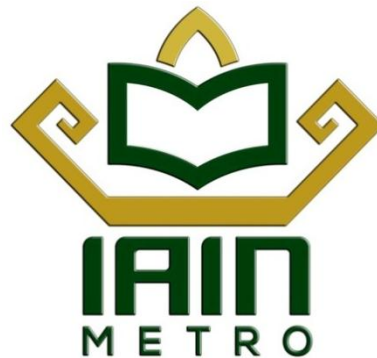


**SKRIPSI**

**MEKANISME TRANSAKSI BRILINK  
(Studi di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban  
Lampung Tengah)**

**Oleh:  
DELA MULYASARI  
NPM. 1502100169**



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

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1440 H / 2019 M**

**MEKANISME TRANSAKSI BRILINK  
(Studi di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban  
Lampung Tengah)**

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

Oleh:  
**DELA MULYASARI**  
NPM. 1502100169

Pembimbing I : Dr. Mat Jalil, M.Hum  
Pembimbing II : M. Hanafi Zuardi, M.S.I

Jurusan S1 Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**  
**1440 H / 2019 M**

## HALAMAN PERSETUJUAN

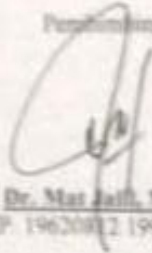
Judul Skripsi : **MEKANISME TRANSAKSI BRILINK (Studi di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah)**  
Nama : **DELA MULYASARI**  
NPM : 1502100169  
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**  
Jurusan : **S1 Perbankan Syariah**

### MENYETUJUI

Untuk dimanoquyrahkan dalam sidang manaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

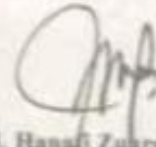
Metro, Mei 2019

Pembimbing I,



Dr. Mas Jallo, M.Hum  
NIP. 19620812 199803 1 001

Pembimbing II,



M. Hanafi Zuhdi, M.S.I  
NIP. 19800718 200801 1012



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

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

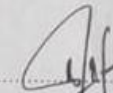
**PENGESAHAN SKRIPSI**

No. 1662 /In.28.3 /D /PP 00.9 /06 /2019

Skrripsi dengan Judul: MEKANISME TRANSAKSI BRILINK (Studi di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah), disusun Oleh: DELA MULYASARI, NPM: 1502100169, Jurusan: S1 Perbankan Syariah telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Selasa/25 Juni 2019.

**TIM PENGUJI:**


Ketua/Moderator : Dr. Mat Jalil, M.Hum

(.....)

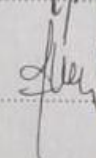
Penguji I : Drs. H. M. Saleh, M.A.

(.....)

Penguji II : M. Hanafi Zuardi, M.S.I


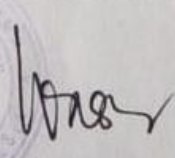
(.....)

Sekretaris : Ani Nurul Imtihanah, M.S.I

(.....)



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum**  
NIP. 19720923 200003 2 002

## NOTA DINAS

Nomor  
Lampiran  
Hal

1 (satu) berkas  
Pengajuan untuk Dimusyawahkan  
Skripsi Della Mulyasari

Kepada Yth  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Tl  
Tumpang

Assalamualaikum Wr. Wb.

Sebelum Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan  
sepertinya maka skripsi tersebut

Nama **DELLA MULYASARI**  
NPM **1302100109**  
Fakultas **Ekonomi dan Bisnis Islam**  
Jurusan **S1 Perbankan Syariah**  
Judul **MEKANISME TRANSAKSI BRILINK (Studi di Desa  
Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah)**

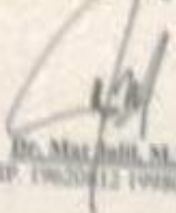
Sudah dapat kami sejutur dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimusyawahkan.  
Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima  
kasih.

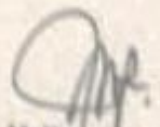
Wassalamualaikum Wr. Wb.

Metro, Mei 2019

Petubimbing I,

Petubimbing II,

  
Dr. Muz Juli, M.Hum  
NIP. 19620412 199803 1 001

  
M. Hafid Zuardi, M.S.I  
NIP. 19830418 200801 1012

## **ABSTRAK**

### **MEKANISME TRANSAKSI BRILINK**

**(Studi di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah)**

**Oleh**

**DELA MULYASARI**

Pelayanan jasa bank merupakan produk jasa bank yang diberikan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhannya. Bank menawarkan produk jasa dengan tujuan untuk memberikan pelayanan kepada nasabah bank atau pihak lain yang memerlukannya. Pada Bank BRI, terdapat salah satu program yang dinamai BRILink untuk mendukung layanan tanpa kantor dan mendekatkan masyarakat terhadap layanan perbankan. Agen BRILink mendapatkan dua keuntungan yaitu keuntungan dari Bank BRI yang berupa *sharing fee* 50:50 dan keuntungan tambahan dari biaya adminitrasi yang dikenakan nasabah. Biaya adminitrasi yang dikenakan nasabah disesuaikan dengan jumlah transaksi. Semakin besar jumlah transaksi, maka semakin besar pula biayanya sesuai kebijakan yang ditetapkan masing-masing agen BRILink.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan transaksi BRILink dan penyebab perbedaan pada penetapan biaya adminitrasi di BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Sedangkan sifat penelitiannya bersifat deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Data hasil temuan digambarkan secara deskriptif dan dianalisis menggunakan cara berpikir induktif.

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa adanya perbedaan transaksi antara agen BRILink berdasarkan penetapan biaya adminitrasi yang dibebankan nasabah dalam melakukan transaksi transfer sesama bank dan transfer ke bank lain. Perbedaan biaya adminitrasi tersebut disebabkan oleh agen BRILink dalam menetapkan biaya adminitrasi dengan mempertimbangkan jarak antara agen BRILink dengan bank, jarak dengan ATM, jarak dengan Agen BRILink lainnya dan berdasarkan jumlah biaya yang telah dikeluarkan seperti biaya sewa, biaya listrik, biaya gaji karyawan, biaya operasional seperti biaya kertas, biaya paketan internet (kuota), dan biaya transportasi. Hal ini sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 16/1/PBI/2014 pasal 7 ayat 1 dan 2 tentang Perlindungan Konsumen Jasa Sistem Pembayaran. Namun penentuan tambahan yang ditetapkan masing-masing agen BRILink tidak diketahui oleh nasabah, bila ditinjau dari Kajian Ekonomi Islam belum sesuai karena perlu adanya keterbukaan dalam menetapkan biaya adminitrasi dengan didasarkan pada perhitungan yang jelas (riil) biaya yang digunakan untuk melaksanakan sebuah transaksi.

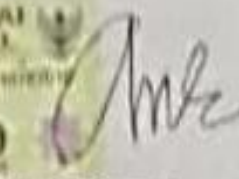
## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : DELA MULYASARI  
NPM : 1502100169  
Jurusan : SI Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, Mei 2019  
Yang Menyatakan,



1502100169

**Dela Mulyasari**  
NPM 1502100169

## MOTTO

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

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. An-Nisaa: 29)*<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005), h. 65



## **PERSEMBAHAN**

Dengan mengucap puji syukur kepada Allah SWT atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini. Saya persembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orangtuaku Bapak Dulhadi dan Ibu Edah yang tak pernah lelah untuk memberikan semangat, mendoakan, dan mendukungu serta selalu mencurahkan kasih sayang, motivasi yang tidak terbatas. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan kesehatan, kelancaran rezeki dan perlindungan-Nya kepada mereka, Amin.
2. Kakak-kakakku Melly Yulia, Toto Ariyanto, Umar Bakri yang selalu memberikan semangat untuk belajar dan Aan Handayani yang sedang bekerja untuk membiayai kuliahku. Serta Adikku Deli Saputra yang selalu menemani dan mendukungu.
3. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum, selaku Pembimbing I dan Bapak M. Hanafi Zuardi, M.S.I, selaku Pembimbing II yang telah memberika bimbingan serta pengarahan dengan penuh kesabaran dalam menyusun skripsi ini.
4. Almamater IAIN Metro

Semoga orang-orang yang telah berjasa dalam penyelesaian skripsi ini mendapatkan pahala oleh Allah SWT. Amin

## KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini. Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku Rektor IAIN Metro,
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Ibu Reonika Puspitasari, M.E.Sy, selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah
4. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum, selaku Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan serta pengarahan dan penuh kesabaran hingga skripsi ini selesai.
5. Bapak M. Hanafi Zuardi, M.S.I, selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan serta pengarahan dan penuh kesabaran hingga skripsi ini selesai.
6. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
7. Bapak Heru Santoso dan Bapak Widodo selaku pemilik Agen BRILink Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban yang telah memberikan sarana dan prasarana kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Perbankan Syariah.

Metro, Mei 2019  
Peneliti,

**Dela Mulyasari**  
NPM. 1502100169

## DAFTAR ISI

	<b>Hal.</b>
<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	6
D. Penelitian Relevan .....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>11</b>
A. Penetapan Harga.....	11
1. Pengertian Penetapan Harga .....	11
2. Tujuan Penetapan Harga.....	16
3. Strategi Penetapan Harga.....	18
4. Metode Penetapan Harga.....	21
5. Faktor-faktor Penetapan Harga .....	25
B. Jasa-jasa Perbankan .....	26
1. Pengertian Jasa Bank.....	26
2. Keuntungan Jasa-jasa Bank .....	27
3. Jenis-jenis Jasa Bank .....	29
C. BRI Link .....	34
1. Pengertian BRILink.....	34
2. Syarat agen BRILink .....	35

<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>36</b>
	A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	36
	B. Sumber Data.....	37
	C. Teknik Pengumpulan Data.....	38
	D. Teknik Analisa Data.....	40
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>42</b>
	A. Gambaran umum BRILink Desa Sidokerto Kec. Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah.....	42
	B. Mekanisme Transaksi BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah .....	44
	C. Analisis Mekanisme Transaksi BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah .....	57
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP .....</b>	<b>62</b>
	A. Kesimpulan .....	62
	B. Saran.....	63

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Halaman</b>
4.1. Daftar Nama Nasabah .....	47
4.2. Biaya Administrasi Transaksi BRILink .....	49
4.3. Keuntungan Transaksi Agen BRILink .....	55

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar</b>	<b>Halaman</b>
4.1. Alur Transaksi Tarik Tunai .....	45

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Bimbingan
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Research
5. Surat Tugas
6. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
7. Dokumentasi
8. Surat Keterangan Bebas Pustaka
9. Riwayat Hidup



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Perbankan adalah sebagai lembaga keuangan yang dikenal kegiatan utamanya menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan giro, tabungan dan deposito. Kemudian perbankan dikenal sebagai tempat menyalurkan dana untuk masyarakat dalam bentuk pinjaman dalam prinsip konvensional atau pembiayaan dalam prinsip syariah. Dan bank juga memberikan pelayanan jasa kepada masyarakat seperti menukar uang, tarik tunai, memindahkan uang atau *transfer* dan menerima segala macam bentuk pembayaran dan setoran seperti pembayaran listrik, telepon, air, pajak, uang kuliah, pembayaran angsuran dan pembayaran lainnya.<sup>2</sup> Produk jasa dalam Lembaga Keuangan Syariah disebut dengan Wakalah. Wakalah merupakan pelimpahan kekuasaan seseorang kepada orang lain untuk melaksanakan kewenangan tersebut. Wakalah dalam praktik perbankan adalah nasabah memberikan kuasa pada bank untuk mewakili dirinya dalam melakukan jasa tertentu.

Perkembangan zaman modern memberikan perubahan terhadap pertumbuhan ekonomi dan teknologi yang semakin berkembang pesat. Dengan munculnya internet masyarakat semakin dipermudah dalam bertransaksi, seperti melakukan transaksi perbankan. Sebagai usaha untuk

---

<sup>2</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), h. 24

mempertahankan nasabah, bank harus bisa memilih strategi yang tepat dalam menentukan kebijakan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Bank melakukan inovasi-inovasi baru dalam meningkatkan produk dan jasa perbankan serta meningkatkan pelayanan jasa bank.

Pelayanan jasa bank merupakan produk jasa bank yang diberikan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhannya. Bank menawarkan produk jasa dengan tujuan untuk memberikan pelayanan kepada nasabah bank atau pihak lain yang memerlukannya. Dengan memberikan pelayanan jasa bank, maka bank akan memperoleh pendapatan. Pendapatan yang diperoleh berasal dari pendapatan atas produk jasa dengan *fee based income*. Semakin ketatnya persaingan antarbank, membuat bank semakin berlomba-lomba untuk memberikan pelayanan jasa yang baik karena dapat memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha bank.<sup>3</sup>

Semakin meningkatnya pelayanan jasa keuangan bank, masyarakat diharapkan dapat memanfaatkan akses pelayanan jasa tersebut. Namun, masih banyaknya masyarakat yang belum mengenal, menggunakan dan mendapatkan pelayanan jasa keuangan bank. Hal ini juga, karena lokasi tempat tinggal masyarakat yang jauh dari kantor bank. Sehingga pemerintah menerapkan strategi dalam keuangan inklusif yang dilaksanakan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) industri keuangan dan jasa perbankan. Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 19/POJK/03/2014 tentang Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif bahwa keadaan masyarakat

---

<sup>3</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2011), h. 193

dapat dengan mudah menjangkau akses layanan keuangan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.<sup>4</sup>

Sejak otoritas jasa keuangan (OJK) meluncurkan program Laku Pandai sebagai bagian dari inklusi keuangan, PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, salah satu empat dari perbankan besar di Indonesia yang menysasar sektor mikro dengan menyediakan produk-produk sederhana agar dapat diakses masyarakat di pelosok pedesaan. Di BRI program tersebut di beri nama BRILink untuk mendukung layanan tanpa kantor dan mendekatkan masyarakat terhadap layanan perbankan. Dengan munculnya program tersebut diharapkan masyarakat dapat mengenal, mengetahui dan menggunakan layanan jasa perbankan tanpa harus menunggu antrian panjang di kantor Bank BRI. Serta memenuhi kebutuhan masyarakat yang dapat dijangkau dengan cepat, mudah dan aman.

