

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Perkembangan industri di Indonesia serta kondisi ekonomi yang dinamis mengakibatkan pemerintah perlu mengoptimalkan seluruh sumber daya untuk mengerakkan masyarakat terlibat dalam pembangunan ekonomi termasuk di sektor keuangan. Dalam hal tersebut keterlibatan masyarakat dalam sektor keuangan dapat diwujudkan dalam kondisi Ketika setiap anggota masyarakat memiliki akses yang baik dan aman untuk memanfaatkan berbagai layanan keuangan formal yang sesuai dengan keperluan dan kemampuan dalam rangka mencapai kesejahteraan, hal ini berarti bahwa segala kemudahan dalam akses keuangan disebut dengan keuangan inklusif.

Pertumbuhan ekonomi juga harus adanya penunjang oleh tingkat literasi keuangan masyarakat, tingkat literasi masyarakat kategori *well literate* (melek keuangan) lebih mudah untuk menguasai dan mengerti mengenai segala aspek dalam sektor jasa keuangan serta dapat memanfaatkan produk dan layanan jasa keuangan secara maksimal dalam meningkatkan kesejahteraan dan melindungi diri dari potensi kerugian akibat kejahatan disektor keuangan. Hal ini seiring dengan trilogi pemberdayaan konsumen

yang menunjukkan adanya kaitan literasi keuangan, inklusif keuangan dan perlindungan konsumen (ojk.co.id).

Menurut Imran Rosadi dan Sri Resky Handayani (2023) menyatakan bahwa tingkat kemampuan Literasi Keuangan (*Financial Literacy*) manajemen khususnya sangat dipengaruhi oleh cara berpikir seseorang terhadap kondisi keuangan sehingga akan mempengaruhi pula dalam pengambilan keputusan yang strategis dimana hal ini akan berdampak pada keberlangsungan usaha.

Keuangan inklusif adalah suatu kegiatan yang bertujuan menghentikan segala bentuk hambatan terhadap akses masyarakat dalam menggunakan layanan jasa keuangan perbankan dengan dukungan oleh infrastruktur yang ada. Bank Indonesia menyatakan keuangan inklusif adalah seluruh kegiatan yang bertujuan untuk menghentikan segala bentuk hambatan terhadap akses masyarakat dalam menggunakan layanan jasa keuangan (bi.go.id).

Perekonomian dunia saat ini berada di ambang perubahan besar yang sebanding dengan lahirnya revolusi industri pertama atau berkembangnya produksi massal. Perkembangan teknologi memungkinkan otomatisasi di semua sektor. Faktanya, sebagian besar perusahaan yang bergerak di sektor barang dan jasa harus berupaya meningkatkan daya saingnya dengan mencari sumber

teknologi baru dan keterampilan yang baik untuk mempersiapkan struktur bisnis baru (Rangkuti, 2019).

Perkembangan teknologi perbankan global yang dapat dilihat sekarang beberapa perusahaan perbankan yang mendirikan cabang atau unit kerja hanya di wilayah eksklusif dan pelayanannya hanya untuk sektor manusia eksklusif (Lisa Pengabdian Putri, 2020)

Lebih lanjut diuraikan bahwa penempatan kantor cabang bahkan unit kerja yang cuma dapat ditemui di daerah pusat kota, ini membuat pelayanan cuma terbatas bagi para masyarakat yang memiliki akses yang mudah dan dekat dengan kantor tersebut. Sedangkan bagi masyarakat di pedesaan yang mempunyai akses yang sulit dan jauh dari bank, hal ini akan menjadikan mereka tidak ingin menuju bank untuk melakukan transaksi keuangan.

Terhadap persetujuan pesanya kemajuan teknologi yang menuntut peran asal lembaga perbankan buat bisa menyikapinya, sebenarnya hal tersebut pula menjadi perhatian Bank Indonesia menjadi utama berasal lembaga perbankan pada Indonesia, dimana di Tahun 2012 bekerjasama dengan pemerintah sudah mencanangkan produk menggunakan kata *Branchless Banking* atau layanan perbankan tanpa mengandalkan tempat kerja cabang namun memakai teknologi buat melayani nasabah.

Menindak lanjuti hal tadi melalui Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) nomor 19/POJK/03/2014 perihal Layanan Keuangan tanpa tempat kerja dalam Rangka Keuangan Inklusif, maka di Tahun 2015 lalu meluncurkan sebuah produk layanan menggunakan istilah LAKU PANDAI (Layanan Keuangan Tanpa kantor pada Rangka Keuangan Inklusif).

Menurut Rahmat Hidayah, Irwan Idrus, dan Fajar Ladung (2024) Bank adalah lembaga keuangan (financial institution) yang berfungsi sebagai perantara keuangan (financial intermediary) anantara pihak yang kelebihan dana (surplus unit) dan pihak yang kekurangan dana (deficit unit). Melalui bank kelebihan dana tersebut dapat disalurkan kepada pihak-pihak yang memerlukan dana dan memberikan manfaat bagi kedua belah pihak. Kesehatan bank sangat penting dikarenakan bank berhubungan dengan dana-dana yang berasal dari masyarakat dan kegiatan usahanya sesuai dengan prinsip kepercayaan dari nasabahnya. Untuk menilai kinerja perbankan umumnya digunakan beberapa aspek penilaian.

PT. Bank masyarakat Indonesia menjadi bank terkemuka yang bisa menjangkau nasabah sampai pelosok negeri ini pun turut serta meperluas layanan jasa perbankan yang bisa dinikmati oleh semua nasabah, khususnya bagi nasabah yang memiliki keterbatasan akses buat menuju tempat kerja cabang juga unit

kerja untuk melakukan transaksi, dengan meluncurkan produk BRILink di tahun 2015.

Menurut Merlindayani dan Syarifuddin (2021) Adanya perusahaan tersebut dapat memenuhi kebutuhan manusia akan produk dan mempertahankan eksistensi perusahaan. Salah satunya dengan dengan cara meningkatkan seluruh aktivitas perusahaan dan mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki agar perusahaan mencapai laba yang diinginkan laba merupakan tambahan pendapatan berupa harta, benda, dan uang yang dapat digunakan perusahaan untuk menjalankan aktivitas operasionalnya, laba yang diperoleh dapat dimaksimalkan dengan peningkatan penjualan produk perusahaan atau meminimalkan biaya operasional. Menurut Arham, arfianty dan Amanda (2023) Penilaian terhadap kinerja keuangan perusahaan penting dilakukan sebagai sarana atau indikator dalam rangka memperbaiki kegiatan operasional perusahaan sehingga diharapkan perusahaan dapat mengalami pertumbuhan keuangan yang lebih baik dan juga dapat bersaing dengan perusahaan lain.

BRILink ialah kepanjangan tangan BRI dalam memperluas layanan perbankan BRI menggunakan konsep *Branchless Banking*. Layanan BRILink dilakukan bekerjasama pada nasabah BRI yang menjadi agen BRI yang dianggap agen BRILink menggunakan media fitur EDC mini ATM BRI (EDC BRILink) atau dengan

menggunakan Smart Phone minimal OS 4.4 (BRILink Mobile). *Branchless Banking* merupakan inovasi perbankan di mana Bank melakukan pemberian layanan keuangan di luar tempat kerja cabang aktivitas tadi mampu dilakukan menggunakan bahkan melibatkan agen dan mengandalkan teknologi dan komunikasi buat mengirimkan rincian transaksi. Adanya agen yang tersebar pada beberapa lokasi berfungsi menjadi pengganti tempat kerja cabang buat menjangkau warga yang belum tersentuh layanan perbankan. strategi BRI dalam perluasan financial inclusion artinya menggunakan cara membuatkan kerja di setiap wilayah – wilayah terpencil bahkan daerah terluar pada Indonesia buat bisa menyampaikan layanan perbankan memakai sistem keagenan atau dianggap *branchless banking*.

Branchless banking adalah inovasi perbankan di mana Bank melakukan pemberian layanan keuangan pada luar tempat kerja cabang kegiatan tersebut dapat dilakukan dengan melibatkan agen serta mengandalkan teknologi informasi serta komunikasi buat mengirimkan rincian transaksi. Adanya agen yang beredar pada beberapa lokasi berfungsi sebagai pengganti tempat kerja cabang buat menjangkau masyarakat yang belum tersentuh layanan perbankan.

Strategi BRI dalam perluasan financial inclusion ialah menggunakan cara mengembangkan kerja di setiap wilayah –

wilayah terpencil bahkan wilayah terluar di Indonesia buat bisa menyampaikan layanan perbankan menggunakan sistem keagenan atau disebut *branchless banking*. BRILink diluncurkan di tanggal 12 Desember 2014 dengan sistem keagenan dalam mendukung financial inclusion.

BRILink diluncurkan di tanggal 12 Desember 2014 memakai sistem keagenan pada mendukung financial inclusion semenjak diluncurkan, Tahun 2014, tercatat 422,160 agen BRILink di tahun 2019 menggunakan jumlah transaksi sebesar 521,32 juta di tahun 2020 sebesar 504.233 agen BRILink menggunakan jumlah transaksi 727,61 juta. Sedangkan tahun 2021 sebesar 503.151 agen BRILink menggunakan jumlah transaksi 929,38 juta.

Tahun 2022 tercatat 570 ribu agen dengan 529 juta transaksi pada enam bulan. Adapun laba yang diperoleh dari pengelolaan BRILink buat bulan Januari sampai Juni 2022 bisa memberikan kontribusi *Fee Based Income* (FBI) sebanyak Rp.702,7 miliar atau tumbuh 13,8% year on year. “dari sisi liabilities, eksistensi Agen BRILink pula bisa memberi kontribusi dana murah sebanyak Rp.18,9 Triliun atau tumbuh 24% year on year. (Portal, BRI, 2022).

BRI Unit Tanru Tedong merupakan salah satu dari 18 Unit yang berada dibawah wilayah kerja Bank Rakyat Indonesia Kabupaten Sidrap. Jumlah Agen yang dibawahi saat ini telah

mencapai 48 Agen BRILink yang tersebar di beberapa Desa dan Kelurahan di Wilayah Kecamatan Duapitue.

Hasil observasi yang dilakukan terhadap *profit* yang telah diberikan oleh agen BRILink terhadap Kantor Unit Tanru Tedong diperoleh gambaran bahwa dari nilai transaksi yang terjadi pada Agen BRILink untuk Bulan Februari Tahun 2022 tercatat sebesar Rp.48,563,828,- dari sejumlah 18,273 transaksi, Adapun keuntungan untuk BRI Unit Tanru Tedong tercatat sebesar Rp.15,550,506 atau jika penghasilan ini menjadi rata – ratakan setiap bulannya maka dapat diprediksi bahwa penghasilan yang diperoleh berkisar Rp.186. Juta.

BRILink dapat memberikan pengaruh yang positif terhadap pembangunan perekonomian masyarakat utamanya adalah masyarakat yang tinggal dipelosok dimana mayoritas bisnis dan ekonomi di daerah sekitar adalah skala mikro dan skala kecil. Hal tersebut menunjukkan antusias masyarakat akan produk BRILink sangat besar. Peningkatan jumlah agen salah satu bentuk BRI untuk memperluas *delivery channel* serta peningkatan transaksi *E-channel* untuk bisa menjangkau seluruh lapisan masyarakat Indonesia. BRI memperluas jaringan kerjanya dengan adanya BRILink sehingga masyarakat di seluruh Indonesia mendapat kemudahan, kenyamanan, kedekatan, dan keamanan, serta kecepatan dalam meningkatkan transaksi perbankan di agen

BRILink. Pengaruh BRILink diharapkan mampu dalam mendorong meningkatkan jumlah nasabah bank BRI dan dapat meningkatkan FBI (*Fee Based Income*) serta dapat meningkatkan tingkat efisiensi BRI di masa mendatang. Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah penelitian ini yaitu "Implementasi *Branchless Banking* terhadap *Profit* Bank dengan *Fee Based Income* sebagai Bank Rakyat Indonesia unit Tanrutedong".

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pengaruh *Branchless Banking* terhadap *Profit* pada BRI Unit Tanrutedong?
2. Bagaimana pengaruh *Fee Based Income* terhadap *profit* Bank pada BRI Unit Tanrutedong?
3. Bagaimana pengaruh *Branchless Banking* terhadap *Fee Based Income* pada BRI Unit Tanrutedong?
4. Bagaimana pengaruh *Branchless Banking* terhadap *profit* setelah dimediasi pada *Fee Based Income* pada BRI Unit Tanrutedong?

C. Tujuan penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh *Branchless Banking* terhadap *Profit* pada BRI Unit Tanrutedong.
2. Untuk mengetahui pengaruh *Fee Based Income* terhadap *Profit* pada BRI Unit Tanrutedong.

3. Untuk mengetahui pengaruh *Branchless Banking* terhadap *Fee Based Income* pada BRI Unit Tanrutedong.
4. Untuk mengetahui pengaruh *Branchless Banking* terhadap *profit* setelah dimediasi pada *Fee Based Income* pada BRI Unit Tanrutedong.

D. Manfaat penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pengalaman serta menerapkan ilmu pengetahuan yang telah didapat selama masa perkuliahan dalam dunia nyata.
 - b. Untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar sarjana S1 manajemen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas muhammadiyah pare – pare.
2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan atau kontribusi pemikiran baik berguna untuk bahan rujukan maupun pertimbangan dalam menerapkan program *branchless banking*.
3. Bagi Akademis

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan tambahan atau referensi untuk penelitian lebih lanjut dan sumbangan kepada kepustakaan Universitas muhammadiyah pare – pare.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian teori

1. *Branchless Banking* (Agen BRILink)

a. Pengertian *Branchless Banking*

Branchless Banking di Indonesia yakni bagian dari inklusif keuangan yang telah ditetapkan sebagai program Pemerintah Indonesia yaitu Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI) yang telah diatur dalam SEBI Nomor 16/12/DPAU tanggal 22 Juli 2014. Selain Bank Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan juga mengeluarkan program terkait keuangan inklusif yang telah diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 19/POJK.03/2014 tentang layanan keuangan tanpa kantor dalam rangka keuangan inklusif.

Branchless Banking adalah jaringan distribusi yang digunakan dengan memberikan layanan keuangan di luar kantor cabang bank melalui teknologi dan alternatif yang efisien dan hemat biaya (Tetty, 2020). *Branchless banking* merupakan upaya menyediakan layanan perbankan dan layanan keuangan lainnya yang dilakukan bukan melalui jaringan kantor, tetapi melalui kerjasama dengan pihak lain dan perlu didukung dengan penggunaan sarana teknologi informasi. Program ini diharapkan mampu mengembangkan akses masyarakat terhadap perbankan terutama masyarakat

yang berada jauh atau pedesaan dari kantor cabang bank. Pasalnya, *Branchless Banking* yang bisa diterapkan dengan menggunakan teknologi handphone dan mini ATM atau mesin EDC dianggap sebagai cara yang amat mudah dikalangan masyarakat.

b. Tujuan Branchless Banking

Branchless banking memiliki tujuan utama dalam pendiriannya yakni memberikan pelayanan administratif terkhusus kepada masyarakat yang belum memiliki layanan perbankan sehingga masyarakat dapat memperoleh layanan yang sama seperti pada saat mereka melakukan transaksi keuangan dikantor resmi melalui agen BRILink.

