18</sup> Hamdani Hamid, "Pengembangan Sistem Pendidikan di Indonesia." (Bandung: Pustaka Setia, 2013),h. 125

masyarakat awam bisa langsung ke Agen BRLink tersebut dan mempermudah mereka dalam dalam melakukan transaksi.<sup>19</sup>

## G. Tinjauan Pustaka

Tabel 1.1

### Penelitian Terdahulu

No	Nama, Umur dan Fakultas	Judul	Metode
1.	Rahma Novitasari, umur 22 tahun, Fakultas Komunikasi Dan Bisnis	Pengaruh kualitatif layanan BRI Mobile terhadap kepuasan nasabah PT. Bank rakyat indonesia (PERSERO).	dengan hasil penelitian metode pengambilan sampling dalam penelitian ini adalah nonprobability sampling jenis insidental sampling, dengan jumlah responden dengan 100 respondek, untuk analisis data digunakan analisis deskriptif dan analisis regresi berganda, berdasarkan hasil uji hipotesis secara persial didapat sub variabel akurasi dan keamanan berpengaruh tetapi tidak signifikan karena nilai thitung dan tabel dan nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 sehingga H1 diterima. Berdasarkan hasil uji hipotesis secara simulatan kualitas layanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah dan BRI kantor cabang palngkaraya yang menggunakan layanan BRI <i>Mobile</i> , hal ini dibuktikan dengan Fhitung> Ftabel (2,925>2,310) dengan tingkat signifikan 0,025 (taraf signifikan yang diterima = 0,05). Berdasarkan koefisien determinasi

<sup>19</sup> Jeane Elisabeth Lelengboto, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pelilaku Agen BriLink PT. Bank Rakyat Indonesia (Pesrsero) Tbk Kantor Cabang Bitung, Sam Ratulanngi", (Program Magister Manajemen Fakutas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi, Vol.5 ,No.4, 2017), h.458-461

			yang didapatkan bahwa variabel kualitas layanan mampu menjelaskan kepuasan nasabah sebesar 11% dan sisanya sebesar 85% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. <sup>20</sup>
2.	Penelitian Dikdik Tandika Dan Lufthia Sevriana, Umur 22 Tahun, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UNISBA Bandung	Penelitian Adopsi Terhadap Inovasi: Kajian Konseptual Implementasi Program Laku Pandai Pada Layanan BRILink	Berdasarkan hasil penelitian bagi regulator (penyalur) dan Inovator yakni OJK dan Bank penggiat layanan laku pandai, layanan BRILink adalah layanan yang lebih baik dari pada gagasan yang sudah ada sebelumnya. Bagi para agen dan pengguna layanan laku pandai, BRILink dapat diadopsi dengan cepat karena sejalan dengan nilai yang sudah ada, pengalaman masa lalu, dan kebutuhan adopter potensial. Layanan BRILink sebagai salah satu inovasi program laku pandai, dapat diterima oleh user dengan proses difusi terhadap inovasi yang baik. Akan tetapi, bagi user dengan proses difusi terhadap inovasi yang kurang baik, layanan BRILink tidak dapat diterima. <sup>21</sup>
3.	Nindya Linggar Amita, Umur 22 Tahun, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang	Penelitian Pengaruh Persepsi Kemudahan, Persepsi Kegunaan Persepsi Kemudahan, Persepsi Risiko Terhadap Minat Menggunakan Produk BRILink	hasil penelitian metode pengambilan sampling dalam penelitian ini Peneliti bertujuan untuk menguji pengaruh persepsi kegunaan, persepsi kemudahan, dan persepsi risiko terhadap minat menggunakan layanan produk BRILink. Jenis penelitian ini adalah penelitian eksplanatori. Populasi penelitian adalah masyarakat di kota Kediri yang mengetahui

<sup>20</sup> Rahma Novita Sari, "Pengaruh Kualitas Layanan BRI Mobile Terhadap Kepuasan Nasabah PT. Bank Rakyat Indonesia (PERSERO). Tbk Kantor Cabang Palangkaraya, Kalimantan Tengah", (Bandung : Universitas Telkom, Vol.2 No.1, 2015), h.738

<sup>21</sup> Dikdik Tandika, Lufthia Sevriana, "Adopsi Terhadap Inovasi : Kajian Konseptual Implementasi Program Laku Pandai Pada Layanan Brilink". (Bandung : Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNISBA), h.53

		<p>produk layanan BRILink. Teknik pengambilan sampel menggunakan Purposive Sampling dengan ukuran sampel sebanyak 130 responden. Alat analisis yang digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen adalah analisis regresi linier berganda. Hasil menunjukkan bahwa persepsi kegunaan, persepsi kemudahan, dan persepsi risiko memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat menggunakan layanan produk BRILink. Hasil penelitian ini dapat digunakan pihak bank untuk meningkatkan efektivitas strategi pemasaran BRILink.<sup>22</sup></p>
--	--	--

Perberbeda dengan penelitian sebelumnya:

Rahma Nopita Sari mahasiswa Universitas Telkom Bandung, umur 22 tahun, yang berjudul Pengaruh Kualitatif Layanan BRI Mobile Terhadap Kepuasan Nasabah PT. Bak Rakyat Indonesia (PERSERO). yang membedakan penelitian terdahulu dengan penelitian ini, adalah penelitian terdahulu menggunakan Kuantitatif sedangkan metode yang dipakai untuk penelitian sekarang adalah metode Kualitatif, dan penelitian terdahulu meneliti tentang pengaruh kualitas layanan BRI Mobile terhadap kepuasan nasabah PT. Bank Rakyat Indonesia ( PERSERO) dan berbeda dengan penelitian sekarang, meneliti tentang Analisis Implementasi BRILink dalam mendukung perekonomian masyarakat.

Dikdik Tandika dan Luftia Sevriana Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNISBA Bandung, yang berjudul Adopsi Terhadap Inovasi: Khajian Konseptual Implementasi

---

<sup>22</sup> Nindya Linggar Amita, "Pengaruh Persepsi Kegunaan, Persepsi Kemudahan, Persepsi Risiko Terhadap Minat Menggunakan Produk BRILink", Skripsi. (fak.Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, Malang, 2015-2016)h.1

Program Laku Pandai Pada Layanan BRILink, yang membedakan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah pada penelitian terdahulu mereka lebih memfokuskan terhadap adopsi terhadap inovasi pada layanan BRILink sedangkan pada penelitian ini peneliti lebih memfokuskan pada implementasi BRILink dalam mendukung perekonomian masyarakat.

Nindya Linggar Amita, umur 22 tahun, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang, yang berjudul Pengaruh Persepsi Kegunaan, Persepsi Kemudahan, Persepsi Resiko Terhadap Menggunakan Produk Brilink yang membedakan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah penelitian terdahulu menggunakan metode Kuantitatif sedangkan metode yang dipakai untuk penelitian sekarang adalah metode Kualitatif. dan perbedaan lainnya adalah penelitian terdahulu dengan metode pengambilan sampling dalam penelitian ini Peneliti bertujuan untuk menguji pengaruh persepsi kegunaan, persepsi kemudahan, dan persepsi risiko terhadap minat menggunakan layanan produk BRILink. Sedangkan penelitian ini menggunakan metode dokumentasi (data) dan wawancara.

## **H. Metodologi Penelitian**

### **1. Pendekatan penelitian**

Suatu penelitian ilmiah dapat dipercaya kebenarannya apabila disusun dengan menggunakan suatu metode yang tepat. Metode merupakan cara kerja untuk memahami objek yang menjadi sasaran ilmu pengetahuan yang bersangkutan, metode juga merupakan pedoman-pedoman cara seseorang ilmuwan mempelajari dan memahami lingkungan-lingkungan yang di hadapi. Pendekatan yang

digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan suatu strategi *inquiry* (proses untuk memperoleh dan mendapatkan informasi dengan melakukan observasi) yang menekankan pencarian makna, pengertian konsep, karakteristik, maupun deskripsi mengenai suatu fenomena, bersifat alami, serta disajikan secara naratif. Dapat juga dikatakan bahwa tujuan penelitian kualitatif adalah untuk menemukan jawaban terhadap suatu fenomena atau pertanyaan melalui aplikasi ilmiah secara sistematis.<sup>23</sup>

## 2. Objek penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di Bank BRI Unit Pat Petulai, Jln. Suprpto No.30 RT 01 RW.02 Talang Rimbo Lama. Rejang Lebong Bengkulu. Alasan penulis memilih objek penelitian BRI Pat Petulai, karena Bank BRI Pat Petulai adalah salah satu Bank yang memiliki banyak nasabah, dan pandangan masyarakat terhadap Bank tersebut sangat baik. alasan penelitian ini dilaksanakan di BRI Pat Petulai dikarenakan untuk mengetahui bagaimana Analisis implementasi Pengembangan Agen BRILink dalam mendukung perekonomian masyarakat.

## 3. Tipe Penelitian

Tulisan pada bagian ini merupakan gambaran mengenai jenis penelitian yang dilakukan penulis sesuai dengan tujuan penelitian dan perspektif teoritis yang digunakan dalam penelitian. Adapun penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Adapun yang dimaksud dengan pendekatan deskriptif kualitatif dalam penelitian ini adalah salah satu jenis penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan secara apa adanya, sistematis

---

<sup>23</sup> Amirul Hadi dan Haryono, " *Metodologi Penelitian Pendidikan*", (Bandung: Pustaka Setia, 1998),h.57

faktual, sesuai dengan apa adanya, atau mencoba menggambarkan fenomena secara detail. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif analisis yaitu penulis menggambarkan data-data yang ada, kemudian dianalisis lebih lanjut untuk kemudian di tarik kesimpulan.

Alasan menggunakan penelitian kualitatif adalah pandangan yang menyatakan seseorang memilih penelitian kualitatif adalah yakni penelitian tidak menguasai statistik dan penelitian kualitatif lebih mudah dari pada penelitian kuantitatif. Seolah penelitian kualitatif itu sebagai pelarian bagi mereka yang kurang menguasai metodologi penelitian kuantitatif, khususnya dalam segi proses statistiknya. Hal ini sebenarnya mereka akan bisa terjebak dalam pilihannya sendiri. Sebagai peneliti menganggap bahwa penelitian kuantitatif hanya membuktikan hipotesis saja dan tidak membangun dan tidak menemukan atau membangun teori. Alasan yang ke dua Setiap orang yang melakukan penelitian kualitatif mempunyai alasan-alasan yang beragaI, bahwa beberapa orang menjadi penelitian kualitatif karena alasan-alasan yang agak negatif. Barangkali mereka tidak begitu baik (menguasai) terhadap statistik (atau berpikir bahwa statistik itu tidak baik) sehingga tidak tergoda oleh penelitian kuantitatif, atau barangkali mereka tidak senang dengan pekerjaan perpustakaan sehingga tidak tertarik untuk menulis disertai teoritis murni.<sup>24</sup>

#### 4. Sumber Data

- a. Data Primer adalah data yang dikumpulkan dan di olah sendiri oleh si penulis secara langsung dari objeknya, dalam hal ini yang menjadi sumber data primer meliputi para Agen BRILink di BRI Pat Petulai di Kabupaten

---

<sup>24</sup>Rulam Ahmadi," *Metodologi Penelitian Kualitatif*", (Yogyakarta :Ar-Ruzz Media, 2014), h.11-12

Rejang Lebong, selain itu data primer lainnya adalah adalah subjek penelitian yang dijadikan sebagai sumber informasi penelitian dengan menggunakan pengambilan data secara langsung dengan wawancara, dan dalam hal ini subjek dilakukan di BRI Pat Petulai dan Agen BRILink BRI Pat Petulai.

- b. Data Skunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian. Data skunder merupakan data yang tidak diperoleh dari sumbernya langsung, melainkan sudah dikumpul dari pihak lain, data ini di ambil dari kajian pustaka kemudian sumber data yang diperoleh dari data-data pendukung, meliputi informasi yang di dapat dari data dokumentasi, buku-buku yang relevan dan menunjang teori terhadap penelitian yang dilaksanakan.

## 5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan teknik yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dal am penelitian ini adalah mendapatkan data, tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka penelitian tidak akan mendapatkan data memenuhi standar yang tekah ditetapkan. Untuk memperoleh hasil penelitian yang diharapkan, maka dibutuhkan data dan informasi yang mendukung penelitian ini dengan menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

### a. Observasi

Observasi merupakan salah satu pilihan varian pilihan metode pengumpulan data yang memiliki karakter kuat secara metodologis. Metode opservasi bukan hanya sebagai proses kegiatan pengamatan dan pencatatan

namun lebih dari itu observasi memudahkan kita mendapatkan informasi tentang dunia sekitar.<sup>25</sup> Cara ini dilakukan untuk memperoleh gambaran yang bersifat umum dan relatif menyeluruh, tentang apa yang mencakup di dalam fokus permasalahan yang akan diteliti. Dengan demikian diharapkan dapat memperoleh gambaran yang menyeluruh tentang objek permasalahan yang akan diteliti. Mendeskripsikan yang telah dipelajari, aktivitas-aktivitas yang berlangsung orang-orang yang terlihat dalam aktivitas dan makna kejadian dilihat dari prespektif mereka yang melihat dalam kejadian yang diamati tersebut, dari penjelasan diatas penulis menjadikan observasi sebagai metode pertama untuk dapat mengamati secara langsung subjek penelitian serta berupaya mencari penyebab yang mungkin terjadi dilapangan.

b. Wawancara

Wawancara merupakan angket lisan, artinya respondek atau interviewe mengemukakan infirmasinya secara lisan dalam hubungan tatap muka, sehingga respondek tidak perlu menulis jawabanya. Wawancara sering mengungguli alat pengumpulan data lainnya, karena orang biasanya lebih suka berbicara dari pada menulis, setelah berwawancara berhasil menjalin hubungan yang baik atau berhasil menciptakan keakrapan dengan responden.<sup>26</sup> Wawancara juga dapat menjelaskan tujuan penelitian dan dapat menjelaskan informasi apakah yang butuhkan, memulai dengan pertanyaan-pertanyaan yang telah disiapkan sesuai dengan permasalahan yang akan

---

<sup>25</sup> Hasyim Hasanah, "*Teknik-Teknik Observasi*" (Semarang: Fakultas Dakwa dan Komunikasi Universitas Islam, 2011),h.42

<sup>26</sup> Sunyono,"*Teknik Wawancara Dalam Penelitian Kualitatif*" (Surabaya: Fakultas Pascasarjana Universitas Negri, 2016), h.25

diteliti, jika wawancara menyulitkan responden dan bisa diulang lagi, pertanyaan, dan pada saat itu juga sekaligus kejujuran dan kesungguhan hati nasabah dan dapat mencari informasi yang sama dengan berbagai cara dan berbagai tahap wawancara.

#### c. Dokumentasi

Analisis dokumentasi dilakukan untuk mengumpulkan data yang bersumber dari penelitian dilapangan serta dokumentasi yang lainnya. Metode ini dilakukan dalam rangka pencari data yang berhubungan dengan penelitian dan sifat utama dari data ini tidak terbatas pada ruang dan waktu sehingga memberi peluang kepada peneliti untuk mengetahui hal hal yang pernah terjadi di waktu silam.<sup>27</sup> Dokumentasi bisa membuat si peneliti menyediakan dokumen-dokumen yang menggunakan bukti yang akurat dari pencatatan sumber-sumber yang telah diteliti, dan merupakan sebuah pencarian, penyelidikan, pengumpulan, penyediaan dukumen dan sebagainya, dan merupakan laporan hasil dari penelitian.