BRILink merupakan perluasan layanan BRI dalam menjalin kerjasama dengan nasabah BRI sebagai Agen yang dapat melayani transaksi perbankan bagi masyarakat secara real time online menggunakan perangkat BRI dengan konsep *sharing fee*. Mekanisme transaksi BRILink didukung oleh provider telekomunikasi yaitu seperangkat alat EDC (Electronic Data Capture) yang digunakan untuk layanan jasa perbankan yang dapat diberikan oleh agen BRILink meliputi setor dan tarik tunai, transfer antar rekening perbankan, pembayaran angsuran pinjaman BRI, pembayaran uang kuliah, pembelian pulsa telepon, token listrik PLN, pembayaran angsuran motor, pembayaran

---

<sup>4</sup> Peraturan Otoritas Jasa keuangan Nomor 19/POJK/03/2014 tentang Layanan keuangan Tanpa kantor Dalam rangka keuangan Inklusif

BPJS, tiket pesawat, surat tilang dan lain sebagainya.<sup>5</sup> BRILink tidak hanya digunakan untuk transaksi bank konvensional semua bank dapat melakukan transaksi melalui BRILink termasuk bank syariah karena BRILink bersifat ATM bersama.

Agen BRILink mendapatkan dua keuntungan antara lain keuntungan dari Bank BRI yang berupa *sharing fee* 50:50. Selain itu, BRILink mendapatkan keuntungan tambahan dari biaya administrasi yang dikenakan nasabah. Biaya administrasi yang dikenakan nasabah termasuk dari mekanisme transaksi BRILink. Penentuan biaya administrasi di BRILink adalah salah satu aspek penting dalam melakukan kegiatan pemasaran. Biaya atau harga sangat penting untuk menentukan keuntungan yang diperoleh dari produk dan jasa dalam perbankan. Biaya administrasi yang dikenakan nasabah disesuaikan dengan jumlah transaksi, semakin besar jumlah transaksi maka semakin besar pula biayanya sesuai kebijakan yang ditetapkan.

Menurut, Peraturan Bank Indonesia Nomor 16/1/PBI/2014 pasal 7 ayat 1 dan 2 tentang Perlindungan Konsumen Jasa Sistem Pembayaran bahwa dalam hal penyelenggara mengenakan biaya kepada konsumen dalam penyediaan jasa sistem pembayaran, penyelenggara wajib menetapkan biaya secara wajar dan wajib memiliki pedoman biaya.<sup>6</sup>

Menurut kajian ekonomi islam dalam menentukan biaya administrasi perlu dipertimbangkan dengan baik. Sebagaimana firman Allah SWT:

---

<sup>5</sup> BRI Corporate, Laporan Keberlanjutan, 2015, h. 37

<sup>6</sup>Peraturan Bank Indonesia Nomor 16/1/PBI/2014 pasal 7 ayat 1 dan 2 tentang Perlindungan Konsumen Jasa Sistem Pembayaran

... فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ ...<sup>ج</sup>

Artinya: .... Kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu Maka berikanlah kepada mereka upahnya... (Q.S. At-Thalaq: 6)<sup>7</sup>

Maksud dari ayat ini adalah berilah imbalan terhadap orang yang sudah bekerja terhadapmu. Maka berikanlah upahnya dan apabila kamu memberikan pembayaran yang patut, hal ini menunjukkan adanya jasa yang diberikan berkat kewajiban membayar upah secara patut. Dalam menentukan upah jasa atas kedua belah pihak yang melakukan transaksi jasa menentukan biaya yang wajar. Biaya administrasi dalam kajian ekonomi islam harus didasarkan pada perhitungan riil biaya yang digunakan untuk melaksanakan sebuah transaksi seperti biaya materai, operasional dan lain-lain.<sup>8</sup>

Hasil *pra survey* peneliti lakukan diketahui bahwa, peneliti memilih penelitian BRILink di desa Sidokerto karena terdapat 4 outlet BRILink yang masing-masing dalam menentukan biaya administrasi berbeda-beda. Agen BRILink terdiri dari 2 outlet milik Bapak Heru santoso, sedangkan 1 outlet milik Bapak Widodo dan 1 outlet milik Bapak Rizal. Ketentuan biaya administrasi sesuai kebijakan yang ditetapkan masing-masing BRILink, seperti outlet BRILink untuk melakukan transfer uang Rp.500.000 hingga Rp.1.000.000 milik Bapak Winarno biaya transfer sesama BRI yang dikenakan nasabah sebesar Rp.8000,- , sedangkan Bapak Heru Santoso sebagai pemilik agen BRILink membebankan biaya administrasi transfer

<sup>7</sup>Departemen Agama RI, *al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005), h. 446

<sup>8</sup> <http://beiperbankan.blogspot.com/2012/06/uang-administrasi-halal-atau-haram>, diakses 9 Januari 2019.

sesama Bank BRI sebesar Rp.7000,-.<sup>9</sup> Selain itu, satu outlet milik agen BRILink Bapak Widodo yaitu Bapak Sumer membebankan biaya transfer sesama BRI sebesar Rp.10.000,-.<sup>10</sup> Dan satu outlet BRILink milik Bapak Rizal membebankan biaya transfer sesama BRI sebesar Rp.5.000,-.<sup>11</sup> Selain itu, adanya BRILink yang menetapkan biaya administrasi lebih besar karena banyak hal yang perlu dijadikan bahan pertimbangan dalam menentukan biaya administrasi seperti jarak dengan Bank, ATM dan agen BRILink lainnya.<sup>12</sup> Jumlah nasabah BRILink dilihat dari jumlah transaksi per hari, seperti agen BRILink milik Bapak Heru Santoso dan outlet Bapak Winarno mereka mendapatkan 20-30 transaksi /hari dari masing-masing outlet yang dimiliki dan mencapai target hingga 200-300 transaksi /bulan sesuai ketentuan BRI. Sedangkan jumlah nasabah yang melakukan transaksi di outlet milik BRILink Bapak Widodo yaitu Bapak Sumer mendapatkan 20-30 transaksi /hari dan mencapai target 200-500 transaksi/bulan dari jumlah transaksi masing-masing outlet yang dimiliki. Dan jumlah nasabah yang melakukan transaksi di outlet BRILink milik Bapak Rizal mendapatkan 20-30 transaksi/hari dan mencapai target 200 transaksi/bulan. Namun, nasabah sering kali merasa terbebani adanya biaya administrasi yang lebih besar untuk melakukan transaksi di BRILink sehingga nasabah akan lebih rela mengantri di bank.<sup>13</sup> Namun, tidak banyak nasabah yang mengetahui rincian biaya administrasi tersebut. Agen

---

<sup>9</sup> Wawancara kepada Heru Santoso, dan Winarno pemilik outlet BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah, Rabu 05-12-2018.

<sup>10</sup> Wawancara kepada Bapak Sumer milik outlet BRILink Widodo di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah, Kamis 06-12-2018.

<sup>11</sup> Wawancara Kepada Bapak Rizal pemilik outlet BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah, Kamis 06-12-2018.

<sup>12</sup> Wawancara kepada Bapak Yosfi Enofa pimpinan KC BRI Metro Pusat, 07-12-2018.

<sup>13</sup> Wawancara kepada Turiyati, Punto, dan Iin Indriyani warga Desa Sidokerto yang menggunakan transaksi BRILink, Senin 10-12-2018.

brilink hanya menginformasikan biaya administrasi yang harus ditanggung oleh nasabah tanpa mengetahui dasar biaya administrasi tersebut. karena keterbukaan dalam menginformasikan rincian biaya administrasi tersebut sangat penting yang kaitannya dengan perasaan saling ridha.

Dari latar belakang masalah di atas, peneliti tertarik untuk membahas tentang **Mekanisme Transaksi BRILink Studi Di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah.**

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan paparan dari latar belakang di atas, maka terdapat pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Apakah ada perbedaan Transaksi BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah?
2. Apakah yang menyebabkan perbedaan pada penetapan biaya administrasi di BRILink?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berkaitan dengan rumusan masalah yang dikemukakan di atas, penelitian ini bertujuan:

- a. Untuk mengetahui perbedaan transaksi BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah
- b. Untuk mengetahui penyebab perbedaan pada penetapan biaya administrasi di BRILink.

## **2. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian yaitu untuk mengemukakan pernyataan bahwa penelitian yang dilakukan memiliki nilai guna, baik kegunaan teoritis maupun untuk kegunaan praktis. Hasil penelitian “Mekanisme Transaksi BRILink (Studi di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah) secara teoritis maupun praktis ketika penelitian ini dapat dilaksanakan dan permasalahannya dapat terjawab dengan baik.

### **a. Manfaat Teoritis**

Penelitian diharapkan dapat menambah pengetahuan yang transparansi kepada nasabah tentang transaksi BRILink.

### **b. Manfaat Praktis**

Secara praktis, penelitian ini bermanfaat sebagai masukan bagi Agen BRILink terkait mekanisme yang dilakukan dalam Transaksi BRILink.

## **D. Penelitian Relevan**

Penelitian relevan yaitu mengemukakan dan menunjukkan dengan tegas bahwa masalah yang akan dibahas belum pernah diteliti atau berbeda dengan penelitian sebelumnya.<sup>14</sup> Berdasarkan yang peneliti lakukan terhadap karya ilmiah (skripsi) di Perpustakaan IAIN Metro bahwa yang membahas tentang Mekanisme Transaksi BriLink belum peneliti temukan. Skripsi yang membahas tentang BRILink ada beberapa yang peneliti temukan yaitu

---

<sup>14</sup> Zuhairi, *et.al*, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016)., h. 27



Penelitian yang dilakukan oleh Yuliana Dianti Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Ponorogo “Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran BRILink Pada PT. Bank Rakyat Indonesia Tbk. KC. Ponorogo”. Penelitian ini menekankan adanya faktor kekuatan dan peluang dari produk, harga dan lokasi lebih kuat dibanding dengan faktor kelemahan dan ancaman. BRILink melakukan strategi pemasaran yang diterapkan Bank BRI Cabang Ponorogo pada produk BRILink dalam memasarkan produknya dengan melakukan promosi besar-besaran dan reward untuk agen BriLink yang telah melakukan transaksi melebihi target yang nantinya akan meningkatkan loyalitas agen terhadap BRI. Hal ini juga, untuk meningkatkan jumlah agen dan konsumen yang bertransaksi menggunakan BRILink.<sup>15</sup>

Penelitian yang dilakukan oleh Dwi Putra Intan Sari mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang “Analisis Keputusan Dalam Menggunakan Produk BRILink Dengan Metode AHP (Analytical Hierarchy Process)”. Penelitian ini menekankan pada faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan produk BRILink yaitu price dengan bobot 0,249. Namun hasil perbandingan bobot *head to head* antara BRILink dan BRI bahwa faktor *prSocess* memilit bobot 0,635 dan 0,375 lebih tinggi dalam pertimbangan nasabah memilih BRILink.<sup>16</sup>

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Izza Ismah Karima mahasiswa STAIN Kudus “Pengaruh Kepuasan Dan Kepercayaan Masyarakat

---

<sup>15</sup> Yuliana Dianti, *Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran BRILink Pada PT. Bank Rakyat Indonesia Tbk. KC. Ponorogo*, Skripsi Universitas Ponorogo, 2018.

<sup>16</sup> Dwi Putra Intan Sari, *Analisis Keputusan Dalam Menggunakan Produk BRILink Dengan Metode AHP (Analytical Hierarchy Process)*, Skripsi Universitas Imam Bonjol Padang, 2017.

Terhadap Minat Bertransaksi Di Agen BriLink Sinar Mas Gulang Kecamatan Mejobo Kudus”. Penelitian ini menekankan adanya pengaruh kepuasan dan kepercayaan terhadap minat bertransaksi di Agen BRILink Sinar Mas Gulang Kecamatan Mejobo Kudus menunjukkan bahwa  $t$  hitung lebih besar dari  $t$  tabel ( $4,017 > 1.988$ ) yang artinya semakin tinggi kepercayaan yang diterima maka akan meningkatkan minat masyarakat untuk bertransaksi di agen BRILink dan terdapat adanya pengaruh kepuasan dan kepercayaan masyarakat terhadap minat bertransaksi di agen BRILink Sinar Mas gulang kecamatan Mejobo Kudus. Sesuai dengan nilai signifikan  $F$  dibawah  $0,05$  yaitu sebesar  $0,00$  ( $0,00 < 0,05$ ).<sup>17</sup>

Ketiga penelitian yang telah dipaparkan oleh peneliti di atas, maka dapat diketahui peneliti ini memiliki kajian yang berbeda dari penelitian tersebut. Peneliti lebih menekankan pada Mekanisme yang dilakukan Agen BRILink dalam Transaksi BRILink. Adapun persamaan yang dimiliki peneliti ini objek penelitian yang sama yaitu BRILink.

---

<sup>17</sup> Izza Ismah Karima, *Pengaruh Kepuasan Dan Kepercayaan Masyarakat Terhadap Minat Bertransaksi Di Agen BriLink Sinar Mas Gulang Kecamatan Mejobo Kudus*, Skripsi STAIN Kudus, 2017.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Penetapan Harga**

##### **1. Pengertian Penetapan Harga**

Penetapan harga merupakan masalah bagi setiap perusahaan karena penetapan harga ini bukanlah kekuasaan atau kewenangan yang mutlak dari suatu perusahaan. Penetapan harga saling berkaitan antara permintaan dan biaya serta dipengaruhi oleh persaingan yang berbeda-beda. Dengan penetapan harga perusahaan dapat menciptakan hasil penerimaan penjualan dari produk yang dihasilkan dan dipasarkan. Penetapan harga adalah penentuan harga jual produk suatu perusahaan, dimana perusahaan dalam menentukan harga jual produk tersebut harus menentukan terlebih dahulu modal dan total biaya yang dikeluarkan sehingga dapat menetapkan harga jual produk. Dengan penentuan harga maka perusahaan dapat meminimalisir resiko yang terjadi dan mendapatkan keuntungan yang lebih.<sup>18</sup>

Menurut Ali Hasan, Penetapan posisi harga merupakan cara untuk membedakan penawaran dari pesaing, usaha meraih kesuksesan membentuk kualitas sama dengan pesaing tetapi harga lebih rendah/murah. Oleh karena itu, sebelum penjualan dilakukan, retailer harus menentukan harga jual yang paling tepat ialah dengan cara:

---

<sup>18</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Jilid 2*, (Jakarta: PT. Indexs, 2007), h. 102

- a. Hitung beberapa harga beli per-unit produk dari pemasok
- b. Tentukan berapa tingkat persentase keuntungan yang ingin diperoleh dari per-unit produk yang dijual.
- c. Survei atau lihat berapa harga jual per-unit produk yang sama pada pesaing.
- d. Lihat dan pelajari harapan konsumen
- e. Pilihan strategi penetapan harga.<sup>19</sup>

Berdasarkan pendapat di atas maka peneliti menyimpulkan bahwa penetapan harga adalah harga jual yang mutlak ditentukan oleh perusahaan untuk membedakan penawaran dari pesaing dengan kualitas yang sama dengan pesaing tetapi harga lebih rendah, sehingga mendapatkan laba yang diinginkan.

a. Penetapan harga menurut Ekonomi Islam

Teori harga dalam ekonomi islam adalah teori harga penyerahannya kepada sistem pasar yang ditentukan oleh masyarakat pasar. Maksudnya Islam pada dasarnya tidak ikut campur tangan apalagi menetukannya secara konkrit dalam menetapkan harga. Karena islam menyerahkan dalam menetapkan harga ini sepenuhnya kepada mekanisme pasar. Termasuk dalam mengambil keuntungan berapa persen keuntungan yang diperoleh dari modal yang telah dikeluarkan.<sup>20</sup> Jadi, dalam penetapan harga menurut ekonomi islam, hak sepenuhnya dalam menentukan harga ialah pedagang atau perusahaan.