Jeane Elisabeth Lelengboto, (2019) lebih lanjut menjelaskan bahwa tujuan dengan adanya BRILink ini maka pelanggan bisa melakukan transaksi seperti setor tunai, tarik tunai dan pembayaran lainnya lewat agen. Dilihat dari sisi konsumen, mereka memandang BRILink dapat menolong serta memberikan kemudahan bagi mereka untuk melakukan transaksi. Tetapi pada kenyataannya, sebagian besar masyarakat terkhusus mereka yang bertempat tinggal jauh dari jangkauan BRILink banyak yang tidak paham bahwa fungsi BRILink sama dengan fungsi bank konvensional pada umumnya.

c. Kualitas Layanan *Branchless Banking*

Menurut Tjiptono 2019, kualitas pelayanan merupakan aktivitas, manfaat, atau kepuasan yang ditawarkan untuk dijual dengan cara membandingkan persepsi para pelanggan atas pelayanan yang mereka terima dan pelayanan yang mereka harapkan terhadap atribut – atribut pelayanan suatu perusahaan. Semakin baik pelayanan yang diberikan akan mempengaruhi tingkat kepuasan yang dirasakan pelanggan sehingga usaha tersebut akan dinilai semakin bermutu. Sebaliknya, apabila pelayanan yang diberikan kurang baik dan kurang memuaskan, maka usaha tersebut akan dinilai kurang bermutu.

Menurut Damayanti Jamaluddin, Yasri Tarawiru, Rika Rahma (2023) mendefinisikan kualitas jasa sebagai ukuran seberapa bagus tingkat layanan yang diberikan mampu sesuai dengan ekspektasi pelanggan. Berdasarkan definisi ini, kualitas jasa bisa diwujudkan melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan pelanggan serta ketepatan penyampaiannya untuk mengimbangi harapan pelanggan.

Terdapat beberapa cara dalam meningkatkan suatu pelayanan, salah satunya dengan melakukan evaluasi dan perbaikan – perbaikan yang dilakukan secara terus – menerus. Cara – cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kualitas

pelayanan menurut Gazpers (2019) dapat diuraikan sebagai berikut :

- 1) Ketepatan waktu pelayanan, hal yang perlu diperhatikan disini adalah berkaitan dengan waktu tunggu dan waktu proses.
- 2) Akurasi pelayanan, yang berkaitan dengan reliabilitas pelayanan dan bebas dari kesalahan – kesalahan.
- 3) Kesopanan dan keramahan dalam memberikan pelayanan, terutama mereka yang berinteraksi langsung dengan pelanggan eksternal. Citra pelayanan dan industri jasa sangat ditentukan oleh orang – orang dan perusahaan yang berada di garis depan pelayanan langsung kepada pelanggan eksternal.
- 4) Tanggung jawab, yang berkaitan dengan penerimaan pesanan, maupun penanganan keluhan dari pelanggan.
- 5) Kelengkapan, menyangkut lingkup pelayanan dan ketersediaan sarana pendukung serta pelayanan komplementer lainnya.
- 6) Variasi model pelayanan, berkaitan dengan inovasi untuk memberikan pola – pola baru pelayanan, Fitur di pelayanan lainnya.
- 7) Pelayanan pribadi, berkaitan dengan fleksibilitas, penanganan permintaan khusus dan lain-lain

- 8) Kenyamanan dalam memperoleh pelayanan, berkaitan dengan lokasi, ruangan, tempat pelayanan, kemudahan terjangkau, tempat parkir.

Berdasarkan pada permasalahan tersebut maka berbagai negara mulai menggagas bentuk layanan perbankan yang bersifat digital dengan berfokus pada segemen khusus yakni memenuhi keterbutuhan layanan Bank terhadap daerah-daerah yang selama ini tidak dapat melakukan transaksi kecuali harus meninggalkan daerahnya.

Sebagai lembaga perbankan yang memiliki ruang pelayanan hingga ke pelosok daerah, BRI menyikapi hal tersebut dan turut berpartisipasi dengan meluncurkan produk BRILink pada Tahun 2015. BRILink merupakan kepanjangan tangan BRI dalam memperluas layanan perbankan BRI dengan konsep *Branchless Banking*. Layanan *Branchless banking* dilakukan bekerjasama dengan nasabah BRI yang disebut Agen BRILink dengan menggunakan media fitur EDC Mini ATM BRI (EDC BRILink) atau dengan menggunakan Smart Phone minimal OS 4.4 (*BRILink Mobile*).

BRILink merupakan produk layanan perpanjangan tangan yang diluncurkan pada tahun 2014 oleh Bank Rakyat Indonesia dengan bantuan nasabah yaitu pihak ketiga yang

memenuhi kriteria sebagai agen dan memenuhi semua persyaratan yang telah ditentukan oleh Bank Rakyat Indonesia untuk melayani transaksi bagi masyarakat (Nindya, 2019).

2. *Fee Based Income*

a. Pengertian *Fee Based Income*

Fee Based Income menurut Kasmir (2021) dalam bukunya berjudul Bank dan lembaga keuangan lainnya menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan *Fee Based Income* adalah Keuntungan yang didapat dari hasil transaksi atau jasa bank lainnya *spread based*. *Fee based income* salah satu kegiatan perbankan selain menghimpun dan menyalurkan dana adalah memberikan jasa-jasa lainnya. Tujuannya adalah mendukung dan memperlancar kedua kegiatan tersebut. Semakin lengkap jasa yang ditawarkan, maka semakin baik. Hal ini disebabkan jika nasabah hendak melakukan suatu transaksi perbankan cukup dilakukan pada satu bank saja.

Menurut Kasmir, (2021) Pendapatan, fee atau komisi yang diperoleh bank yang bukan merupakan pendapatan bunga. Pendapatan ini dapat juga diperoleh dari pemasaran maupun transaksi jasa perbankan. *Fee based income* adalah pendapatan yang didapat dari transaksi yang diberikan dalam

jasa bank lainnya. Sumber – sumber yang menghasilkan *fee based income*:

- 1) Jasa Pengiriman Uang (Transfer)
- 2) Jasa Kliring (*Clearing*)
- 3) Jasa Inkaso (*Collection*)
- 4) Jasa Penyimpanan Dokumen (*Safe Deposit Box*)
- 5) Jasa Kartu Kredit (*Bank Card*).

Secara umum terdapat dua sumber pendapatan bank umum yaitu pendapatan bunga (*Interest Based Income*) dan pendapatan dari *fee* atas jasa – jasa yang diberikan (*Fee Based Income*) adalah keuntungan yang didapat dari transaksi yang diberikan atas jasa – jasa bank lainnya atau *spread based* (selisih antara bunga simpanan dengan bunga pinjaman). (Beni, 2019).

Fee based income memberikan keuntungan yang lebih bagi bank sehingga bank memiliki simpanan yang lebih dan memenuhi standar dari Bank Indonesia. (Icce Novalisa, 2019). Setiap bank dalam mengelola *fee based* nya memiliki strategi yang berbeda – beda dan dari situlah bank melakukan banyak inovasi dalam produknya guna menarik nasabah baru dan mendapatkan profit. (Nurjanah, 2021).

Biaya menurut Kotler dan Amstrong (2020) yakni “*price the amount of money charged for a product or service, or the*

sum of the value that customers exchange for the benefits or having or using the product or service”, atau dapat diartikan bahwa harga merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan untuk sebuah produk barang atau jasa. atau sejumlah nilai yang ditukarkan oleh konsumen untuk memperoleh manfaat atas penggunaan sebuah produk barang atau jasa. Harga adalah jumlah uang yang diperlukan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi antara barang beserta pelayanannya. (Gerung, dkk, 2019).

Harga adalah jumlah uang yang dibutuhkan sebagai penukar dari berbagai produk dan jasa, suatu biaya haruslah dihubungkan antara bermacam-macam barang dimana unsur pelayanan inklud didalamnya, meskipun nilai yang disebutkan adalah harga disebutkan bersedia dengan jenis barang atau jasa uang dibeli. (Laksana, 2020). Menurut Damayanti Jamaluddin, Yasri Tarawiru dan Rika Rahma (2023) Harga adalah satu-satunya elemen dari bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan elemen lainnya menimbulkan atau merupakan biaya.

b. Tujuan Penetapan biaya

Perusahaan harus melakukan penetapan biaya pada produk yang akan dipasarkannya. Karena hal ini dapat menentukan seberapa besar produk dapat dijual. Umumnya

semakin rendah harga produk maka daya beli konsumen akan meningkat dan semakin tinggi harga produk maka daya beli konsumen akan rendah. Meskipun harga juga ditetapkan oleh kualitas produk yang akan diberikan, jika kualitas produk tinggi maka harga yang ditawarkan akan tinggi dan bila kualitas produk dibawah standar maka harganya akan rendah.

Menurut pandangan dari Basu Swastha dan Irawan (2019) bahwa tujuan ditetapkannya harga oleh sebuah entitas usaha yakni :

- 1) Meningkatkan Penjualan. Adalah tujuan paling utama perusahaan dari penjualan produk, yakni menjual produk sebesar-besarnya agar mendapat keuntungan dan laba sebanyak-banyaknya.
- 2) Mempertahankan dan Memperbaiki Pangsa Pasar (*market share*). Pangsa pasar atau market share adalah pasar yang dituju perusahaan dalam proses pemasaran produknya. Penetapan harga yang sesuai pangasanya membuat produk dapat bertahan didalam pangsa pasar yang banyak pesaingnya.
- 3) Stabilisasi biaya. Penetapan harga yang dilakukan perusahaan juga dapat mempengaruhi stabilisasi harga dari produk – produk lain milik pesaing. Agar penetapan

harga tidak terlalu tinggi perusahaan juga perlu menyetabilkan harga dengan harga pasar pada umumnya.

- 4) Mencapai target pengembalian investasi. Perusahaan tentunya memiliki investor – investor yang akan memberikan modal untuk operasional perusahaannya. Oleh karenanya perusahaan juga memiliki target pengembalian modal atau investasi kepada investor dan perusahaan juga memiliki kewajiban untuk memberi dividen kepada investor.
 - 5) Mencapai profit maksimum. Seperti yang dijelaskan sebelumnya, tujuan awal perusahaan memproduksi produk adalah untuk memperoleh laba sebesar – besarnya dan meminimalkan biaya – biaya yang terkait dengan produk agar laba maksimum dapat tercapai.
- c. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi biaya

Terhadap faktor – faktor yang mempengaruhi penetapan sebuah biaya dari produk barang dan jasa menurut Tjiptono (2020) penetapannya sangat dipengaruhi oleh dua faktor yakni:

1) Faktor Internal

Adapun hal – hal yang mempengaruhi keputusan dalam penetapan harga untuk faktor internal terdiri dari :

a) Tujuan Pemasaran

Fakto utama yang menentukan dalam penetapan harga adalah tujuan pemasaran perusahaan. Tujuan tersebut bisa berupa maksimalisasi laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, meraih pangsa pasar yang besar, menciptakan kepemimpinan dalam hal kualitas, mengatasi persaingan, melaksanakan tanggung jawab sosial, dan lain- lain.

b) Strategi Bauran Pemasaran

Harga hanyalah salah satu komponen dari bauran pemasaran. Oleh karena itu, harga perlu dikordinasikan dan saling mendukung dengan bauran pemasaran lainnya, yaitu produk, distribusi, dan promosi.

c) Biaya

Biaya merupakan faktor yang menentukan harga minimal yang harus ditetapkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, perusahaan pasti menaruh perhatian besar pada aspek struktur biaya (tetap dan variabel), serta jenis-jenis biaya lainnya, seperti *out-of-pocket-cost*, *incremental cost*, *opportunity cost*, *controllable cost*, dan *replacement*.

d) Organisasi

Manajemen perlu memutuskan siapa didalam organisasi yang harus menetapkan harga. Setiap perusahaan menangani masalah penetapan harga menurut caranya masing-masing. Pada perusahaan kecil, umumnya harga ditetapkan oleh manajemen puncak. Pada perusahaan besar, seringkali masalah harga ditangani oleh divisi atau manajer suatu lini produk.

Dalam pasar industri, para wiraniaga diperkenankan untuk berorganisasi dengan pelanggannya guna menetapkan rentang harga tertentu. Dalam industri dimana penetapan harga merupakan faktor kunci (misalnya perusahaan minyak, penerbangan luar angkasa), biasanya setiap perusahaan memiliki departemen pemasaran atau manajemen puncak.

Pihak – pihak lain yang memiliki pengaruh terhadap penetapan harga adalah manajer penjualan, manajer produksi, manajer keuangan, dan akuntan.

2) Faktor External

a) Sifat Pasar dan Permintaan

Setiap perusahaan perlu memahami sifat pasar dan permintaan yang dihadapinya, apakah termasuk pasar

persaingan sempurna, persaingan monopolistik, oligopoli, atau monopoli. Faktor lain yang tidak kalah pentingnya adalah elastisitas permintaan.

b) Persaingan

Ada lima kekuatan pokok yang berpengaruh dalam persaingan industri, yaitu persaingan dalam industri yang bersangkutan, produk substitusi, pemasok, pelanggan, dan ancaman pendatang baru.

c) Kemudahan Memasuki Industri atau Pasar

Bila produk dari sebuah perusahaan mudah memasuki pasar industri, maka perusahaan yang ada sulit mempengaruhi atau mengendalikan harga. Sedangkan bila ada hambatan masuk kepasar (*barrier to market entry*), maka perusahaan – perusahaan yang sudah dapat mengendalikan harga.

3. Profit

a. Pengertian *Profit*

Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Pengertian secara operasional merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan biaya tersebut. Hal tersebut sejalan dengan pandangan Kasmir (2019) bahwa “Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya.

Laba (*income/earning/profit*) menurut Sarip Muslim (2019) dapat didefinisikan dari berbagai sudut pandang, pertama berdasarkan pandangan aktiva/uang, dimana laba merupakan kenaikan aktiva neto selain pendapatan (*revenue*) dan perubahan modal. Kedua berdasarkan pandangan penghasilan / biaya, laba merupakan kelebihan pendapatan (*revenue*) di atas beban (*expenses*).

Harahap (2019) menjelaskan bahwa laba merupakan kelebihan penghasilan atas biaya selama satu periode akuntansi. Sementara pengertian laba yang diamati oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih antara pendapatan dan biaya. Hal tersebut juga dikemukakan oleh Simamora (2020) bahwa Laba adalah perbedaan antara pendapatan dengan beban jika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih.

Sementara menurut Carls S. Warren et.al (2020), laba bersih atau keuntungan bersih yakni: (*net income atau net profit*) merupakan kelebihan pendapatan terhadap beban-beban yang terjadi. Laba juga merupakan pengambilan atas investasi kepada pemilik. Hal ini mengukur nilai yang dapat diberikan oleh entitas kepada investor dan entitas masih memiliki kekayaan yang sama dengan posisi awalnya.

b. Karakteristik Profit

Laba dalam ilmu Akuntansi menurut Cahyaningrum (2019) memiliki lima karakteristik yakni :

- 1) Laba akuntansi didasarkan pada transaksi aktual terutama yang berasal dari penjualan barang/jasa.
- 2) Laba akuntansi didasarkan pada postulat periodisasi dan mengacu pada kinerja perusahaan selama satu periode.
- 3) Laba akuntansi didasarkan pada prinsip pendapatan yang memerlukan pemahaman khusus tentang definisi pengukuran dan pengakuan pendapatan.
- 4) Laba akuntansi memerlukan pengukuran tentang biaya (*expenses*) dalam bentuk cost historis.
- 5) Laba akuntansi menghendaki adanya penandingan atau kecocokan antara pendapatan dengan biaya yang relevan.

c. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan profit

Jumingan (2019) menjelaskan bahwa terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pertumbuhan laba dari sebuah perusahaan diantaranya:

- 1) Naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga per unit.
- 2) Naik turunnya harga pokok penjualan, perubahan harga pokok penjualan dipengaruhi oleh jumlah unit yang dibeli atau diproduksi atau dijual dari harga pokok per unit.