#### 6. Teknik Analisis data

Data yang diperoleh dengan menggunakan wawancara, dokumentasi dan observasi kemudian dianalisis dan diklasifikasikan sesuai dengan kategorinya masing-masing baru kemudian dilakukan analisis data, analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif, dengan analisis non statistik, yang tidak diukur oleh angka. Analisis data kualitatif pada dasarnya mempergunakan pemikiran logis, analisis dengan logika, dengan induksi dan

---

<sup>27</sup> Amirul Hadi dan Haryono, " *Metodologi Penelitian Pendidikan*", (Bandung: Pustaka Setia, 1998),h.57

deduksi analogi, komporasi dan sejenis itu. Teknik analisis data yang di dapat melalui wawancara di deskripsikan secara kualitatif melalui metode deduktif yaitu berpikir dari kesimpulan dan keputusan yang bersifat umum untuk memperoleh kesimpulan dan keputusan yang bersifat khususn. Metode deduktif yang di pilih dalam penelitian ini dengan cara data-data yang diperoleh bersifat umum di analisis kemudian ditarik suatu kesimpula yang bersifat khusus.

## **I. Sistematika Penulisan**

Dalam menghasilkan tulisan yang baik, maka pembahasannya harus diuraikan secara sistematis. Untuk mempermudah tulisan yang teratur yang terbagi dalam bab-bab yang ssaling berkaitan satu sama lain. Adapun sistematika skripsi ini adalah:

BAB 1: Pendahuluan, bab ini berisi latar belakan masalah, Fokus Penelitian, rumusan masalah tujuan masalah ,manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II: Landasan Teori, pengertian Bank, Analisis, Implementasi, Agen BRILink, dan kegiatan upaya masyarakat dalam mendukung perekonomian.

BAB III: Gambaran umum, gambaran umum BRILink, produk EDC BRILink BRI Pat petulai, Landasan hukum Agen BRILink, budaya kerja Agen BRILink, kendala pemasaran produk EDC BRILink, keuntungan bank, agen, dan nasabah Agen BRILink, syarat-syarat menjadi Agen BRILink, visi dan misi Agen BRILink nasabah BRI Pat Petulai.

BAB IV: Hasil penelitian dengan pembahasan peran Agen BRILink dalam mendukung perekonomian masyarakat

BAB V: Penutup, bab ini merupakan bab terakhir atau penutup, yaitu didalamnya berisikan kesimpulan dari seluruh hasil penelitian serta saran.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Kegiatan Upaya Masyarakat Dalam Mendukung Perekonomian

Bank berasal dari kata Italia *banco* yang artinya *bangku*. Bangku ini adalah dipergunakan oleh bankir untuk melayani kegiatan operasionalnya keparah nasabah. Istilah bangku menjadi resmi dan populer menjadi bank. Bank termasuk perusahaan *industri jasa* karena produknya hanya memberikan pelayanan jasa kepada masyarakat. Agar pengertian bank menjadi jelas menulis mengutip beberapa definisi atau rumusan yang dikemukakan para penulis sebagai berikut.

1. Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau dalam bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan tahap hidup rakyat banyak.
2. Perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usaha.
3. Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.
4. Bank Perkreditan Rakyat adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dan lalu lintas pembayaran.

Pengertian bank yang dikemukakan oleh para ahli:<sup>28</sup>

1. G.M Verryn Stuart

Mendefinisikan bahwa bank adalah badan usaha yang wujudnya memuaskan keperluan orang lain, dengan memberikan kredit berupa uang yang diterimanya dari orang lain, sekalipun dengan jalan mengeluarkan uang baru kertas atau logam. Jadi bank dalam hal ini telah melakukan operasi pasif dan aktif, yaitu mengumpulkan dana dari masyarakat yang kelebihan dana dan menyalurkan kredit kepada masyarakat yang membutuhkan dana.

2. B.N. Ajuha

Mendefinisikan bahwa bank adalah bank menyalurkan modal dari mereka yang tidak dapat menggunakannya secara menguntungkan kepada mereka yang dapat membuatnya lebih produktif untuk keuntungan masyarakat. Bank juga berarti saluran untuk menginvestasikan tabungan secara aman dan dengan tingkatan bunga yang menarik.

3. Malayu, Hasibuan

Mendefinisikan bahwa bank umum adalah lembaga keuangan, penciptaan uang, pengumpulan dana menyalurkan kredit, pelaksanaan lalu lintas pembayaran, stabilisator moneter, serta dinamisator pertumbuhan perekonomian. Bank adalah lembaga keuangan berarti bank adalah badan usaha yang kekayaannya terutama dalam bentuk asset keuangan (*financial assets*) serta bermitifkan profit dan juga sosial, jadi bukan hanya mencari keuntungan saja.

---

<sup>28</sup> Malayu, Hasibuan, “*Dasar-Dasar Perbankan*” (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), h. 2

Agen BRILink merupakan layanan agen Laku Pandai milik Bank BRI. Dengan menggandeng pihak ketiga dalam hal ini nasabah BRI sebagai agen, agen BRILink memberikan berbagai layanan perbankan bagi masyarakat, baik nasabah BRI maupun non-nasabah BRI melalui pemanfaatan teknologi digital, maka dari itu nasabah yang menjadi Agen BRILink sudah banyak didesa-desa jadi bagi masyarakat awam bisa langsung ke Agen BRILink tersebut dan mempermudah mereka dalam melakukan transaksi.

Tujuan utama dari agen BRILink adalah untuk memberikan pelayanan perbankan khususnya kepada masyarakat yang belum terlayani oleh bank secara administratif (*unbanked* atau *unbankable*). Melalui agen BRILink, nasabah BRI maupun masyarakat umum lainnya bisa mendapatkan pelayanan yang sama seperti halnya di kantor BRI. Masyarakat dapat melakukan setoran tabungan, penarikan secara tunai serta melakukan transaksi pembayaran melalui agen. Dilihat dari sisi konsumen, beberapa masyarakat memandang sebagai produk yang memiliki kemudahan dan sangat menolong dalam memenuhi kebutuhan perbankan mereka. Namun faktanya, tidak banyak masyarakat yang belum memahami terhadap kemampuan BRILink dalam menggantikan fungsi bank konvensional, terlebih bagi mereka yang tempat tinggalnya jauh dari lokasi bank tersebut.<sup>29</sup>

Peran BRI dalam mengatur operasional Agen BRILink adalah layanan milik BRI untuk melayani transaksi perbankan melalui Agen bagi masyarakat sekitarnya terutama masyarakat yang berlokasi jauh dari jangkauan kantor bank sehingga dapat melakukan transaksi tanpa harus datang ke kantor bank sebagai bank penyelenggara

---

<sup>29</sup> Jeane Elisabeth Lelengboto, “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Prilaku Agen Brilink PT. Bank Rakyat Indonesia (PERSERO) Tbk Kantor Cabang Bitung, Sam Ratulangi*”, (Program Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Sam Ratulangi, Vol.5, No.4, 2014), H.458-461

Agen laku pandai yang di kenal dengan Agen BRILink, BRI memiliki tugas untuk mengatur segala kegiatan atau transaksi perbankan yang dilakukan oleh Agen BRILink, hal tersebut dilakukan dari sejak pemberi segala fasilitas yang dibutuhkan oleh Agen BRILink.

BRI bertanggung jawab atas kegiatan operasional BRILink. Seperti misalnya, nasabah yang tidak melakukan transaksi selama menjadi Agen BRILink, dalam hal ini BRI memiliki petugas Agen BRILink yang selalu melakukan pemantauan langsung di lapangan dengan cara mendatangi agen BRILink, baik yang melakukan transaksi secara lancar ataupun tidak. Apabila terjadi kendala atau permasalahan yang terjadi, agen BRILink dapat menyampaikan langsung kepada petugas untuk mendapatkan solusi dengan cepat. Mengenai agen yang tidak melakukan transaksi biasanya petugas Agen BRILink memberikan pelayanan edukasi serta sharing secara langsung apa yang menjadi kendala agen sehingga agen tidak melakukan transaksi. Selanjutnya petugas akan menawarkan kepada agen untuk membantu melakukan sosialisasi dan promosi kepada masyarakat sekitar mengenai keberadaan Agen BRILink tersebut.<sup>30</sup>

Kemampuan keuangan Inklusif merupakan bagian dari tiga strategi untuk mencapai kesejahteraan ekonomi melalui pengentasan kemiskinan, dua strategi lainnya adalah *social inclusion* dan *economic inclusion*. Singkatnya keuangan inklusif menargetkan perluasan kapasitas keuangan kaum miskin melalui kemudahan akses terhadap jasa keuangan. Sasaran kapasitas keuangan terdiri dari

1. Kemampuan menabung;

---

<sup>30</sup> Rosa Komalasari, "Perlindungan Hukum Nasabah Pengguna Layanan Agen BRILink Pada Kegiatan Perbankan Di Kantor Cabang BRI Parakan", (Semarang: Fakultas Hukum Universitas Deponegoro, Vol. 14 No.1 Tahun 2018), h.47

2. Akses ke kredit;
3. Kebutuhan Asuransi;
4. Kebutuhan pengiriman uang;
5. Melek Keuangan;
6. Identitas Keuangan.

Kemampuan Menabung masyarakat dikelompokkan secara bertahap dimulai dari Kaum miskin berpendapatan rendah sama sekali tidak memiliki kemampuan menabung atau kemampuan menabung sangat kecil tanpa akses ke layanan tabungan perbankan. Kemudian terdapat golongan penduduk yang memiliki kemampuan menabung sebagian dari pendapatan, tetapi kebanyakan menabung secara informal. Kemudian pada tingkatan tertinggi terdapat masyarakat yang memiliki kemampuan menabung dan akses ke bank formal.

Akses menuju bank bagi penduduk kota sangatlah mudah dijangkau. Bank dan fasilitas ATM (Anjungan Tunai Mandiri) mudah dijumpai mulai dari ruko di depan komplek perumahan sampai di dalam kawasan swalayan. Kondisi yang jauh berbeda terjadi di daerah-daerah pedesaan pelosok negeri ini. Banyak pemukiman nasabah potensial terletak di perbukitan dengan kondisi angkutan umum jarang lewat. Meskipun sudah ada jalan beraspal, tapi ukurannya tidak lebar sehingga hanya cukup untuk lalu lintas dua arah, agak riskan dilakukan. Jika malam hari, daerah dengan karakteristik seperti ini lebih banyak gelap, tanpa lampu penerangan.

Sejauh ini hanya terdapat dua alternatif layanan keuangan bagi daerah dengan karakteristik yang dijelaskan sebelumnya. Layanan keuangan yang pertama adalah Koperasi dan yang kedua adalah Layanan Bank Keliling. Koperasi Unit Desa

menurut warga lebih aktif memfasilitasi produk simpan pinjam, sementara itu Bank Keliling memfasilitasi urusan hutang. Kondisi tersebut menyebabkan potensi dana masyarakat yang tidak terserap oleh bank. Akhir maret 2015, OJK (Otoritas Jasa Keuangan) meresmikan penerapan program laku pandai sebagai solusi agar potensi dana masyarakat dapat terserap oleh perbankan. Istilah kerennya perbankan bergerak aktif menjemput "bola".<sup>31</sup>

Bentuk Program Laku pandai adalah Bank menunjuk nasabahnya yang loyal yang berdomisili didaerah tertentu menjadi agen atau perwakilan bank dalam memberikan layanan perbankan (saat ini meliputi layanan menabung, ransfer, membayar tagihan) kepada masyarakat sekitar hanya dengan spanduk sebagai penanda lokasi program laku pandai. Program Laku Pandai atau Layanan Perbankan tanpa kantor merupakan bentuk ekspansi bank dengan investasi berbiaya rendah. Sebagai tahap awal dari rencana 17 bank yang akan menjalankan program ini, bank yang mendapatkan izin dari OJK (Otoritas Jasa Keuangan) untuk menjalankan program ini baru ada empat, yakni BCA (Bank Central Indonesia, BRI (Bank Rakyat Indonesia), BTPN (Bank Tabungan Pensiun Nasional), dan Bank Mandiri. BCA (Bank Central Indonesia) menjalankan program ini dengan investasi Rp10,6 Miliar untuk mempekerjakan 3.000 agen. Sementara untuk mendirikan 3.000 kantor baru dibutuhkan investasi mencapai Rp 3 Triliun.

Bank BRI bahkan lebih dulu menerapkan layanan ini dalam bentuk BRILink. Sebagai bentuk evaluasi atas program laku pandai, Bank BRI bahkan sudah

---

<sup>31</sup>Nindya Linggar Amita," pengaruh persepsi kegunaan, persepsi kemudahan, persepsi resiko terhadap terhadap minat menggunakan produk BRILink" ,Sripsi. (Fak. Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, Malang, 2015-2016)h.1

mempublikasikan edukasi dan laporan mengenai kinerja BRI dalam program laku pandai ini. Agen laku pandai BRI dapat berperan sebagai “ATM (Anjungan Tunai Mandiri) Berjalan” melalui mesin EDC (*Electronic Data Capture*) sebagai mini ATM (Anjungan Tunai Mandiri) BRI (Bank Rakyat Indonesia) dan melalui Handphone dengan mengakses \*212#.

Bank BRI (Bank Rakyat Indonesia) yang dikenal dengan biaya administrasi yang kecil dan tingkat suku bunga yang bersaing membuat masyarakat desa memilih menggunakan produk bank BRI (Bank Rakyat Indonesia). Sesuai dengan misi Bank BRI (Bank Rakyat Indonesia) yaitu melakukan kegiatan perbankan yang terbaik dengan mengutamakan pelayanan kepada usaha mikro, kecil dan menengah untuk menunjang peningkatan ekonomi masyarakat, memberikan pelayanan prima kepada nasabah melalui jaringan kerja yang tersebar luas dan didukung oleh sumber daya manusia yang profesional dengan melaksanakan praktek *good corporate governance* (tata kelola perusahaan yang baik).

Didukung oleh *competitive advantage* BRI (Bank Rakyat Indonesia) sebagai *spesialis micro finance* Bank BRI inilah, peneliti tertarik untuk mengambil penelitian di BRI dikaitkan dengan karakteristik inovasi pada pengguna layanan BRILink yang mendukung masyarakat untuk membuka usaha sehingga mampu memberdayakan perekonomiannya sendiri.<sup>32</sup>

#### 1. Pengaruh Persepsi Kegunaan terhadap Minat Menggunakan BRILink.

Minat menggunakan BRILink didasarkan pada berbagai faktor yaitu atas persepsi akan efektivitasnya dalam melakukan transaksi perbankan. Sejauh

---

<sup>32</sup> Ibid., h.3- 4

mana seseorang percaya Menurut Jogiyanto persepsi kegunaan mempunyai arti bahwa menggunakan suatu teknologi akan meningkatkan kinerja pekerjaannya. Dari definisinya, diketahui bahwa kegunaan persepsian merupakan suatu kepercayaan (belief) tentang proses pengambilan 10 keputusan. Dengan demikian jika seseorang merasa percaya bahwa sistem informasi berguna maka dia akan menggunakannya. Sebaliknya jika seseorang merasa percaya bahwa sistem informasi kurang berguna maka dia tidak akan menggunakannya. Dengan manfaat serta keunggulannya, calon konsumen akan merasa bahwa melakukan transaksi perbankan dengan menggunakan BRILink adalah pilihan yang tepat. BRILink dianggap berguna untuk memperluas akses layanan transaksi perbankan masyarakat sehingga masyarakat yang dahulunya belum tersentuh layanan perbankan dapat menikmatinya.