---

<sup>19</sup>Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h. 144-145

<sup>20</sup>Muhamad Amin Suma, *Menggali Akar Menggurai Serat Ekonomi Dan Keuangan Islam*, (Jakarta: Kholam Publishing, 2008), h. 184

Berdasarkan pada hadits Nabi saw yang tidak bersedia menetapkan harga-harga walaupun pada saat itu harga melambung tinggi. Hal ini berdasarkan hadits yang diriwayatkan oleh Anas bin Malik ra:

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ ، قَالَ: غَلَّ السُّعْرُ بِالْمَدِينَةِ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ، فَقَالَ النَّاسُ : يَا رَسُولَ اللَّهِ ، غَلَّ السُّعْرُ ، فَسَعَّرْنَا ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَّاقُ ، أَنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ ، عَزَّ وَجَلَّ ، وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطْلُبُنِي بِمَظَلٍّ مَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ .

Artinya: “Diriwayatkan dari Anas RA, pernah terjadi pada masa Rasulullah SAW, harga-harga barang naik di kota Madinah, kemudian para sahabat meminta Rasulullah SAW menetapkan harga. Maka Rasulullah bersabda: Sesungguhnya Allah SWT Dzat Yang Maha Menetapkan harga, yang Yang Maha Memegang, Yang Maha Melepas, dan Yang Memberikan rezeki. Aku sangat berharap bisa bertemu Allah SWT tanpa seorang pun dari kalian yang menuntutku dengan tuduhan kezaliman dalam darah dan harta.”(HR. Abu Dawud)

Inilah teori mengenai harga dalam ekonomi Islam. Rasulullah SAW dalam hadits tersebut tidak menentukan harga. Ini menunjukkan bahwa ketentuan harga itu diserahkan kepada mekanisme pasar yang alamiah. Rasulullah menolak tawaran itu dan mengatakan bahwa harga di pasar tidak boleh ditetapkan, karena Allah-lah yang menentukannya dan ini mengandung pengertian bahwa harga pasar itu

sesuai dengan kehendak Allah yang sering disebut *sunnatullah* atau hukum *supply and demand*.<sup>21</sup>

b. Ketentuan harga dalam Islam

Penentuan harga atau jasa dalam islam merupakan penentuan harga atau jasa yang wajar akan menjadi penentuan yang benar, karena dasar teori harga dalam islam adalah prinsip koperasi dan persaingan yang sehat, bukannya persaingan monopoli seperti di bawah ekonomi kapitalis, persaingan ini tidak berarti persaingan sempurna tetapi persaingan yang bebas dari penimbunan, penyeludupan.<sup>22</sup> Selain itu, berdasarkan prinsip kejujuran karena islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun serta prinsip keterbukaan dan keadilan.<sup>23</sup>

Sebagaimana firman Allah SWT:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ  
تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ  
رَحِيْمًا

*Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil(tidak benar), kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu,*

<sup>21</sup> Offi Jayanti, *Tinjauan hukum islam tentang penentuan harga barang dan pemberian kupon undian berhadiah*, Skripsi Universitas Islam Negeri Walisongo, 2014, h. 16-17

<sup>22</sup> Abdul Mannan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1997), h. 153

<sup>23</sup> Ladlul Muksinin, *Teori Harga dalam Islam*, Makalah tahun 2015 (tidak dipublikasikan), h. 11

*sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. An-Nisa'[4]: 29)*<sup>24</sup>

Pemberian harga yang timbul dari persaingan tidak sempurna dari ekonomi zaman sekarang yaitu sebagai berikut:

1) Harga monopoli

Harga monopoli lebih tinggi daripada harga kompetisi dan hasil yang dibuat seorang yang melakukan monopoli lebih rendah daripada yang dibuat di bawah kondisi bersaing yaitu: persaingan tidak sempurna. Monopoli dilarang dalam islam apabila melakukan tindakan penimbunan barang yang dapat memberikan dampak pada saat terjadinya barang langka yaitu dengan melakukan penyimpanan barang langka pada saat kebutuhan masyarakat meningkat dan terjadi keseimbangan pasar sehingga harga barang langka tersebut tinggi.<sup>25</sup> Jadi, apabila adanya seorang yang melakukan monopoli atau penimbunan maka dapat menimbulkan kesengsaraan umat. Hal ini juga tidak diperbolehkan dalam islam karena mengambil keuntungan diatas normal.

2) Kenaikan harga yang sebenarnya

Sebab-sebab kenaikan harga yang sebenarnya adalah :

- a) Bertambahnya persediaan uang
- b) Berkurangnya produktivitas
- c) Bertambahnya kemajuan aktivitas

---

<sup>24</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005), h. 65

<sup>25</sup> Abdul Mannan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, h.153

d) Berbagai pertimbangan fiskal dan moneter.<sup>26</sup>

3) Kenaikan harga buatan

Berkurangnya bahan dengan cara buatan yang dapat mengakibatkan perubahan harga disebabkan oleh:

- a) Usaha spekulatif yaitu menjualnya dengan harga lebih tinggi sehingga mengakibatkan kenaikan harga.
- b) Penimbunan barang
- c) Perdagangan gelap atau penyeludupan.

4) Kenaikan harga kebutuhan pokok

Kenaikan harga kebutuhan pokok merupakan kebutuhan pangan sehari-hari. Akan tetapi bahan pokok tersebut harus dijual dipasar sehingga dapat dibeli dengan harga murah. Ibnu Umar meriwayatkan, di zaman Nabi SAW mereka biasa membeli bahan pangan dari para pemilik unta, tetapi Nabi melarang mereka membelinya, sampai bahan pangan itu dijual di pasar. (HR. Bukhari). Telah diketahui bahwa menyembunyikan bahan makanan untuk menaikkan harga yang dibuat-buat itu dilarang.<sup>27</sup>

## 2. Tujuan Penetapan Harga

Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan setelah produk terjual ke konsumen.

---

<sup>26</sup> *Ibid.*, h. 155

<sup>27</sup> *Ibid.*, h. 156-158



Beberapa tujuan dalam menetapkan harga yaitu memperoleh keuntungan yang optimal, membuat perusahaan tetap bertahan, mencapai ROI (*Return On Investment*), menguasai pangsa pasar dan mempertahankan status Quo.<sup>28</sup>

Ada beberapa tujuan dalam penetapan harga yang diambil yaitu:

a. Kelangsungan hidup

Perusahaan dapat mengejar kelangsungan hidup sebagai tujuan utamanya jika terjadi kelebihan kapasitas, menghadapi persaingan yang kuat, atau keinginan konsumen yang berubah-ubah. Sejauh harga dapat menutupi biaya variabel dan sebagian biaya tetap, perusahaan tersebut dapat terus menjalankan bisnisnya tanpa mengalami resiko kerugian.<sup>29</sup>

b. Mendapatkan laba maksimum

Setiap perusahaan memilih harga yang dapat menghasilkan laba yang paling tinggi. Tujuannya dikenal dengan maksimisasi laba. Dalam persaingan global kondisi ini semakin banyak variabel yang berpengaruh terhadap daya saing setiap perusahaan, sehingga perusahaan menggunakan pendekatan target laba yakni tingkat laba yang sesuai sebagai sasaran laba. Ada dua jenis target laba yang biasa

---

<sup>28</sup> Lilian yulia Abadi, "Evaluasi Strategi Penetapan Harga Jual Dalam Bisnis Gourmet Land Cafe" Dalam *Manajemen dan Star-Up Bisnis*, (Surabaya: Performa), No. 1/April 2016, h. 115.

<sup>29</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Jilid 2*, (Jakarta: PT. Indexs, 2007), h. 85

digunakan yaitu target margin dan target ROI (*Return On Investment*).<sup>30</sup>

c. Meraih pangsa pasar

Beberapa perusahaan ingin memaksimalkan pangsa pasarnya. Perusahaan tersebut yakin bahwa volume penjualan yang lebih tinggi akan menghasilkan biaya per unit yang lebih rendah dan laba jangka panjang yang lebih tinggi. Perusahaan tersebut menetapkan harga yang paling rendah, dengan berasumsi bahwa pasar tersebut mengerti terhadap harga. Hal ini juga, perusahaan dapat meraih keuntungan yang lebih besar dan mengurangi resiko dalam persaingan bisnis.

d. Kepemimpinan mutu produk

Banyaknya merek berusaha keras untuk menjadi produk-produk atau jasa yang berkualitas dengan tingkatan yang tinggi soal mutu, selera yang dapat dirasakan, dengan harga cukup tinggi yang tidak di luar jangkauan konsumen. Hal ini merupakan strategi perusahaan dalam menarik minat konsumen, sehingga dalam menetapkan harga barang yang tinggi dapat menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi dan tidak mempengaruhi resiko dalam persaingan bisnis.<sup>31</sup>

### 3. Strategi Penetapan Harga

Strategi pemasaran jasa adalah memenuhi keinginan dan konsumen terhadap jasa yang ditawarkan misalnya strategi dalam menetapkan harga

---

<sup>30</sup> Harman Malau, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Alfabeta, 2017), h. 148

<sup>31</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Jilid 2.*, h. 86

bagi konsumen.<sup>32</sup> Strategi penetapan harga merupakan strategi dalam menentukan harga jual untuk mendapatkan keuntungan sesuai dengan sasaran.

Strategi dalam menetapkan harga terbagi menjadi tiga, yaitu berorientasi pada laba, strategi yang berorientasi pada penjualan dan berorientasi pada usaha mempertahankan status quo.<sup>33</sup> Mengenai hal ini penjual dapat memilih strategi dalam penetapan harga yaitu:

- a. Penetapan harga pasar memerah. Artinya penetapan harga yang tinggi untuk meraup pendapatan maksimum demi lapisan segmen yang bersedia membayar tinggi, perusahaan menghasilkan penjualan yang lebih sedikit, tetapi lebih menguntungkan.<sup>34</sup>

Jadi, perusahaan menetapkan harga produk yang tinggi terhadap kelompok-kelompok yang lebih tepat dengan menjual produk yang sesuai keinginan, karakter seseorang dan kebutuhan konsumen

- b. Penetrasi pasar

Dengan harga rendah diharapkan market share tinggi. Keadaan-keadaan berikut ini merupakan persyaratan dapat dilaksanakannya siasat penetrasi pasar.

- 1) Pasar sangat *price sensitive*
- 2) Biaya produksi dan distribusi turun dengan cepat bilamana out put dinaikkan.

---

<sup>32</sup> Harman Malau, *Manajemen Pemasaran.*, h. 63

<sup>33</sup> *Ibid.*, h. 153

<sup>34</sup> Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran*, (Bandung: Pustaka Setia, 2015), h. 117

- 3) Harga rendah akan menghalangi kemungkinan masuknya competitor (saingan).<sup>35</sup> Artinya perusahaan dengan menetapkan harga rendah dapat menghadapi munculnya persaingan bisnis.

c. Market skimming

Dengan memasang harga tinggi pada permulaan dan kemudian perlahan-lahan harga diturunkan. Keadaan berikut ini merupakan persyaratan dapat dilaksanakannya market skimming:

- 1) Terdapat cukup banyak pembeli yang *price inelastic*
- 2) Biaya untuk memproduksi dan menyalurkan dalam jumlah kecil tidak meningkat sangat banyak, sehingga masih terbeli oleh pembeli. artinya bahwa biaya produksi menurun akan berpengaruh pada harga yaitu harga yang ditetapkan lebih murah sehingga tidak memberatkan konsumen.
- 3) Sedikit kemungkinan saingan masuk dalam waktu singkat, karena hambatan-hambatan untuk meniru cukup besar (adanya hak paten, biaya R & D besar, adanya kontrol atas bahan baku, biaya promosi besar).

d. Mempercepat pemasukan uang tunai

Hal ini dilakukan bilamana perusahaan sangat membutuhkan likuiditas atau karena ketidakpastian di masa mendatang.<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), h. 81

<sup>36</sup> *Ibid.*

e. Memenuhi target laba

Penetapan harga didasarkan kepada beberapa laba yang diinginkan tercapai. Walaupun ada kemungkinan harga yang ditetapkan lebih tinggi, kemungkinan ini tidak akan diambil. Karena untuk memenuhi target laba perusahaan dalam menetapkan biaya harus lebih tinggi sehingga mencapai target yang diinginkan.

f. Promosi product line

Dalam menetapkan harga tiap barang yang akan dijual diperhitungkan terlebih dahulu beberapa optimal profit dari *product line*. Artinya perusahaan dalam menetapkan harga dapat memperhitungkan keuntungan berdasarkan perbedaan antara biaya dan produk.<sup>37</sup> Penetapan harga *product line* adalah menetapkan jenjang harga antara berbagai produk dalam sebuah line produk berdasarkan perbedaan biaya antara produk, evaluasi pelanggan terhadap berbagai fitur berbeda dan harga pesaing.<sup>38</sup> Artinya perusahaan dalam menetapkan harga dengan menyesuaikan antara biaya yang dikeluarkan dan produk untuk mendapatkan keuntungan.

#### 4. Metode Penetapan Harga

a. Penetapan harga berdasarkan biaya (*Cost- plus pricing method*)

Adalah penetapan harga yang semata-mata memperhitungkan biaya dan tidak berorientasi pada pasar. Dalam menetapkan harga perusahaan harus benar-benar memperhitungkan dengan matang agar

---

<sup>37</sup> *Ibid.*

<sup>38</sup> Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi.*, h. 118

harga produk dinilai pelanggan tidak mahal dan keuntungan perusahaan tercapai sesuai yang diinginkan.<sup>39</sup> Dengan penjelasan di atas, bahwa perusahaan dalam menetapkan harga yaitu dengan memperhitungkan biaya yang dikeluarkan, dan modal yang sesuai sehingga harga produk dinilai tidak mahal. Tujuannya adalah agar harga yang ditetapkan dapat menutupi biaya-biaya produksi yang telah dikeluarkan (seperti sewa toko, upah, listrik, air, material). Untuk itu harga pabrik yang harus di mark Up yakni dengan mempertinggi harga jual. Perhitungannya didasarkan atas persamaan berikut.