- 3) Naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan efisiensi operasi perusahaan.
- 4) Naik turunnya pos penghasilan atau biaya non operasional yang dipengaruhi oleh variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan perubahan kebijaksanaan dalam penerimaan discount.
- 5) Naik turunnya pajak perseroan yang dipengaruhi oleh besar kecilnya laba yang diperoleh atau tinggi rendahnya tarif pajak.
- 6) Adanya perubahan dalam metode akuntansi.

d. Elemen – Elemen *Profit*

Elemen – elemen utama yang terdapat pada laba (*profit*) menurut Stice, James D, Earl K. Stice, K. Fred Skousen, (2021) terdiri dari 5 (Lima) elemen yakni :

- 1) Pendapatan (*Revenue*) adalah arus masuk atau peningkatan lain dari aktiva suatu entitas atau pelunasan kewajibannya (atau kombinasi dari keduanya) dari penyerahan atau produksi suatu barang, pemberian jasa, atau aktivitas lain yang merupakan usaha terbesar atau usaha pertama yang sedang dilakukan entitas tersebut.
- 2) Beban (*Expense*) adalah arus keluar atau penggunaan lain dari aktiva atau timbulnya kewajiban (atau kombinasi keduanya) dari penyerahan atau produksi suatu barang,

pemberian jasa, atau aktivitas lain yang merupakan usaha terbesar atau usaha pertama yang sedang dilakukan entitas tersebut.

- 3) Keuntungan (*Gain*) adalah peningkatan dalam ekuitas atau (aktiva bersih) dari transaksi sampingan atau transaksi yang terjadi sesekali dari suatu entitas dan dari semua transaksi. Kejadian dan kondisi lainnya yang mempengaruhi entitas tersebut, kecuali yang berasal dari pendapatan atau investasi pemilik.
- 4) Kerugian (*Loss*) adalah penurunan dalam ekuitas (aktiva bersih) dari transaksi sampingan atau transaksi yang terjadi sesekali dari suatu entitas dan dari semua transaksi. Kejadian dan kondisi lainnya yang mempengaruhi entitas tersebut.
- 5) Penghasilan mencakup keuntungan dan pendapatan, atau dalam istilah lain *gain* dan *revenue*. Unsur ini sendiri adalah arus masuk bruto yang berasal dari manfaat ekonomi.

B. Penelitian terdahulu

Penelitian yang dianggap relevan dengan permasalahan yang dijadikan fokus dalam kajian ini antara lain:

Galih Aria Manggala, Kartika Djati dan Endraria 2023 dengan judul penelitian: “Pengaruh penerapan *branchless banking*, produk

asuransi rekanan terhadap profitabilitas bank dengan *Fee Based Income* sebagai variabel intervening (studi kasus di bank BRI unit angke jakarta jelambar periode 2019-2021). Adapun hasil dari penelitian ini adalah penelitian ini berpengaruh tiap variable secara parsial dan simultan terbukti berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas bank.

Saur Costanius Simamora dan Ikaputra Waspada 2022 dengan judul penelitian:” Peran *Fee Based Income* sebagai mediator antara Layanan digital Perbankan dengan kinerja keuangan di Bank Swasta yang terdaftar di BEI”. Adapun hasil dari penelitian ini adalah Hasil penelitian menunjukkan bahwa *e-wallet* berpengaruh terhadap *Fee based income* dan juga berpengaruh terhadap ROA. Namun baik *mobile banking* dan *internet banking* tidak memiliki pengaruh terhadap *fee based income* dan ROA. Implikasi manajerial yang dapat diberikan, yaitu mempertahankan performa layanan *e-wallet*, meningkatkan performa layanan *mobile banking* dan *internet banking* dengan fitur teknologi dan mempromosikan layanan kepada nasabah lama dan baru di bank swasta yang terdaftar di BEI.

Elisa Medina, 2021, dengan judul penelitian: “Analisis Peluang Dan Tantangan *Branchless Banking* Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Kantor Cabang Medan Balai Kota” adapun hasil dari penelitian ini adalah: *Branchless banking* merupakan peluang emas

bagi perbankan syariah termasuk pada PT. Bank Muamalat Indonesia KC Medan Balai Kota karena *branchless banking* merupakan program yang dibuat oleh Bank Indonesia (BI) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk menjangkau masyarakat yang lebih luas lagi. Terutama masyarakat yang tinggal di daerah atau kelompok yang *unbanked* (tidak mendapat akses layanan finansial sama sekali) ataupun *underbanked* (mendapat akses layanan finansial, tetapi terbatas). Masyarakat meragukan keamanan layanan *branchless banking* dalam bertransaksi/mengakses layanan keuangan menggunakan media ini. Padahal dengan adanya *branchless banking* masyarakat lebih mudah untuk mengakses layanan perbankan.

Suyanti, 2021, dengan judul penelitian: “Pengaruh Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Pendapatan Agen BRILink Di Kota Palopo”. Adapun hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah: Produk BRILink memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan agen BRILink dan tentunya hal ini juga berdampak pada keuntungan yang diperoleh Bank Rakyat Indonesia. Kualitas Layanan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan agen BRILink, dimana nasabah lebih mengutamakan kemudahan dalam melakukan transaksi.

Rayi Tyas Cahyani, 2020, dengan judul penelitian: “Pengaruh Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Pendapatan Agen BRILink

Di Kota Palopo”. Adapun hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah: “Terdapat perbedaan yang signifikan dari Dana Pihak Ketiga (DPK), Beban Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO), *Return on Asset (ROA)*, dan *Capital Adequacy Ratio (CAR)* sebelum dan sesudah *branchless banking* pada Bank BRI periode tahun 2010-2019, dimana setelah penerapan *branchless banking* melalui pengelolaan BRILink yang dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia (BRI) memberikan pengaruh terhadap penerimaan yang diperoleh.”

Ulfi Hidayanti, Leni Nur Pratiwi, Destian Arshad Darulmalshah Tamara 2021, dengan judul penelitian: “Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Sebelum dan Setelah Penerapan Program *Branchless Banking*”. Adapun hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah: “Terdapat perbedaan positif yang signifikan pada kinerja keuangan perbankan yang diukur oleh CAR dan LDR pada Bank BRI antara sebelum dan setelah penerapan Program Laku Pandai. Sedangkan ROA, BO/PO, GPM dan NPM pada Bank BRI antara sebelum dan setelah penerapan Program Laku Pandai terjadi perbedaan signifikan yang negatif.”

Lisa Darma Putri, 2020, dengan judul penelitian: “Analisis Pengaruh Pelayanan Usaha Agen BRILink Terhadap Minat Transaksi Masyarakat di Desa Punggung Ladiang Kota Pariaman Berdasarkan Perspektif Islam (Studi Kasus: Usaha Agen BRILink di

BUMDES Punggung Ladiang)”. Adapun hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah: “Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat transaksi masyarakat di Desa Punggung Ladiang dalam penggunaan jasa transaksi BRILink. Hal ini berarti semakin bagus atau baik tingkat pelayanan yang dilakukan oleh Agen BRILink maka semakin banyak pula masyarakat memutuskan menggunakan jasa transaksi BRILink”.

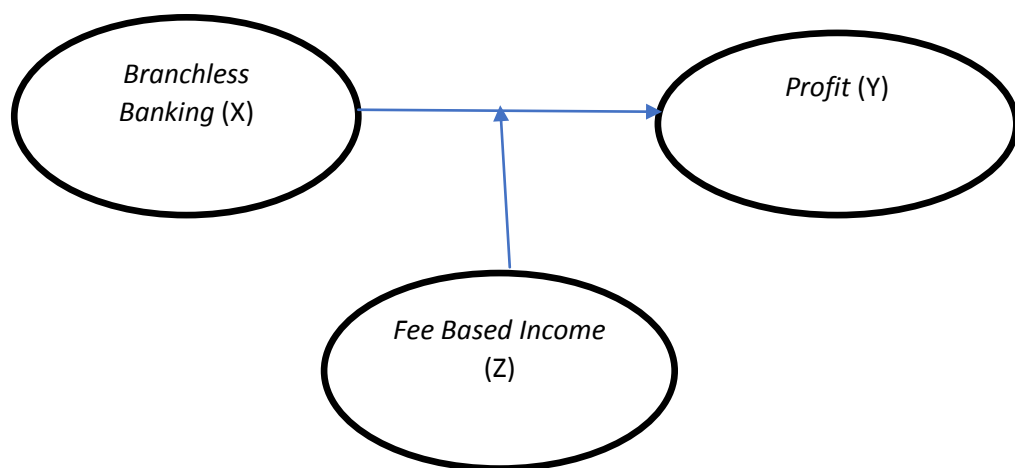
Muhammad Hanafi Zuardi, Rita Rahim, 2020. dengan judul penelitian: “Analisis Keputusan Nasabah Menggunakan BRILink. Adapun hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah: “Hasil kuesioner yang disebarkan bahwa beberapa nasabah menunjukkan bahwa untuk bertransaksi di Kantor Unit atau Cabang BRI memiliki biaya administrasi lebih rendah untuk beberapa jenis transaksi, namun responden lebih memilih untuk melakukan transaksi di BRILink, menurut mereka hal tersebut bukan pertimbangan dominan, sebab bagi nasabah pelayanan cepat, tepat waktu dan tidak dibatasi jam kerja, lokasi dekat dengan tempat tinggal, aman, strategis dan tersedianya produk perbankan yang diinginkan lebih menjadi prioritas mereka”.

C. Kerangka konseptual

Kerangka pikir merupakan sintesa tentang hubungan antara variabel yang disusun dari berbagai teori yang telah dideskripsikan. Penelitian ini menggunakan 3 (Tiga) Jenis Variabel yakni

Independen yakni *Branchless Banking* (X), kemudian variabel Dependen yakni *Profit* atau laba (Y) Bank Rakyat Indonesia Unit Tanru Tedong, kemudian Variabel Moderasi (Z) yakni *Fee Based Income*.

Gambar 2.1
Kerangka Konseptual



Keterangan:

BB (X) : Variabel independen *Branchless Banking*

Profit (Y) : Variabel dependen *Profit*

FBI (Z) : Variabel moderasi *Fee Based Income*

X->Z-Y : Variabel Moderasi dimana Variabel *Branchless Banking* berhubungan dengan variabel (*Profit*) di Mediasi oleh *Fee Based Income*.

D. Hipotesis

Merujuk pada rumusan masalah dan kerangka konseptual yang dibangun dalam penelitian ini maka hipotesis dari setiap permasalahan pada penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut :

1. H_1 : *Branchless Banking* (X) berpengaruh signifikan terhadap *profit* (Y) pada BRI unit Tanrutedong.
2. H_2 : *Branchless Banking* (X) berpengaruh signifikan terhadap *Fee Based Income* (Z) pada BRI unit Tanrutedong.
3. H_3 : *Fee Based Income* (Z) berpengaruh signifikan terhadap *Profit* (Y) pada BRI unit Tanrutedong.
4. H_4 : *Fee Based Income* (Z) berpengaruh signifikan dalam memediasi *Branchless Banking* (X) terhadap *Profit* (Y) pada BRI Unit Tanrutedong.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Jenis dan pendekatan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kuantitatif adalah menganalisis data yang diperoleh kemudian disajikan dalam bentuk angka-angka dan dianalisis menggunakan statistik (A'la et al., 2022). Adapun metode deskriptif merupakan teknik yang dilakukan dengan mengumpulkan informasi terkait penelitian yang dilakukan, mentabulasi data, menyajikan dan menganalisis data, kemudian menggambarkan suatu data sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi (Hikmawati, 2020). Metode deskriptif bertujuan untuk menggambarkan sifat sesuatu yang berlangsung pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab – sebab dari suatu gejala tertentu (Abdullah, 2020).

B. Waktu dan tempat penelitian

1. Waktu penelitian

Penelitian ini dilaksanakan setelah seminar proposal skripsi dan mendapatkan surat ijin meneliti yang akan dilaksanakan dalam waktu kurang lebih 1 bulan (d disesuaikan dengan kebutuhan penelitian).

2. Tempat penelitian

Lokasi yang dipilih menjadi obyek dalam Penelitian ini di PT. Bank Rakyat Indonesia unit Tanrutedong Jl. Andi Cammi, Kecamatan Dua Pitue Kabupaten Sidenreng Rappang. Dimana penelitian dilakukan dengan mengambil data secara online melalui website (www.bri.co.id).

C. Populasi dan sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Hikmawati, 2020).

Pada penelitian ini populasi yang dimaksudkan adalah semua Agen BRILink Kantor Unit Bank Rakyat Indonesia Tanru Tedong Kabupaten Sidenreng Rappang sebanyak 48 Agen yang tersebar di beberapa Desa dan Kelurahan pada Kecamatan Dua Pitue BRI unit Tanrutedong.

2. Sampel

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Garaika & Darmanah, 2019).

Pengambilan sample dalam penelitian ini menggunakan metode *Probability Sampling* yakni teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota)

populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel melalui metode simple random sampling (Sugiyono 2018).

Melihat Populasi yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah semua Agen BRILink Kantor Unit Bank Rakyat Indonesia Tanru Tedong Kabupaten Sidenreng Rappang, maka metode sampel yang digunakan yakni Sampel Populasi, yakni menggunakan semua agen sebagai responden.

D. Definisi operasional variabel

Batasan dalam penelitian ini adalah definisi terhadap masing – masing variabel dan model pengukuran yang akan diterapkan sehingga memudahkan pemahaman dalam setiap ungkapan atau istilah dalam penelitian ini.

Definisi operasional untuk masing-masing variabel menurut peneliti adalah :

1. Variabel Independen atau Variabel Bebas

Variabel Independen adalah Varibel yang mempengaruhi atau penyebab berubahnya atau timbulnya variabel terikat. Variabel tersebut adalah :

Branchless Banking (X) adalah jaringan distribusi yang digunakan dengan memberikan layanan keuangan di luar kantor cabang bank melalui teknologi dan alternatif yang efisien dan hemat biaya (Tetty, 2020). Pasalnya, *Branchless Banking* yang bisa diterapkan dengan menggunakan teknologi handphone dan

mini ATM atau mesin EDC dianggap sebagai cara yang amat mudah dikalangan masyarakat.

Branchless Banking (X) adalah variabel independen atau variabel bebas. Indikator – indikator tersebut:

- a. Daya jangkau
- b. Digital teknologi
- c. Transaksi non office
- d. Kualitas layanan
- e. Kemudahan

2. Variable terikat atau Variabel Dependen

Profit (Y) Merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat dari sebab adanya variabel bebas atau variabel eksogen. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah Laba (Profit) yang dapat diperoleh Bank Rakyat Indonesia Unit Tanru Tedong.

Harahap (2019) menjelaskan bahwa laba merupakan kelebihan penghasilan atas biaya selama satu periode akuntansi. Sementara pengertian laba yang diamati oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih antara pendapatan dan biaya.

Indikator – indikator yang terdapat pada laba (profit) atau variable dependen (Y) yakni:

- a. Pendapatan
- b. Beban
- c. Keuntungan

d. Kerugian dan

e. Penghasilan

3. Variabel Moderasi (Moderating)

Variabel Moderasi adalah hubungan antara variabel Independen (bebas) dengan variabel dependen (terikat). Terkadang dipengaruhi oleh beberapa faktor lainnya yang tidak dimasukkan dalam model statistik yang kita pakai. Variabel moderasi dapat digunakan untuk memperkuat hubungan antar variable, selain itu juga dapat untuk memperlemah hubungan antara satu atau beberapa variabel bebas dan variabel terkait.

Menurut Kasmir, (2021) *fee* atau komisi yang diperoleh bank yang bukan merupakan pendapatan bunga. Pendapatan ini dapat juga diperoleh dari pemasaran maupun transaksi jasa perbankan.

Fee based income atau pendapatan berbasis biaya (Z) adalah variabel moderasi. Indikator – indikator tersebut:

- a. Jasa pengiriman uang
- b. Jasa kliring
- c. Jasa inkaso
- d. Jasa penyimpanan dokumen
- e. Jasa kartu kredit.