Selain itu masyarakat yang ingin melakukan transaksi perbankan maupun perbankan tidak perlu menghabiskan waktu, tenaga, serta biaya yang cukup besar. Pengaruh Persepsi Privasi, Persepsi Keamanan, Persepsi Kepercayaan, Persepsi Risiko, Persepsi Kegunaan dan Persepsi Kemudahan Penggunaan Terhadap Minat Penggunaan *E-commerce* menunjukkan bahwa variabel diatas dipengaruhi secara positif terhadap minat penggunaan. Kondisi menunjukkan bahwa persepsi kegunaan seperti memberikan pengaruh terhadap minat menggunakan BRILink. Masyarakat setuju bahwa jika mereka menggunakan layanan BRILink, transaksi perbankan yang mereka lakukan akan menjadi lebih cepat dibandingkan transaksi manual di unit kantor bank. Selain itu, mereka juga berpendapat bahwa dengan menggunakan BRILink akan menambah efektivitas

dalam melakukan transaksi perbankan atau pencarian informasi lebih banyak. Secara keseluruhan, BRILink akan sangat bermanfaat bagi mereka.

## 2. Pengaruh Persepsi Kemudahan terhadap Minat Menggunakan BRILink.

Persepsi kemudahan adalah sejauh mana seseorang percaya bahwa menggunakan suatu teknologi akan bebas dari usaha. Dari definisinya, diketahui bahwa konstruk kemudahan penggunaan persepsian ini juga merupakan suatu kepercayaan (*belief*) tentang 11 proses pengambilan keputusan. Jika seseorang merasa percaya bahwa sistem informasi mudah digunakan maka dia akan menggunakannya. Sebaliknya jika seseorang merasa percaya bahwa sistem informasi tidak mudah digunakan maka dia tidak akan menggunakannya.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi persepsi kemudahan yaitu: mudah untuk digunakan, mudah untuk menemukan informasi yang dibutuhkan, tidak membutuhkan usaha berlebih. Pihak bank mendesain BRILink mudah untuk digunakan dengan bantuan mesin EDC (*Electronic Data Capture*) sehingga para Agen tidak kesulitan dalam melayani jika ada nasabah yang ingin melakukan transaksi. Penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan Farizi yang berjudul Pengaruh Persepsi Kegunaan, Persepsi Kemudahan, Persepsi Risiko dan Kepercayaan Terhadap Minat Menggunakan Internet Banking yang menunjukkan hasil Variabel persepsi kegunaan, persepsi risiko, kepercayaan berpengaruh terhadap minat untuk menggunakan layanan internet banking. Sedangkan variabel persepsi kemudahan tidak berpengaruh terhadap minat menggunakan layanan internet banking. Kondisi masyarakat Kediri dalam menanggapi adanya layanan BRILink menunjukkan anggapan yang positif

karena dengan adanya BRILink akan mempermudah melakukan transaksi perbankan maupun non perbankan. Selain itu, kemudahan juga dapat dirasakan masyarakat yang berminat untuk menjadi Agen. Kemudahan persyaratan yang dibebankan maupun prosedur penggunaan/tata cara transaksi membuat masyarakat beranggapan positif mengenai adanya layanan transaksi perbankan melalui BRILink.

### 3. Pengaruh Persepsi Risiko terhadap Minat Menggunakan BRILink.

Persepsi risiko merupakan suatu persepsi pelanggan tentang ketidakpastian dan konsekuensi yang tidak diinginkan dalam melakukan suatu kegiatan. Penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Yutadi dengan judul 12 Pengaruh Persepsi Privasi, Persepsi Keamanan, Persepsi Kepercayaan, Persepsi Risiko, Persepsi Kegunaan dan Persepsi Kemudahan Penggunaan Terhadap Minat Penggunaan *E-commerce* menunjukkan hasil persepsi risiko berpengaruh secara positif terhadap minat penggunaan *E-commerce*. dalam sebuah transaksi perbankan harus diperhatikan dengan seksama karena hal itu menjadi suatu pondas kepercayaan dimana nasabah dapat menikmati transaksi perbankan secara aman. Kondisi lapangan masyarakat Kota Kediri menunjukkan bahwa dengan adanya layanan BRILink, transaksi perbankan mereka akan jauh lebih terjamin keamanannya dan tidak memiliki risiko yang tinggi. Selain itu, layanan BRILink dapat menjamin setiap kebutuhan nasabah dalam melakukan transaksi.<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup> Ibid., h. 4-7

Menunjukkan bahwa persepsi kegunaan, persepsi kemudahan, dan persepsi risiko secara simultan berpengaruh terhadap minat beli, dapat diterapkan untuk meningkatkan minat masyarakat dalam menggunakan BRILink. Pihak bank dapat menerapkan strategi *Marketing Communication* dimana didalam *Marketing Communication* (komunikasi pemasaran) terdapat 2 jenis yaitu *Mass Communication* (komunikasi massa), *Personal Communication* (komunikasi pribadi). *Mass Communication* terdiri dari iklan, *public relation* (hubungan masyarakat) dan *event* (peristiwa) dimana pihak bank dapat melakukan pemasaran/promosi secara berkala dengan memasang iklan diberbagai media cetak, online, maupun radio. Dalam iklan tersebut, dapat dicantumkan berbagai keunggulan dari BRILink, kemudahan bertransaksi, keamanan yang dijamin oleh sistem, sampai rendahnya risiko dunia maya. Selain itu, *public relation* (hubungan masyarakat) dapat dimanfaatkan pihak bank untuk mengomunikasikan keunggulan dan manfaat BRILink serta pihak bank dapat membuat sebuah event/ikut serta dalam sebuah *event* dimana layanan produk BRILink dapat dipasarkan secara lebih intensif.

Personal selling juga dapat dilakukan pihak bank dengan memanfaatkan SPG (*Sales Promotion Girl*) untuk memasarkan produk BRILink dengan menggunakan brosur yang dibagikan kepada seluruh masyarakat yang ditemui dalam *event* yang disupport oleh BRI (Bank Rakyat Indonesia). Untuk direct marketing menggunakan telepon atau e-mail, pihak bank BRI dapat melakukan kerja sama dengan pihak telekomunikasi sehingga promosi kepada masyarakat melalui telepon atau e-mail dapat berjalan dengan baik. Sedangkan untuk interactive marketing, pihak bank dapat membuat sebuah website yang di dalamnya terdapat semua

informasi mengenai BRILink (layanan transaksi, informasi keagenan, sharring Agen-pihak bank, maupun sharring antara sesama Agen BRILink) dimana 13 *website* tersebut dapat diakses oleh masyarakat secara luas.

Bank mampu menjamin persepsi kegunaan, persepsi kemudahan, dan persepsi risiko, pihak bank dapat memanfaatkan adanya *public relation* yang dimilikinya sebagai jembatan penghubung antara pihak bank dengan masyarakat. Public relation dapat melakukan komunikasi dua arah untuk memberikan jaminan kepada masyarakat tentang keunggulan, keamanan, kestabilan sistem yang dimiliki oleh BRILink. *Public Relation* juga dapat memberikan informasi bahwa pihak bank akan tetap terus melakukan pengembangan akses layanan perbankan masyarakat dengan memperluas keagenan, memberikan respon yang cepat apabila terjadi permasalahan/ kerusakan pada mesin EDC (*Electronic Data Capture*) dengan merekrut sumber daya yang berkompeten dalam bidang teknologi.<sup>34</sup>

Berdasarkan Minat Menggunakan Layanan Produk Brilink, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Persepsi kegunaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat menggunakan Brilink.
2. Persepsi Kemudahan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat menggunakan Brilink.
3. Persepsi Risiko berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat menggunakan Brilink.

---

<sup>34</sup> Ibit. h.8-9

## **B. Keuntungan Bank, Agen BRILink Dan Nasabah Agen BRILink**

Keuntungan sistem laku pandai bagi Nasabah:

1. Lokasi dekat dengan nasabah

Sesuai dengan ketentuan dari Bank BRI, layanan laku pandai memang ditujukan untuk mendekati domisili nasabah, meski di area terpencil sekalipun.

2. Mudah

Untuk menggunakan layanan laku pandai BRI Link, nasabah hanya perlu memiliki kartu ATM (Anjungan Tunai Mandiri) saja, tanpa harus mencari ATM (Anjungan Tunai Mandiri) ke lokasi yang belum tentu terjangkau oleh masyarakat.

3. Tidak perlu antri

Pergi ke warung merupakan hal yang biasa dilakukan oleh setiap penduduk, sehingga meski bertujuan untuk menggunakan fitur ATM (Anjungan Tunai Mandiri), mengantri tidak terasa seperti mengantri karena bisa dilakukan sambil berbelanja dan bahkan bercengkrama dengan tetangga yang juga sedang berada di warung.

4. Fleksibilitas waktu pelayanan

Jika dapat dilakukan di dekat rumah, masyarakat tidak perlu sengaja meluangkan waktu ke Bank dengan mengikuti jam operasional perbankan, mereka bahkan bisa melakukan transaksi setor tunai di malam hari ke rumah tetangga mereka.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Dikdik Tandika, Lufthia Sevriana” *Adopsi Terhadap Inovasi : Kajian Konseptual Implementasi Program Laku Pandai Pada Layanan Brilink*”. (Bandung : Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNISBA), h.53

Keuntungan sistem laku pandai bagi Agen:

1. Memperoleh margin

Lebih dari tiga agen yang diwawancarai, menyampaikan bahwa minimal terdapat 10 sampai 20 transaksi yang dibukukan melalui sistem keagenan ini. Itu artinya dalam sehari, dapat diperoleh 35 hingga 70 ribu rupiah margin keuntungan dari menjalankan tugas sebagai agen laku pandai.

2. Dagangan menjadi laku

Sambil melakukan transaksi perbankan, nasabah sering kali berbelanja juga di warung agen laku pandai. Hal ini menambah keuntungan finansial bagi agen laku pandai.

Keuntungan sistem laku pandai bagi Bank:

1. Edukasi produk perbankan yang lebih efektif

Bertanya kepada tetangga merupakan pilihan yang lebih baik bagi masyarakat desa dibandingkan bertanya kepada petugas bank di kantor resmi. Hal ini dikarenakan bahasa yang digunakan adalah bahasa informal yang biasa mereka gunakan sehari-hari, sehingga informasi mengenai produk perbankan jauh lebih dimengerti oleh nasabah.

2. Menghilangkan batas-batas formal layanan perbankan

Di pedesaan masih ada anggapan bahwa pergi ke bank itu harus berpakaian formal dan bersih. Hal ini menciptakan jarak tak kasat mata antara pihak perbankan dengan masyarakat calon nasabah. Akan tetapi dengan adanya layanan laku pandai, masyarakat tidak perlu mengorbankan waktu untuk merias

diri sebelum pergi ke bank. Mereka bahkan bisa melakukan transaksi perbankan dengan hanya menggunakan pakaian tidur dan sandal jepit.

Selain keuntungan yang dirasakan oleh ketiga pihak tersebut di atas, terdapat juga hal yang menghambat kecepatan adopsi masyarakat terhadap inovasi produk perbankan berupa layanan laku pandai, diantaranya adalah:

1. Biaya administrasi per bulan

Peneliti juga melakukan wawancara kepada masyarakat yang masih enggan menjadi nasabah BRI atau bank manapun. Kebanyakan dari mereka beralasan bahwa mereka tidak dapat menabung secara rutin karena pendapatan yang diperoleh juga tidak rutin dan seringkali tidak banyak. Hal ini mengakibatkan uang yang mereka tabung sangat mungkin akan lebih banyak berkurang karena ada biaya administrasi perbulan, mereka khawatir saat akan menarik uang, uang yang tersisa sudah jauh berkurang.

2. Budaya masyarakat desa di beberapa daerah<sup>36</sup>

Meski ada musim dimana petani atau nelayan di desa mendapat penghasilan dalam jumlah banyak, pengeluaran mereka juga tetap banyak karena pada beberapa daerah di Indonesia, terdapat budaya syukuran atas hasil panen atau melaut yang membutuhkan dana yang tidak sedikit.

---

<sup>36</sup> Ibit. h. 55

## BAB III

### GAMBARAN UMUM BRILINK

#### A. Gambaran Umum Brilink

Memasuki era digitalisasi, layanan jasa perbankan berkembang dengan pesat mengikuti kebutuhan *customer* yang semakin beragam dan menginginkan bentuk layanan perbankan yang mudah, cepat, dan aman. Jasa perbankan yang dimaksud tersebut adalah suatu kegiatan yang bersifat tak teraba, dimana pemenuhan akan kebutuhannya tidak lagi terikat pada penjualan produk atau jasa lain, jika sebelumnya nasabah mencari bank (*Bank Oriented*), bank mencari nasabah (*Customer Oriented*). Oleh karena itu, bank dituntut dapat menghasilkan produk-produk perbankan yang canggih dengan memanfaatkan kemajuan teknologi sehingga jangkauan layanan perbankan dapat semakin luas dan tidak lagi dihadirkan dalam bentuk fisik kantor seperti pelayanan *Teller*, *Customer Service* dan pelayanan lainnya. Adapun tujuan dari adanya peningkatan layanan jasa perbankan adalah bank dapat menghasilkan fitur dan produk yang menarik minat nasabah, dan dilengkapi dengan teknologi penunjang fitur dan produk yang berkualitas. Keunggulan inilah yang dihadirkan oleh Lembaga Keuangan Perbankan di Indonesia.<sup>37</sup>

Lembaga keuangan perbankan Indonesia memiliki peranan penting dalam mengelola keuangan masyarakat karena memiliki misi sebagai agen pembangunan *Agent of Development*/Agen BRILink, yaitu sebagai lembaga yang menunjang

---

<sup>37</sup> Jeane Elisabeth Lelengboto, " *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pelilaku Agen BriLink PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Bitung, Sam Ratulangi*",(Program Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi, Vol.5 ,No.4, 2017: 457-480), h.458

pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi, dan stabilitas nasional ke arah peningkatan kesejahteraan rakyat banyak. Bertindak sebagai *financial intermediary* (*peraturan keuangan*), yang menjembatani pihak kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana, Perbankan nasional merupakan sarana pemberdayaan masyarakat dan seluruh kekuatan ekonomi nasional, terutama pengusaha kecil, menengah dan koperasi, namun fakta di lapangan menunjukkan bahwa layanan yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Perbankan masih belum diketahui dan/atau dimanfaatkan oleh seluruh lapisan masyarakat.

Mengetahui fakta tersebut dan dalam rangka Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI), Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di tahun 2015 meluncurkan program bernama Laku Pandai, yaitu Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif. Peraturan dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai), menimbang bahwa diperlukan ketersediaan akses layanan keuangan bagi masyarakat yang belum mengenal, menggunakan, dan/atau mendapatkan layanan perbankan dan layanan keuangan lainnya. Melalui program yang disebut Laku Pandai tersebut, bank tidak perlu lagi hadir di masyarakat lewat kantor cabang, tapi bisa menunjuk agen layanan bank yang telah lolos persyaratan. Namun perlu diingat bahwa Agen Laku Pandai bukanlah karyawan Bank yang bersangkutan.<sup>38</sup>

Berdasarkan Pasal 16 POJK Nomor 19/POJK.03/2014 tentang Laku Pandai dijelaskan bahwa Bank Penyelenggara Laku Pandai bekerjasama dengan Agen, dapat berupa perorangan dan/atau badan hukum, untuk menyediakan produk Bank bagi

---

<sup>38</sup> Ibid., h.459

masyarakat yang belum terlayani jaringan kantor Bank. Sehingga, nasabah tidak perlu datang ke kantor cabang Bank, melainkan cukup datang kepada Agen untuk mendapatkan layanan keuangan. Layanan Keuangan yang disediakan antara lain tabungan yaitu rekening tabungan dasar (*basic saving account*), kredit nasabah mikro, asuransi mikro, dan/atau produk keuangan lainnya berdasarkan persetujuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Terkait dengan Program Laku Pandai, PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk terus meningkatkan layanan *branchless banking* (*rekening tanpa cabang*) yang di BRI dikenal dengan nama agen BRILink hingga pelosok daerah.