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Total} + \text{Mark Up}$$

b. Penetapan harga berdasarkan mark up

Metode mark up banyak digunakan oleh para pedagang. Para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan menambahkan mark up yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang.

Artinya bahwa dalam menentukan harga dengan menggunakan metode penambahan harga jual yang diinginkan pedagang dengan penambahan mark up yang berbeda setiap jenis barang per satuan. Dalam menghitung harga jual menggunakan rumus sebagai berikut:<sup>40</sup>

<sup>39</sup> *Ibid.*, h. 111

<sup>40</sup> Jessica Claudia Moray dkk, “ Penetapan Harga Jual Dengan Cost Plus Pricing menggunakan pendekatan full costing pada UD Gladys Bakery” dalam *EMBA*, (Manado: Universitas Sam Ratulangi Manado), No.2/Juni 2014, h. 1275

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Mark Up}$$

c. Penetapan harga berdasarkan persepsi nilai

Adalah menetapkan harga berdasarkan persepsi nilai dari pembeli, bukan dari biaya produksi. Penetapan harga berdasarkan nilai, perusahaan menetapkan harga target berdasarkan persepsi pelanggan atau nilai produk. Nilai dan harga ditargetkan, kemudian diputuskan desain produk dan biaya yang dapat ditanggung. Penetapan harga dimulai dengan menganalisis kebutuhan konsumen.

Jadi, penetapan berdasarkan persepsi nilai adalah penetapan harga yang ditentukan dari persepsi pembeli atau nilai produk yang dibutuhkan oleh konsumen bukan ditentukan dari biaya produksi yang dikeluarkan.

Penetapan harga berdasarkan nilai terdiri dari dua jenis yaitu:

- 1) Penetapan harga berdasarkan nilai yang baik adalah menawarkan kombinasi yang tepat antara kualitas dan layanan yang baik pada harga yang wajar.
- 2) Penetapan harga berdasarkan nilai tambah adalah melibatkan fitur dan layanan nilai tambah untuk membedakan penawaran<sup>41</sup>

d. Penetapan harga nilai

Perusahaan memikat hati pelanggan yang loyal dengan menetapkan harga yang lumayan rendah untuk tawaran yang bermutu tinggi. Langkah tersebut adalah persoalan merekayasa ulang kegiatan-kegiatan perusahaan tersebut menjadi produsen yang berbiaya rendah

---

<sup>41</sup>Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran.*, h. 114

tanpa mengorbankan kualitas dan menurunkan harga yang lumayan besar untuk menarik minat pelanggan yang sadar nilai.

Jadi, metode tersebut bertujuan untuk menarik minat konsumen dan merupakan bagian dari strategi pemasaran yaitu dengan menetapkan harga murah tanpa menurunkan harga yang sebelumnya mahal.

e. Penetapan harga berdasarkan sasaran keuntungan (Titik Impas)

Penetapan harga berdasarkan titik impas tujuannya adalah menganalisis biaya terhadap pendapatan atas berbagai volume penjualan. Titik impas adalah titik yang menunjukkan kondisi di mana pendapatan dan pengeluaran atas suatu produk tidak menghasilkan keuntungan maupun kerugian.

f. Penetapan harga berdasarkan sasaran pengembalian

Perusahaan menentukan harga yang akan menghasilkan tingkat pengembalian atas investasi atau Return On Investment (ROI) yang diinginkan.<sup>42</sup> Artinya perusahaan menentukan harga yang dapat menghasilkan keuntungan dari hasil penjualan yang dilakukan sesuai dengan keinginan.

## 5. Faktor-faktor Penetapan Harga

Secara umum faktor-faktor dalam menetapkan harga yaitu:

a. Faktor internal

---

<sup>42</sup>Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Jilid 2*, (Jakarta: PT. Indeks, 2007), h. 115



Faktor internal yang dapat mempengaruhi penetapan harga antara lain sebagai berikut

- 1) Tujuan pemasaran  
Tujuan pemasaran adalah tujuan yang bisa berupa maksimasi laba, mempertahankan kelangsungan hidup, meraih pangsa pasar yang besar, menciptakan kepemimpinan dalam hal kualitas, mengatasi persaingan, dan melaksanakan tanggung jawab sosial.
- 2) Strategi bauran pemasaran  
Harga merupakan sarana bauran pemasaran yang salah satu dari tujuan pemasaran. Penetapan harga mengkoordinasikan produk, distribusi maupun dalam penetapan promosi.
- 3) Biaya  
Merupakan faktor yang menentukan harga minimal yang harus ditetapkan perusahaan tidak mengalami kerugian.<sup>43</sup>

b. Faktor eksternal

Faktor internal yang dapat mempengaruhi penetapan harga antara lain sebagai berikut

- a. Pasar dan permintaan  
Setiap perusahaan perlu memahami sifat pasar dan permintaan yang dihadapinya, apakah termasuk pasar persaingan sempurna, atau persaingan monopoli, dan oligopoli.
- b. Persepsi konsumen terhadap harga dan nilai  
Konsumen yang membandingkan antara harga dan nilai suatu produk. Oleh karena itu, perusahaan dalam menetapkan harga harus dapat melihat harga dan mutu yang ditawarkan.<sup>44</sup>

## B. Jasa-jasa Perbankan

### 1. Pengertian Jasa Bank

Jasa-jasa bank merupakan kegiatan perbankan yang ketiga. Tujuan pemberian jasa-jasa bank ini adalah mendukung dan memperlancar

<sup>43</sup> Harman Malau, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung : Alfabeta, 2017), h. 151

<sup>44</sup> Jessica Claudia Moray dkk, "Penetapan Harga Jual Dengan Cost Plus Pricing menggunakan pendekatan full costing pada UD Gladys Bakery" dalam *EMBA*, (Manado: Universitas Sam Ratulangi Manado), No.2/Juni 2014, h. 1275

kegiatan menghimpun dana atau menyalurkan dana. Semakin lengkap jasa bank yang diberikan, semakin baik, dalam arti jika nasabah hendak melakukan transaksi perbankan, cukup satu bank saja.

Demikian pula sebaliknya jika jasa bank yang diberikan kurang lengkap, maka nasabah terpaksa untuk mencari bank lain yang menyediakan jasa yang mereka butuhkan.<sup>45</sup> Jadi, semakin ketatnya persaingan antarbank, membuat bank berlomba-lomba dalam memberikan kualitas pelayanan yang prima dengan meningkatkan jasa-jasa bank, memperbaiki sistem pelayanan jasa sehingga dapat menarik minat nasabah dan memberikan kepuasan terhadap nasabah. Kelengkapan jasa perbankan sangat penting untuk memenuhi kebutuhan nasabah dalam pelayanan jasa bank, maka dari itu kelengkapan jasa bank dapat dilihat dari status bank tersebut karena untuk memenuhi kelengkapan jasa bank memerlukan modal yang cukup.

## **2. Keuntungan Jasa-jasa Bank**

Keuntungan pokok perbankan adalah dari selisih bunga simpanan dengan bunga kredit atau pinjaman. Keuntungan ini dikenal dengan istilah *spread based*. Namun, di samping keuntungan dari kegiatan pokok tersebut pihak perbankan juga dapat memperoleh keuntungan dari transaksi yang diberikannya dalam jasa-jasa bank lainnya.<sup>46</sup>

Keuntungan dari transaksi dalam jasa-jasa bank ini disebut juga *fee based*. Keuntungan dari jasa bank ini semakin dibutuhkan, bahkan dari

---

<sup>45</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 128

<sup>46</sup> *Ibid.*, h. 129

tahun ke tahun semakin meningkat. Hal ini disebabkan keuntungan dari *spread based* semakin kecil mengingat persaingan yang semakin ketat dalam bidang ini. Oleh sebab itu, di samping mencari keuntungan utama tetap pada *spread based*, semakin banyak bank yang mencari keuntungan lewat jasa-jasa bank. Perolehan keuntungan dari jasa-jasa bank ini walaupun relatif kecil, namun mengandung suatu kepastian, hal ini disebabkan risiko terhadap jasa-jasa bank ini lebih kecil jika dibandingkan dengan kredit.

Jadi, Adapun keuntungan yang diperoleh dari jasa-jasa bank ini antara lain:

- a. Biaya adminitrasi  
Biaya adminitrasi dikenakan untuk jasa-jasa yang memerlukan adminitrasi khusus. Pembebanan biaya adminitrasi biasanya dikenakan untuk pengelolaan sesuatu fasilitas tertentu.
- b. Biaya kirim  
Diperoleh dari jasa pengiriman uang (transfer), baik jasa transfer dalam negeri maupun transfer ke luar negeri.
- c. Biaya provisi dan komisi  
Biaya ini biasanya dibebankan kepada jasa kredit dan jasa transfer serta jasa-jasa atas bantuan bank terhadap suatu fasilitas perbankan. Besarnya jasa provisi dan komisi tergantung dari jasa yang diberikan serta status nasabah yang bersangkutan.<sup>47</sup>

Berdasarkan keuntungan yang diperoleh bank dalam memberikan jasa, Peraturan Bank Indonesia Nomor 16/1/PBI/2014 pasal 7 ayat 1 dan 2 tentang Perlindungan Konsumen Jasa Sistem Pembayaran bahwa dalam hal penyelenggara mengenakan biaya kepada konsumen dalam penyediaan

---

<sup>47</sup> *Ibid.*, h. 129-130

jasa sistem pembayaran, penyelenggara wajib menetapkan biaya secara wajar dan wajib memiliki pedoman biaya.<sup>48</sup>

Sedangkan, menurut kajian ekonomi islam dalam menentukan biaya administrasi/ biaya jasa perlu dipertimbangkan dengan baik. Sebagaimana firman Allah SWT:

... فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ ...<sup>ج</sup>

Artinya: .... Kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu Maka berikanlah kepada mereka upahnya... (Q.S. At-Thalaq: 6)<sup>49</sup>

Maksud dari ayat ini adalah berilah imbalan terhadap orang yang sudah bekerja terhadapmu. Maka berikanlah upahnya dan apabila kamu memberikan pembayaran yang patut, hal ini menunjukkan adanya jasa yang diberikan berkat kewajiban membayar upah secara patut. Dalam menentukan upah jasa atas kedua belah pihak yang melakukan transaksi jasa menentukan biaya yang wajar. Biaya administrasi dalam kajian ekonomi islam harus didasarkan pada perhitungan riil biaya yang digunakan untuk melaksanakan sebuah transaksi seperti biaya materai, operasional dan lain-lain.<sup>50</sup>

### 3. Jenis-jenis Jasa Bank

Menurut Djoko Muljono, Wakalah dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya

<sup>48</sup>Peraturan Bank Indonesia Nomor 16/1/PBI/2014 pasal 7 ayat 1 dan 2 tentang Perlindungan Konsumen Jasa Sistem Pembayaran

<sup>49</sup>Departemen Agama RI, *al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005), h. 446

<sup>50</sup>Uang Administrasi Halal Atau Haram, dalam <http://beiperbankan.blogspot.com/2012/06/uang-administrasi-halal-atau-haram.html> diakses 09 Januari 2019.

melakukan pekerjaan atau jasa tertentu. Seperti L/C, inkaso, dan transfer uang.<sup>51</sup> Jenis-jenis jasa bank konvensional maupun bank syariah memiliki persamaan yaitu sama-sama memberikan jasa perbankan untuk membantu dalam mendukung kelancaran dan kemudahan nasabah. Berdasarkan penjelasan tersebut jenis-jenis jasa bank antara lain sebagai berikut:

**a. Kiriman Uang (Transfer)**

Jasa transfer adalah jasa yang diberikan bank untuk mewakili nasabah dalam pemindahan dana dari satu rekening kepada rekening lainnya.<sup>52</sup> Jadi, jasa transfer merupakan jasa kirim uang melalui rekening ke rekening lainnya dengan dikenakan biaya kirim. Biaya tersebut dikenakan oleh pihak bank kepada nasabah atas jasa tersebut, besarnya biaya dikenakan tergantung sarana yang diinginkan nasabah.

Menurut Kasmir, transfer merupakan jasa pengiriman uang lewat bank baik dalam kota, luar kota atau luar negeri. Lama pengiriman tergantung dari sarana yang digunakan untuk mengirim. Kemudian besarnya biaya kirim juga sangat tergantung sarana yang digunakan.<sup>53</sup>

Sedangkan menurut Djoko Mulyono, proses transfer uang ini adalah proses yang menggunakan konsep wakalah, di mana prosesnya diawali dengan adanya permintaan nasabah sebagai Al-Muwakkil terhadap bank sebagai Al-Wakil untuk melakukan perintah/ permintaan

---

<sup>51</sup> Djoko Muljono, *Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: ANDI, 2015), h. 306

<sup>52</sup> Fathurahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), h. 196

<sup>53</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan.*, h. 130-131

kepada bank untuk mentransfer sejumlah uang kepada rekening orang lain, kemudian bank mendebet rekening nasabah (jika transfer dari rekening ke rekening), dan proses yang terakhir yaitu di mana bank mengkreditkan sejumlah dana kepada rekening tujuan.<sup>54</sup>

Landasan Hukum Al-Wakalah yang berkaitan tentang jasa transfer yaitu:

1) Firman Allah dalam Surat Al-Kahfi ayat 19:

... فَأَبْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا ﴿١٩﴾

Artinya: "...Maka Suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah dia lihat manakah makanan yang lebih baik, maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia berlaku lemah lembut dan janganlah sekali-sekali menceritakan halmu kepada seorangpun." (Q.S. Al-Kahfi: 19)<sup>55</sup>

2) Firman Allah dalam Surat An-Nisa ayat 35:

وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَابْعَثُوا حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَا إِنْ يُرِيدَا إِصْلَاحًا يُوَفِّقِ اللَّهُ بَيْنَهُمَا إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلِيمًا خَبِيرًا ﴿٣٥﴾

Artinya "Dan jika kamu khawatir ada persengketaan antara keduanya, maka kirimlah seorang hakam dari keluarga laki-laki dan seorang hakam dari keluarga perempuan. Jika kedua orang hakam itu bermaksud mengadakan eerbaikan, niscaya Allah memberi taufik kepada suami-istri itu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal." (Q.S. An-Nisaa: 35)<sup>56</sup>

<sup>54</sup> Djoko Muljono, *Perbankan Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Andi, 2015), h. 310

<sup>55</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya.*, h. 236

<sup>56</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya.*, h. 66

## 3) Hadist riwayat Abu Burdah

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ الْعَلَاءِ حَدَّثَنَا أَبُو أُسَامَةَ عَنْ بُرَيْدِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ عَنْ أَبِي بُرْدَةَ عَنْ أَبِي مُوسَى رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الْخَازِنُ الْأَمِينُ الَّذِي يُنْفِقُ وَرَبِّمَا قَالَ الَّذِي يُعْطِي مَا أُمِرَ بِهِ كَامِلًا مُؤَفَّرًا طَيِّبًا نَفْسُهُ إِلَى الَّذِي أُمِرَ بِهِ أَحَدُ الْمُتَصَدِّقِينَ

Artinya: telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Al 'Alaa' telah menceritakan kepada kami Abu Usamah dari Burraid bin 'Abdulloh dari Abu Burdah dari Abu Musa dari Nabi shallallohu 'alaihi wasallam bersabda: "seorang bendahara yang amanah, yang dia melaksanakan tugasnya (dengan baik)"-Dan adakalanya Beliau bersabda: "yaitu yang dia melaksanakan apa yang diperintahkan kepadanya dengan sempurna dan jujur serta memiliki jiwa lapang dada, yang dia mengeluarkannya (shadaqah) kepada orang yang berhak sebagaimana diperintahkan adalah termasuk salah satu dari Al Mutashaddiqin".