E. Jenis dan sumber data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dalam bentuk data time series. Data sekunder merupakan

data yang telah dikumpulkan oleh orang lain dan yang telah melewati proses statistik Duli, (2019). Jenis data berdasarkan sifatnya yang digunakan dalam penelitian ini adalah data Kuantitatif. Data kuantitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada *filsafat positifisme*, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sample tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang ditetapkan. Sesuai dengan jenis data berdasarkan sumbernya dapat dibagi menjadi :

1.Data Primer

Data primer menurut Sugiyono (2019) adalah data penelitian yang di peroleh secara langsung dari sumber pertama (tidak melalui perantara), baik individu maupun kelompok dan dapat digunakan untuk menjawab pertanyaan penelitian. Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan mekanisme survey dengan menyebarkan kuisioner sesuai dengan sampel dari populasi penelitian.

2.Data Skunder

Data Skunder menurut Sugiyono (2019) adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumbernya, data-data tersebut dapat berupa dokumentasi, referensi buku – buku, dan sumber-sumber lain yang berkaitan dengan masalah atau variabel yang diteliti.

F. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang dilakukan untuk memperoleh data yang digunakan di dalam penelitian. Menurut Sugiyono (2021) “teknik pengumpulan data adalah langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.” Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan angket/kuesioner yang disebarakan secara online melalui *google form*.

1. Metode Observasi

Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini lebih diorientasikan pada pola pengamatan terhadap pola kepemimpinan dari setiap Kepala Desa yang ada di Kecamatan Dua Pitue Kabupaten Sidrap.

2. Studi Kepustakaan

Sehubungan dengan terbatasnya pengetahuan peneliti dan untuk mencari dasar teori penelitian. Maka peneliti mempelajari literatur dari berbagai sumber untuk memperdalam pembahasan dan tentunya untuk kesempurnaan dalam penelitian ini.

3. (Angket) Kuesioner

Menurut Sugiyono Sugiyono (2021) “kuesioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan

seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya”. Kuesioner pada penelitian ini mengacu pada indikator pada variabel-variabel yang akan digali lebih dalam oleh peneliti. Daftar pertanyaan tersebut dibuat cukup terperinci dan lengkap. Mengingat bahwa ruang lingkup populasi dalam penelitian ini cukup luas, maka metode penyebaran kuesioner yang digunakan melalui *Google Form* kemudian diberikan kepada responden sesuai dengan sampel yang diharapkan dalam penelitian.

Pertanyaan atau pernyataan dalam kuesioner diukur dengan menggunakan skala Likert yang dimodifikasi sebagai berikut: skor/nilai 1 sampai dengan 5, yang berarti nilai:

- 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)
- 2 = Tidak Setuju (TS)
- 3 = Kurang Setuju (KS)
- 4 = Setuju (S)
- 5 = Sangat Setuju (SS)

Pemilihan skala seperti ini dimaksudkan untuk menghindari jawaban yang sifatnya ambigu. Ciri khas dari skala Likert adalah bahwa semakin tinggi skor/nilai yang diberikan oleh responden mempunyai indikasi bahwa responden tersebut menunjukkan sikap semakin positif terhadap obyek yang diteliti oleh peneliti.

G. Teknik Analisis Data

1. Analisis Data *Partial Least Square* (PLS)

Analisis data merupakan proses terakhir dari kegiatan penelitian yang bertujuan untuk menjawab pertanyaan, membuktikan hipotesis, dan menjelaskan fenomena yang menjadi latar belakang penelitian (Garaika & Darmanah, 2019). Metode analisis data yang digunakan untuk menguji pengaruh antar variabel dalam penelitian ini yaitu dengan teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yakni pendekatan *Struktural Equation Modeling* (SEM) dengan metode alternatif menggunakan *Partial Least Square* (PLS) melalui aplikasi *Smart-PLS*.

Pendekatan dengan menggunakan analisis *Partial Least Square* (PLS) menurut Imam Ghozali (2019) lebih bersifat *powerfull* atau tidak didasarkan pada banyaknya asumsi. Sehingga dapat dikatakan bahwa pendekatan ini lebih bersifat *distribution free* (tidak mengasumsikan data tertentu, dapat berupa nominal, kategori, ordinal, interval dan rasio).

Tujuan yang akan dicapai dengan menggunakan pendekatan *Partial Least Square* (PLS) yakni untuk melakukan prediksi hubungan antara konstruk, selain itu juga dapat membantu dalam memperoleh nilai variable laten dalam melakukan prediksian.

2. Analisis statistik *interensial*

a. Perancangan struktur *Outer Model*

Perancangan struktur *Outer Model* merupakan model analisis yang mendefinisikan setiap blok indikator berhubungan dengan konstruk latennya. Perancangan model pengukuran menentukan sifat indikator dari masing-masing konstruk laten berdasarkan definisi operasional variabel.

b. Perancangan struktur *Inner Model*

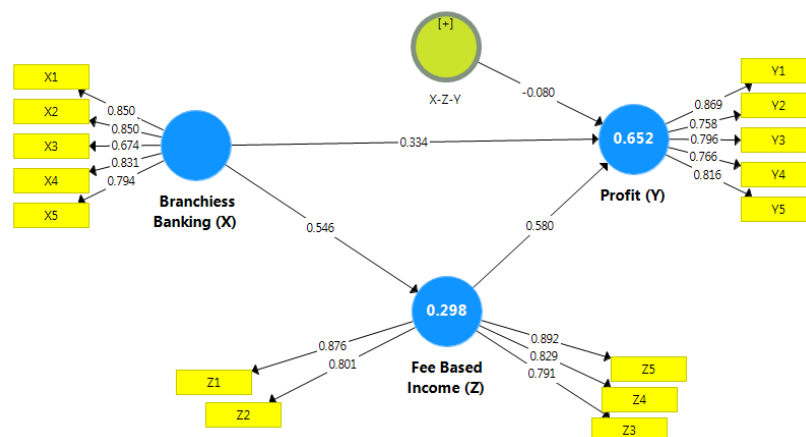
Model struktural (*Inner Model*) menggambarkan hubungan antara konstruk laten berdasarkan pada teori. Perancangan model struktural hubungan antara konstruk laten berdasarkan pada rumusan masalah atau hipotesis penelitian.

c. Evaluasi Model

1) Analisis *Outer Model*

Analisis *outer model* dilakukan untuk menentukan atau memastikan bahwa *measurement* (pengukuran) yang digunakan layak dijadikan sebagai alat ukur dalam hal ini dikategorikan *valid* dan *realibel* (Ananda Sabil Husein, 2020). Model analisis ini juga menspesifikasi hubungan antar variabel laten dengan indikator-indikatornya.

Gambar 3.1
Analisis Outer Model



Sumber: Diolah menggunakan aplikasi *smartPLS*

Terdapat tiga kriteria di dalam penggunaan teknis analisis data dengan *Smart PLS* untuk menilai *Outer model*. Penjelasan dari model penilaian tersebut menurut Chin dalam Ghazali (2019) dapat diuraikan sebagai berikut :

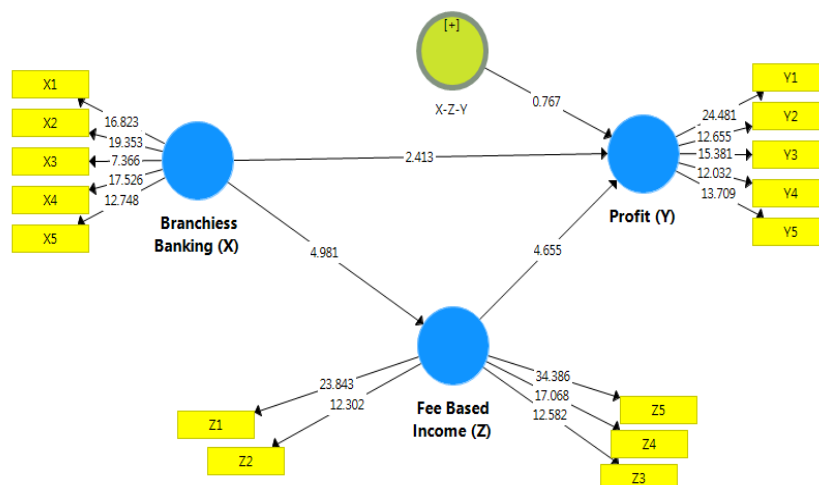
- a) *Convergent Validity*
- b) *Average Variance Extracted (AVE)*
- c) *Compesite Reliabilit*

2) Analisis *Inner Model*

Uji inner model dilakukan dengan tujuan untuk melihat apakah hubungan antar variabel laten, yaitu konstruk eksogen dan endogen mampu memberikan

jawaban atas pertanyaan mengenai hubungan antar variabel laten yang telah dihipotesiskan sebelumnya tanpa kehilangan sifat umumnya, diasumsikan bahwa variabel laten dan indikator diskala *zero means* dan unit varian sama dengan satu, sehingga parameter lokasi (parameter konstanta) dapat dihilangkan dari model.

Gambar 3.2
Analisis Inner Model



Sumber: Diolah menggunakan *smartPLS*

Terdapat beberapa bentuk analisis yang adapat dihasilkan dari uji *inner model* antara lain:

- Pengujian *R Square* pada konstruk endogen
- Estimate for path coefficients*
- Prediction relevance (Q square)* atau dikenal dengan *Stone-geisser's*.

3) *Goodness of Fit (GoF)*

Uji kecocokan terhadap seluruh model yang digunakan (*Fit Test of Combination Model*) menurut Tenenhaus, dkk (2019) adalah sebuah uji kecocokan yang dilakukan untuk memvalidasi model secara keseluruhan dengan semua model Interpretasi pengukuran terhadap nilai *Goodness of Fit (Gof)* terbentang antara 0-1 dengan penilaian sebagai berikut:

Tabel 2.1
Interprestasi nilai Goodness of Fit (Gof)

Nilai <i>Goodness of Fit (Gof)</i>	Kriteria
$GoF \geq 0,1$	Kecil/Lemah
$0,10 < GoF \leq 0,25$	Moderat
$0,25 < GoF \leq 0,36$	Substansial
$Gof > 0,36$	Kuat

Sumber Tenenhaus, dkk (2004)

Goodness of Fit (GoF) diukur dengan menggunakan nilai *R Square* dari variabel laten endogen (Kinerja Keuangan Pemerintah Daerah dan Budaya (Prinsip – prinsip Pangadereng) untuk menghasilkan nilai *Q-Square* dalam rangka mengukur seberapa baik nilai observasi dihasilkan oleh model dan juga estimasi parameternya.

BAB IV

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah singkat pengelolaan *Branchless Banking*

Perkembangan industri di Indonesia serta kondisi ekonomi yang dinamis mengakibatkan pemerintah perlu mengoptimalkan seluruh sumber daya untuk mengerakkan masyarakat terlibat dalam pembangunan ekonomi termasuk di sektor keuangan. Dalam hal tersebut keterlibatan masyarakat dalam sektor keuangan dapat diwujudkan dalam kondisi Ketika setiap anggota masyarakat memiliki akses yang baik dan aman untuk memanfaatkan berbagai layanan keuangan formal yang sesuai dengan keperluan dan kemampuan dalam rangka mencapai kesejahteraan.

Pertumbuhan ekonomi juga harus adanya penunjang oleh tingkat literasi keuangan masyarakat, lebih mudah untuk menguasai dan mengerti mengenai segala aspek dalam sektor jasa keuangan serta dapat memanfaatkan produk dan layanan jasa keuangan secara maksimal dalam meningkatkan kesejahteraan dan melindungi diri dari potensi kerugian akibat kejahatan disektor keuangan.

Indonesia melalui kerja sama antara pemerintah dan Bank Indonesia pada Tahun 2012 mulai mencanangkan model pelayanan perbankan dengan istilah *Branchless Banking* atau layanan perbankan tanpa mengandalkan kantor cabang tetapi

menggunakan teknologi untuk melayani nasabah bank di seluruh pelosok tanah air. (Gerai Info Bank Indonesia, 2019).

Kebijakan tersebut selanjutnya di tindak lanjuti oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan menerbitkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 19/POJK.03/2014 mengenai Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif (LAKU PANDAI) pada tanggal 18 November 2014 dan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) Nomor 6/SEOJK.03/2015 mengenai Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif Oleh Bank pada tanggal 6 Februari 2015, (OJK, 2015).

Sebagai lembaga perbankan yang memiliki ruang pelayanan hingga ke pelosok daerah, BRI menyikapi hal tersebut dan turut berpartisipasi dengan meluncurkan produk BRILink pada Tahun 2015. BRILink merupakan kepanjangan tangan BRI dalam memperluas layanan perbankan BRI dengan konsep *Branchless Banking*.

Layanan BRILink dilakukan bekerjasama dengan nasabah BRI yang menjadi Agen BRI yang disebut Agen BRILink dengan menggunakan media fitur EDC mini ATM BRI (EDC BRILink) atau dengan menggunakan Smart Phone minimal OS 4.4 (*BRILink Mobile*).

BRILink merupakan produk layanan perpanjangan tangan yang diluncurkan pada tahun 2014 oleh Bank Rakyat Indonesia dengan bantuan nasabah yaitu pihak ketiga yang memenuhi kriteria sebagai agen dan memenuhi semua persyaratan yang telah ditentukan oleh Bank Rakyat Indonesia untuk melayani transaksi bagi masyarakat.

B. Perkembangan BRILink di Indonesia

Sejak diluncurkan, Tahun 2014, tercatat 422.160 agen BRILink di tahun 2020 dengan jumlah transaksi sebesar 521,32 juta. Pada tahun 2021 sebanyak 504.233 agen BRILink dengan jumlah transaksi 727,61 juta. Sedangkan tahun 2022 sebanyak 503.151 agen BRILink dengan jumlah transaksi 929,38 juta, Tahun 2023 tercatat 570 ribu agen dengan 529 juta transaksi dalam enam bulan.

Adapun keuntungan yang diperoleh dari pengelolaan BRILink untuk bulan Januari hingga Juni 2023 mampu memberikan kontribusi *Fee Based Income* (FBI) sebesar Rp.702,7 miliar atau tumbuh 13,8% year on year. “Dari sisi liabilities, keberadaan Agen BRILink juga mampu memberi kontribusi Dana Murah sebesar Rp.18,9 Triliun atau tumbuh 24% year on year. (Portal, BRI, 2022).

C. Agen BRILink pada BRI Kantor Unit Tanru Tedong

Agen BRILink yang saat ini dibina oleh BRI Kantor Unit Tanru Tedong, sesuai dengan data yang pada bagian yang bertanggung

jawab terhadap pengelolaan BRILink diperoleh gambaran bahwa terdapat 48 Agen yang dinyatakan Aktif, adapun agen-agen tersebut dapat dilihat pada Tabel berikut :

Table 3.1
Daftar Branchless Banking (Agen BRILink) BRI Kantor Unit
Tanrutedong Tahun 2024

NO	NAMA - NAMA AGEN	NO	NAMA – NAMA AGEN
1	Toko Mase	25	Toko Rahmat
2	Toko Luna	26	Faris Cell
3	Toko Ridwan Nur	27	Toko Rafni
4	Toko Hasnidar	28	Toko Doa Tani
5	Toko Ayu	29	Bumdes Sipatokkong
6	Toko Farida	30	Toko Alif
7	Toko Fitri	31	Toko Nurlela
8	Andis Cell	32	Toko Abrisam Berkah
9	Anna Cell	33	Toko Andi Darwati
10	Apotek Khalilah Farma	34	Toko Sitti Hartina
11	Toko Ishma	35	Toko Ardima Zheyrein Parfum
12	Toko Subur	36	Toko Satrio
13	Toko Zidan Anugrah	37	Toko Mega Eletronik
14	Toko Musrapa	38	Toko Edy
15	Salon Adel	39	Toko Asmirul
16	Toko Aulia Salsabilah	40	Toko M. Gunadil Makmur
17	TA Cell	41	Queen Cell
18	Toko Fauzan Net	42	Toko Ahmad Shaka
19	Toko UD Adriah	43	Toko Massumpun Loloe
20	Mentari Sulaiman	44	Toko Semoga
21	Bumdes Mijur	45	Toko Sahabat Tani
22	RK Cell	46	Toko Satria Mandiri 18
23	Toko Cemerlang	47	Toko El Bais
24	Kios Nayla	48	Toko Alam Store

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Karakteristik Responden

Karakteristik responden merupakan komponen yang menjadi keunikan dari suatu penelitian. Karakteristik responden umumnya berbeda antara satu dengan yang lain serta berguna untuk menguraikan identitas responden menurut sampel dalam penelitian yang ditetapkan. Salah satu tujuan dengan karakteristik responden adalah memberikan gambaran objek sampel dalam penelitian ini. Penelitian ini dilakukan di Kantor Bank Rakyat Indonesia Unit Tanrutedong Kabupaten Sidenreng Rappang.