Agen BRILink merupakan layanan agen Laku Pandai milik Bank BRI. Dengan menggandeng pihak ketiga dalam hal ini nasabah BRI sebagai agen, agen BRILink memberikan berbagai layanan perbankan bagi masyarakat, baik nasabah BRI maupun non-nasabah BRI melalui pemanfaatan teknologi digital, maka dari itu nasabah yang menjadi Agen BRILink sudah banyak didesa-desa jadi bagi masyarakat awam bisa langsung ke Agen BRILink tersebut dan mempermudah mereka dalam dalam melakukan transaksi.

Tujuan utama dari agen BRILink adalah untuk memberikan pelayanan perbankan khususnya kepada masyarakat yang belum terlayani oleh bank secara administratif (*unbanked* atau *unbankable*). Melalui agen BRILink, nasabah BRI maupun masyarakat umum lainnya bisa mendapatkan pelayanan yang sama seperti halnya di kantor BRI. Masyarakat dapat melakukan setoran tabungan, penarikan secara tunai serta melakukan transaksi pembayaran melalui agen.

Dilihat dari sisi konsumen, beberapa masyarakat memandang sebagai produk yang memiliki kemudahan dan sangat menolong dalam memenuhi kebutuhan perbankan mereka. Namun faktanya, tidak banyak masyarakat yang belum memahami terhadap kemampuan BRILink dalam menggantikan fungsi bank konvensional, terlebih bagi mereka yang tempat tinggalnya jauh dari lokasi bank tersebut.<sup>39</sup>

Permasalahan lain yang dihadapi oleh penggunaan alat EDC (*Electronic Data Capture*) sebagai fasilitas pembayaran perbankan adalah ketergantungan alat EDC (*Electronic Data Capture*) terdapat kestabilan jaringan komunikasi pemberi (*provider*). Alat EDC (*Electronic Data Capture*) dapat berfungsi maksimal dalam mendukung keberhasilan suatu transaksi apabila terdapat jaringan provider yang stabil. Apabila jaringan mengalami gangguan, maka otomatis transaksi tersebut bisa terlambat atau malah tidak berhasil. Faktor selanjutnya yang bisa mengganggu kinerja Agen BRILink dan alat EDC (*Electronic Data Capture*) yang dioperasionalkan adalah masalah persaingan bisnis (perebutan pangsa pasar) antara Agen BRILink dengan *franchise* atau toko retail (Indomart, Alfamart, Payment Point Online Bank, dsb) serta agen lakupandai dari bank lain yang juga menyediakan fasilitas transaksi perbankan.

Persaingan yang ketat di sebuah lokasi atau jangkauan pelayanan yang tidak terlalu luas tentu sangat berpengaruh terhadap kinerja BRILink dan agennya yang mengoperasionalkan alat EDC (*Electronic Data Capture*) tersebut. Masalah utama yang terjadi ialah dalam perilaku dari agen BRILink. Dengan adanya berbagai

---

<sup>39</sup> Ibid., h.461

macam perilaku agen BRILink serta sikap yang muncul, sehingga banyak Agen BRILink yang belum memiliki laba / belum BEP (*Break Even Point*) adalah titik impas di mana posisi jumlah pendapatan dan biaya sama atau seimbang sehingga tidak terdapat keuntungan ataupun kerugian dalam suatu perusahaan.<sup>40</sup> *Break Even Point* ini digunakan untuk menganalisis proyeksi sejauh mana banyaknya jumlah unit yang diproduksi atau sebanyak apa uang yang harus diterima untuk mendapatkan titik impas atau kembali modal. Banyak faktor yang menyebabkan agen BRILink menjadi kurang optimal khususnya dalam mengejar target transaksi yang ditetapkan oleh Bank BRI.

## **B. Produk EDC BRILink BRI Pat Petulai**

Perkembangan zaman yang sangat modern seperti saat ini mendorong setiap perbankan untuk meluncurkan produk layanan jasa secara maksimal kepada masyarakat demi mampu bersaing dengan perbankan lainnya. Hal ini dikarenakan kebutuhan masyarakat dalam melakukan transaksi melalui jasa perbankan begitu pesat, sehingga masyarakat membutuhkan suatu layanan jasa perbankan yang efektif dan efisien. Masyarakat pada umumnya akan memilih suatu perbankan yang memiliki banyak fasilitas jasa yang mampu untuk menunjang segala kebutuhan transaksi keuangan, baik itu berupa tunai maupun non tunai. Hal ini berdampak pada peningkatan persaingan antar bank yang berada di Indonesia untuk saling berlomba memberikan layanan jasa secara maksimal dengan meluncurkan berbagai produk yang kompetitif untuk bersaing.

---

<sup>40</sup>Ibid. h. 462

Bank Rakyat Indonesia (BRI) sebagai salah satu bank terbesar di Indonesia selalu berusaha untuk berinovatif dalam meluncurkan berbagai layanan jasa demi memenuhi kebutuhan para nasabahnya. Mendorong Bank Rakyat Indonesia Pat Petulai juga meluncurkan beberapa produk layanan jasa untuk nasabahnya seperti halnya: EDC brilink, Kartu ATM, Kartu Brizzi, Phone Banking, Internet Banking dll. Electronic Data Capture (EDC) adalah mesin gesek kartu yang dapat digunakan untuk menerima transaksi pembayaran (*purchase*) dengan kartu kredit, kartu debit, dan kartu prepaid yang diletakkan di setiap merchants Agen BRILink. Setiap pemasangan EDC BRILink fee yang dibebankan oleh Bank (Bank BRI) kepada Agen BRILink atas setiap transaksi yang dilakukan melalui mesin EDC BRILink. Berikut perhitungan sharing fee antara kedua belah pihak jika melakukan transaksi:<sup>41</sup>

Selain itu fungsi dari peluncuran dari EDC BRILink Agen adalah sebagai berikut:

1. Menambah jumlah transaksi agen, karena agen dapat melayani transaksi dengan menggunakan kartu debit maupun kredit (menjaring customer yang tidak membawa uang tunai pada saat berbelanja).
2. Menambah daya saing agen dengan agen yang berada di sekitarnya. Hal ini dikarenakan agen tersebut dapat melayani transaksi tunai dan transaksi dengan menggunakan kartu debit maupun kredit.
3. Meningkatkan volume penjualan agen karena dapat menjaring customer yang tidak membawa uang tunai sehingga sirkulasi/perputaran keuangan agen akan

---

<sup>41</sup> Adimas Bagus Bimantara, "Mekanisme Pemasaran Produk EDC BRILink Pada PT Bank BRI (PERSERO) Tbk. Kantor Cabang Pembantu Pasar Cerombo Di Yogyakarta", (Program Studi Keuangan Dan Perbankan Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, 2018),h.44

meningkat. Biaya penanganan uang tunai akan turun karena transaksi pembayaran yang dilakukan oleh customer akan langsung masuk ke nomer rekening agen tersebut.

Mesin EDC BRILINK ini memiliki beberapa menu yang dapat digunakan oleh nasabah BRI, berikut penjelasan dan cara mengoperasikan menu yang terdapat pada mesin EDC BRILink BRI:

#### 1. Cek Saldo ATM

Dalam hal ini nasabah BRI dapat melakukan pengecekan saldo ATM mereka melalui mesin EDC BRILink dengan cara sebagai berikut:

- a. Menu;
- b. Pilih mini ATM;
- c. Setelah masuk ke mini ATM, pilih informasi;
- d. Selanjutnya pilih saldo;
- e. Kemudian gesekan kartu ATM pada mesin EDC BRILink;
- f. Masukkan PIN ATM;
- g. Selanjutnya pilih konfirmasi;
- h. Langkah terakhir adalah tekan enter.

2. Cek saldo ATM bank lain dalam hal ini nasabah bank selain BRI pun dapat memanfaatkan produk EDC BRILINK BRI guna melakukan pengecekan saldo ATM yang mereka miliki. Cara pengecekan saldo tersebut sama halnya dengan nasabah BRI yang melakukan pengecekan saldo melalui EDC BRILink, yaitu sebagai berikut:

- a. Menu;

- b. Pilih mini ATM;
  - c. Setelah masuk ke mini ATM, pilih informasi;
  - d. Selanjutnya pilih saldo;
  - e. Kemudian gesekan kartu ATM pada mesin EDC BRILink;
  - f. Masukkan pin ATM;
  - g. Selanjutnya pilih konfirmasi;
  - h. Langkah terakhir adalah tekan enter.
3. Transfer uang ke sesama rekening BRI dalam hal ini nasabah BRI juga dapat memanfaatkan produk EDC BRILink untuk melakukan transfer uang antara sesama rekening BRI dengan cara sebagai berikut:
- a. Menu;
  - b. Pilih mini ATM;
  - c. Selanjutnya pilih transfer to;
  - d. Selanjutnya pilih sesama;
  - e. Selanjutnya gesekan kartu ATM pada mesin EDC BRILink;
  - f. Selanjutnya masukan nomer rekening tujuan;
  - g. Selanjutnya masukan nominal yang akan ditransfer;
  - h. Langkah terakhir adalah tekan enter.
4. Transfer uang ke rekening bank lain nasabah BRI juga dapat memanfaatkan layanan produk EDC BRILink untuk melakukan transfer uang ke rekening bank lain dengan cara sebagai berikut:
- a. Menu;
  - b. Pilih mini ATM;

- c. Selanjutnya pilih transfer to;
  - d. Selanjutnya pilih antar b;
  - e. Selanjutnya gesekan kartu ATM pada mesin EDC BRILINK;
  - f. Selanjutnya masukan nomer rekening tujuan;
  - g. Selanjutnya masukan nominal yang akan ditransfer;
  - h. Langkah terakhir adalah enter.
5. Pembayaran setor pinjaman BRI nasabah BRI juga dapat melakukan pembayaran kredit/cicilan kepada BRI melalui EDC BRILink dengan cara sebagai berikut:
- a. Menu;
  - b. Pilih Tunai;
  - c. Selanjutnya pilih setor pinjaman;
  - d. Selanjutnya gesekan kartu pada mesin EDC BRILink;
  - e. Selanjutnya masukan nomer rekening setor pinjaman;
  - f. Selanjutnya masukan jumlah nominal;
  - g. Selanjutnya masukan PIN;
  - h. Langkah terakhir adalah tekan enter.
6. Pembayaran PLN pasca bayar dalam hal ini nasabah BRI juga dapat melakukan pembayaran tagihan PLN melalui EDC BRILink dengan cara sebagai berikut:
- a. Menu;
  - b. Pilih mini ATM;
  - c. Selanjutnya pilih pembayaran;
  - d. Selanjutnya pilih PLN;
  - e. Selanjutnya pilih PLN Postpaid;

- f. Selanjutnya gesekan kartu ATM pada EDC BRILink;
  - g. Selanjutnya masukan ID Pelanggan h. Selanjutnya pilih konfirmasi;
  - i. Langkah terakhir adalah tekan enter.
7. Pembelian token PLN nasabah BRI juga dapat melakukan pembelian token PLN melalui produk EDC BRILink dengan cara sebagai berikut:
- a. Menu;
  - b. Pilih mini ATM;
  - c. Selanjutnya pilih pembayaran;
  - d. Selanjutnya pilih PLN;
  - e. Selanjutnya pilih PLN Prepaid;
  - f. Selanjutnya masukan nomer meteran;
  - g. Selanjutnya masukan jumlah pembelian;
  - h. Selanjutnya pilih konfirmasi;
  - i. Langkah terakhir adalah tekan enter.
8. Pembayaran BPJS nasabah BRI juga dapat melakukan pembayaran BPJS melalui EDC BRILink dengan cara sebagai berikut:
- a. Menu;
  - b. Pilih mini ATM;
  - c. Selanjutnya pilih pembayaran;
  - d. Selanjutnya pilih BRIVA;
  - e. Selanjutnya masukan nomer BPJS;
  - f. Selanjutnya pilih konfirmasi;
  - g. Langkah terakhir adalah enter.

9. Isi pulsa nasabah BRI juga dapat memanfaatkan EDC BRILink untuk melakukan pembelian pulsa, dengan cara sebagai berikut:
  - a. Menu;
  - b. Pilih isi ulang;
  - c. Selanjutnya pilih provider;
  - d. Selanjutnya pilih jumlah isi ulang;
  - e. Selanjutnya gesekan kartu ATM pada EDC BRILink;
  - f. Selanjutnya masukan nomor yang dituju;
  - g. Selanjutnya pilih konfirmasi;
  - h. Langkah terakhir adalah enter.
10. Cek mini statement (data 5 transaksi terakhir) nasabah BRI juga dapat melakukan pengecekan transaksi yang telah dilakukan oleh nasabah (5 data terakhir), dengan cara sebagai berikut:
  - a. Menu;
  - b. Pilih mini ATM;
  - c. Selanjutnya pilih informasi;
  - d. Selanjutnya pilih mini statement;
  - e. Selanjutnya masukan PIN ATM;
  - f. Langkah terakhir adalah enter.
11. Pembayaran speedy/telkom nasabah BRI juga dapat memanfaatkan produk EDC BRILink guna melakukan transaksi pembayaran speedy/telkom, dengan cara sebagai berikut:
  - a. Menu;

- b. Pilih mini ATM;
- c. Selanjutnya pilih pembayaran;
- d. Selanjutnya pilih telkom;
- e. Selanjutnya gesekan kartu ATM pada mesin EDC BRILINK;
- f. Selanjutnya isi kode area;
- g. Selanjutnya masukan nomer telepon;
- h. Selanjutnya konfirmasi;
- i. Langkah terakhir adalah enter.

12. Pembayaran kartu halo/matrix dalam hal ini nasabah BRI juga dapat melakukan transaksi pembayaran untuk kartu halo/matrix, dengan cara sebagai berikut:<sup>42</sup>

- a. Menu;
- b. Pilih mini ATM;
- c. Selanjutnya pilih pembayaran;
- d. Selanjutnya pilih pasca bayar;
- e. Selanjutnya pilih kartu Halo/Matrix;
- f. Selanjutnya gesekan kartu ATM pada mesin EDC BRILink;
- g. Selanjutnya masukan nomer tujuan 52;
- h. Selanjutnya masukan nominal;
- i. Selanjutnya pilih konfirmasi;
- j. Langkah terakhir adalah enter.