## 4) Hadis riwayat Jabir

«وَعَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: أَرَدْتُ الْخُرُوجَ إِلَى خَيْبَرَ فَأَتَيْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ: إِذَا أَتَيْتَ وَكَيْلِي بِخَيْبَرَ فَخُذْ مِنْهُ خَمْسَةَ عَشَرَ وَسَقًا»

Artinya: Jabir bin Abdillah ra. berkata, Aku hendak berangkat ke Khaibar, lalu aku menemui Nabi Saw. Beliau bersabda, "jika engkau menemui wakilku di Khaibar, ambillah olehmu darinya lima belas wasaq.

Jadi, Transfer merupakan jasa pengiriman uang melalui bank, dimana nasabah mengirimkan sejumlah uangnya kepada rekening tujuan. Jasa transfer dalam perbankan syariah juga disebut dengan produk Wakalah yang memiliki kegunaan yang sama baik bank konvensional maupun syariah. Transfer dapat dilakukan menggunakan

antar rekening atau menggunakan jasa layanan ATM (Automated Teller Machine) dengan menggunakan kartu kredit.

Beberapa contoh proses dalam transfer uang antara lain sebagai berikut:

- 1) Wesel Pos  
Pada proses wesel pos, uang tunai diberikan secara langsung dari Al-Muwakkil kepada Al-Wakil, dan Al-Wakil memberikan uangnya secara langsung kepada nasabah yang dituju.
- 2) Transfer uang melalui cabang suatu bank  
Dalam proses ini, Al-Muwakil memberikan uangnya secara tunai kepada bank yang merupakan Al-wakil, tetapi bank tidak memberikannya secara langsung kepada nasabah yang dikirim. Namun, bank mengirimkannya kepada rekening nasabah yang dituju tersebut.
- 3) Transfer melalui ATM  
Proses transfer uang dimana pendelegasian untuk mengirimkan uang tidak secara langsung uangnya diberikan dari Al-Muwakkil kepada bank sebagai Al-Wakil. Dalam model ini, nasabah Al-Muwakil meminta bank untuk mendebet rekening tabungannya, dan kemudian meminta bank untuk menambahkan di rekening nasabah yang dituju sebesar pengurangan pada rekeningnya sendiri. Dan yang sering terjadi adalah proses dimana nasabah melakukan transfer sendiri melalui mesin ATM.<sup>57</sup>

## **b. Payment**

Merupakan layanan jasa yang diberikan oleh bank dalam melaksanakan pembayaran untuk kepentingan nasabah. Bank akan mendapatkan fee atas pelayanan jasa yang diberikan.

Beberapa pelayanan jasa (payment) yang diberikan oleh bank:<sup>58</sup>

- a. Pembayaran telepon
- b. Pembayaran rekening listrik
- c. Pembayaran pajak

<sup>57</sup> Djoko Muljono, *Perbankan Dan Lembaga Keuangan Syariah.*, h. 310-311

<sup>58</sup> Ismail, *Perbankan Syariah.*, ( Jakarta: Prenada Media Group, 2011), h. 200



- d. Pembayaran uang kuliah
- e. Pembayaran gaji

Jadi, dengan adanya jasa pembayaran atau setoran yang diberikan oleh bank, bertujuan memberikan kemudahan kepada nasabah dalam melakukan pembayaran melalui bank tanpa melakukan pembayaran langsung ditempat yang dituju. Contohnya seperti melakukan pembayaran listrik, dengan adanya jasa payment nasabah tidak perlu melakukan pembayaran langsung ke PLN akan tetapi dapat melalui bank.

## C. BRILink

### 1. Pengertian BRILink

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) meluncurkan program Laku Pandai sebagai inklusif keuangan, empat perbankan besar yang menasar sektor mikro dengan menyediakan produk-produk sederhana agar dapat diakses masyarakat ke pelosok pedesaan.

BRILink merupakan Perluasan layanan BRI dalam menjalin kerjasama dengan nasabah BRI sebagai agen yang dapat melayani transaksi perbankan bagi masyarakat secara real time online menggunakan perangkat BRI dengan konsep *sharing fee*. Kehadiran BRILink ini dikhususkan untuk masyarakat yang belum terlayani oleh bank secara administratif.<sup>59</sup>

---

<sup>59</sup> BRI Corporate, Laporan Keberlanjutan, 2015, h. 37

Agen BRILink merupakan layanan agen laku pandai milik bank BRI yang diluncurkan pada November 2014. Dengan menggandeng pihak ketiga dalam hal ini nasabah BRI sebagai agen, agen BRILink memberikan berbagai pelayanan jasa perbankan bagi masyarakat baik nasabah BRI maupun nasabah non BRI.

Agen BRILink dapat melayani kebutuhan masyarakat akan berbagai transaksi perbankan seperti setor dan tarik tunai, pembayaran angsuran pinjaman BRI, transfer antar bank, pembelian pulsa telepon, token listrik PLN dan berbagai layanan lainnya.<sup>60</sup> Jadi, tujuan Bank BRI meluncurkan program BRILink adalah untuk memudahkan masyarakat dalam menggunakan jasa perbankan tanpa menunggu antrian di kantor bank dan yang dapat melayani 24jam setiap hari.

## **2. Syarat agen BRILink**

Persyaratan untuk menjadi agen BRILink antara lain sebagai berikut:

- a. Warga Negara Indonesia (WNI) yang bertempat tinggal di lokasi tempat penyelenggara Laku Pandai.
- b. Memiliki reputasi, kredibilitas dan kinerja yang baik.
- c. Mempunyai usaha yang sudah berjalan selama 2 tahun
- d. Mempunyai surat izin usaha
- e. Status tempat usaha milik sendiri, atau status tempat usaha sewa harus minimal 1 tahun.

---

<sup>60</sup> BRI Corporate, Laporan Tahunan, 2016, h. 128

- f. Mengisi formulir permohonan dan menandatangani surat perjanjian.
- g. Memiliki rekening simpanan dan ATM BRI yang diisi sejumlah saldo yang bisa digunakan untuk melakukan transaksi.<sup>61</sup>

---

<sup>61</sup> Peraturan Otoritas Jasa keuangan Nomor 19/POJK/03/2014 tentang Layanan keuangan Tanpa kantor Dalam rangka keuangan Inklusif

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

Penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan yang ingin dicapai.<sup>62</sup>

#### **2. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan secara intensif dan mendalam untuk mempelajari keadaan sekarang dan interaksi lingkungan yang terjadi pada suatu satuan sosial.

Objek penelitian ini adalah mekanisme yang dilakukan oleh pihak agen BRILink dalam melakukan transaksi BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah.

#### **3. Sifat Penelitian**

Sifat penelitian yang sering digunakan dalam penelitian kualitatif adalah deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang menggambarkan peristiwa dan kejadian yang terjadi sekarang secara sistematis dan akurat.<sup>63</sup>

Berdasarkan keterangan di atas dapat dipahami bahwa penelitian deskriptif kualitatif bertujuan untuk menggambarkan mengenai Mekanisme

---

<sup>62</sup> Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2017), h. 1

<sup>63</sup> Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2011), h. 34

Transaksi BriLink yang digambarkan dengan kata-kata atau kalimat yang dipisahkan untuk memperoleh kesimpulan.

## **B. Sumber Data**

Sumber data dalam penelitian adalah subyek dan informasi data dalam penelitian yang dapat dikumpulkan.<sup>64</sup> Data merupakan keterangan hasil penelitian yang berupa fakta yang terjadi secara akurat sehingga dapat dijadikan bahan untuk menyusun dan mengelola informasi.<sup>65</sup> Sumber data yang peneliti gunakan ada dua , yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder

### **1. Sumber Data Primer**

Sumber data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber asli.<sup>66</sup> Sumber data ini diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan Bapak Yosfi Enofa selaku Pimpinan Kantor Cabang BRI Metro Pusat (untuk mengetahui ketentuan transaksi BRILink), Bapak Heru Santoso dan Widodo sebagai Pemilik Agen BRILink, Bapak Winarno, Sumer dan Rizal selaku pengelola BRILink dan nasabah BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah.

---

<sup>64</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Yogyakarta: PT Rineka Cipta, 2010), h. 172

<sup>65</sup> Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2013), h. 123

<sup>66</sup> Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2011), h. 137

## 2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder yaitu data yang diperoleh melalui buku-buku pustaka, dokumen-dokumen yang merupakan hasil penelitian maupun hasil laporan.<sup>67</sup>

Sumber data sekunder yang dapat menunjang peneliti dalam mendapatkan yang dibutuhkan dalam penelitian ini, sehingga sumber data primer lebih lengkap. Adapun yang menjadi acuan sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah buku-buku yang berkaitan tentang jasa-jasa perbankan dan penetapan harga.

## C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian.<sup>68</sup> Pengumpulan data diperlukan untuk membantu mengumpulkan data yang diperlukan dalam memberikan pemahaman penelitian ini dan fokus atas jawaban pertanyaan penelitian.

Mengumpulkan data-data yang diperlukan dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

### 1. Wawancara

Menurut Sugiyono, Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara digunakan

---

<sup>67</sup> Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian*, (Bandung: Pustaka Setia, 2008), h. 93

<sup>68</sup> Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian.*, h. 138

sebagai teknik pengumpulan data apabila ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam.<sup>69</sup> Pengumpulan data menggunakan teknik wawancara peneliti dapat mengetahui hal-hal yang lebih mendalam selain tidak bisa ditemukan melalui observasi.

Cara yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik wawancara bebas terpimpin, karena untuk menghindari pembicaraan yang menyimpang dari permasalahan yang akan diteliti. Dengan menggunakan teknik *Snowball sampling* adalah teknik pengambilan sampel dengan melakukan wawancara kepada nasabah yang menggunakan transaksi BRILink hingga sampai memberikan data yang memuaskan.

Untuk memperoleh data yang berkaitan dengan penelitian ini, maka peneliti mencari informasi yang diperlukan tentang Mekanisme Transaksi BRILink yang dilakukan Agen BRILink dengan melakukan wawancara kepada Bapak Yosfi Enofa selaku Pimpinan Kantor Cabang BRI Metro Pusat, Bapak Heru Santoso dan Widodo selaku pemilik Agen BRILink, Bapak Winarno, Sumer dan Rizal selaku pengelola BRILink dan nasabah BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah.

---

<sup>69</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2017), h. 231

## 2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, foto, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Hasil penelitian juga dapat dipercaya apabila didukung dengan adanya dokumentasi.<sup>70</sup> Dokumentasi adalah cara memperoleh sumber-sumber dan informasi yang didapat dari hasil wawancara.

Dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan dan mempelajari data-data yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini melalui buku-buku, artikel, brosur, jurnal, surat kabar dan internet yang berhubungan dengan penelitian di BRILink

### D. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi dengan cara memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, menjabarkan dalam unit-unit, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang dapat dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami diri sendiri maupun orang lain.<sup>71</sup>

Peneliti menggunakan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan data deskriptif. Penelitian diskriptif kualitatif adalah suatu cara untuk menggambarkan peristiwa yang terjadi di BRILink

---

<sup>70</sup> *Ibid.*, h. 240

<sup>71</sup> *Ibid.*, h. 244



desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah.<sup>72</sup> Dengan cara berfikir induktif. Pendekatan induktif adalah suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis.<sup>73</sup>

Berdasarkan keterangan di atas, peneliti dalam menganalisis data menggunakan data yang diperoleh dalam bentuk uraian-uraian kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yaitu secara khusus mengenai fakta-fakta dari informasi tentang Mekanisme Transaksi BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah.

---

<sup>72</sup> Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2011), h. 34

<sup>73</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian*., h. 245

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum BRILink di Desa Sidokerto Kec. Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah**

##### **1. Sejarah Singkat BRILink di Desa Sidokerto**

Agen BRILink merupakan layanan agen laku pandai milik bank BRI yang diluncurkan pada November 2014. Bank BRI melakukan kerjasama dengan pihak ketiga dalam hal ini nasabah BRI sebagai agen, agen BRILink memberikan berbagai pelayanan jasa perbankan bagi masyarakat baik nasabah BRI maupun nasabah non BRI. Agen BRILink dapat melayani kebutuhan masyarakat berbagai transaksi perbankan tanpa harus menunggu antrian panjang di kantor Bank BRI.<sup>74</sup>

Agen BRILink tersebar hingga ke pelosok desa yang terletak Di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah terdapat empat BRILink yaitu Pemilik Agen BRILink Bapak Heru Santoso dan outlet nya Bapak Winarno, Bapak Widodo selaku agen BRILink sebagai pemilik outlet Bapak Sumer. dan Outlet BRILink milik Bapak Rizal.