Berdasarkan data bahwa seluruh Agen BRILink yang berada dibawah binaan Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong Kabupaten Sidenreng Rappang, dengan jumlah Agen sesuai dengan data yang ada yakni sebanyak 48 Agen. Hasil penyebaran kuisisioner menunjukkan bahwa semua Agen telah mengisi kuesioner dengan baik dan dapat diolah serta dianalisis sesuai dengan tujuan yang dicapai dalam penelitian ini.

Hasil analisis terhadap kuisisioner yang diterima, maka karakteristik responden yang terdiri dari Jenis Kelamin, dan Usia dari Responden dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin, dan Umur,
dan pekerjaan

NO	Karakteristik Responden	Frekuensi (F)	Presentase (%)
Jenis Kelamin			
1.	Permpuan	15	31.3%
2.	Laki-laki	33	88.8%
Usia			
1.	20-25 thn	4	8.3%
2.	26-30 thn	18	37.5%
3.	31-35thn	7	14.6%
4.	36 -40 thn	13	27.1%
5	41– 45 thn	6	12.5%
Pekerjaan			
1.	Petani	6	12.5%
2.	PNS	13	27.1%
3.	Pedagang	18	37.5%
4.	Lainnya	11	22.9%
Total		48	100%

Sumber: Diolah

Hasil analisis terhadap kuesioner yang disebarakan kepada 48 Orang Agen BRILink yang menjadi binaan dari Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong Kabupaten Sidenreng Rappang, dapat diketahui bahwa untuk Jenis kelamin dari semua Agen BRILink lebih dominan oleh laki – laki atau nama yang terdaftar sebagai agen namun sering keluar mencari kerja tambahan maka dari itu Sebagian besar operator Agen BRILink ditangani oleh Perempuan dikarenakan perempuan lebih sering dirumah. Bahkan gambaran ini menunjukkan bahwa minat berusaha yang berkorelasi dengan tingkat ketelitian dalam pengelolaan keuangan dari kaum perempuan cukup tinggi.

Adapun karakter umur dari pengelola Agen BRILink menunjukkan bahwa 42 Orang 87,6% berada pada usia antara 20 – 40 Tahun. Hal ini menunjukkan bahwa usia produktif sangat diperlukan untuk mengelola sebuah aktivitas yang membutuhkan kemampuan dalam hal tata kelola anggaran.

Hasil analisis ini juga menunjukkan bahwa Agen BRILink telah menjadi sarana bagi pencari kerja dalam berusaha, selain modal yang dibutuhkan tidak terlalu besar juga keuntungan yang ditawarkan oleh pihak Bank cukup besar dan tergantung pada kemampuan untuk menarik kepercayaan dari pelanggan.

2. Pembagian *Profit* Dan *Fee Based Income* Agen BRILink Yang Berminat Pada Kantor BRI Unit Tanru Tedong

Mencermati kondisi dari pengelolaan BRILink pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong, maka salah satu poin dalam pertanyaan yang diajukan dalam Kuisisioner yakni menggali tentang Pembagian Profit dan *Fee Based Income* Agen BRILink yang berminat pada Kantor BRI Unit Tanru Tedong.

Sharing fee ini diberikan secara langsung saat terjadinya transaksi pada mesin EDC Mini ATM. *Fee* diambil langsung dari saldo nasabah yang melakukan transaksi. Pada saat seseorang sedang bertransaksi, maka nasabah tersebut akan terkena potongan pada saldonya selain jumlah nominal transaksi yang diinginkan. Potongan tersebut merupakan biaya admin yang

ditetapkan oleh Bank yang juga merupakan *fee* untuk Bank dan *fee* untuk nasabah pemilik rekening mesin EDC Mini ATM (Agen BRILink).

Adapun gambaran terhadap Pembagian *Profit* Dan *Fee Based Income* Agen BRILink Yang Berminat Pada Kantor BRI Unit Tanru Tedong, dapat dilihat pada Tabel berikut :

Gambar 4.2
Pembagian *Profit* dan *Fee Based Income* Agen BRILink Yang Bermitra Pada Kantor BRI Unit Tanrutedong Kanca Sidrap dalam Rupiah (Rp)

No	Nama Agen	Transaksi	<i>Fee</i> Agen	<i>Fee</i> BRI (50%)	<i>Fee</i> yang Diterima setelah dibagi PPN 10% (250)
1	Toko mase	225	1.125.000	562.500	506.250
2	Toko Luna	270	1.350.000	675.000	607.500
3	Ridwan Nur	255	1.275.000	637.500	573.750
4	Fauzan Net	220	1.100.000	550.000	495.000
5	Hasnidar	289	1.445.000	722.500	650.250
6	Toko Farida	221	1.105.000	552.500	497.250
7	Toko Fitri	250	1.250.000	625.000	562.500
8	Andis Cell	220	1.100.000	550.000	495.000
9	Anna Cell	290	1.450.000	725.000	652.500
10	Apotik Khalilah	220	1.100.000	550.000	495.000
11	Toko Isma	234	1.170.000	585.000	526.500
12	Tani Subur	232	1.160.000	580.000	522.000
13	Toko Sidan	249	1.245.000	622.500	560.250
14	Mustafa	269	1.345.000	672.500	605.250
15	Salon Adel	203	1.015.000	507.500	456.750
16	Toko Aulia	220	1.100.000	550.000	495.000
17	Ta Cell	205	1.025.000	512.500	461.250
18	Kpl Ud Adriah	290	1.450.000	725.000	652.500
19	Mentari Sulaiman	222	1.110.000	555.000	499.500
20	Bumdes Majur	210	1.050.000	525.000	472.500
21	Toko Cemerlang	233	1.165.000	582.500	524.250
22	Rk Cell	240	1.200.000	600.000	540.000

23	Kios Nayla	221	1.105.000	552.500	497.250
24	Toko Ayu	211	1.055.000	527.500	474.750
25	Toko Rahmat	219	1.095.000	547.500	492.750
26	Faris Cell	345	1.725.000	862.500	776.250
27	Rafni Brilink	240	1.200.000	600.000	540.000
28	Doa Tani	229	1.145.000	572.500	515.250
29	Bumdes Sipakatuo	321	1.605.000	802.500	722.250
30	Alif Brilink	311	1.555.000	777.500	699.750
31	Nurlela	243	1.215.000	607.500	546.750
32	Abrisam Berkah	233	1.165.000	582.500	524.250
33	Andi Darmawati	330	1.650.000	825.000	742.500
34	Ardima	251	1.255.000	627.500	564.750
35	Toko Mega Eletroni	381	1.905.000	952.500	857.250
36	Toko Satrio	276	1.380.000	690.000	621.000
37	Edy Counter	255	1.275.000	637.500	573.750
38	Asmurul	256	1.280.000	640.000	576.000
39	M Gunaldi	268	1.340.000	670.000	603.000
40	Queen Cell	301	1.505.000	752.500	677.250
41	Achamd Shaka	336	1.680.000	840.000	756.000
42	Kpl Massupuloloe	287	1.435.000	717.500	645.750
43	Kpl Toko Semoga	281	1.405.000	702.500	632.250
44	Kpl Sahabat Tani	350	1.750.000	875.000	787.500
45	Satria Mandiri	400	2.000.000	1.000.000	900.000
46	Nu Alam Store	278	1.390.000	695.000	625.500
47	El Bais	224	1.120.000	560.000	504.000
48	Mentari Sulaiman	242	1.210.000	605.000	544.500

Sumber: Diolah

Agen BRILink sebelum terdaftar sebagai agen BRILink binaan Unit Tanrutedong agen tersebut harus memberikan jaminan kepada BRI sebesar 3,000,000.00 Rupiah lalu diblokir oleh pihak Bank selama terdaftar sebagai Agen BRILink binaan unit Tanrutedong dan diberikan EDC mini.

Adapun estimasi modal usaha Agen BRILink kantor Bank Rakyat Indonesia Unit Tanrutedong yakni:

Gambar 4.3
Laporan Laba Rugi
Agen BRILink Binaan Unit Tanrutedong

Estimasi Pendapatan	
Pendapatan yang didapat Per Transaksi	Rp. 5.000
Target transaksi per hari	± 30 Transaksi
Estimasi Pendapatan per hari	Rp. 150.000
Estimasi Pendapatan perbulan	Rp. 4.500.000
Biaya Investasi	
Mesin EDC Mini ATM BRI	Rp. 3.000.000
Uang Jaminan	Rp. 3.000.000
Dana Awal	Rp. 10.000.000
Printer	Rp. 1.250.000
Banner	Rp. 300.000
Meja Dan Kursi	Rp. 500.000
Total Biaya Investasi	Rp. 18.050.000
Biaya Operasional	
Sewa Tempat (Rumah Sendiri)	Rp. 0
Gaji Karyawan (Di Jaga Sendiri)	Rp. 0
Kouta Internet Dan ATK	Rp. 200.000
Listrik Dan Biaya Lain-Lain	Rp. 150.000
Total Biaya Operasional	Rp. 350.000
Lab a Sebelum Pajak	
Lab a Sebelum Pajak	Rp. 4.150.000
Pajak	10%
Pembagian keuntungan	50% : 50%
Lab a Bersih	Rp. 2.025.000

Sumber: Diolah

Pembagian hasil *profit* pada kantor Bank rakyat unit Tanrutedong berdasarkan kesepakatan antara kantor dan juga Agen BRILink yakni secara merata atau 50% : 50% jumlah keseluruhan *profit* yang didapatkan Agen BRILink akan di bagi sama besar pada pembagian hasil administrasi jasa Agen BRILink yang

telah digunakan oleh nasabah. Berdasarkan produk yang telah digunakan oleh nasabah.

Dari hasil analisis bahwa pembagian *profit* dan *Fee Based Income* agen BRILink dapat dilihat dari tabel 4.2 dimana semakin banyak transaksi yang dilakukan maka semakin banyak laba yang didapatkan baik dari pihak agen maupun pihak BRI itu sendiri. Seperti halnya agen atas nama Satria Mandiri dengan transaksi sebesar 400 dengan *fee* yang diperoleh agen sebelum pajak dan pembagian sebesar 2,000,000.00 lalu dibagi 50% kepada BRI jadi *fee* yang didapatkan BRI sebesar 1,000,000.00 dari agen Satria Mandiri dengan jumlah pembagian *fee* dan *profit* yang tinggi dan *fee* yang diterima agen setelah dibagi PPN 10% sebesar Rp. 900,000.00.

Kemudian agen atas nama Salon Adel dengan transaksi sebesar 203 dengan *fee* yang diperoleh agen sebelum pajak dan pembagian sebesar 1,015,000.000 dengan pembagian *fee* 50% kepada BRI maka dari itu *fee* yang didapatkan BRI sebesar 507,000.00 dari agen Salon Adel dengan jumlah pembagian *fee* dan *profit* yang rendah dan *fee* yang diterima agen setelah dibagi PPN 10% sebesar Rp. 456,750.00.

Maka dari itu hasil analisis ini juga memberikan gambaran bahwa program *Branchless Banking* yakni layanan perbankan tanpa mengandalkan kantor cabang tetapi menggunakan

teknologi untuk melayani nasabah bank, dapat dianggap mampu mendorong tingkat *Inclusi Financial* semakin membaik, dan masyarakat pun dapat terbantu tanpa harus merepotkan diri ke Kantor Unit atau Kantor Cabang untuk melakukan Transaksi Perbankan, bahkan dengan adanya BRILink hari liburpun masyarakat dapat melakukan berbagai transaksi pada gerai BRILink yang dekat dari lokasi tempat tinggal mereka.

Oleh karena itu gambaran bahwa *Fee Based Income* yakni biaya berbasis pendapatan dapat dianggap mampu mendorong tingkat *inclusi financial* semakin membaik, begitupun dengan *profit* yakni keuntungan atau laba yang dapat dianggap mampu mendorong tingkat *inclusi financial* semakin membaik.

B. Analisis Hasil Penelitian

1. Uji Kualitas Data Dengan Metode Analisis *Outer Model*

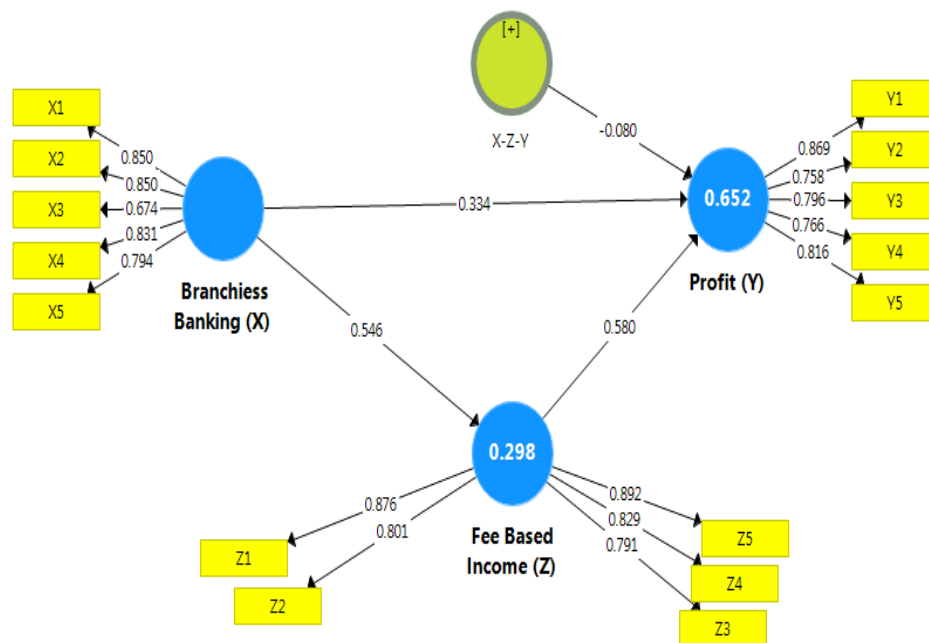
Pengukuran dilakukan dalam analisis *outer model* dalam rangka mendukung keberlanjutan sebuah penelitian dengan menggunakan alat analisis *Partial Least Square* (PLS).

a. *Convergent Validity*

Model pengukuran dengan model reflektif dinilai berdasarkan kolerasi antara item skor/component score dengan construct score yang dihitung dengan PLS.