---

<sup>42</sup> Ibid. H.52

### C. Data Nasabah Agen BRILink

Tabel 3.1

#### DATA JUMLAH AGEN BRILINK BRI PAT PETULAI

NO	NAMA	ALAMAT
1	Widia	Jl Soeprapto No 03 Talang Rimbo
2	Irwan Iryadi	Jl Letjnan Suprapto Talang Rimbo
3	Jamila	Desa Pahlawan Desa 01 Curup Utara
4	Sri Mulyadi	Jl Teratai Sukaraja Curup Timur
5	Fendra Sumatri	Kampung Jawa Rt/Rw 002/001
6	Hartodi	Lubuk Ubar Dusun 1
7	Hairul Saleh	Jl Ahmad Yani No. 48
8	Titin Sutisna	Jl Batu Dewa Curup
9	Yuliana Silvia	Jl Prof Yamin 01, Dwi Tunggal
10	Q-Shop	Perum Graha Raflesia Regenci
11	Ayu	Karang Anya Curup Timur
12	Asep Pangrous	Jl Mh. Tamrin, Air Rambai
13	Agen Putri Gunawan	Gang Cempaka Jl Baru
14	Ririn Meifianti	Desa Lubuk Ubar
15	Ratna Wati Hendri	Dusun Curup 004/005 Curup Utara
16	Neiooiji Petshop	Jl Imam Bonjolno 68 Rt 09
17	Laksana Grafika	Jl Salim Batu Baru No 104
18	Toko Yeni	Jl Suprapto Rt 001 Rw 003
19	Amarwan	Jl Raya Dusun 11 Duku Ulu
20	Candra Irawan	Dusun Babakan Baru Bermanani Ulu
21	Sendi	Desa Pal VIII Kecamatan Bermani Ulu
22	Klinik Buah Hati	Jl Bakti Siswa Rt 002 Rw 004
23	Toko Mulyaadi	Pal VIII Dusun 11 Kel Pal VIII
24	Rizkan Iskandar	Jl Iskandar Ongg Gang Rambutan
25	Suharni	Jl Baru Gang Cempaka Rt 002

26	Edi	Dusun Baru Manis Dusun11
27	Sutijah	Dusun 13 Desa Air Bening
28	Nuraisyah	Jl Dipanjaitan Gang Diposem
29	Hendra Jaya	Karang Anyar Curup Timur
30	Yulia Aprianti	Desa Lubuk Kembang Curup Utara
31	Andry	Desa Teladan Curup Selatan
32	Sutrisna	Talang Benih Curup
33	Rio Dian	Dusun Curup
34	Toko Roni	Batu Galing Curup Tengah
35	Rena Andesta	Sambe Baru
36	Endri Cell	Kampung Jawa Curup Tengah
37	Hendri	Air Putih
38	Julian Saputra	Desa Air Meles Bawah Curup Timur

Sumber: Penelitian 2018

#### **D. Landasan hukum Agen BRILink**

Lembaga perbankan merupakan inti dari sistem keuangan dari setiap negara. Undang-undang No.10 Tahun 1998 dalam Pasal 1 butir 2 tentang Perbankan merumuskan definisi bank yakni Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (UU No 10 th 1998). Sistem perbankan di indonesia menggunakan sistem campuran, yakni sistem operasional bank yang merupakan gabungan antara *unit banking system* dan *branch banking system*, dalam *branch banking system* kantor pusat dapat memikirkan perencanaan pengembangan bank dalam perspektif jangka panjang, sedangkan cabang-cabang dan kantor wilayah bisa memilih rencana-rencana jangka pendek. Salah satu kebijakan kantor pusat

melakukan pengembangan bank dalam prespektif jangka panjang melalui kantor wilayah dan cabang sebagai pengelolaanya adalah dengan melakukan peluncuran program layanan keuangan tanpa kantor dalam rangka keuangan inklusif (laku pandai). Laku pandai berjalan dengan pihak dengan cara pihak bank yang bekerja sama untuk melakukan program ini akan menunjuk program atau badan hukum di wilayah yang membutuhkan atau wilayah yang berada jauh dari lokasi kantor bank untuk menjadi perantara bank di wilayah tersebut. Sesuai dengan peraturan Otoritas Jasa Keuangan No 19/ POJK/2014 tentang keuangan tanpa kantor dalam rangka keuangan inklusif pasal 1 tentang ketentuan umum.<sup>43</sup>

Perlindungan Hukum Terhadap Nasabah Yang Telah Melakukan Transaksi Perbankan Melalui Agen BRILink.

Dalam kegiatannya melakukan transaksi perbankan yang diselenggarakan melalui Agen BRILink, nasabah juga mendapatkan perlindungan atas haknya untuk mendapatkan ganti rugi atas kerugian yang dideritanya, hal tersebut sesuai dengan Pasal 22 huruf f POJK No. 19/POJK. 03/ 2014 yang menegaskan bahwa, “bank menyelenggarakan wajib bertanggung jawab atas kerugian nasabah yang timbul karena perbuatan dan tindakan agen yang termasuk dalam cakupan layanan agen sesuai dengan yang dicantumkan dalam perjanjian kerjasama”. Namun apabila kerugian disebabkan karena kesalahan atau kelalaian agen maka agenlah yang harus bertanggung jawab sepenuhnya atas kerugian yang di derita atas nasabah. Tanggung

---

<sup>43</sup> Rosa Komala Sari, Paramita Prananingtyas, Bagus Rahmanda. “*Perlindungan Hukum Nasabah Pengguna Layanan Agen Brilink Pada Kegiatan Perbankan Di Kantor Cabang Bri Parakan*”, (Program Studi Magister Ilmu Hukum , Fakultas Hukum Universitas Diponegoro, Vol. 14 No. 1, 2018), h. 43-44

jawab dalam hubungan keagenan tersebut juga tertuang dalam perjanjian kerjasama antara BRI dan Agen BRILink.

Bukan hanya perjanjian Agen Brilink yang mengatur secara jelas pihak yang bertanggung jawab atas kerugian nasabah, namun BRI juga memberikan ruang kepada nasabah untuk dapat menyampaikan keluhan-keluhannya langsung langsung kepada Agen BRILink. Apabila, agen tidak dapat menangani keluhan nasabah atau nasabah kurang puas atas tanggapan yang diberikan oleh Agen BRILink maka keluhan nasabah akan diteruskan oleh Agen BRILink atau nasabah langsung kepada BRI untuk mendapatkan tanggapan secara langsung.

Menjaga kepercayaan nasabah dalam penyelenggaraan laku pandai merupakan hal penting untuk memenuhi hak nasabah atas keamanan kerahasiaan data atau beserta simpanannya, mengingat agen laku pandai yang memberikan pelayanan jasa keuangan kepada nasabah dan secara langsung akan mengetahui data nasabah beserta simpanannya. Oleh karena itu kewajiban menjaga rahasia data nasabah bukan hanya dibebankan kepada bank penyelenggaraan namun juga kepada nasabah agen laku pandai. Hal tersebut jelas diatur dalam POJK No. 19/POJK.03/2014 dan SEOJK No. 6/SEOJK.03/2015 yang menyatakan bahwa rahasia bank di dalam pelaksanaan penyelenggaraan laku pandai merupakan tanggung jawab pihak bank dan agen.<sup>44</sup> Adapun hak dan kewajiban agen dan nasabah beserta perlindungan nasabah tertuang dalam pasal 34 bank penyelenggaraan wajib menerapkan perlindungan konsumen.

---

<sup>44</sup> Ibid. h.44

### **E. Budaya kerja Agen BRILink<sup>45</sup>**

1. Setiap hari bisa melayani nasabah ,karena tidak perlu untuk memakai karyawan jadi tergantung sama si agen, selama agen masih mau melayani.
2. Dalam melayani tidak terlalu pormal seperti dibank, jadi melayani seperti berbicara sama teman sendiri.
3. Malam haripun bisa nasabah untuk bertransaksi.
4. Berpenampilan biasa-biasa saja dalam melayani nasabah, tidak seperti di bank dan lain-lainya.

### **E. Kendala Pemasaran Produk EDC BRILink**

1. Respon yang kurang baik

Biasanya jika seorang marketing sedang melakukan tugas untuk menawarkan suatu produk EDC BRILINK di setiap toko atau tempat usaha tidak sedikit para pemilik usaha yang menanggapi hal tersebut dengan tidak baik, karena dianggap sepele atau tidak penting. Disini seorang marketing dituntut agar dapat meyakinkan para pemilik toko atau tempat usaha tersebut agar mereka dapat memasang mesin EDC BRILINK.

2. Persyaratan dianggap terlalu banyak atau merepotkan

Ada beberapa hal atau permasalahan dalam menawarkan produk EDC BRILink salah satunya adalah banyak para pemilik toko atau tempat usaha yang menganggap persyaratan untuk pemasangan mesin EDC BRILink terlalu banyak atau merepotkan, hal tersebut berakibat pada lamanya proses pemasangan karena

---

<sup>45</sup> Sutrisna, *Wawancara*, Tanggal Januari 2018

para pemilik toko atau tempat usaha harus mempersiapkan persyaratan-persyaratan yang telah ditentukan oleh bank BRI.

## 2. Kurangnya pengetahuan

Salah satu permasalahan yang umum dan sering terjadi dalam pemasaran produk EDC BRILink adalah banyak dari pemilik toko atau tempat usaha yang belum mengetahui produk EDC BRILink.<sup>46</sup> Tugas bank dalam mempromosikan produk tersebut harus efektif dan benar agar dapat menarik perhatian para pemilik toko atau tempat usaha.

## H. Visi Dan Misi Agen BRILink Nasabah BRI Pat Petulai

### 1. Visi Agen BRILink Nasabah BRI Pat Petulai<sup>47</sup>

Menjadi lembaga keuangan yang profesional, dan mampu membangun potensi insani dalam rangka mewujudkan perkonomian umat yang menggunakan BRILink, dan semakin berkembang di masyarakat terpencil.

### 2. Misi Agen BRILink Nasabah BRI Pat Petulai

Memberikan pelayanan baik dalam melayani nasabah sehingga nasabah menjadi nyaman, dan menerapkan prinsip kejujuran, amanah, kerja keras, ramah, rukun dan kompak antara agen dengan nasabah.

---

<sup>46</sup> Adimas Bagus Bimantara, "Mekanisme Pemasaran Produk EDC BRILink Pada PT Bank BRI (PERSERO) Tbk. Kantor Cabang Pembantu Pasar Cerombo Di Yogyakarta", (Program Studi Keuangan Dan Perbankan Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, 2018), h.44

<sup>47</sup> Surisna, *Wawancara*, tanggal 18 januari 2018

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil penelitian

##### 1. Peran Agen BRILink dalam mendukung perekonomian masyarakat

Agen BRILink merupakan layanan agen Laku Pandai milik Bank BRI. Dengan menggandeng pihak ketiga dalam hal ini nasabah BRI sebagai agen, agen BRILink memberikan berbagai layanan perbankan bagi masyarakat, baik nasabah BRI maupun non-nasabah BRI melalui pemanfaatan teknologi digital, maka dari itu nasabah yang menjadi Agen BRILink sudah banyak didesa-desa jadi bagi masyarakat awam bisa langsung ke Agen BRILink tersebut dan mempermudah mereka dalam melakukan transaksi.

Tujuan utama dari agen BRILink adalah untuk memberikan pelayanan perbankan khususnya kepada masyarakat yang belum terlayani oleh bank secara administratif. Melalui agen BRILink, nasabah BRI maupun masyarakat umum lainnya bisa mendapatkan pelayanan yang sama seperti halnya di kantor BRI. Masyarakat dapat melakukan setoran tabungan, penarikan secara tunai serta melakukan transaksi pembayaran melalui agen. Mempermudah masyarakat untuk bertransaksi tanpa bersusah payah untuk pergi ke bank langsung.<sup>48</sup>

BRI bertanggung jawab atas kegiatan operasional BRILink seperti misalnya, nasabah yang tidak melakukan transaksi selama menjadi Agen

---

<sup>48</sup>Jeane Elisabeth Lelengboto, "Faktor –Faktor Yang Mempengaruhi Prilaku Agen BriLink PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Bitung, Sam Ratulangi", (Program magister Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi, Vol.5, No.4, 2017), h.458

BRILink, dalam hal ini BRI memiliki petugas Agen BRILink yang selalu melakukan pemantauan langsung dilapangan dengan cara mendatangi Agen BRILink wilayah kerjanya, baik yang melakukan transaksi secara langsung atau tidak. Apabila terdapat kendala atau permasalahan yang terjadi, Agen BRILink dapat langsung menyampaikan langsung kepada petugas Agen BRILink tersebut secara langsung ketika petugas datang kelokasi BRILink atau pun via telpon, maupun pesan kepada petugas untuk mendapatkan solusi secara cepat. Mengenai agen yang tidak melakukan transaksi biasanya petugas Agen BRILink memberikan pelayanan edukasi serta sharing secara langsung apa yang menjadi kendala agen sehinggaagen tidak melakukan transaksi. Selanjutnya petugas akan menawarkan kepada agen untuk membantu melakukan sosialisasi dan promosi kepada masyarakat sekitar mengenai keberadaan Agen BRILink tersebut.<sup>49</sup>

Daya tarik produk merupakan suatu daya pikat atau magnet dari suatu produk tertentu yaitu produk Agen BRILink yang dapat mempengaruhi konsumen untuk memilikinya. Daya tarik produc juga diartikan sebagai mutu yang sangat baik dari produk BRILink tersebut, sehingga mutu dari produc BRILink ini dapat mempengaruhi konsumen untuk memilihnya, daya tarik juga diartikan sebagai ketertarikan konsumen untuk memilik produk tersebut, suatu pilihan yang mendominasi lainnya makabarang atau jasa dalam sebuah produk tersebut akan dipandang sebelah mata maka konsumen akan menentukan

---

<sup>49</sup> Rosa Komala Sari, Paramita Prananingtyas, Bagus Rahmanda. “*Perlindungan Hukum Nasabah Pengguna Layanan Agen Brilink Pada Kegiatan Perbankan Di Kantor Cabang Bri Parakan*”, (Program Studi Magister Ilmu Hukum , Fakultas Hukum Universitas Diponegoro, Vol. 14 No. 1, 2018), h. 48

pilihannya tersebut, dengan demikian bahwa daya tarik menunjukkan adanya pengaruh yang sangat kuat pada sebuah pilihan.

Daya tarik pelayanan adalah tingkat kualitas pelayanan yang perusahaan yang diberikan kepada pelanggannya. Kualitas layanan merupakan keseluruhan gabungan dan karakteristik jasa dan pemasaran, perancangan, kegiatan dan pemeliharaan melalui pengguna produk dan jasa yang memenuhi harapan dari pelanggan, apabila pelayanan yang diberikan pada pelanggan atau konsumen telah sesuai dengan harapan maka kualitas pelayanan dapat memuaskan bagi pelanggan atau konsumen tersebut. menambah jika kualitas layanan yang diberikan serta kualitas dari produk yang di jual sangat baik dan memberikan tingkat pengaruh yang positif kepuasan pelanggan. kualitas layanan merupakan layanan penting dan sangat kompleks terhadap persepsi konsumen karena sifatnya tidak nyata. Kualitas pelayanan dapat ditentukan setelah konsumen mengevaluasi puas atau tidaknya pelayanan yang ditawarkan kemudian konsumen memberikan persepsinya atas kualitas pelayanan tersebut.<sup>50</sup>

Setelah pengambilan data nasabah Agen BRILink ke Bank BRI Pat Petulai, salah satu pegawai mengatakan beberapa masyarakat memandang BRILink, Berikut wawancara peneliti kepada Epa:<sup>51</sup>

*“Beberapa masyarakat memandang sebagai produk yang memiliki kemudahan dan sangat menolong dalam memenuhi kebutuhan perbankan mereka. Namun faktanya, tidak banyak masyarakat yang belum memahami terhadap*

---

<sup>50</sup> Harry Soesanto, “Pengaruh Daya Tarik Produk, Daya Tarik Pelayanan, Dan Daya Saing Tarif Terhadap Kepuasan Nasabah Yang Berdampak Kepada Kepuasan Bertransaksi” (Universitas Diponegoro, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, 2014), h.3-4

<sup>51</sup> Eva, *Wawancara*, 4 Januari 2018

*kemampuan BRILink dalam menggantikan fungsi bank konvensional, terlebih bagi mereka yang tempat tinggalnya jauh dari lokasi bank tersebut.”*

Permasalahan lain yang dihadapi oleh penggunaan alat EDC (*Electronic Data Capture*) sebagai fasilitas pembayaran perbankan adalah ketergantungan alat EDC (*Electronic Data Capture*) terhadap kestabilan jaringan komunikasi pemberi (*provider*). Alat EDC (*Electronic Data Capture*) dapat berfungsi maksimal dalam mendukung keberhasilan suatu transaksi apabila terdapat jaringan *provider* yang stabil. Apabila jaringan mengalami gangguan, maka otomatis transaksi tersebut bisa terlambat atau malah tidak berhasil. Faktor selanjutnya yang bisa mengganggu kinerja Agen BRILink dan alat EDC (*Electronic Data Capture*) yang dioperasionalkan adalah masalah persaingan bisnis (perebutan pangsa pasar) antara Agen BRILink dengan franchise atau toko retail (Indomart, Alfamart, Payment Point Online Bank,) serta agen lakupandai dari bank lain yang juga menyediakan fasilitas transaksi perbankan.