Agen BRILink Bapak Heru Santoso berawal mula menjadi karyawan di Bratasena dan mengikuti pengurangan karyawan. Setelah itu bertemu dengan kerabat yang bekerja di BRI lalu menawarkan untuk menjadi agen BRILink. Agen BRILink Bapak Heru Santoso berdiri sejak

---

<sup>74</sup> BRI Corporate, Laporan Tahunan, 2016, h. 128

tahun 2016 awal pembukaan nasabah belum ramai sehingga membuat putus asa, namun setelah lebaran baru terlihat hasilnya dan mencapai target 20-30 transaksi/hari dan 200-300 transaksi/bulan. Bapak Heru Santoso telah memenuhi persyaratan yang ditentukan BRI dan dikarenakan pada saat itu belum adanya agen BRILink. Setelah itu, Bapak Heru Santoso mencoba untuk membuka outlet dengan menawarkan kepada Bapak Winarno dikarenakan lokasi yang strategis dan kejujuran.<sup>75</sup> Pada tahun 2018 Bapak winarno mendirikan outlet dan bergabung menjadi karyawan Agen BRILink Bapak Heru Santoso.<sup>76</sup> Selain itu, outlet BRILink Bapak Sumer merupakan Outlet milik Bapak Widodo. Bapak widodo yaitu sebagai pemilik agen BRILink yang telah memiliki 12outlet BRILink sejak tahun 2017 diantaranya outlet BRILink Bapak Sumer.<sup>77</sup> Outlet Bapak Sumer berawal mula dari usaha Toko sembako pada tahun 2008, setelah itu mendapatkan tawaran dari Bapak Widodo untuk menjadi karyawan dengan membuka outlet BRILink, dan sekaligus berjualan sembako sejak tanggal 15 Januari 2018.<sup>78</sup>

Outlet BRILink Bapak Rizal berawal mula dari usaha menjual tahu dan mendapatkan tawaran untuk membuka outlet BRILink oleh H. Sarudin selaku pemilik agen BRILink, lalu berhenti berjualan tahu dan

---

<sup>75</sup> Wawancara kepada Bapak Heru Santoso, pemilik agen BRILink Di Desa Sidokerto pada Selasa, 09 April 2019

<sup>76</sup> Wawancara kepada Bapak Winarno outlet BRILink milik Bapak Heru Santoso Di Desa Sidokerto pada Selasa, 09 April 2019

<sup>77</sup> Wawancara kepada Bapak Widodo pemilik agen BRILink Di Desa Sidokerto pada Selasa, 09 April 2019

<sup>78</sup> Wawancara kepada Bapak Sumer outlet BRILink milik Bapak Widodo Di Desa Sidokerto pada Rabu, 10 April 2019

mendirikan outlet BRILink sejak tahun 2018 dan menyewa tempat dengan lokasi yang strategis dekat jalan raya dan Indomaret.<sup>79</sup> Masing-masing agen BRILink membuka outlet untuk memperluas BRILink agar memenuhi kebutuhan masyarakat bertransaksi dan agar nasabah yang mengantri di Bank langsung bisa di agen BRILink atau di Outlet BRILink terdekat.

#### **B. Mekanisme Transaksi BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah**

BRILink merupakan produk baru yang diluncurkan oleh PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, dengan munculnya program ini diharapkan masyarakat dapat mengenal, mengetahui dan menggunakan layanan jasa perbankan tanpa menunggu antrian panjang di kantor BRI. Agen BRILink merupakan kerjasama antara bank BRI dengan nasabah BRI sebagai agen BRILink yang dapat melayani transaksi perbankan bagi masyarakat secara real time online menggunakan EDC perangkat BRI dengan konsep *sharing fee*. BRILink didukung oleh Provider telekomunikasi yaitu seperangkat alat EDC (Electronic Data Capture) yang digunakan untuk layanan jasa perbankan yang dapat diberikan oleh agen BRILink.<sup>80</sup>

Wawancara dengan Bapak Yosfi Enofa selaku Pimpinan Kanca BRI Metro Pusat, beliau mengatakan bahwa untuk menjadi agen BRILink harus memenuhi persyaratan yang telah ditentukan BRI diantaranya syarat agen BRILink telah memiliki usaha yang berjalan maksimal 2 tahun dan memiliki

---

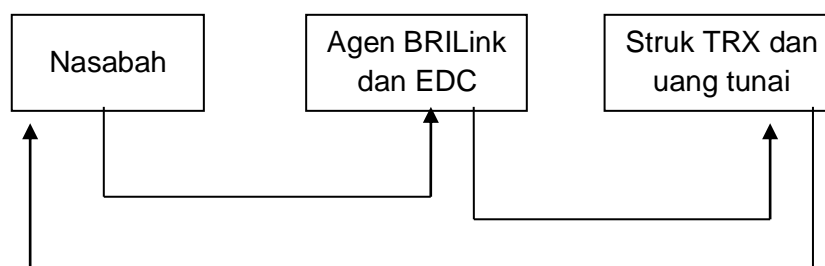
<sup>79</sup> Wawancara Kepada Bapak Rizal, pemilik outlet BRILink di Desa Sidokerto pada Rabu, 10 April 2019

<sup>80</sup> BRI Corporate, Laporan Keberlanjutan, 2015, h. 37

rekening tabungan atau giro BRI. Modal awal agen BRILink sebesar Rp.10.000.000,- dan memiliki saldo di rekening tabungan sebagai dana untuk memenuhi kebutuhan transaksi nasabah.<sup>81</sup>

Transaksi melalui agen BRILink yang sering digunakan untuk layanan jasa perbankan meliputi setor dan tarik tunai, transfer antar bank, pembayaran angsuran pinjaman BRI, pembayaran uang kuliah, pembelian pulsa telepon token listrik, e-tilang dan lain sebagainya.<sup>82</sup> Alur transaksi yang sering digunakan agen BRILink sebagai berikut:

**Gambar 4.1**  
**Alur Transaksi Tarik Tunai<sup>83</sup>**



**Sumber data:** Buku pedoman agen BRILink

1. Alur transaksi tarik tunai
  - a. Nasabah datang ke agen BRILink dengan membawa kartu ATM untuk melakukan transaksi tarik tunai
  - b. Untuk tarik tunai agen BRILink memilih menu transfer sesama BRI, lalu menggesek kartu ATM nasabah dan masukan nomer rekening agen.

<sup>81</sup> Wawancara kepada Bapak Yosfi Enofa, selaku pimpinan KC BRI Metro Pusat pada Senin, 08 April 2019

<sup>82</sup> BRI Corporate, Laporan Keberlanjutan, 2015, h. 37

<sup>83</sup> Dokumen buku panduan agen BRILink Di Desa Sidokerto, pada Senin, 08 April 2019

- c. Kemudian agen BRILink akan memasukan jumlah uang yang diinginkan oleh nasabah
  - d. Kemudian agen BRILink meminta nasabah masukan nomor PIN ATM, untuk menjaga keamanan rekening nasabah ketika mengetik nomor PIN tutuplah dengan tangan
  - e. kemudian akan muncul konfirmasi
  - f. Setelah itu agen BRILink akan menyerahkan jumlah uang tunai yang ditarik dan struk transaksi kepada nasabah sebagai bukti transaksi
  - g. Setelah itu nasabah membayar biaya adminitrasi transaksi tarik tunai kepada agen BRILink.
2. Alur transaksi transfer tunai
- a. Nasabah datang dengan membawa kartu ATM untuk melakukan transfer tunai
  - b. Agen BRILink memilih menu transfer sesama BRI atau Bank lain
  - c. Kemudian agen BRILink menggesek kartu ATM nasabah dan memasukan nomer rekening tujuan yang akan di transfer oleh nasabah
  - d. Kemudian agen BRILink akan memasukan jumlah uang yang akan ditransferkan oleh nasabah
  - e. Kemudian agen BRILink meminta nasabah masukan nomor PIN ATM, untuk menjaga keamanan rekening nasabah ketika mengetik nomor PIN tutuplah dengan tangan
  - f. Setelah itu agen BRILink menyerahkan struk transaksi kepada nasabah sebagai bukti transaksi

- g. Setelah itu nasabah membayar biaya administrasi transaksi transfer tunai kepada agen BRILink.

Nasabah yang menggunakan transaksi agen BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah dapat dilihat dari tabel berikut:

**Tabel 4.1**  
**Daftar Nama Nasabah<sup>84</sup>**

No	Nasabah BRILink	Sistem Pembayaran
1	Nando	Bayar biaya administrasi di luar dan potong di dalam
2	Ema	Bayar biaya administrasi di luar dan potong di dalam
3	Murgiyanti	Bayar biaya administrasi di luar dan potong di dalam
4	Iin Indriyani	Bayar biaya administrasi di luar dan potong di dalam
5	Turiyati	Bayar biaya administrasi di luar dan potong di dalam
6	Puinto	Bayar biaya administrasi di luar dan potong di dalam
7	Rosita	Bayar biaya administrasi di luar dan potong di dalam
8	Aji Santoso	Bayar biaya administrasi di luar dan potong di dalam

**Sumber data:** Data dari hasil wawancara dengan nasabah BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah

Setelah melihat pemaparan di atas, dapat diketahui bahwa banyaknya minat nasabah yang menggunakan agen BRILink. Sistem pembayaran yang sering digunakan nasabah bayar iaya administrasi di luar atau secara tunai dan terkadang ada juga yang menggunakan sistem pembayaran dipotong langsung dari kartu ATM masing-masing nasabah. Hal ini guna untuk memudahkan

<sup>84</sup> Dokumentasi nasabah BRILink di Desa Sidokerto pada Kamis, 11 April 2019

nasabah dalam melakukan transaksi BRILink dan menarik minat nasabah untuk menggunakan BRILink.

Wawancara dengan Bapak Nando dan Ibu Ema beliau mengatakan bahwa lebih memilih menggunakan BRILink karena transaksi BRILink lebih mudah dijangkau, jarak lokasi lebih dekat daripada harus menunggu antrian di kantor bank.<sup>85</sup> Menurut Ibu Murgiyati dan Iin Indriyani mengatakan bahwa lebih memilih menggunakan BRILink karena lebih mudah, lebih aman, dan tidak menunggu antrian.<sup>86</sup> Menurut Ibu Turiyati dan Bapak Puinto mengatakan bahwa BRILink lebih mudah diakses karena lokasi lebih dekat daripada kantor bank, lebih cepat, lebih aman dan tidak menunggu antrian.<sup>87</sup> Menurut Ibu Rosita dan Bapak Aji Santoso mengatakan bahwa melakukan transaksi di BRILink lebih mudah dijangkau, tidak menunggu nomer antrian yang panjang, lebih aman dan lebih cepat.<sup>88</sup>

Tujuan BRILink itu sendiri adalah untuk memberikan kemudahan kepada masyarakat yang belum mendapatkan layanan perbankan. Kemudahan yang diperoleh nasabah BRILink tidak perlu menunggu nomor antrian, transaksi lebih cepat dan aman. Dalam melakukan transaksi di BRILink nasabah dikenakan biaya adminitrasi untuk setiap transaksi yang telah dilakukan seperti transaksi tarik dan setor tunai, transfer sesama bank,

---

<sup>85</sup> Wawancara kepada Nando dan Ema, nasabah yang menggunakan transaksi BRILink di Desa Sidokerto pada Jumat, 05 April 2019

<sup>86</sup> Wawancara kepada Murgiyati dan Iin Indriyani, nasabah yang menggunakan transaksi BRILink di Desa Sidokerto pada Jumat, 05 April 2019

<sup>87</sup> Wawancara kepada Turiyati dan Puinto, nasabah yang menggunakan transaksi BRILink di Desa Sidokerto pada Sabtu, 06 April 2019

<sup>88</sup> Wawancara kepada Rosita dan Aji Santoso, nasabah yang menggunakan transaksi BRILink di Desa Sidokerto pada Sabtu, 06 April 2019



transfer bank lain, pembayaran listrik, telepon, pembayaran angsuran motor dan pembayaran angsuran pinjaman.

Bapak Yosfi Enofa selaku pimpinan Kanca BRI Metro Pusat beliau mengatakan bahwa biaya administrasi dikenakan nasabah untuk melakukan transaksi di BRILink. Namun, menurut beliau tidak adanya ketentuan berapa jumlah biaya administrasi yang dikenakan nasabah, hanya saja BRI memberikan biaya tarif standar dengan agen BRILink sedangkan untuk tambahan biaya administrasi secara penuh diserahkan pada masing-masing agen BRILink, sehingga agen BRILink dapat mencapai target minimal 200transaksi/bulan sesuai ketentuan BRI. Pihak BRI melakukan pengawasan seperti pemeliharaan mesin EDC apabila ada yang rusak, gangguan pada saat melakukan transaksi dan apabila terdapat agen BRILink yang menetapkan biaya administrasi terlalu mahal sehingga menyebabkan agen BRILink tersebut tidak lancar transaksi per bulan maka pihak BRI melakukan tindakan penarikan.<sup>89</sup>

Penetapan biaya administrasi masing-masing BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah dapat dilihat dari data berikut:

**Tabel 4.2**  
**Biaya administrasi transaksi BRILink<sup>90</sup>**

No	Nama	Jenis transaksi	Jumlah	Biaya administrasi
1.	Heru Santoso	Tarik tunai	Rp.500.000	Rp.5.000

<sup>89</sup> Wawancara kepada Bapak Yosfi Enofa, selaku pimpinan KC BRI Metro Pusat pada Senin, 08 April 2019

<sup>90</sup> Dokumentasi BRILink Desa Sidokerto, pada Rabu, 10 April 2019

No	Nama	Jenis transaksi	Jumlah	Biaya adminitrasi
	(agen)	Transfer BRI Transfer bank lain	s/dRp. 1.000.000	Rp.7.000 Rp.18.000
2.	Winarno (Outlet HS)	Tarik tunai Transfer BRI Transfer bank lain	Rp.500.000 s/dRp. 1.000.000	Rp.5.000 Rp.8.000 Rp.20.000
3.	Sumer (Outlet WD)	Tarik tunai Transfer BRI Transfer bank lain	Rp.500.000 s/dRp. 1.000.000	Rp.5.000 Rp.10.000 Rp.25.000
4.	Rizal (Outlet Hj. SR)	Tarik tunai Transfer BRI Transfer bank lain	Rp.500.000 s/dRp. 1.000.000	Rp.5.000 Rp.5.000 Rp.10.000

Wawancara yang dilakukan kepada pemilik agen BRILink, Bapak Heru Santoso beliau menetapkan biaya adminitrasi terhadap nasabah yang melakukan transaksi tarik tunai melalui BRILink Rp.500.000 s/d Rp.1.000.000 dikenakan biaya sebesar Rp.5.000, nasabah yang melakukan transaksi transfer sesama bank BRI dikenakan biaya sebesar Rp.7.000 sedangkan nasabah yang melakukan transaksi transfer pada bank lain Rp.500.000 hingga Rp.1.000.000 dikenakan biaya sebesar Rp.18.000.<sup>91</sup>