Hasil olah data dengan menggunakan *SmartPLS 4* menunjukkan bahwa hasil *outer loading* dari masing – masing Variabel dapat dilihat pada Gambar berikut :

Gambar 4.1
Convergent Validity



Sumber: Diolah menggunakan aplikasi smartPLS

Dasar pengambilan kesimpulan untuk metode *Convergent Validity* adalah:

- 1) Ukuran *refleksif individual* dikatakan tinggi jika memiliki korelasi $0.7 < \text{Nilai Outer Loading}$ dengan konstruk yang ingin diukur.
- 2) Jika nilai *Outer Loading* berada antara nilai $0,5 < \text{Outer Loading} < 0,7$ maka *refleksif individual* dianggap cukup. (Ching dalam Ghozali, 2019).

Penjelasan terhadap pola hubungan antara indikator dengan masing – masing konstruk dapat dilihat untuk Hasil analisis *Outer Loading* pada Tabel berikut:

Tabel 4.4
Analisis Convergent Validity (Outer Loadings)

Variabel	<i>Branchless Banking</i> (X)	<i>Fee Based Income</i> (Z)	<i>Profit</i> (Y)	X – Z – Y
X – Z				0.950
X1	0.850			
X2	0.850			
X3	0.674			
X4	0.831			
X5	0.794			
Y1			0.869	
Y2			0.758	
Y3			0.796	
Y4			0.766	
Y5			0.816	
Z1		0.876		
Z2		0.801		
Z3		0.791		
Z4		0.829		
Z5		0.892		
	Valid	Valid	Valid	

Sumber: Diolah menggunakan Aplikasi SmartPLS

Penjelasan terhadap hasil analisis *Outer Loading* pada Tabel 4.4 untuk masing-masing variabel dapat diuraikan sebagai berikut:

a) *Branchless Banking* (X)

Hasil analisis *Convergent Validity* untuk ***Branchless Banking*** memiliki nilai *Outer Loading*

pada masing – masing indikator antara **0,674 – 0,850**.

Hasil analisis untuk variable *Branchless Banking* menunjukkan bahwa dimana sesuai dengan standar untuk tingkat validasi dalam pengukuran *Convergent Validity* berada dibawah 0,7. Namun berdasarkan pandangan yang dikemukakan oleh Ching dalam Ghozali (2019) bahwa jika nilai *Outer Loading* berada antara nilai $0,5 < \text{Outer Loading} < 0,7$ maka *refleksif individual* dianggap cukup atau dapat dinyatakan **Valid**. Sehingga untuk Indikator X3 yang memiliki nilai 0,674 dapat dikatakan Valid dan dapat digunakan sebagai alat analisis dalam penelitian ini.

b) Profit (Y)

Nilai *Convergent Validity* untuk Variabel Laba (Profit) memiliki nilai *Outer Loading* antara **0,758 – 0,869** atau lebih besar dari standar *Convergent Validity* yakni 0,7 sehingga dapat dinyatakan bahwa variabel ini **Valid** dan dapat digunakan untuk alat analisis dalam penelitian ini.

c) Fee Based Income (Z)

Analisis *Convergent Validity* dari Variabel *Fee Based Income (Z)* menunjukkan nilai *Outer Loadings*

untuk setiap indikator yakni antara **0,791 – 0,892** atau lebih besar dari standar *Convergent Validity* yakni 0,7 maka indikator ini juga dinyatakan Valid dan dapat digunakan sebagai alat analisis dalam penelitian ini.

b. *Average Variance Extracted (AVE)*

Salah satu unsur dalam menentukan validitas pada tingkat konstruksi adalah rata-rata 60variable yang diekstraksi (*Average Variance Extracted-AVE*). Kriteria ini didefinisikan sebagai nilai rata-rata utama dari beban kuadrat dari indikator yang terkait dengan konstruksi. Bahwa dalam Analisis PLS Kriteria menjadi penentu apakah semua variable dapat layak dijadikan alat analisis dalam penelitian.

Dasar pengukuran dalam menentukan tingkat Validitas dengan menggunakan *Average Variance Extracted (AVE)* adalah rata-rata 0,5 atau lebih tinggi diatasnya, Hal ini menunjukkan bahwa nilai konstruksi mampu menjelaskan setengah atau lebih dari indikator sebuah varian. Sebaliknya, AVE kurang dari 0,50 menunjukkan bahwa, rata-rata, lebih banyak varian dalam kesalahan item sehingga perlu dicermati terhadap kesalahan-kesalahan tersebut.

Hasil anlisis untuk nilai *Average Variance Extracted (AVE)* masing-masing Variabel dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 4.5
Average Variance Extracted (AVE)

Variabel	Average Variance Extracted (AVE)	Ket
<i>Branchless Banking (X)</i>	0.644	Valid
<i>Fee Based Income (Z)</i>	0.703	Valid
<i>Profit (Y)</i>	0.643	Valid
<i>X – Z – Y</i>	1.000	Valid

Sumber: Diolah menggunakan Aplikasi SmartPLS

Perolehan terhadap nilai *Average Variance Extracted* (AVE) pada Tabel 4.5 dapat dinyatakan bahwa nilai konstruk yang dijadikan sebagai dasar dalam penelitian ini mampu menjelaskan lebih dari setengah indikator dari masing-masing variabel, sebab nilai yang diperoleh rata-rata berada antara **0,643 – 0,703** atau berada diatas standar AVE yakni 0,5.

c. *Compesite Reliability* dan *Cronbach Alpha*

Bentuk pengujian reliabilitas dalam sebuah penelitian dilakukan melalui uji statistik *Compesite Reliability* dan *Cronbach Alpha* dimana Konstruk atau Variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Compesite Reliability* di atas 0,70 dan *Cronbach Alpha* > 0, 60.

Hasil analisis untuk dapat melihat terhadap nilai *Compesite Reliability* dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 4.6
Compesite Reliability dan Cronbach Alpha

Variable	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Rho_A</i>	<i>Compesite Reliability</i>	Ket
X	0.861	0.871	0.900	Reliabel
Z	0.894	0.896	0.922	Reliabel
Y	0.861	0.869	0.900	Reliabel
X – Z – Y	1.000	1.000	1.000	Reliabel

Sumber: Diolah menggunakan Aplikasi SmartPLS

Pengukuran dapat dikatakan reliabel, apabila nilai *Cronbach Alpha* dan nilai *Composite Reliability* untuk semua indikator memiliki nilai lebih besar dari 0,60.

Nilai *Compesite Reliability* dan *Cronbach Alpha* untuk semua variabel pada Tabel 4.6 menunjukkan bahwa untuk *Compesite Reliability* diperoleh nilai 0,900 – 0,922 dan nilai *Cronbach Alpha* 0,861 – 0,894

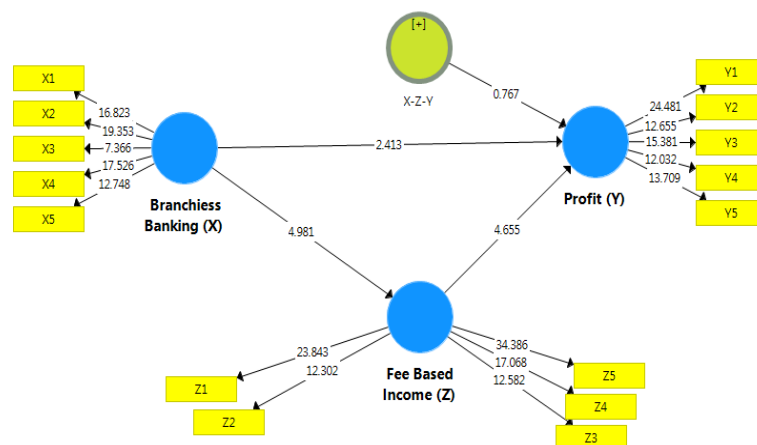
Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa nilai *Compesite Reliability* dan *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0,60 sehingga dapat dinyatakan semua konstruk Reliabel untuk dijadikan sebagai alat analisis dalam penelitian ini.

2. Uji Inner Model (Model Struktual)

Uji inner model merupakan salah satu alat analisis yang digunakan pada metode *Structure Equation Modeling* (SEM) dengan metode alternatif menggunakan *Partial Least Square* (PLS), yang diolah melalui aplikasi *SmartPLS 4*.

Uji *inner model* dilakukan dengan tujuan untuk melihat apakah hubungan antar variabel laten, yaitu konstruk eksogen dan endogen mampu memberikan jawaban atas pertanyaan mengenai hubungan antar variabel laten yang telah dihipotesiskan sebelumnya. Pola hubungan tersebut dapat dilihat pada Gambar berikut :

Gambar 4.2
Inner Model Penelitian



Sumber: Diolah menggunakan Aplikasi SmartPLS

Uji model struktural atau *inner model* yang dilakukan pada penelitian ini menggunakan 4 (empat) metode yakni Uji '*R Square*' pada Konstruk Endogen (Variabel Terikat dan Variabel Moderasi), *Estimate for Path Coefficients* (Nilai Koefisien Jalur), dan *Prediction Relevance* (Q square) dan Uji *Goodness of Fit* (GoF). Analisis untuk masing-masing metode dapat diuraikan sebagai berikut :

a. *Estimate for Path Coefficients* (Nilai Koefisien Jalur)

Estimate for Path Coefficients dilakukan untuk mengukur nilai koefisien jalur atau besarnya hubungan/pengaruh konstruk laten melalui prosedur bootstrapping terhadap sampel. Pengujian ini bertujuan untuk meminimalkan ketidak normalan pada penelitian. Terhadap hasil Analisis untuk *Estimate for Path Coefficients* (Nilai Koefisien Jalur) pada penelitian ini menggunakan dua model yakni *Direct Effect* (Uji Pengaruh Langsung) dan *Indirect Effect* (Uji Pengaruh Tidak Langsung) dimana terdapat Variabel Moderasi yang menjadi penghubung.

Keputusan terhadap signifikan tidaknya hubungan antar variabel dapat dilakukan dengan membandingkan antara nilai t_{hitung} yang harus lebih besar dari 1,96 sehingga variabel dikatakan signifikan dan jika sebaliknya maka dinyatakan tidak signifikan.

Atau dapat pula dilakukan dengan membandingkan p -value yang harus lebih kecil dari nilai alfa sebesar 0,05 atau $\alpha=5\%$ dengan demikian variabel dapat dikatakan berpengaruh secara langsung sedangkan bila p -value lebih besar dari $\alpha=5\%$ maka variabel dikatakan tidak memiliki pengaruh secara langsung.

Berdasar pada pernyataan tersebut maka hasil analisis dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 4.7
Analisis *Estimate for Path Coefficients Direct Effect* (Nilai Koefisien Jalur Hubungan Langsung)

Variable	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
<i>Branchless Banking (X)-> Fee Based Income (Z)</i>	0.546	0.564	0.113	4.830	0.000
<i>Branchless Banking (X)-> profit (Y)</i>	0.334	0.345	0.129	2.595	0.010
<i>Fee Based Income (Z)-> Profit (Y)</i>	0.580	0.573	0.106	4.879	0.000

Sumber: Diolah menggunakan Aplikasi SmartPLS

Berdasar pada hasil analisis tersebut maka untuk masing-masing hipotesis yang dijadikan dasar untuk dianalisis pada penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Persepsi *Branchless Banking* berpengaruh signifikan terhadap *Fee Based Income* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong

Hasil analisis pada Tabel 4.7 menunjukkan bahwa nilai *p Value* dari pengaruh *Branchless Banking* terhadap *Fee Based Income* yakni **0,000**, sementara untuk nilai T Statistics **4,830**.

Sesuai dengan dasar pengambilan keputusan untuk analisis *Estimate for Path Coefficients* (Nilai Koefisien Jalur) maka dapat dinyatakan bahwa *Branchless Banking* secara signifikan berpengaruh terhadap Penerimaan *Fee*

Based Income pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Sementara jika ditinjau dari hasil analisis untuk nilai T-Statistik, maka disimpulkan bahwa *Branchless Banking* memiliki pola hubungan secara langsung yang bersifat positif terhadap Penerimaan *Fee Based Income* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Adapun hasil uji analisis ini adalah: *Branchless Banking* secara langsung berpengaruh positif dan Signifikan terhadap *Fee Based Income* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak jumlah transaksi akan berdampak pada jumlah biaya yang dikenakan untuk setiap transaksi, dengan demikian keuntungan yang diperoleh Agen semakin tinggi. Berdasar pada uraian tersebut maka dapat dikatakan Hipotesis **Diterima**.

2) Persepsi *Branchless Banking* berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan *profit* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong

Hasil analisis pada Tabel 4.7 menunjukkan bahwa nilai *p Value* dari pengaruh *Branchless Banking* terhadap *Profit* adalah **0,010**, sementara untuk nilai nilai T Statistics yakni **2,595**.

Sesuai dengan dasar pengambilan keputusan untuk analisis *Estimate for Path Coefficients* (Nilai Koefisien Jalur) maka dapat dinyatakan bahwa *Branchless Banking* secara signifikan berpengaruh terhadap Penerimaan *profit* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Sementara jika ditinjau dari hasil analisis untuk nilai T-Statistik, maka disimpulkan bahwa *Branchless Banking* memiliki pola hubungan secara langsung yang bersifat positif terhadap Penerimaan *profit* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Adapun hasil uji analisis ini adalah: *Branchless Banking* secara langsung berpengaruh positif dan Signifikan terhadap Penerimaan Laba pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Hal ini menunjukkan bahwa semakin berkualitas layanannya yang diberikan oleh Agen BRILink maka akan berdampak pada semakin banyaknya peluang transaksi yang dapat dilakukan oleh masyarakat, sehingga dengan meningkatnya jumlah transaksi akan berdampak pada jumlah pendapatan yang didapatkan Agen, dengan demikian penghasilan dan keuntungan yang diperoleh Agen dan BRI semakin tinggi.

Berdasar pada uraian tersebut maka dapat dikatakan Hipotesis **Diterima**.

3) Persepsi *Fee Based Income* berpengaruh Signifikan terhadap *Profit* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Hasil analisis pada Tabel 4.7 menunjukkan bahwa nilai *p Value* dari pengaruh *Fee Based Income* terhadap Laba (*Profit*) adalah **0,000**, sementara untuk nilai nilai T Statistics yakni **4,879**.

Sesuai dengan dasar pengambilan keputusan untuk analisis *Estimate for Path Coefficients* (Nilai Koefisien Jalur) maka dapat dinyatakan bahwa *Fee Based Income* secara signifikan berpengaruh terhadap Penerimaan *profit* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Sementara jika ditinjau dari hasil analisis untuk nilai T-Statistik, maka disimpulkan bahwa *Fee Based Income* memiliki pola hubungan secara langsung yang bersifat positif terhadap Penerimaan *profit* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Adapun hasil uji analisis ini adalah: *Fee Based Income* secara langsung berpengaruh positif dan Signifikan terhadap Penerimaan Laba pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak varian jasa yang ditawarkan oleh Agen BRILink maka akan berdampak pada semakin banyaknya peluang transaksi yang dapat dilakukan oleh masyarakat, sehingga dengan meningkatnya jumlah transaksi akan berdampak pada jumlah biaya yang dikenakan untuk setiap transaksi, dengan demikian keuntungan yang diperoleh Agen dan BRI semakin tinggi.

Berdasar pada uraian tersebut maka dapat dikatakan Hipotesis **Diterima**.

Sementara untuk melihat hasil analisis Analisis *Estimate for Path Coefficients Indirect Effect* (Nilai Koefisien Jalur Hubungan Tidak Langsung), dimana dalam penelitian digunakan Variabel Moderasi sebagai penghubung, dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 4.8
Analisis *Estimate for Path Coefficients Indirect Effect* (Nilai Koefisien Jalur Hubungan Tidak Langsung)

Variabel	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
X->Z->Y	0.317	0.320	0.084	3.784	0.000

Sumber: Diolah menggunakan Aplikasi SmartPLS

Berdasar pada hasil analisis tersebut maka untuk masing-masing Hipotesis yang dijadikan dasar untuk dianalisis pada penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut :

1) Persepsi *Branchless Banking* berpengaruh signifikan terhadap *profit* setelah dimediasi oleh *Fee Based Income* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong

Hasil analisis pada Tabel 4.8 menunjukkan bahwa nilai *p Value* dari pengaruh *Branchless Banking* terhadap *Profit* setelah dimediasi oleh *Fee Basad Income* adalah **0,000**, sementara untuk nilai *T Statistics* adalah **3,784**, dan dari data Original Sampel dapat dilihat semua pernyataan menunjukkan nilai positif.