Pesaingan yang ketat disebuah lokasi atau jangkauan pelayanan yang tidak terlalu luas tentu sangat berpengaruh terhadap kinerja BRILink dan agennya yang mengoperasionalkan alat EDC (*Electronic Data Capture*) tersebut. Masalah utama yang terjadi ialah dalam perilaku dari agen BRILink. Adanya berbagai macam perilaku agen BRILink serta sikap yang muncul, sehingga banyak Agen BRILink yang belum memiliki laba / belum BEP (*Break Even Point*) adalah titik impas di mana posisi jumlah pendapatan dan biaya sama atau seimbang sehingga tidak terdapat keuntungan ataupun kerugian dalam suatu perusahaan, digunakan untuk menganalisis proyeksi sejauh mana banyaknya jumlah unit yang diproduksi atau sebanyak apa uang yang harus diterima untuk mendapatkan titik impas atau kembali

modal.<sup>52</sup> Banyak faktor yang menyebabkan agen BRILink menjadi kurang optimal khususnya dalam mengejar target transaksi yang ditetapkan oleh Bank BRI.

2. Apakah perekonomian mereka sudah terbantu atau belum selama menjadi Agen BRILink

Berdasarkan hasil observasi penelitian ini dilakukan pada nasabah Agen BRILink Bank BRI Unit Pat Petulai, Jln. Suprpto No.30 RT 01 RW.02 Talang Rimbo Lama, Rejang Lebong Bengkulu, dari jumlah Nasabah yang cukup banyak dan hanya 38 orang yang sudah menjadi Agen BRILink, dan mayoritas agen adalah pedagang, sehingga lebih mudah untuk bertransi tidak hanya mengandalkan BRILink dan nasabah lebih tertarik untuk bertransaksi.

Bila dilihat dengan sebenarnya menjadi Agen BRILink sangat mudah dan tidak menyulitkan bagi agen karna transaksi dilakukan dirumah, dan bagi masyarakat sekitar untuk bertransaksi juga tidak di batasi kapan saja adan dalam keadaan apun bisa dilaksanakan. Sedangkan untuk bank sendiri mempunyai batas waktu untuk bertransaksi, dari jam 07.30 sampai jam 17.00, lebih praktis menggunakan BRILink<sup>53</sup>.

Untuk itu maka penelitian ingin mengetahui terlebih dahulu peran agen dalam mendukung perekonomian masyarakat dan apakah perekonomian mereka sudah terbantu atau belum selama mejadi Agen BRILink, untuk lebih jelasnya

---

<sup>52</sup> Jeane Elisabeth Lelengboto, " *Faktor –Faktor Yang Mempengaruhi Prilaku Agen BriLink PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero)*", (Program magister Manajeme Fakkultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi, Vol.5, No.4, 2017), h.458

<sup>53</sup> Amarwan , *Wawancara*, tanggal 30 Desember 2018

maka peneliti melakukan wawancara kepada Agen BRILink yaitu, ibu Sutrisna, berikut wawancara penelitian kepada ibu sutrisna:<sup>54</sup>

*“Alamat Talang Benih Curup, umur 35 tahun, Ibu Sutrisna adalah seorang ibu rumah tangga dan Ibu Sutrisna mempunyai usaha yaitu pedagang manisan, Ibu Sutrisna mengatakan semenjak menjadi Agen BRILink sudah terbantu atau tambahan untuk keperluan dalam kehidupan sehari-hari. Dan keuntungan bagi masyarakat juga ikut terbantu semenjak ibu sutrisna menjadi Agen BRILink, dan juga lebih dekat dengan nasabah, lebih di permudahkan urusan pembayaran. Tidak perlu antri, pergi kewarung sudah menjadi hal yang biasa di lakukan oleh masyarakat, walaupun antri tidak terasa seperti mengantri karena bisa dilakukan sambil berbelanja dan bahkan bercengkraman dengan tetangga yang juga sedang berbelanja diwarung, jadi adanya layanan ini sangat mendukung bagi masyarakat itu sendiri.”*

Selanjutnya peneliti mewawancarai bapak Hartodi untuk mengetahui peran agen dalam mendukung perekonomian masyarakat dan apakah perekonomian mereka sudah terbantu atau belum selama mejadi Agen BRILink, Berikut wawancara peneliti kepada bapak Hartodi: <sup>55</sup>

*“Alamat Lubuk Ubar, umur 39 tahun, Bapak Hartodi ini juga seorang pedagang manisan, Bapak Hartodi mengatakan dengan adanya Agen BRILink ini ia merasa terbantu dan masyarakat awam disana juga terbantu, karena lokasi yang jauh dari kantor bank, dan masyarakat disana mayoritas petani jadi tidak ada waktu untuk kebank adanya pak hartodi seorang Agen BRILink sudah terbantu, kebanyakan dari masyarakat sangat terbantu dengan adanya layanan ini. Dan keuntungan bagi bapak Hartodi cukup membantu perekonomiannya, dan keuntungan bagi masyarakat sangat terbantu lbih meringankan biaya lebih mempersingkat waktu tidak perlu anti kebank dan lain-lain.”*

Selanjutnya peneliti mewawancarai bapak Amarwan untuk mengetahui peran agen dalam mendukung perekonomian masyarakat dan apakah perekonomian mereka sudah terbantu atau belum selama mejadi Agen BRILink, Berikut wawancara peneliti kepada bapak Amarwan:<sup>56</sup>

---

<sup>54</sup> Sutrisna, Wawancara, tanggal 18 Januari 2018

<sup>55</sup> Hartodi, Wawancara, tanggal 20 Januari 2018

<sup>56</sup> Amarwan, Wawancara, tanggal 30 Desember 2018

*“Alamat Desa Duku Ulu, umur 41 tahun, bapak Amarwan juga seorang pedagang manisan, bapak ini juga mengatakan bahwa dengan menjadi Agen BRILink sangat terbantu, dan keuntungan bagi bapak ini lumayan berkurangnya beban perekonomian atau adanya tambahan untuk kehidupan sehari-hari, sehingga ada 2 keuntungan, masyarakat pun bisa sambil melakukan transaksi, dan orang-orang juga sering kali berbelanja juga di warung bapak Amarwan, sehingga menambah keuntungan finansial bagi Agen BRILink, dan keuntungan bagi nasabah juga sangat banyak dan hampir sama dengan ibu Sutisna dan bapak Hartodi, lokasi yang dekat sehingga tidak perlu susah payah mengantri ke bank, lebih dipermudahkan untuk nasabah dalam melakukan transaksi, tidak perlu antri lama-lama dan waktu yang singkat. Sangat terbantu bagi nasabah dan si Agen itu sendiri, sama-sama menguntungkan satu sama lain.”*

Selanjutnya peneliti mewawancarai bapak Rio Dian untuk mengetahui peran agen dalam mendukung perekonomian masyarakat dan apakah perekonomian mereka sudah terbantu atau belum selama menjadi Agen BRILink, Berikut wawancara peneliti kepada bapak Rio Dian:<sup>57</sup>

*“Alamat Dusun Curup, umur 36 tahun, pedagang manisan dan keperluan lainnya, “setelah di wawancara bahwa yang menjalankan BRILink ini adalah istrinya yaitu ibu Yanti, kebetulan juga bapak Rio sedang tidak ada. Ibu Yanti berkata sangat strategis sekali dengan berjualan manisan sambil menjadi Agen BRILink, karena lebih menguntungkan semua pihak yaitu nasabah dan agen.”*

Selanjutnya peneliti mewawancarai Ayu untuk mengetahui peran agen dalam mendukung perekonomian masyarakat dan apakah perekonomian mereka sudah terbantu atau belum selama menjadi Agen BRILink, Berikut wawancara peneliti kepada Ayu:<sup>58</sup>

*“Alamat Karang Ayar Bawah, umur 30 tahun, seorang penjual Online Shop, baju, celana, gamis, sepatu, jilbab, jam, sandal, tas, dan lainnya. Juga Menjual parfum kecil-kecilan dirumahnya. Ayu mengatakan sangat membantu banyak orang-orang dan sangat menguntungkan sekali bagi dia, karena seorang penjual online shop sangat terbantu adanya BRILink karena untuk cepat mentransfer dan menerima transferan, dan orang-orang disana juga sangat terbantu.”*

---

<sup>57</sup> Rio Dian, Wawancara, tanggal 09 Februari 2019

<sup>58</sup> Ayu Wawancara, tanggal 13 Februari 2019

Selanjutnya peneliti mewawancarai Hendra Jaya untuk mengetahui peran agen dalam mendukung perekonomian masyarakat dan apakah perekonomian mereka sudah terbantu atau belum selama mejadi Agen BRILink, Berikut wawancara peneliti kepada Hendra Jaya:<sup>59</sup>

*“Karang Anyar Atas, umur 45 tahun, mempunyai usaha konter kecil-kecilan, yang mejalankan usaha BRILink ini adalah anaknya yang bernama Reno, bahwa dengan adanya usaha konter pun tak cukup maka dari itu bapaknya mau menjadi Agen BRILink dan dijalankan oleh anaknya. Terbantu adanya BRILink karena dilingkungan yang sangat stragegis, dan orang-orang disana dipermudahkan untuk urusan pembayaran, lebih meringankan biaya dan mempersingkat waktu, dan adanya layanan ini sangat didukung oleh masyarakat itu sendiri.”*

Selanjutnya peneliti mewawancarai Rena Andesta untuk mengetahui peran agen dalam mendukung perekonomian masyarakat dan apakah perekonomian mereka sudah terbantu atau belum selama mejadi Agen BRILink, Berikut wawancara peneliti kepada Rena Andesta:<sup>60</sup>

*“Alamat Sambe Baru, umur 33 tahun, seorang pedagang manisan dan menjual Oline Shop yaitu jilbab, tas, sandal, sepatu , jam, peraratan rumah tangga, dan sebagainya. Rena mengatakan adanya BRILink lebih memudahkan dia untuk bertransaksi dalam penjualan Online Shop karena dalam berjualan Online Shop harus cepat dalam bertransaksi supaya pelanggan puas dan nasabah juga cepat untuk bertransaksi, dan disela-sela itu ibu-ibu juga bisa bertransaksi sambil berbelanja untuk keperluan rumah tangga mereka, jadi keuntungannya juga di rasakan oleh nasabah dan masyarakat sekitarnya.”*

Selanjutnya peneliti mewawancarai Rena Andesta untuk mengetahui peran agen dalam mendukung perekonomian masyarakat dan apakah perekonomian mereka sudah terbantu atau belum selama mejadi Agen BRILink, Berikut wawancara peneliti kepada Rena Andesta:<sup>61</sup>

---

<sup>59</sup> Hendra Jaya, *Wawancara*, 13 februari 2019

<sup>60</sup> Rena Andesta, *Wawancara*, 15 februari 2019

<sup>61</sup> Ririn Meifianti, *Wawancara*, 17 februari 2019

*“Alamat Desa Lubuk Kembangm, umur 27 tahun, mempunyai usaha Online Shop yaitu sepatu, sandal jam ,baju celana, jilbab, mukenah, bedak ,dan alat kecantikan lainnya, dan dirumahnya ibunya juga berjualan manisan. “Sangat membatu dlam bertransaksi karena jarak antara desa dengan kantor bank sangat jauh, dan sangat strategis bagi Ririn Meifianti menjadi Agen BRILink, dan juga disana termasuk tempat yang jauh dari perkotan dan orang-orang disana sangat mudah untuk bertransaksi dalam pembayaran apapun itu, tidak perlu bersusah payah utuk menganntri ke bank dan tidak membuang-buangkan waktu, dan juga malam hari pun bisa untuk bertransaksi selama Ririn Meifianti masi mau melayani nasabah, sangat banyak keuntungan yang dirasakan oleh nasabah setempat.”*

Setelah di wawancara kepada bank, agen BRILink dan nasabah, bank mendapat keuntungan adalah edukasi perbankan yang lebih efektif dan menghilangkan batas-batas formal layanan perbankan, keuntungan agen BRILink adalah memperoleh margin, dagangan diwarung menjadi laku, mendapatkan keuntungan dan membantu perekonimin mereka, sedangkan keuntugn bagi nasabah adalah adanya agen BRILink lokasi lebih dekat dari pada bank, mudah untuk dijangkau ataupun bertransaksi, tidak perlu susah payah mengantri dan lainnya. Perekonomian Agen sangat terbantu selama menjadi Agen BRILink dan masyarakat sekitar juga ikut terbantu adanya BRILink.

## **B. Pembahasan**

Penelitian ini membahas tentang bagaimana peran Agen BRILink dalam mendukung perekonomian masyarakat, apakah perekonomian mereka sudah terbantu atau belum selama menjadi Agen BRILink.