Bapak Winarno adalah selaku outlet BRILink milik Bapak Heru Santoso beliau menetapkan biaya adminitrasi terhadap nasabah yang melakukan transaksi tarik tunai melalui BRILink Rp.500.000 s/d Rp.1.000.000 dikenakan biaya sebesar Rp.5.000, nasabah yang melakukan transaksi transfer sesama bank BRI dikenakan biaya sebesar Rp. 8.000

---

<sup>91</sup> Wawancara kepada Bapak Heru Santoso, pemilik agen BRILink Di Desa Sidokerto pada Selasa, 09 April 2019

sedangkan nasabah yang melakukan transaksi transfer pada bank lain Rp.500.000 hingga Rp.1.000.000 dikenakan biaya sebesar Rp.20.000.<sup>92</sup>

Bapak Sumer adalah selaku karyawan BRILink milik Bapak Widodo, penetapan biaya administrasi berdasarkan ketentuan dari Bapak Widodo sebagai pemilik agen BRILink. Bapak Widodo menetapkan biaya administrasi terhadap nasabah yang melakukan transaksi tarik tunai melalui BRILink Rp.500.000 s/d Rp.1.000.000 dikenakan biaya sebesar Rp.5.000, nasabah yang melakukan transaksi transfer sesama bank BRI melalui BRILink dikenakan biaya sebesar Rp.10.000 sedangkan nasabah yang melakukan transaksi transfer pada bank lain dikenakan biaya administrasi sebesar Rp.25.000.<sup>93</sup>

Bapak Rizal adalah selaku outlet BRILink yang bekerjasama dengan Bapak Hj. Sarudin pemilik agen BRILink, beliau menetapkan biaya administrasi untuk nasabah yang melakukan transaksi tarik tunai melalui BRILink Rp.500.000 s/d Rp.1.000.000 dikenakan biaya sebesar Rp.5.000, nasabah yang melakukan transaksi transfer sesama bank BRI melalui BRILink dikenakan biaya sebesar Rp.5.000 sedangkan nasabah yang melakukan transaksi transfer pada bank lain dikenakan biaya administrasi sebesar Rp.10.000.<sup>94</sup>

---

<sup>92</sup> Wawancara kepada Bapak Winarno, outlet BRILink milik Bapak Heru Santoso Di Desa Sidokerto pada Selasa, 09 April 2019

<sup>93</sup> Wawancara kepada Bapak Sumer, outlet BRILink milik Bapak Widodo Di Desa Sidokerto pada Rabu, 10 April 2019

<sup>94</sup> Wawancara kepada Bapak Rizal, pemilik outlet BRILink di Desa Sidokerto pada Rabu, 10 April 2019

Wawancara dengan beberapa nasabah yang menggunakan BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah, menurut Bapak Nando dan Ibu Ema mengatakan masing-masing agen BRILink dalam menetapkan biaya administrasi harus sama karena BRILink merupakan produk yang dikeluarkan oleh Bank BRI.<sup>95</sup> Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Murgianti dan Iin Indriyani bahwa penetapan biaya administrasi di BRILink harus sama agar nasabah yang bertransaksi di BRILink yang lebih mahal tidak merasa keberatan jika masing-masing sama dalam menetapkan biaya administrasi.<sup>96</sup> Menurut Turiyati dan Puinto selaku nasabah mengatakan bahwa merasa keberatan jika masing-masing agen BRILink menetapkan biaya administrasi berbeda-beda dan mengatakan bahwa harus sama biaya administrasinya.<sup>97</sup> Menurut Ibu Rosita dan Bapak Aji Santoso mengatakan bahwa biaya administrasi di BRILink masih terjangkau namun diharapkan penetapan biaya administrasi masing-masing BRILink sama.<sup>98</sup>

Namun, sebagian nasabah tidak mengetahui alasan masing-masing agen BRILink menetapkan biaya administrasi berbeda-beda dan alasan tersebut diterima karena biaya administrasi yang dikeluarkan masih terjangkau walaupun ada juga yang tidak menerima hal tersebut karena

---

<sup>95</sup> Wawancara kepada Nando dan Ema, nasabah yang menggunakan transaksi BRILink di Desa Sidokerto pada Jumat, 05 April 2019.

<sup>96</sup> Wawancara kepada Murgiyati dan Iin Indriyani, nasabah yang menggunakan transaksi BRILink di Desa Sidokerto pada Jumat, 05 April 2019

<sup>97</sup> Wawancara kepada Turiyati dan puinto, nasabah yang menggunakan transaksi BRILink di Desa Sidokerto pada Sabtu, 06 April 2019

<sup>98</sup> Wawancara kepada Rosita dan Aji Santoso, nasabah yang menggunakan transaksi BRILink di Desa Sidokerto pada Sabtu, 06 April 2019

masing-masing agen BRILink merupakan produk yang diluncurkan oleh bank BRI. Seperti yang diungkapkan oleh beberapa nasabah lainnya yang menggunakan transaksi di BRILink bahwa hal tersebut merupakan cara agen BRILink untuk mendapatkan keuntungan.

Masing-masing agen BRILink memiliki alasan atau yang menyebabkan perbedaan dalam menetapkan biaya administrasi. Penyebab perbedaan tersebut adalah agen BRILink menetapkan biaya administrasi berdasarkan biaya yang telah dikeluarkan.

Menurut Bapak Heru Santoso selaku pemilik agen BRILink beliau mengatakan bahwa penetapan biaya administrasi berdasarkan biaya yang telah dikeluarkan seperti biaya listrik, biaya gaji karyawan karena beliau memiliki 6 outlet BRILink, biaya operasional seperti kertas, kuota untuk mesin EDC dan perlu mempertimbangkan jarak dengan ATM dan jarak dengan bank seperti jarak tempuh dari lokasi ke bank BRI cukup jauh.<sup>99</sup>

Bapak Winarno adalah selaku outlet atau karyawan BRILink milik bapak Heru Santoso mengatakan bahwa biaya yang dikeluarkan seperti biaya operasional telah ditanggung oleh bapak Heru Santoso selaku pemilik agen BRILink namun beliau menetapkan biaya administrasi berbeda untuk biaya listrik, dan biaya transportasi yaitu melakukan setor tunai atau transfer keuntungan diperoleh untuk pemilik agen BRILink karena jarak outlet dengan bank BRI cukup jauh.<sup>100</sup>

---

<sup>99</sup> Wawancara kepada Bapak Heru Santoso, pemilik agen BRILink Di Desa Sidokerto pada Selasa, 09 April 2019

<sup>100</sup> Wawancara kepada Bapak Winarno, outlet BRILink milik Bapak Heru Santoso Di Desa Sidokerto pada Selasa, 09 April 2019

Menurut Bapak Sumer selaku outlet milik Bapak Widodo beliau mengatakan bahwa tarif biaya administrasi ditentukan oleh Bapak Widodo selaku pemilik agen BRILink yaitu berdasarkan biaya yang telah dikeluarkan termasuk biaya operasional kertas, paketan internet, biaya sewa, biaya gaji karyawan, dan mempertimbangkan jarak dengan bank, jarak dengan ATM dan jarak dengan agen BRILink lainnya yang cukup jauh. Namun memiliki perbedaan yaitu biaya administrasi lebih mahal karena tempat BRILink lebih ramai dan diminati oleh nasabah sedangkan jarak dengan BRILink lainnya cukup jauh.<sup>101</sup>

Menurut Bapak Rizal mengatakan bahwa berdasarkan biaya yang telah dikeluarkan antara lain biaya sewa, biaya listrik, biaya operasional ditanggung sendiri bukan dengan pemilik agen, dan jarak agen BRILink dengan ATM yang berdekatan terletak di samping Indomaret yang memiliki fasilitas mesin ATM maka dari itu beliau menetapkan biaya administrasi lebih kecil karena beliau menggunakan mesin ATM bersama untuk melayani nasabah transaksi transfer bank lain agar lebih murah dan tidak menggunakan mesin EDC dengan potongan dari BRI yang lebih besar.<sup>102</sup>

Wawancara yang dilakukan kepada beberapa pemilik agen BRILink, masing-masing agen BRILink mendapatkan keuntungan berupa *sharing fee* antara bank dengan agen yaitu 50:50 dan mendapatkan

---

<sup>101</sup> Wawancara kepada Bapak Sumer, outlet BRILink milik Bapak Widodo Di Desa Sidokerto pada Rabu, 10 April 2019

<sup>102</sup> Wawancara Kepada Bapak Rizal, pemilik outlet BRILink di Desa Sidokerto pada Rabu, 10 April 2019

keuntungan tambahan dari nasabah (*fee basic income*) sehingga diperoleh data keuntungan agen BRILink sebagai berikut:

**Tabel 4.3.**  
**Keuntungan transaksi agen BRILink<sup>103</sup>**

No	Pemilik Agen BRILink	Fitur	Biaya Adm.	Potongan dari BRI	Sharing fee 50%	Fee Basic Income (nasabah)
1	Heru Santoso	Tarik/setor tunai	5000	3000	1.500	6.500
		Transfer BRI	7000	3000		4000
		Transfer bank lain	18.000	15.000	7.500	10.500
2	Widodo	Tarik/setor tunai	5000	3000	1.500	6.500
		Transfer BRI	10.000	3000		7000
		Transfer bank lain	25.000	15.000	7.500	17.500
3	Rizal (Hj. SR)	Tarik/setor tunai	5000	3000	1.500	6.500
		Transfer BRI	5000	3000		2.000
		Transfer bank lain	10.000	6.500 jika menggunakan ATM bersama Dan EDC 15.000		3.500

Setelah melihat pemaparan di atas, dapat diketahui bahwa agen BRILink mendapatkan keuntungan tambahan dari besaran angka fee tambahan yang dibebankan nasabah secara penuh didapat berdasarkan ketentuan dari para pihak agen BRILink. Semakin besar biaya yang dibebankan nasabah, semakin besar pula keuntungan yang dihasilkan namun disesuaikan dengan nominal transaksi yang dilakukan. Keuntungan

<sup>103</sup> Dokumentasi BRILink Desa Sidokerto, pada Rabu, 10 April 2019

tersebut diperoleh agen BRILink untuk menutupi biaya-biaya yang telah dikeluarkan.

Menurut Bapak Heru Santoso selaku pemilik agen BRILink beliau mengatakan bahwa mendapatkan keuntungan per bulan sebesar Rp.10.000.000 dengan mencapai target 200-300transaksi/bulan dan ditambah dengan beberapa 6 outlet yang dimiliki saat ini,<sup>104</sup> sedangkan untuk outlet Bapak Winarno mendapatkan keuntungan sistem gaji karyawan dan mendapatkan keuntungan dari tambahan biaya administrasi yang dikenakan untuk biaya transportasi ke bank.<sup>105</sup>

Menurut Bapak Widodo selaku pemilik agen BRILink mendapatkan keuntungan per bulan sebesar ± Rp.10.000.000 dan memiliki 12outlet dengan mencapai 200-500transaksi/bulan,<sup>106</sup> sedangkan untuk outlet Bapak Sumer mendapatkan keuntungan dari gaji berdasarkan pendapatan yang diperoleh dan mendapatkan intensif jika melebihi target yang dicapai.<sup>107</sup>

Bapak Rizal adalah selaku outlet BRILink yang diberikan kewenangan bekerjasama untuk mengelola milik Bapak H. Sarudin mendapatkan keuntungan sebesar Rp.6.000.000 dengan mencapai target

---

<sup>104</sup> Wawancara kepada Bapak Heru Santoso, pemilik agen BRILink Di Desa Sidokerto pada Selasa, 09 April 2019

<sup>105</sup> Wawancara kepada Bapak Winarno, outlet BRILink milik Bapak Heru Santoso Di Desa Sidokerto pada Selasa, 09 April 2019

<sup>106</sup> Wawancara kepada Widodo, pemilik agen BRILink di Desa Sidokerto pada Rabu, 10 April 2019

<sup>107</sup> Wawancara kepada Bapak Sumer, outlet BRILink milik Bapak Widodo Di Desa Sidokerto pada Rabu, 10 April 2019



200-400transaksi/bulan sedangkan jumlah keuntungan yang diperoleh dibagi 50% untuk Bapak H. Sarudin sebagai pemilik agen BRILink.<sup>108</sup>

### **C. Analisis Mekanisme Transaksi BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah**

Agen BRILink menyasar hingga ke pelosok Desa termasuk BRILink yang ada Di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah mengalami peningkatan berawal pada tahun 2016 hingga saat ini. Banyaknya minat nasabah dalam menggunakan BRILink terlihat dari pelayanan BRILink yaitu memudahkan nasabah dalam menggunakan layanan jasa perbankan tanpa menunggu nomor antrian dan memenuhi kebutuhan masyarakat tanpa terkecuali yang dapat dijangkau dengan mudah, cepat dan aman. Selain itu jarak lokasi bank yang jauh sehingga masyarakat tersebut lebih memilih menggunakan BRILink yang lebih dekat.

Mekanisme transaksi BRILink menggunakan mesin EDC dengan menetapkan biaya adminitrasi untuk nasabah yang melakukan transaksi seperti tarik tunai dan setor tunai, transfer sesama maupun bank lain, pembayaran listrik, telepon, pembayaran pinjaman kredit, pembayaran angsuran dan lain sebagainya.

Perbedaan transaksi masing-masing agen BRILink terlihat berdasarkan penetapan biaya adminitrasi yang dikenakan nasabah untuk transaksi transfer sesama bank dan transfer bank lain. Namun persamaannya dalam transaksi tarik dan setor tunai Rp.500.000 s/d Rp.1.000.000 dibebankan nasabah sebesar

---

<sup>108</sup> Wawancara kepada Bapak Rizal, pemilik outlet BRILink di Desa Sidokerto pada Rabu, 10 April 2019

Rp.5.000/transaksi. Namun, perbedaan biaya administrasi tersebut masing-masing agen BRILink memiliki alasan atau penyebab dalam menentukan biaya administrasi.

Penyebab perbedaan pada penetapan biaya administrasi di BRILink sebagai berikut:

1. Penetapan harga berdasarkan biaya

Penetapan harga yakni perusahaan harus benar-benar memperhitungkan biaya yang dikeluarkan dengan matang agar harga produk dinilai pelanggan tidak mahal dan keuntungan perusahaan tercapai sesuai yang diinginkan.<sup>109</sup> Penyebab Penetapan biaya administrasi masing-masing agen BRILink dengan menghitung biaya yang telah dikeluarkan antara lain sebagai berikut:

- a. Biaya listrik yang dikeluarkan masing-masing agen BRILink berbeda-beda sesuai pemakaian.
- b. Biaya sewa
- c. Biaya material seperti biaya kertas
- d. Biaya gaji karyawan sesuai transaksi yang dicapai setiap bulannya
- e. Biaya transportasi seperti bahan bakar kendaraan dan dari seluruh biaya yang telah dikeluarkan ditambah dengan jumlah laba/keuntungan yang diinginkan oleh agen BRILink.