Sesuai dengan dasar pengambilan keputusan untuk anlaisis *Estimate for Path Coefficients* (Nilai Koefisien Jalur) maka dapat dinyatakan nilai *P Value* yang diperoleh lebih tinggi dari nilai $\text{sig} = 0.05$ sehingga dapat dinyatakan bahwa *Fee Based Income* berpengaruh secara signifikan ketika memediasi *Branchless Banking* terhadap penerimaan Penerimaan *profit* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Sementara jika ditinjau dari hasil analisis untuk nilai *T-Statistik* memiliki nilai lebih rendah dari Nilai *T Tabel* yakni 1,96, maka dinyatakan bahwa *Fee Based Income* memiliki hubungan secara langsung dalam menguatkan pengaruh *Branchless Banking* Terhadap Penerimaan

Profit pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Sehingga dapat dinyatakan bahwa *Fee Based Income* dapat menguatkan atau memiliki pengaruh yang signifikan dalam memediasi *Branchless Banking* terhadap *profit* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong. Maka disimpulkan bahwa Hipotesis **Diterima**.

b. Uji '*R Square* (Uji Determinan)

Hasil analisis untuk *R Square* selain digunakan dalam menguji Determinasi dari variabel Independen terhadap variable dependen dan variable moderasi, hasil pengujian ini juga dapat digunakan untuk Analisis *Q-Square (Predictive Relevance)* yakni mengukur seberapa baik nilai observasi dihasilkan oleh model dan juga estimasi parameternya. Hasil analisis untuk Uji *R Square* (R^2) dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 4.9
Uji *R Square* (R^2)

Variabel	R Square	R Square Adjusted
<i>Fee Based Income</i> (Z)	0.298	0.283
<i>Profit</i> (Y)	0.652	0.628

Sumber: Diolah menggunakan Aplikasi SmartPLS

Dikarenakan hasil Analisis *R Square* (R^2) pada Tabel 4.9 selain digunakan untuk Uji Determinan juga menjadi dasar dalam menghitung Analisis Analisis *Q-Square*

(*Predictive Relevance*) maka penjelasan dari masing-masing analisis dapat diuraikan sebagai berikut :

1) Uji *R-Square* terhadap *Fee Based Income*

Sesuai standar nilai *R Square* (R^2) menurut Ghozali (2019) bahwa untuk nilai **0.67 (Kuat)**, **0.33 (Moderat)** dan **0.19 (Lemah)**. Berdasarkan pada standar tersebut dan memperhatikan hasil yang diperoleh untuk nilai *R Square* (R^2) yakni **0,652** maka dapat dinyatakan bahwa *Fee Based Income* memiliki **Determinasi yang kuat** terhadap variable Independen.

2) Uji *R-Square* terhadap *Profit*

Sesuai standar nilai *R Square* (R^2) menurut Ghozali (2019) bahwa untuk nilai **0.67 (Kuat)**, **0.33 (Moderat)** dan **0.19 (Lemah)**. Berdasarkan pada standar tersebut dan memperhatikan hasil yang diperoleh untuk nilai *R Square* (R^2) yakni **0,298** maka dapat dinyatakan bahwa *Fee Based Income* memiliki **Determinasi yang moderat** terhadap variable Independen.

c. Uji *Q square* (Uji *Predictive Relevance*)

Analisis *Q-Square* (*Predictive Relevance*) pada model struktural digunakan untuk mengukur seberapa baik nilai

observasi dihasilkan oleh model dan juga estimasi parameternya. Dasar pengukuran terhadap analisis *Q-Square* (*predictive relevance*) yakni:

- 1) Jika nilai Q^2 (*Q-Square*) > 0 dapat diprediksi bahwa model memiliki *Relevance* (Q^2).
- 2) Jika nilai Q^2 (*Q-Square*) ≤ 0 menunjukkan model kurang memiliki *predictive relevance*.

Tingkatan pernyataan dalam *Q-Square* (*Predictive Relevance*) yakni 0,02 dikategorikan lemah, 0,15 dikategorikan moderat, dan jika nilainya 0,35 memiliki *relevance* yang kuat.

a) Uji *Q-Square* (Q^2) pada *Fee Based Income*

Prediksi terhadap nilai *Q Square* (Q^2) dapat dilakukan dengan berpedoman pada persamaan :

$$Q\ Square = 1 - [1 - \langle R \rangle^2]$$

Sehingga dari persamaan tersebut maka untuk nilai *Q Square* (Q^2) pada penelitian ini adalah :

$$Q\ Square = 1 - [1 - 0,298]$$

$$Q\ Square = 1 - 0,702$$

$$Q\ Square = 0,298$$

Maka dari itui hasil perhitungan tersebut bahwa tingkat relevansi atau *Q Square* (Q^2) untuk variable moderasi adalah **0,298** atau lebih besar dari angka

0. Hal ini menunjukkan bahwa konstruk independen yakni *branchless banking dengan variable moderasi Fee Based Income* memiliki relevansi prediktif yang besar.

b) Q-Square (Q^2) pada *profit*

Prediksi terhadap nilai *Q Square* (Q^2) dapat dilakukan dengan berpedoman pada persamaan :

$$Q\ Square = 1 - [1 - (R)^2]$$

Sehingga dari persamaan tersebut maka untuk nilai *Q Square* (Q^2) pada penelitian ini adalah :

$$Q\ Square = 1 - [1 - 0,652]$$

$$Q\ Square = 1 - 0,348$$

$$Q\ Square = 0,652$$

Maka dari itui hasil perhitungan tersebut bahwa tingkat relevansi atau *Q Square* (Q^2) untuk variable dependen adalah **0,652** atau lebih besar dari angka 0. Hal ini menunjukkan bahwa konstruk independen yakni *branchless banking dengan variable dependen profit* memiliki relevansi prediktif yang besar.

3. Goodness of Fit (GoF)

Uji Kecocokan terhadap seluruh model yang digunakan atau sering diistilahkan *Fit Test of Combination Model* dilakukan untuk menvalidasi model secara keseluruhan dengan semua model

dengan berdasar pada nilai *Goodness of Fit* (Gof). Adapun tolak ukur yang digunakan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.10
Interprestasi nilai *Goodness of Fit* (Gof)

Nilai <i>Goodness of Fit</i> (Gof)	Kriteria
$\text{GoF} \geq 0,1$	Kecil/Lemah
$0,10 < \text{GoF} \leq 0,25$	Moderat
$0,25 < \text{GoF} \leq 0,36$	Substansial
$\text{Gof} > 0,36$	Kuat

Sumber Tenenhaus, dkk (2004,739-740)

Goodness of Fit (GoF) diukur dengan menggunakan nilai *R Square* dari variable laten endogen untuk menghasilkan nilai *Q-Square* dalam rangka mengukur seberapa baik nilai observasi dihasilkan oleh model dan juga estimasi parameternya.

Berdasarkan pada hasil perhitungan *Q-Square* pada *Fee Based Income* diperoleh nilai **0,298** atau lebih rendah dari nilai inprestasi GoF **0,36**. Sehingga *Goodness of Fit* (GoF) atau Uji Kecocokan Model dapat diinpretasikan **Sangat Substansial**. Sedangkan perhitungan *Q-Square* pada *profit* diperoleh nilai **0,652** atau lebih besar dari nilai inprestasi GoF **0,36**. Sehingga *Goodness of Fit* (GoF) atau Uji Kecocokan Model dapat diinpretasikan **Sangat Kuat**. Maka dari itu hasil analisis tersebut bahwa indeks yang dibutuhkan dalam pengelolaan *inner model* telah memenuhi persyaratan, maka struktur model menunjukkan

kelayakan dalam memprediksi semua hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini.

C. Pembahasan.

1. ***Branchless Banking berpengaruh signifikan terhadap pendapatan Profit pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.***

Branchless Banking merupakan agen dimana hal yang paling menonjol sehingga masyarakat banyak menggunakan fasilitas ini dikarenakan layanan yang diberikan oleh *Branchless banking* dianggap tidak berbatasa.

Maksud tidak terbatas dalam hal ini dimana masyarakat tidak perlu merasa khawatir terhadap persoalan waktu kantor dan hari libur, sebab pelayanan di *Branchless Banking* walaupun malam atau diluar jam kantor tetap dapat dilakukan. Selain itu persoalan daya jangkau masyarakat juga menjadi salah satu pertimbangan.

Sedangkan untuk melihat pola hubungan antara *branchless banking* dengan penerimaan *profit* yang diukur melalui perbandingan antara T. Statistik dimana nilai yang diperoleh yakni 2,595 dinyatakan lebih besar dari nilai T Tabel yakni 1,96. Hal tersebut menunjukkan bahwa terjadinya hubungan secara langsung pengaruh dari *branchless banking* terhadap penerimaan profit pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Berpengaruhnya *branchless banking* terhadap penerimaan *profit* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong hal

ini dikarenakan *branchless banking* memiliki kualitas layanan yang tidak kalah menarik dengan kantor BRI.

Dengan kualitas layanan yang menarik yang diberikan oleh *branchless banking* secara tidak langsung membantu masyarakat untuk melakukan transaksi tanpa harus meluangkan waktu secara khusus berkunjung ke Kantor Unit BRI ataupun ke Kantor Cabang di wilayahnya, dengan semakin menariknya kualitas layanan yang diberikan oleh masyarakat maka akan sangat berpengaruh terhadap volume bertransaksi masyarakat dan bahkan tanpa harus memperhitungkan waktu, sebab dapat dikatakan *branchless banking* secara umum melayani tanpa ada ikatan jam kantor.

Adapun hasil penelitian yang memberikan penilaian bahwa *branchless banking* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengelolaan transaksi atau dengan kata lain penelitian terdahulu yang sejalan dengan penelitian ini yakni, Lisa Darma Putri (2020) memberikan pernyataan bahwa semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan oleh Agen BRILink maka semakin banyak pula masyarakat yang berminat untuk melakukan transaksi dengan menggunakan BRILink. Akan tetapi penelitian terdahulu yang dikemukakan oleh Ketut Tanti Kustina, Yuniike Wulandari Sugiarto, 2020 tidak sejalan dengan pernyataan bahwa *Branchless Banking* tidak berpengaruh signifikan terhadap *profit*

dikarenakan jumlah agen *Branchless Banking* yang dipublikasi perusahaan setiap kuartalnya terus mengalami *fluktuasi*, terdapat peningkatan dan penurunan jumlah agen.

Oleh karena itu dapat dinyatakan bahwa dimana masyarakat saat ini membutuhkan sebuah akses yang mudah dalam melakukan transaksi perbankan, terlebih lagi pola kebutuhan yang terkadang tidak dapat ditentukan kapan waktu diperlukan.

2. *Branchless Banking* pada berpengaruh secara signifikan terhadap *Fee Based Income* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong

Branchless Banking merupakan agen dimana hal yang paling menonjol sehingga masyarakat banyak menggunakan fasilitas ini dikarenakan jasa yang diberikan oleh *Branchless Banking* cukup banyak atau bervariasi.

Maksud dalam hal ini dimana masyarakat tidak perlu merasa khawatir terhadap persoalan waktu kantor dan hari libur, sebab pelayanan di *Branchless Banking* walaupun malam atau diluar jam kantor tetap dapat dilakukan. Selain itu persoalan daya jangkauan masyarakat juga menjadi salah satu pertimbangan.

Untuk melihat pola hubungan antara *Branchless Banking* dengan *Fee Based Income* yang diukur melalui perbandingan antara T. Statistik dimana nilai nilai yang diperoleh yakni 4,830 dinyatakan lebih besar dari nilai T. Tabel 1,96. Hal tersebut

menunjukkan bahwa terjadinya hubungan secara langsung pengaruh dari *Branchless Banking* terhadap *Fee Based Income* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Berpengaruhnya *branchless banking* terhadap *Fee Based Income* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong hal ini dikarenakan banyak pilihan produk yang dapat digunakan seperti setor Tunai, Transfer, Pembelian Pulsa, Pembayaran Tagihan dan beberapa jenis transaksi lainnya.

Dengan banyaknya pilihan produk yang dapat ditawarkan oleh *branchless banking* secara tidak langsung membantu masyarakat untuk melakukan transaksi tanpa harus meluangkan waktu secara khusus berkunjung ke Kantor Unit BRI ataupun ke Kantor Cabang di wilayahnya, dengan semakin banyaknya produk yang ada pada *branchless banking* maka akan sangat berpengaruh terhadap volume bertransaksi masyarakat dan bahkan tanpa harus memperhitungkan waktu, sebab dapat dikatakan *branchless banking* secara umum melayani tanpa ada ikatan jam kantor.

Branchless Banking berpengaruh positif dan signifikan dikarenakan semakin banyak varian produk yang ditawarkan agen kepada nasabah maka semakin banyak *Fee Based Income* yang didapatkan agen dan semakin bagus atau baik kualitas

layanannya maka semakin nyaman dalam melakukan transaksi di BRILink.

Adapun hasil penelitian yang sejalan dengan penelitian ini yakni, Suyanti, 2021 dalam hasil penelitian juga mempertegas hal tersebut dimana dinyatakan bahwa Produk BRLink (Setor Tunai, Tarik Tunai, Transfer, dan Paymen) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan agen BRILink dan tentunya hal ini juga berdampak pada keuntungan yang diperoleh Bank Rakyat Indonesia.

Secara tersirat pernyataan bahwa Produk memiliki dampak terhadap keinginan masyarakat dalam bertransaksi juga dikemukakan oleh Yuha Komala, 2022 bahwa persepsi positif diberikan oleh masyarakat dengan banyaknya produk yang ditawarkan oleh Agen BRILink, sehingga masyarakat tidak perlu terikat waktu dalam melakukan transaksi. Akan tetapi menurut penelitian terdahulu Kartika Djati, (2022) yang menyatakan bahwa *Branchless Banking* tidak berpengaruh signifikan terhadap *Fee Based Income* dikarenakan bahwa tinggi rendahnya *Fee Based Income* disebabkan atau dipengaruhi oleh baik buruknya dari *Branchless Banking*. Dalam hasil penelitiannya bahwa kontribusi yang diberikan oleh *Branchless Banking* cenderung menurun.

Adapun hasil uji analisis ini adalah: *Branchless Banking* secara langsung berpengaruh positif dan Signifikan terhadap *Fee*

Based Income pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak jumlah transaksi akan berdampak pada jumlah biaya yang dikenakan untuk setiap transaksi, dengan demikian keuntungan yang diperoleh Agen semakin tinggi.

3. *Fee Based Income berpengaruh secara signifikan terhadap Pendapatan profit pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong*

Fee sebagaimana yang dijelaskan dalam definisi operasional variable adalah beban biaya atau biaya administrasi yang dikenakan kepada masyarakat setiap melakukan transaksi dan jumlah beban biaya telah ditetapkan oleh Bank Rakyat Indonesia untuk dijadikan acuan oleh *branchless banking*.

Hasil analisis bahwa *Fee Based Inome* berpengaruh signifikan terhadap pendapatan profit hal ini dibuktikan *P Value* yakni 0,000 hasil nilai dari olah data lebih besar dibandingkan nilai sig 0,05 yang ditentukan, sementara untuk nilai T-Statistik 4,879 Lebih besar dibandingkan nilai T table 1,96 yang ditentukan. Selain itu lebih rendah dibandingkan beban operasional Bank Rakyat Indonesia Unit Tanru Tedong. *Fee based income* bukan merupakan salah satu sumber pendapatan operasional yang besar dan signifikan yang diperoleh dari kegiatan operasional Bank.