BRILink adalah layanan keagenan milik BRI untuk melayani transaksi perbankan melalui agen bagi masyarakat di sekitarnya terutama masyarakat yang berlokasi jauh dari jangkauan kantor bank sehingga dapat melakukan transaksi tanpa harus datang ke kantor bank. Sebagai bank penyelenggara agen Laku Pandai yang dikenal dengan

agen BRILink, BRI memiliki tugas untuk mengatur segala kegiatan atau transaksi perbankan yang dilakukan oleh agen BRILink. Hal tersebut dilakukan dari sejak pemberian segala fasilitas yang dibutuhkan oleh agen BRILink. BRI bertanggung jawab atas kegiatan operasional BRILink. Seperti misalnya, nasabah yang tidak melakukan transaksi selama menjadi agen BRILink. Dalam hal ini, BRI memiliki petugas Agen BRILink yang selalu melakukan pemantauan langsung di lapangan dengan cara mendatangi agen BRILink wilayah kerjanya, baik yang melakukan transaksi secara lancar ataupun tidak. Apabila terdapat kendala atau permasalahan yang terjadi, agen BRILink dapat langsung menyampaikan kepada Petugas Agen BRILink tersebut secara langsung ketika petugas datang ke lokasi BRILink atau pun via telpon, maupun pesan kepada petugas untuk mendapatkan solusi dengan cepat. Mengenai agen yang tidak melakukan transaksi biasanya Petugas Agen BRILink memberikan pelayanan edukasi serta sharing secara langsung apa yang menjadi kendala agen sehingga agen tidak melakukan transaksi. Selanjutnya Petugas akan menawarkan kepada agen untuk membantu melakukan sosialisasi dan promosi kepada masyarakat sekitar mengenai keberadaan agen BRILink tersebut.<sup>62</sup>

Sedangkan untuk mengetahui salah satu keuntungan Menjadi Agen BRILink, untuk lebih jelasnya maka peneliti mewawancarai kepada Agen , kepada seorang Agen yaitu ibu Sutisna, Berikut wawancara peneliti kepada ibu Sutisna:<sup>63</sup>

*“Keuntungan menjadi Agen BRILink adalah menjadi salah satu peluang usaha yang cukup menggiurkan bagi para pengusaha kecil dan kita juga bisa usaha yang lainnya jadi menjadi agen brilink tidak mnerepotkan bagi agen, selain keuntungan*

---

<sup>62</sup>Rosa Komala Sari, Paramita Prananingtyas, Bagus Rahmanda. “Perlindungan Hukum Nasabah Pengguna Layanan Agen Brilink Pada Kegiatan Perbankan Di Kantor Cabang Bri Parakan”, (Program Studi Magister Ilmu Hukum , Fakultas Hukum Universitas Diponegoro, Vol. 14 No. 1, 2018), h. 47-48

<sup>63</sup> Sutisna, Wawancara, tanggal 18 Januari 2018

*yang didapatkan dari besarnya fee tiap transaksi , juga menjadi Agen BRILink memberikan layanan yang lebih bagi usaha yang dikelolanya.”*

Kerugian atau resiko, dan resiko adalah ancaman atau kemungkinan suatu tindakan atau kejadian yang menimbulkan dampak yang berlawanan dengan tujuan yang ingin dicapai, bagi sebagian besar orang merupakan suatu kata yang menakutkan. Respons pertama terhadap resiko adalah hindari. Tidak ada yang salah terhadap respons karena secara naluri manusia cenderung menginginkan hasil yang baik dan menghindari akibat yang buruk. Masalahnya adalah manusia dalam mempertahankan eksistensi kehidupan harus melakukan aktivitas. Tanpa aktivitas tidak mungkin memperoleh hasil yang baik. Sebaliknya pada setiap aktivitas terkadang resiko terjadinya akibat yang buruk.<sup>64</sup>

Kendala yang di alami selama transaksi, lebih jelas mewawancarai kepada seorang Agen yaitu ibu Rena Andesta, Berikut wawancara peneliti kepada ibu Rena Andesta:<sup>65</sup>

*”Dalam bertransaksi tidak berhasil karna dalam melakukan transaksi ini kita mengandalkan jaringan dalam menjalankan setiap transaksinya. Jaringan sendiri tidak selamanya bagus ,adakahnya jaringan menjadi hilang,sehingga transaksi dilakukan menjadi pending dan bahkan kadang menjadi batal, peristiwa ini bukan hal yang asing lagi, karna layanan digital apapun itu bersandar pada jaringan jika jaringan bermasalah maka transaksi dilakukan bisa tidak berhasil. Maka dari itu sangat lemah adanya Agen BRILink di plosok-plosok desa karna banyak sekali kendala-kendala yang dihadapi salah satunya jaringan. Kerugian yang dapat dialami oleh pemilik Agen BRILink adalah saldonya akan terdebit atau berkurang guna memenuhi perintah transaksi sedangkan transaksi itu sendiri tidak berhasil, Komplain nasabah biasanya nasabah melakukan transaksi transfer yang kita lakukan namun tidak sampai direkening tujuan tentu nasabah merasa dirugikan dalam hal ini, dan mereka tidak mau tau atau tidak peduli persoalan jaringan yang ada yang mereka tau hanya transaksi saja. Kemudian jumlah uang yang di transaksi itu terbatas karna uang yang dimiliki adalah uang Agen BRILink otomatis besar kecil transaksi sesuai dengan saldo yang ada oleh agen. Tidak bisa cetak buku*

---

<sup>64</sup> Ferry N. Indros, “Manajemen Resiko Perbankan.” (Bandung: PT Rajagrafindo Persada, 2008), h.3

<sup>65</sup> Rena Andesta, Wawancara, 15 februari 2019

*tabungan karna Agen BRILink tidak bisa melakukan ini, untuk tarik uang wajib menggunakan kartu ATM (Anjungan Tunai Mandiri) dan lain-lain.”*

Keuntungan sistem laku pandai bagi Nasabah:

a. Lokasi dekat dengan nasabah

Sesuai dengan ketentuan dari Bank BRI (Bank Rakyat Indonesia), Layanan laku pandai memang ditujukan untuk mendekati domisili nasabah, meski di area terpencil sekalipun.

b. Mudah

Untuk menggunakan layanan laku pandai BRI Link, nasabah hanya perlu memiliki kartu ATM (Anjungan Tunai Mandiri) saja, tanpa harus mencari ATM (Anjungan Tunai Mandiri) ke lokasi yang belum tentu terjangkau oleh masyarakat.

c. Tidak perlu antri

Pergi ke warung merupakan hal yang biasa dilakukan oleh setiap penduduk, sehingga meski bertujuan untuk menggunakan fitur ATM (Anjungan Tunai Mandiri), mengantri tidak terasa seperti mengantri karena bisa dilakukan sambil berbelanja dan bahkan bercengkrama dengan tetangga yang juga sedang berada di warung.

d. Fleksibilitas waktu pelayanan

Jika dapat dilakukan di dekat rumah, masyarakat tidak perlu sengaja meluangkan waktu ke Bank dengan mengikuti jam operasional perbankan, mereka bahkan bisa melakukan transaksi setor tunai di malam hari ke rumah tetangga mereka.

Keuntungan sistem laku pandai bagi Agen:

a. Memperoleh margin

Lebih dari tiga agen yang diwawancara, menyampaikan bahwa minimal terdapat 10 sampai 20 transaksi yang dibukukan melalui sistem keagenan ini. Itu artinya dalam sehari, dapat diperoleh 35 hingga 70 ribu rupiah margin keuntungan dari menjalankan tugas sebagai agen laku pandai.

b. Dagangan menjadi laris

Sambil melakukan transaksi perbankan, nasabah sering kali berbelanja juga di warung agen laku pandai. Hal ini menambah keuntungan finansial bagi agen laku pandai.

Keuntungan sistem laku pandai bagi Bank:

a. Edukasi produk perbankan yang lebih efektif

Bertanya kepada tetangga merupakan pilihan yang lebih baik bagi masyarakat desa dibandingkan bertanya kepada petugas bank di kantor resmi. Hal ini dikarenakan bahasa yang digunakan adalah bahasa informal yang biasa mereka pergunkan sehari-hari, sehingga informasi mengenai produk perbankan jauh lebih dimengerti oleh nasabah.

b. Menghilangkan batas-batas formal layanan perbankan

Di pedesaan masih ada anggapan bahwa pergi ke bank itu harus berpakaian formal dan bersih. Hal ini menciptakan jarak tak kasat mata antara pihak perbankan dengan masyarakat calon nasabah. Akan tetapi dengan adanya layanan laku pandai, masyarakat tidak perlu mengorbankan waktu untuk merias diri

sebelum pergi ke bank. Mereka bahkan bisa melakukan transaksi perbankan dengan hanya menggunakan pakaian tidur dan sandal jepit.<sup>66</sup>

Selain keuntungan yang dirasakan oleh ketiga pihak tersebut di atas, terdapat juga hal yang menghambat kecepatan adopsi masyarakat terhadap inovasi produk perbankan berupa layanan laku pandai, diantaranya adalah:

a. Biaya administrasi perbulan

Peneliti juga melakukan wawancara kepada masyarakat yang masih enggan menjadi nasabah BRI atau bank manapun. Kebanyakan dari mereka beralasan bahwa mereka tidak dapat menabung secara rutin karena pendapatan yang diperoleh juga tidak rutin dan seringkali tidak banyak. Hal ini mengakibatkan uang yang mereka tabung sangat mungkin akan lebih banyak berkurang karena ada biaya administrasi per bulan, mereka khawatir saat akan menarik uang, uang yang tersisa sudah jauh berkurang.

b. Budaya masyarakat desa di beberapa daerah

Meski ada musim dimana petani atau nelayan di desa mendapat penghasilan dalam jumlah banyak, pengeluaran mereka juga tetap banyak karena pada beberapa daerah di Indonesia, terdapat budaya syukuran atas hasil panen atau melaut yang membutuhkan dana yang tidak sedikit.

---

<sup>66</sup> Dikdik Tandika, Lufthia Sevriana, "*Adopsi Terhadap Inovasi: Kajian Konseptual Implementasi Program Laku Pandai Pada Layanan BRILink*", (Bandung: Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNISBA), h. 53

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan Pasal 16 POJK Nomor 19/POJK.03/2014 tentang Laku Pandai dijelaskan bahwa Bank Penyelenggara Laku Pandai bekerjasama dengan Agen, dapat berupa perorangan dan/atau badan hukum, untuk menyediakan produk Bank bagi masyarakat yang belum terlayani jaringan kantor Bank. Sehingga, nasabah tidak perlu datang ke kantor cabang Bank, melainkan cukup datang kepada Agen untuk mendapatkan layanan keuangan. Layanan Keuangan yang disediakan antara lain tabungan yaitu rekening tabungan dasar, kredit nasabah mikro, asuransi mikro, dan/atau produk keuangan lainnya berdasarkan persetujuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Terkait dengan Program Laku Pandai, PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk terus meningkatkan layanan branchless banking (rekening tanpa cabang) yang di BRI dikenal dengan nama agen BRILink hingga pelosok daerah.

Agen BRILink merupakan layanan agen Laku Pandai milik Bank BRI. Dengan menggandeng pihak ketiga dalam hal ini nasabah BRI sebagai agen, agen BRILink memberikan berbagai layanan perbankan bagi masyarakat, baik nasabah BRI maupun non-nasabah BRI melalui pemanfaatan teknologi digital, maka dari itu nasabah yang menjadi Agen BRILink sudah banyak didesa-desa jadi bagi

masyarakat awam bisa langsung ke Agen BRILink tersebut dan mempermudah mereka dalam dalam melakukan transaksi.

2. Tujuan utama dari agen BRILink adalah untuk memberikan pelayanan perbankan khususnya kepada masyarakat yang belum terlayani oleh bank secara administratif Melalui agen BRILink, nasabah BRI maupun masyarakat umum lainnya bisa mendapatkan pelayanan yang sama seperti halnya di kantor BRI. Masyarakat dapat melakukan setoran tabungan, penarikan secara tunai serta melakukan transaksi pembayaran melalui agen, dan memudahkan masyarakat bertransaksi tanpa bersusah payah untuk datang ke bank langsung.

Setelah di wawancara kepada bank, agen BRILink dan nasabah, bank mendapat keuntungan adalah edukasi perbankan yang lebih efektif dan menghilangkan batas-batas formal layanan perbankan, keuntungan agen BRILink adalah memperoleh margin, dagangan diwarung menjadi laku, mendapatkan keuntungan dan membantu perekonimin mereka, sedangkan keuntungan bagi nasabah adalah adanya agen BRILink lokasi lebih dekat dari pada bank, mudah untuk dijangkau ataupun bertransaksi, tidak perlu susah payah mengantri dan lainnya. Perekonomian Agen sangat terbantu selama menjadi Agen BRILink dan masyarakat sekitar juga ikut terbantu adanya BRILink.

## **B. Saran**

1. Untuk Bank Rakyat Indonesia perlu adanya pemerataan edukasi mengenai teknis pelaksanaan layanan BRILink kepada agen seperti pembiasaan mengenai tentang bank seperti keuntungan ataupun resiko menjadi agen BRILink dan lain

sebagainya karena tidak semua agen mendapatkan edukasi tersebut dari pihak bank sehingga pada pelaksanaannya masih banyak agen yang masih bingung jika terjadi kesalahan dalam melakukan layanan BRILink dan berdampak kepada nasabah.

2. Agen BRILink diharapkan untuk melayani nasabah dengan baik, selain itu agen harus hati-hati dan bijaksana dalam mengambil keputusan ketika terjadi gagal transaksi maupun resiko lainnya yang muncul dalam pelayanan BRILink agar tidak mengurangi kenyamanan nasabah dan mengurangi kepercayaan nasabah.
3. Pihak bank harus terus melakukan penambahan agen-agen di plosok desa sehingga masyarakat lebih dipermudahakan untuk bertransaksi secara cepat nyaman dan aman.
4. Pihak bank harus terus melakukan penambahan pihak ketiga sebagai pemanjang tangan dari bank yaitu pihak agen BRILink..
5. Bagi pengelola BRILink yaitu pihak bank, sebaiknya terus melakukan kegiatan pemasaran secara berkesinambungan dengan menerapkan mass communication.
6. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat mengembangkan variabel-variabel yang akan digunakan dalam penelitian. Selain itu selanjutnya peneliti selanjutnya juga dapat melakukan penelitian ditempat yang lebih akurat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, Rulams.” *Metodologi Penelitian Kualitatif*”, (Yogyakarta :Ar-Ruzz Media, 2014)
- AlArif, Rianto. Pradja, Juhaya. “*Lembaga Keuangan Syariah*”(Bandung: CV Pustaka Setia,2012)
- Amita, Nindya, Linggar.” pengaruh persepai kegunaan, persepsi kemudahan, persepsi resiko terhadap terhadap minat menggunakan produk BRILink” ,Sripsi. (Fak. Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, malang, 2015-2016)
- Bimantara, Bagus, Adimas.”*Mekanisme Pemasaran Produk EDC BRILink Pada PT Bank BRI (PERSERO) Tbk. Kantor Cabang Pembantu Pasar Cerombo Di Yogyakarta*”, (Program Studi Keuangan Dan Perbankan Program Diploma III Fakultas Ekonomiuniversitas Islam Indonesia, 2018)
- Hadi, Amirul.” *Metodologi Penelitian Pendidikan*”, (Bandung: Pustaka Setia, 1998)
- Hamid, Hamdani.”*Pengembangan Sistem Pendidikan di Indonesia.*” (Bandung: Pustaka Setia, 2013)
- Hasanah, Hasyim.”*Teknik-Teknik Observasi*” (Semarang: Fakultas Dakwa dan Komunikasi Universitas Islam, 2011)
- Hasibuan, Malayu. “*Dasar-Dasar Perbankan*” (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009)
- Indros, Ferry N.”*Manajemen Resiko Perbankan.*” (Bandung: PT Rajagrafindo Persada, 2008)
- Ismail, “*Manajemen Perbankan.*”(Jakarta: Kencana, 2010)
- Kasmir, “*Dasar-Dasar Perbankan.*”(Jakarta: Rajawali Pers, 2015)
- \_\_\_\_\_”*Pemasaran Bank.*” (Jakarta: Kencana, 2010)
- \_\_\_\_\_”*Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*” (Jakarta: Rajawali Pers,2014)
- Lelengboto, Jeane, Elisabeth. “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Prilaku Agen Brilink PT. Bank Rakyat Indonesia (PERSERO)Tbk Kantor Cabang Bitung,*

- Sam Ratulangi*”, (Program Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Dan  
Bisnis Sam Ratulangi, Vol.5, No.4, 2014)
- Majid, Abdul. “*Perencanaan Pembelajaran.*” (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005)
- Prastowo,”*Analisis Laporan Keuangan*” (Jakarta: Kencana Prenada Media,2002)
- Sari, Rahma, Novita.”*Pengaruh Kualitas Layanan BRI Mobile Terhadap Kepuasan Nasabah PT. Bank Rakyat Indonesia (PERSERO).Tbk Kantor Cabang Palangkaraya, Kalimantan Tengah*”,(Bandung : Universitas Telkom, Vol.2 No.1, 2015)
- Sari, Rosa, Komala. Prananingtyas, Paramita. Rahmanda, Bagus. “*Perlindungan Hukum Nasabah Pengguna Layanan Agen Brilink Pada Kegiatan Perbankan Di Kantor Cabang Bri Parakan*”, (Program Studi Magister Ilmu Hukum , Fakultas Hukum Universitas Diponegoro, Vol. 14 No. 1, 2018)
- Setiawan, Guntur.”*Implementasi Dalam Birokrasi Pembangunan*”, Jakarta: Balai Pustaka, 2014)
- Soesanto, Harry. “*Pengaruh Daya Tarik Produk, Daya Tarik Pelayanan, Dan Daya Saing Tarif Terhadap Kepuasan Nasabah Yang Berdampak Kepada Kepuasan Bertransaksi*” (Universitas Diponegoro, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, 2014)
- Sunyono,”*Teknik Wawancara Dalam Penelitian Kualitatif*” (Surabaya: Fakultas Pascasarjana Universitas Negeri, 2016)
- Tandik, Dikdik. Sevriana, Lufthia. “*Adopsi Terhadap Inovasi : Kajian Konseptual Implementasi Program Laku Pandai Pada Layanan Brilink*”. (Bandung : Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNISBA)
- Usman, Nurdi.” *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum*”, (Jakarta: Grasindo, 2002)
- Zulfi Diane Zaini.”*Independensi Bank Indonesia dan penyelesaian Bank bermasala*”(Bandung: CV Keni,2014)
- Amarwan ,*Wawancara*, tanggal 30 Desember 2018
- Andesta, Rena. *Wawancara*, 15 februari 2019

Ayu *Wawancara*, tanggal 13 Februari 2019

Dian, Rio. *Wawancara*, tanggal 09 Februari 2019

Eva, *Wawancara*, 4 Januari 2018

Hartodi, *Wawancara*, tanggal 20 Januari 2018

Jaya, Hendra. *Wawancara*, 13 februari 2019

Meifianti, Ririn. *Wawancara*, 17 februari 2019

Sutrisna, *Wawancara*, Tanggal Januari 2018

**L  
A  
M  
P  
I  
R  
A  
N**



**SURAT KEPUTUSAN**  
**KETUA SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN) CURUP**  
 Nomor : 246 /St. 02/I/PP.00.9/02/2018

Tentang  
**PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN PEMBIMBING II**  
**PENULISAN SKRIPSI**

**KETUA SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI CURUP**

- Menimbang** : 1. bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk Dosen Pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud;
2. bahwa saudara yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut.
- Mengingat** : 1. Undang-undang Nomor 8 Tahun 1974 tentang UU Pokok Kepegawaian;
2. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
4. Peraturan pemerintah RI Nomor: 30 Tahun 1990 tentang Pendidikan Tinggi;
5. Kepres Nomor: 11 Tahun 1997 Tentang pendirian STAIN Curup;
6. Keputusan Menteri Agama RI Nomor: 289 Tahun 1997 tentang Organisasi dan Tata Kerja STAIN Curup;
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 175 Tahun 2008 tentang STATUTA STAIN Curup;
8. Keputusan Menteri Agama RI Nomor B.II/3/08207, tanggal 10 Mei 2016 tentang Pengangkatan Ketua STAIN Curup Periode 2016 - 2020.

**MEMUTUSKAN**

- Menetapkan** : Menunjuk saudara:
- Pertama** : 1. Oloan MudaHasym,H, Lc.MA NIP. 197504092009011004
2. Lendrawati, MA NIP. -

Dosen Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penulisan skripsi mahasiswa:

NAMA : Gustian Anita  
 NIM : 14631054  
 PRODI/JURUSAN : Perbankan Syari'ah /Syari'ah dan Ekonomi Islam  
 JUDUL SKRIPSI : Analisis Implementasi Brilink (Agen Of Development) dalam Mendukung Perekonomian Masyarakat (Studi Kasus pada BRI Unit Pat Petulai)

- Kedua** : Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku;
- Ketiga** : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh STAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai satu tahun sejak SK ini ditetapkan;
- Keempat** : Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK ini ditetapkan
- Kelima** : Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan.
- Keenam** : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan.

Ditetapkan di : CURUP  
 Pada tanggal : 22 Februari 2018



- Tembusan :**
1. Pembimbing I dan II
  2. Bendahara STAIN Curup
  3. Kasubag AK STAIN Curup
  4. Kepala Perpustakaan di Curup
  5. Arsip/Jurusan Syari'ah STAIN Curup dan yang bersangkutan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP  
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Dr. A.K. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119  
Website/facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email: Fakultassyariah&ekonomislam@gmail.com

Nomor : 0089/In.34/F.SEI/I /PP.00.9/01/2018  
Lamp : Proposal dan Instrumen  
Hal : Rekomendasi Izin Penelitian

Curup, 04 Januari 2019

Yth,  
Ka. BRI Unit Pat Petulai Curup  
Di-  
Curup

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka penyusunan skripsi S1 pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Nama : Gustian Anita  
NIM : 14631054  
Prodi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Syari'ah dan Ekonomi Islam  
Judul : Analisis Implementasi BRI Link dalam Mendukung Perekonomian Masyarakat  
Waktu penelitian : 04 Januari sampai dengan 04 Maret 2019  
Tempat Penelitian : BRI Unit Pat Petulai Curup

Mohon kirannya, Bapak/Ibu berkenan memberikan izin penelitian kepada mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian surat rekomendasi izin penelitian ini kami sampaikan, atas kerja sama dan izinnya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

A.n Rektor IAIN  
Ka.BIRO AU AK

H. Muhammad Abdu, S.Pd.I, MMQ  
NIP. 196908101995 03 1 002

## **KETERANGAN TELAH WAWANCARA**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Hartodi  
Umur : 39 tahun  
Alamat : Lubuk Ubar  
Jabatan : Pedagang Manisan

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : GUSTIAN ANITA  
NIM : 14641054  
Prodi : Program Studi Perbangkan Syariah  
Jurusan : Jurusan Syari'ah & Ekonomi Islam

Telah mengadakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul : “Analisis Implementasi BRILink (Agen Of Development) dalam mendukung perekonomian masyarakat.”

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 20 Januari 2018

Mengetahui

(Pihak yang diwawancara)

(.....)

## KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama :Hendra Jaya  
Umur :45 tahun  
Alamat :Karang Anyar  
Jabatan :Konter

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : GUSTIAN ANITA  
NIM : 14641054  
Prodi : Program Studi Perbangkan Syariah  
Jurusan : Jurusan Syari'ah & Ekonomi Islam

Telah mengadakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :“Analisis Implementasi BRILink (Agen Of Development) dalam mendukung perekonomian masyarakat.”

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 13 Februari 2019

Mengetahui

(Pihak yang diwawancara)

(.....)

## **KETERANGAN TELAH WAWANCARA**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rena Andesta  
Umur : 35 tahun  
Alamat : Sambe Baru  
Jabatan : Pedagang Manisan dan Online Shop

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : GUSTIAN ANITA  
NIM : 14641054  
Prodi : Program Studi Perbangkan Syariah  
Jurusan : Jurusan Syari'ah & Ekonomi Islam

Telah mengadakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul : "Analisis Implementasi BRILink (Agen Of Development) dalam mendukung perekonomian masyarakat."

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 15 Februari 2019

Mengetahui

(Pihak yang diwawancara)

(.....)

### **KETERANGAN TELAH WAWANCARA**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ayu  
Umur : 30 tahun  
Alamat : Karang Anyar  
Jabatan : Pedagang Manisan dan Online Shop

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : GUSTIAN ANITA  
NIM : 14641054  
Prodi : Program Studi Perbangkan Syariah  
Jurusan : Jurusan Syari'ah & Ekonomi Islam

Telah mengadakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul : “Analisis Implementasi BRILink (Agen Of Development) dalam mendukung perekonomian masyarakat.”

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 13 Februari 2019

Mengetahui

(Pihak yang diwawancara)

(.....)

## KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama :Amarwan  
Umur :41 tahun  
Alamat :Duku Ulu  
Jabatan :Pedagang Manisan

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : GUSTIAN ANITA  
NIM : 14641054  
Prodi : Program Studi Perbangkan Syariah  
Jurusan : Jurusan Syari'ah & Ekonomi Islam

Telah mengadakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :“Analisis Implementasi BRILink (Agen Of Development) dalam mendukung perekonomian masyarakat.”

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 30 Desember 2018

Mengetahui

(Pihak yang diwawancara)

(.....)

## **KETERANGAN TELAH WAWANCARA**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sutrisna  
Umur : 35 tahun  
Alamat : Talang Benih  
Jabatan : Pedagang Manisan

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : GUSTIAN ANITA  
NIM : 14641054  
Prodi : Program Studi Perbangkan Syariah  
Jurusan : Jurusan Syari'ah & Ekonomi Islam

Telah mengadakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul : "Analisis Implementasi BRILink (Agen Of Development) dalam mendukung perekonomian masyarakat."

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 18 Desember 2018

Mengetahui

(Pihak yang diwawancara)

(.....)

## **KETERANGAN TELAH WAWANCARA**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama :Rio Dian  
Umur :40 tahun  
Alamat :Dusun Curup  
Jabatan :Pedagang Manisan

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : GUSTIAN ANITA  
NIM : 14641054  
Prodi : Program Studi Perbangkan Syariah  
Jurusan : Jurusan Syari'ah & Ekonomi Islam

Telah mengadakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :“Analisis Implementasi BRILink (Agen Of Development) dalam mendukung perekonomian masyarakat.”

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 09 Februari 2019

Mengetahui

(Pihak yang diwawancara)

(.....)

## **KETERANGAN TELAH WAWANCARA**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ririn Meifianti  
Umur : 27 tahun  
Alamat : Lubuk Kembang  
Jabatan : Pedagang Manisan dan Online Shop

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : GUSTIAN ANITA  
NIM : 14641054  
Prodi : Program Studi Perbangkan Syariah  
Jurusan : Jurusan Syari'ah & Ekonomi Islam

Telah mengadakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul : "Analisis Implementasi BRILink (Agen Of Development) dalam mendukung perekonomian masyarakat."

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 17 Februari 2019

Mengetahui

(Pihak yang diwawancara)

(.....)

## BIODATA PENULIS

### Data Pribadi (*Personal identities*)

---

Nama	Gustian Anita
Jenis Kelamin	Perempuan
Tempat/Tanggal Lahir	Duku Ilir/14 Agustus 1995
Kebangsaan	Indonesia
Agama	Islam
Nama Orang Tua	Hadihah-Maimuna
Alamat	Desa Duku Ilir
No. Handphone	081399007599
Email	Gustian341@gmail.com

### Riwayat Pendidikan (*Academic Record*)

---

SD	SD Negeri 10 curup [2001-2006]
SMP	SMP Negeri 02 curup [2007-2010]
SMA	SMK Negeri 02 curup [2011-2014]
Perguruan Tinggi	Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup [2014-2018]

### Organisasi Kampus (*Campus Organization*)

---

UKM. KSEI (Kelompok Studi Ekonomi Islam) FOKES (Forum Kajian Ekonomi Syari'ah)  
STAIN Curup 2014-2017  
PMII (Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia)



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP**  
**JURUSAN FAKULTAS SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM PROGRAM STUDI**  
**PERBANKAN SYARI'AH**

Jl. Dr. AK. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119  
Website: <http://www.staincurup.ac.id>, email: [admin@staincurup.ac.id](mailto:admin@staincurup.ac.id)

---

---

**BIODATA ALUMNI**  
**MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BSINIS ISLAM**  
**TAHUN AKADEMIK 2018**

Nama Mahasiswa / NIM : Gustian Anita/14631054  
Prodi : Perbankan Syariah  
Tempat / Tanggal Lahir : Duku Ilir/14 Agustus 1995  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat Tempat Tinggal : Desa Duku Ilir  
Nomor Telephon / HP : 081399007599  
Email / Facebook : Gustian341@gmail.com  
Tahun Tamat STAIN : 2019  
Pembimbing Akademik : Hj. Dwi Sulastyawati, M.Sc  
Pembimbing Skripsi I/II : Oloan Muda Hasim. H.Lc. MA/Lendrawati S.Ag.Spd.MA  
Penguji Skripsi I/II :  
Angkatan : 2014  
IPK Terakhir : 2,95  
Asal SMA/SMK/MA : SMK Negeri 02 Curup  
Jurusan SMA/SMK/MA : PERKANTORAN  
Pesan/Saran untuk Jurusan : Menjadi wadah yang mencetak generasi muda yang berwawasan ilmu pengetahuan dan berbudi pekerti

**ORANG TUA**

Nama Ibu Kandung : Hadiah  
Nama Bapak Kandung : Maimuna

**LAIN-LAIN**

Tinggi / Berat Badan : 169cm / 49 kg  
Status Perkawinan : Belum Kawin  
Pengalaman Organisasi : UKM KSEI FOKES, PMII



Curup, 07 Juli 2018  
Mahasiswa Ybs,

**Gustian Anita**  
**NIM. 14631054**

















### KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA ..... Guslian Anita  
 NIM ..... 14621059  
 JURUSAN/ PRODI ..... EPI  
 PEMBIMBING I ..... Dian Muli Hasani, H. Sc., MA  
 PEMBIMBING II ..... Idris, SAg, Spd., MA  
 JUDUL SKRIPSI ..... Analisis Implementasi Berbasis (Adem of Development) dalam Meningkatkan Perilaku Noman Masyarakat.

- \* Kartu konsultasi ini harap dilasan pada setiap konsultasi dengan pembimbing 1 atau pembimbing 2;
- \* Ditunjukkan kepada mahasiswa yang menulis skripsi untuk berkonsultasi sebanyak mungkin dengan pembimbing 1 minimal 2 (dua) kali, dan konsultasi pembimbing 2 minimal 3 (tiga) kali dibuktikan dengan kolom yang di sediakan;
- \* Agar ada waktu cukup untuk perbaikan skripsi sebelum diujikan di hadapan agar konsultasi terakhir dengan pembimbing di lakukan paling lambat sebelum ujian skripsi



### KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA ..... Guslian Anita  
 NIM ..... 14621059  
 JURUSAN/ PRODI ..... EPI  
 PEMBIMBING I ..... Dian Muli Hasani, H. Sc., MA  
 PEMBIMBING II ..... Idris, SAg, Spd., MA  
 JUDUL SKRIPSI ..... Analisis Implementasi Berbasis (Adem of Development) dalam Meningkatkan Perilaku Noman Masyarakat.

Kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diajukan untuk ujian skripsi STAIR Group.

Pembimbing I, .....  
 NIP. ....

Pembimbing II,  
  
 Guslian Anita, SAg, Spd., MA  
 NIP. 2017 03 17 01.



No.	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing II	Paraf Mahasiswa
1.		Pertemuan proposal Ujian		
2.		Pertemuan BAB I		
3.		ACE BAB I		
4.		Pertemuan BAB II, III		
5.		Pertemuan BAB II, III		
6.		ACE BAB II, III		
7.		Pertemuan BAB IV, V		
8.		ACE BAB IV, V		



No.	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing I	Paraf Mahasiswa
1.	17/11 2018	Pertemuan BAB I		
2.	18/11 2019	BAB I, II, III ACE BAB I, II, III		
3.	19/11 2019	QAD N 8 U ACE MUSE KE ACE STATE (part-time)		
4.	16/11 2019	- POSTAL (part-time) - Daftar Persepsi		
5.	17/11 2019	ACE Jember daftar Ue Ujian		
6.				
7.				
8.				