Dari hasil wawancara dengan salah satu pihak bank berkaitan dengan pengenaan *Fee based income* untuk setiap agen diperoleh gambaran bahwa agen jika dipertanyakan mengenai adanya *fee* tersebut menyatakan bahwa *fee* yang dibebankan adalah hal yang wajar.

Permasalahannya terhadap harga bahwa kondisi yang terjadi dalam hal pemberian beban biaya administrasi disinyalir terdapat perbedaan antara agen BRILink, namun hal ini menurut beberapa agen di wawancarai terkait dengan ketetapan untuk beban biaya setiap transaksi menurut mereka tidak dapat dipermainkan, sebab selain tertuang dalam mesin EDC juga pihak bank telah memberikan selebaran atau edaran untuk harga tersebut

Namun *Fee Based Income* berpengaruh signifikan terhadap *profit* dikarenakan banyak varian atau jasa yang di tawarkan agen kepada masyarakat untuk melakukan transaksi maka semakin meningkat pula keuntungan (*profit*) yang didapatkan agen maupun BRI itu sendiri. Maka dari itu semakin tinggi atau banyak transaksi yang dilakukan oleh masyarakat maka semakin banyak pula pendapatan yang didapat agen BRILink tersebut.

Akan tetapi, penelitian ini memiliki kesamaan terhadap penelitian terdahulu yakni hasil penelitian dari Josofiene Johan Marzoeki, Muhammad Ikhsan (2020) menyatakan bahwa *Fee Based Income* berpengaruh signifikan terhadap *Profit* dimana hasil

penelitiannya menyatakan bahwa semakin tinggi *Fee Based Income* yang diperoleh perusahaan, maka *Profit* perusahaan pun akan ikut meningkat.

Namun penelitian terdahulu yakni penelitian Gracious (2019), dimana hasil penelitian menyatakan bahwa *Fee Based Income* tidak berpengaruh terhadap *profit* pada industri perbankan di BEI. Tidak berpengaruhnya *Fee* terhadap penerimaan pada Bank Rakyat Indonesia tidak sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Hanafi Zuardi, Rita Rahim, 2020 bahwa nasabah lebih mempertimbangkan unsur-unsur lain dibandingkan dengan persoalan biaya, dimana hasil kuisisioner yang disebarkan dalam penelitian tersebut menyatakan bahwa persoalan Harga bukan hal yang bersifat dominan.

4. *Branchless Banking* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *profit* setelah dimediasi oleh *Fee Based Income* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Branchless Banking berpengaruh signifikan terhadap *profit* setelah dimediasi oleh *Fee Based Income*. Dapat dilihat bahwa *Branchless Banking* berpengaruh signifikan terhadap profit pada Bank Rakyat Indonesia Unit Tanrutedong namun jika *Fee Based Income* ditempatkan sebagai variable mediasi untuk menguatkan agar *Branchless Banking* dapat meningkatkan penerimaan laba, maka dari itu hasil analisis bahwa *Branchless Banking* terhadap penerimaan *Profit* dapat menguatkan atau memiliki pengaruh yang

signifikan setelah dimediasi oleh *Fee Based Income* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong.

Hasil analisis bahwa *Branchless Banking* terhadap penerimaan *Profit* dapat menguatkan atau memiliki pengaruh yang signifikan setelah dimediasi oleh *Fee Based Income* hal ini dibuktikan *P Value* yakni 0,000 hasil nilai dari olah data lebih kecil dibandingkan nilai sig 0,05 yang ditentukan, sementara untuk nilai T-Statistik 3,784 Lebih besar dibandingkan nilai T table 1,96 yang ditentukan.

Fee Based Income sebagaimana telah diuraikan penelitian ini menunjukkan pengaruh yang signifikan dalam meningkatkan jumlah transaksi, sebab bagi Bank Rakyat Indonesia saat ini persoalan *Fee Based Income* merupakan salah satu sumber pendapatan operasional yang besar dan signifikan yang diperoleh dari kegiatan operasional Bank.

Akan tetapi penelitian terdahulu yang dikemukakan oleh Nur Azizah (2020) sejalan dengan penelitian ini menyatakan bahwa *Branchless Banking* berpengaruh terhadap *profit* setelah dimediasi oleh *Fee Based Income* bahwa apabila *Branchless Banking* meningkat, maka pengaruh terhadap *profit* secara tidak langsung melalui *Fee Based Income* akan meningkat. Dimana apabila *Branchless Banking* melalui *Fee Based Income* meningkat justru akan meningkatkan *Profit* Bank.

Meskipun terdapat efek negatif berupa tuntutan keselarasan antara biaya beban pada agen yang diberikan oleh pihak Bank. Namun adapun penelitian terdahulu yang tidak sejalan dengan penelitian ini yakni pernyataan yang dikemukakan oleh Devi Yulianti, dan Darmo H. Suwiryono (2022) bahwa diperoleh gambaran adanya perbedaan dalam pemberian biaya antara agen.

Fee adalah ketentuan yang telah diatur oleh pihak Bank Rakyat Indonesia, sehingga agen maupun masyarakat tidak diperhadapkan pada sebuah pilihan, adapun jika disandingkan dengan kualitas maka untuk hal ini justru dapat dipersepsikan negatif dimana tuntutan masyarakat akan melihat besarnya biaya yang mereka keluarkan dengan pendapatan yang mereka dapatkan. Sementara keduanya memiliki korelasi secara langsung.

Sehingga untuk persoalan *fee* sendiri oleh pihak Agen BRILink akan selalu berupaya untuk memberikan yang terbaik, namun terdapat pula beberapa hal yang tidak dalam jangkauan mereka seperti persoalan koneksi jaringan dan juga terkadang persoalan yang biasa muncul walaupun sifatnya tidak banyak yakni ketersediaan dana tunai dari Agen ketika dalam satu hari terdapat transaksi penarikan tunai cukup banyak. Namun untuk permasalahan ini menurut semua agen oleh pihak BRI memberikan fasilitas khusus kepada Agen mendapatkan dukungan dana secara langsung dari pihak Bank jika terjadi hal seperti ini.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pada Hasil Penelitian dan Pembahasan terkait dengan Implementasi Branchless Banking terhadap Profit Bank dengan Fee Based Income pada Bank Rakyat Indonesia Unit Tanru Tedong, maka kesimpulan yang dapat diambil yakni :

1. *Branchless Banking* secara langsung berpengaruh positif penerimaan *profit* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong, dimana nilai signifikansi yang diperoleh adalah 0.010 atau lebih kecil dari nilai $\text{sig}=0,05$, sementara untuk nilai T-Statistik yakni 2,595, atau lebih besar dari nilai T Tabel = 1,96
2. *Branchless Banking* secara langsung berpengaruh positif terhadap *Fee Based Income* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong, dimana nilai signifikansi yang diperoleh adalah 0.000 atau lebih kecil dari nilai $\text{sig}=0,05$, sementara untuk nilai T-Statistik yakni 4,830 atau lebih besar dari nilai T Tabel yakni 1,96.
3. *Fee based income* secara langsung berpengaruh terhadap penerimaan *profit* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong, dimana nilai signifikansi yang diperoleh adalah 0,000 atau lebih kecil dari nilai $\text{sig}=0,05$, sementara untuk nilai T-Statistik yakni 4,879 atau lebih besar dari nilai T Tabel = 1,96

4. *Fee Based Income* dapat menguatkan atau berpengaruh signifikan dalam memediasi *Branchless Banking* terhadap penerimaan *profit* pada Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Tanru Tedong, dengan nilai signifikansi yang diperoleh yakni 0,000 atau lebih kecil dari nilai $\text{sig} = 0,05$, sedangkan untuk nilai T Statistik yakni 3,784 atau lebih besar dari nilai T. Tabel 1,96.

B. Saran-saran

Hal-hal yang dapat disarankan dari hasil penelitian ini terkait dengan *Branchless Banking* yakni :

1. Pihak Bank Rakyat Indonesia yang bertindak sebagai penyelenggara layanan keuangan digital yang melakukan Kerjasama dengan agen seharusnya dalam memberikan edukasi berupa Teknik pelaksanaan layanan keuangan kepada agen BRILink berupa undangan pertemuan – pertemuan rutin dikantor Bank antara agen agar mendapatkan edukasi maupun pembelajaran mengenai perkembangan layanan keuangan perbankan yang terus mengalami perkembangan dalam mekanismenya.
2. Untuk agen BRILink dalam memberikan layanan dahulu menginformasikan kepada nasabah akan jumlah biaya administrasi yang harus dibayar nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Amelia. (2021). *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Laba Pada Sektor Perdagangan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*.
- Amstrong, K. dan G. (2019). *Dasar-dasar Pemasaran Jilid 1* (kesembilan). Erlangga.p125.
- Arham, A., Arfianty, A., & Amanda, A. (2023). ANALISIS RASIO SOLVABILITAS TERHADAP KINERJA KEUANGAN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI).
- Basu, S. (2019). *Manajemen Pemasaran Modern*, Liberty.
- Beni. (2019). *ANALISIS PERBANDINGAN KINERJA KEUANGAN BANK RAKYAT INDONESIA SEBELUM DAN SESUDAH BRANCHLESS BANKING*.
- Cahyani, R. T. (2019). *Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Bank Rakyat Indonesia Sebelum dan Sesudah Branchless Banking*. [https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/55657%0Ahttps://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/55657/1/RAYI TYAS CAHYANI-FEB.pdf](https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/55657%0Ahttps://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/55657/1/RAYI%20TYAS%20CAHYANI-FEB.pdf)
- Chantika, A. (2023). *Pengaruh Return On Asset (ROA), Return On Equity (ROE), ukuran Perusahaan dan Leverage terhadap Pertumbuhan Laba (Studi Empiris pada Perusahaan Food and Beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2021)*.
- Darma Putri, L. (2020). *Skripsi : Analisis Pengaruh Pelayanan Usaha Agen BRILink Terhadap Minat Transaksi Masyarakat di Desa Punggung Ladiang Kota Pariaman Berdasarkan Perspektif Islam (Studi Kasus: Usaha Agen BRILink di BUMDES Punggung Ladiang)*. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
- Fandy, T. (2019). *Service, Quality & satisfaction*. Andi.
- Gaspersz, V. (2019). *Total Quality Management* (3 rd). PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Hair, et al, 2022, *Multivariate Data Analysis*, New International Edition., New Jersey : Pearson
- Harjito, M. &. (2018). *Manajemen Keuangan* (2nd ed.). Ekonisia.
- Hery. (2019). *Analisis Laporan Keuangan (Integrated)*. PT. Gramedia.
- Hidayah, R., Idrus, I., & Ladung, F. (2024). ANALISIS PENGELOLAAN KREDIT USAHA RAKYAT TERHADAP NON PERFORMING LOAN PADA PT BANK RAKYAT INDONESIA UNIT TEMMANGGUNG PINRANG. *Journal AK-99*, 4(1), 23-32.

- Hidayanti, U., Pratiwi, L. N., & Tamara, D. A. D. (2021). Analisis perbandingan kinerja keuangan sebelum dan setelah penerapan program branchless banking. *Journal of Applied Islamic Economics and Finance*, 1(2), 276–296.
- Imam, G. (2019). *Structural Equation Modeling Metode Alternatif dengan Partial Least Square (PLS)*.
- Jamaluddin, D., Tarawiru, Y., & Rahma, R. (2023). PENGARUH KUALITAS LAYANAN DAN HARGA TERHADAP KONSUMEN DALAM PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA PADA DEALER ASTRA MOTOR HONDA SIDENRENG RAPPANG. *DECISION: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 4(2), 278-284.
- Kartika, Y., & Simbolon, S. (2022). Pengaruh Komite Audit, Profitabilitas dan Leverage Terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sektor Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2020). *Global Accounting*, 1(2), 505–517.
- Kasmir. (2021). *Analisis Laporan Keuangan (Pertama)*. Raja Grafindo Persada.
- Keuangan, O. J. (2020). seputar informasi Mengenai layanan Keuangan tanpa Kantor dalam rangka Keuangan inklusif (laku Pandai). *Departemen Penelitian Dan Pengaturan Perbankan*.
- Komala, Y. (2022). *Analisis persepsi dan respon Masyarakat terhadap layanan Brilink di Desa Selat Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat*. UIN Mataram.
- Kotler, Phillip dan Kevin Lane Keller. 2020. *Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 1 & 2*. Jakarta: PT. Indeks.
- Laksana, F. (2020). *Manajemen pemasaran : Pendekatan Praktis*.
- Lelengboto, J. E. (2019). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Agen Brilink PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Bitung. *Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen*, 5(4).
- Lupiyoadi. Rambat,. 2019. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Edisi 2. Jakarta : Salemba Empat
- Massie, G. M. (2020). Pengaruh Fee Based Income dan Intellectual Capital Terhadap Profitabilitas Pada Industri Perbankan Di Bursa Efek Indonesia. *Katalogis*, 2(7).
- Yusuf, S. (2021). PENGARUH BIAYA OPERASIONAL TERHADAP KINERJA KEUANGAN PADA PT. PELNI (PERSERO) CABANG PAREPARE. *DECISION: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 2(2), 257-261. Nuriyatul Inayatil Yaqinah, Guntur

- Kusuma Wardana, 2022. Pengaruh Fee Based Income, Spread Bagi Hasil Dan Financing To Deposit Ratio Terhadap.
- Nurjanah. (2021). *ANALISIS PELUANG DAN TANTANGAN BRANCHLESS BANKING*.
- Otoritas Jasa Keuangan. 2014, November Rabu). POJK Nomor 19/POJK.03/2014.
- Peraturan, O. J. K. (n.d.). No. 19/PJOK. 03/2014 tentang Layanan Keuangan tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (LAKU PANDAI)(2014). Indonesia.
- Portal, BRI, 2022. Kinerja Agen BRILink Makin Moncer, Raup Fee Based Income Rp.702,7 miliar. https://bri.co.id/lcs/-/asset_publisher/G3x3P8wG7JRn/content/kinerja-agen-brilink-makin-moncer-raup-fee-based-income-rp.702-7-miliar.
- Rangkuti, F. (2019). *Teknik Membedah Kasus Bisnis : Analisis SWOT*. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ratminto dan Atik Septi Winarsih. (2019). Manajemen Pelayanan. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Rosadi, I., & Handayani, S. R. (2024). Tingkat Literasi Keuangan Manajemen Terhadap Penanganan Risiko Kerugian Pada Perusahaan Air Minum Tirta Karajae Kota Parepare Melalui Pemahaman Tentang Risk Manajement. *Economics and Digital Business Review*, 5(1), 332-354.
- Sugiyono, D. (2018). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta. Procrastination And Task Avoidance: Theory, Research and Treatment*. New York: Plenum Press, Yudistira P, Chandra.
- Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 16/12/DPAU tanggal 22 juli 2014 tentang Layanan Keuangan Digital (LKD)
- Suyanti, S. (2021). *PENGARUH PRODUK DAN KUALITAS LAYANAN TERHADAP PENDAPATAN AGEN BRILINK DI KOTA PALOPO*. INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO.
- Tetty, Y. dan M. F. A. (2020). *Study Of Branchless Banking Business Model. Advances in Economics, Business and Management Research (AEBMR)*. 46.
- Wibowo, Manajemen Kinerja, (Jakarta: Rajawali Pers, 2019)
- Zuardi, M. H. (2020). Analisis Keputusan Nasabah Menggunakan BRILink. *Adzkiya: Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah*, 8(1), 93–114.