---

<sup>109</sup> Nana Herdiana Abdurahman, *Manajemen Strategi Pemasaran*, (Bandung: Pustaka Setia, 2015),h.111

## 2. Penetapan harga berdasarkan Mark up

Metode mark up banyak digunakan oleh para pedagang. Para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan menambahkan mark up yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang.<sup>110</sup> Pemilik agen BRILink menentukan biaya administrasi ditentukan dari tarif standar biaya administrasi bank BRI dan ditambahkan tarif yang ditetapkan agen BRILink sesuai dengan keinginan yang tujuannya untuk mendapatkan keuntungan dari pihak BRI berupa *fee* 50:50 dan keuntungan tambahan dari nasabah.

## 3. Penetapan harga berdasarkan sasaran pengembalian

Perusahaan menentukan harga yang akan menghasilkan tingkat pengembalian atas investasi atau Return On Investment (ROI) yang diinginkan.<sup>111</sup> Dengan menggunakan metode ini agen BRILink dalam menentukan biaya administrasi kepada nasabah dapat menghasilkan 2 keuntungan yang diperoleh dari hasil transaksi yang dilakukan dengan mencapai target minimal 200-300 transaksi/bulan.

Perbedaan biaya administrasi disebabkan agen BRILink dalam penetapan biaya administrasi dengan mempertimbangkan jarak antara agen BRILink dengan Bank, jarak dengan ATM dan jarak dengan agen BRILink lainnya. Hal ini untuk mencapai keuntungan yang diinginkan agen BRILink agar biaya administrasi yang ditetapkan agen BRILink terjangkau dikalangan masyarakat dan memberikan kemudahan pada

---

<sup>110</sup> *Ibid.*

<sup>111</sup> *Ibid.*

nasabah yang melakukan transaksi BRILink. Hal ini sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 16/1/PBI/2014 pasal 7 ayat 1 dan 2 tentang Perlindungan Konsumen Jasa Sistem Pembayaran bahwa dalam hal penyelenggara mengenakan biaya kepada konsumen dalam penyediaan jasa sistem pembayaran, penyelenggara wajib menetapkan biaya secara wajar dan wajib memiliki pedoman biaya.<sup>112</sup>

Menurut Kajian Ekonomi Islam dalam menentukan biaya administrasi perlu dipertimbangkan dengan baik. Dalam menentukan upah jasa atas kedua belah pihak yang melakukan transaksi jasa dengan menentukan biaya yang wajar. Biaya administrasi dalam Kajian Ekonomi Islam harus didasarkan pada perhitungan yang jelas (riil) biaya yang digunakan untuk melaksanakan sebuah transaksi seperti biaya materai, operasional dan lain-lain.<sup>113</sup> Dilihat dari praktek yang dilakukan masing-masing agen BRILink dalam menetapkan biaya administrasi masih terjangkau, namun dalam mengambil keuntungan agen BRILink tidak menerapkan Kajian Ekonomi Islam yakni Islam tidak setuju dengan tindakan melambungkan harga. Hal ini karena agen BRILink menganut prinsip bank konvensional karena BRILink merupakan produk yang diluncurkan bank konvensional.

Hasil analisis peneliti terkait transaksi di BRILink memberikan kemudahan pada nasabah, kenyamanan, keamanan dan lebih cepat tanpa menunggu antrian di Bank. Namun, BRILink dalam menetapkan biaya

---

<sup>112</sup> Peraturan Bank Indonesia Nomor 16/1/PBI/2014 pasal 7 ayat 1 dan 2 tentang Perlindungan Konsumen Jasa Sistem Pembayaran

<sup>113</sup> <http://beiperbankan.blogspot.com/2012/06/uang-administrasi-halal-atau-haram>, diakses 9 Januari 2019.

administrasi nya tidaklah berbeda-beda sehingga nasabah mau tidak mau harus mengikuti ketentuan agen BRILink dan adanya nasabah yang menyarankan untuk menetapkan biaya administrasi harus sama karena BRILink merupakan produk yang dikeluarkan oleh Bank BRI. Hal ini terjadi, karena banyaknya nasabah yang tidak mengetahui alasan masing-masing agen BRILink dalam menetapkan biaya administrasi selain untuk mendapatkan keuntungan

Penentuan tambahan yang ditetapkan masing-masing agen BRILink tidak diketahui oleh nasabah dan nasabah juga tidak mengetahui alasan masing-masing agen BRILink dalam menetapkan biaya administrasi. Hal ini karena agen BRILink hanya menginformasikan biaya administrasi yang harus ditanggung oleh nasabah tanpa mengetahui dasar dalam penetapan biaya administrasi. Keterbukaan dalam menginformasikan rincian biaya administrasi sangat penting yang kaitan perasaan saling ridha.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat diambil kesimpulan bahwa adanya perbedaan transaksi antara agen BRILink berdasarkan penetapan biaya administrasi yang dibebankan nasabah dalam melakukan transaksi transfer sesama bank dan transfer ke bank lain. Perbedaan biaya administrasi tersebut disebabkan oleh agen BRILink dalam menetapkan biaya administrasi dengan mempertimbangkan jarak antara agen BRILink dengan bank, jarak dengan ATM, jarak dengan Agen BRILink lainnya dan berdasarkan jumlah biaya yang telah dikeluarkan seperti biaya sewa, biaya listrik, biaya gaji karyawan, biaya operasional seperti biaya kertas, biaya paketan internet (kuota), dan biaya transportasi. Hal ini sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 16/1/PBI/2014 pasal 7 ayat 1 dan 2 tentang Perlindungan Konsumen Jasa Sistem Pembayaran. Namun penentuan tambahan yang ditetapkan masing-masing agen BRILink tidak diketahui oleh nasabah, bila ditinjau dari Kajian Ekonomi Islam belum sesuai karena perlu adanya keterbukaan dalam menetapkan biaya administrasi dengan didasarkan pada perhitungan yang jelas (riil) biaya yang digunakan untuk melaksanakan sebuah transaksi.

## **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka sebagian akhir penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Terkait dengan penetapan biaya adminitrasi masing-masing agen BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah, hendaknya dalam menentukan biaya adminitrasi harus sama karena BRILink merupakan produk dari Bank BRI dan supaya tidak timbul adanya keterpaksaan bagi nasabah.
2. Terkait pembayaran biaya adminitrasi hendaknya agen BRILink menginformasikan kepada nasabah secara tertulis untuk mengetahui dasar dalam penetapan biaya adminitrasi tersebut.
3. Dalam menentukan biaya adminitrasi hendaknya agen BRILink dalam mengambil keuntungan tidak menentukan biaya tambahan lebih tinggi. Hal ini untuk menghindari terjadinya praktek riba dalam transaksi layanan jasa yang dilakukan.
4. Dalam menetapkan biaya adminitrasi agen BRILink hendaknya menerapkan teori Kajian Ekonomi Islam yang sesuai dengan syariah seperti menentukan upah/jasa yang wajar berdasarkan riil biaya untuk menjaga saling ridha antara masing-masing pihak.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abadi, Lilian Yulia. "Evaluasi Strategi Penetapan Harga Jual Dalam Bisnis Gourmet Land Cafe" Dalam *Manajemen dan Star-Up Bisnis*. Surabaya: Performa. No. 1/April 2016.
- Abdurrahman, Nana Herdiana. *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung: Pustaka Setia, 2015.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Yogyakarta: PT Rineka Cipta, 2010.
- BRI Corporate, Laporan Keberlanjutan, 2015.
- BRI Corporate, Laporan Tahunan, 2016.
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*. Jakarta: Kencana, 2013.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: CV. Diponegoro, 2005.
- Dianti, Yuliana. *Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran BRILink Pada PT. Bank Rakyat Indonesia Tbk. KC. Ponorogo*. Skripsi Universitas Ponorogo, 2018.
- Djamil, Fathurahman. *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2013.
- Hasan, Ali. *Manajemen Bisnis Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenada Media Group, 2011.
- Jayanti, Offi. *Tinjauan Hukum Islam Tentang Penentuan Harga Barang Dan Pemberian Kupon Undian Berhadiah*, Skripsi Universitas Islam Negeri Walisongo, 2014
- Karima, Izza Ismah. *Pengaruh Kepuasan Dan Kepercayaan Masyarakat Terhadap Minat Bertransaksi Di Agen BriLink Sinar Mas Gulang Kecamatan Mejobo Kudus*. Skripsi STAIN Kudus, 2017.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran Jilid 2*. Jakarta: PT. Indexs, 2007.



- Malau, Harman. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Mannan, Abdul. *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*. Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1997.
- Moray, Jessica Claudia, dkk. “ Penetapan Harga Jual Dengan Cost Plus Pricing menggunakan pendekatan full costing pada UD Gladys Bakery” dalam *EMBA*. Manado: Universitas Sam Ratulangi Manado. No. 2/Juni 2014. h. 1275
- Muksinin, Ladlul, *Teori Harga dalam Islam*, Makalah tahun 2015 (tidak dipublikasikan),
- Muljono, Djoko. *Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Andi, 2015.
- Mursid. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara, 2014.
- Noor, Juliansyah. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Prenada Media Group, 2011.
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 16/1/PBI/2014 pasal 7 ayat 1 dan 2 tentang Perlindungan Konsumen Jasa Sistem Pembayaran
- Peraturan Otoritas Jasa keuangan Nomor 19/POJK/03/2014 tentang Layanan keuangan Tanpa kantor Dalam rangka keuangan Inklusif
- Saebani, Beni Ahmad. *Metode Penelitian*. Bandung: Pustaka Setia, 2008.
- Sari, Dwi Putra Intan. *Analisis Keputusan Dalam Menggunakan Produk BRILink Dengan Metode AHP Analytical Hierarchy Process*. Skripsi Universitas Imam Bonjol Padang, 2017.
- Sugiyono. *Metode Penelitian*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- . *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Suharsaputra, Uhar. *Metodelogi Penelitian*. Bandung: Refika Aditama, 2012.
- Suma, Muhamad Amin. *Menggali Akar Menggurai Serat Ekonomi Dan Keuangan Islam*. Jakarta: Kholam Publishing, 2008.
- Zuhairi, et. al. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- <http://beiperbankan.blogspot.com/2012/06/uang-adminitrasi-halal-atau-haram>, diakses pada 9 Januari 2019.



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

Jalan K. H. Hasyim Daulatani Kampus 1B A Jemberguyut Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
 Telpom (0720) 41007, Faksimili (0720) 47298  
 Website www.metroia.ac.id, email: info@metroia.ac.id

Nomor: 23354n.28.3/D.1/PP.00.9/10/2018

23 Oktober 2018

Lampiran:

Perihal: Pembimbing Skripsi

Kepada Yth:

1. Dr. Mat Jari, M.Hum
2. Muhamad Hanafi Zuardi, M.S.I

di - Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa

Nama	Dela Mulyasari
NPM	1502100169
Fakultas	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	S1-Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul	Mekanisme Transaksi BRILINK (Studi Di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Terendah)

Dengan ketentuan:

1. Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
  - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi
  - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi sebelum ke Pembimbing I
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan:
  - a. Pendahuluan : 2/6 bagian,
  - b. Isi : 3/6 bagian,
  - c. Penutup : 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Vyakil Dekan Bidang Akd &  
 Kelembagaan  
  
 MUHAMMAD SALEH

**OUTLINE**  
**MEKANISME TRANSAKSI BRILINK™**  
( Studi Di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah)

HALAMAN SAMPUL  
HALAMAN JUDUL  
HALAMAN PERSETUJUAN  
HALAMAN PENGESAHAN  
ABSTRAK  
HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN  
HALAMAN MOTTO  
HALAMAN PERSEMBAHAN  
KATA PENGANTAR  
DAFTAR ISI  
DAFTAR TABEL  
DAFTAR GAMBAR  
DAFTAR LAMPIRAN

**BAB I PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

**BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Penetapan Harga
  - 1. Pengertian Penetapan Harga
  - 2. Tujuan Penetapan Harga
  - 3. Strategi Penetapan Harga
  - 4. Metode Penetapan Harga
  - 5. Faktor-Faktor Penetapan Harga

## B. Jasa-Jasa Perbankan

1. Pengertian Jasa Bank
2. Keuntungan Jasa Bank
3. Jenis-Jenis Jasa Bank

## C. BRILink

1. Pengertian BRILink
2. Syarat Agen BRILink

## **BAB III METODELOGI PENELITIAN**

- A. Jenis Penelitian dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

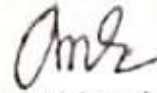
- A. Gambaran umum BRILink Desa Sidokerto Kec. Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah
- B. Mekanisme Transaksi BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah
- C. Analisis Mekanisme Transaksi BRILink di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah

## **BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA  
LAMPIRAN-LAMPIRAN  
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, Januari 2019  
Mahasiswa Ybs.



Delia Mulvasari  
NPM. 1502100169

Mengetahui,

Pembimbing I



Dr. Mat Jabil, M.Hum  
NIP. 19620812 199803 1 001

Pembimbing II



M. Hafid Zuardi, M.S.I  
NIP. 19800718 200801 1012

## APD

## (ALAT PENGUMPUL DATA)

**A. Wawancara kepada Bank BRI**

1. Bagaimana syarat dan ketentuan untuk menjadi agen BRILink? <sup>1)</sup>
2. Berapakah modal yang harus dimiliki untuk menjadi agen BRILink? <sup>2)</sup>
3. Apakah ada pengawasan dari pihak bank untuk agen BRILink? <sup>3)</sup>
4. Menurut anda, bagaimana jika masing-masing agen BRILink menetapkan biaya administrasi berbeda? <sup>4)</sup>

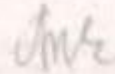
**B. Wawancara kepada Agen BRILink**

1. Bagaimana mekanisme transaksi BRILink? <sup>1)</sup>
2. Berapakah biaya administrasi yang dikenakan nasabah jika melakukan transfer dan tarik tunai ke sesama bank? <sup>2)</sup>
3. Berapakah biaya administrasi yang dikenakan nasabah jika melakukan transfer dan tarik tunai ke nasabah bank yang berbeda? <sup>3)</sup>
4. Berapakah keuntungan yang diperoleh agen BRILink? <sup>4)</sup>
5. Bagaimana penetapan biaya administrasi BRILink? <sup>5)</sup>
6. Apakah yang menyebabkan perbedaan pada penetapan biaya administrasi di BRILink? <sup>6)</sup>

**C. Wawancara kepada nasabah**

1. Sistem pembayaran biaya administrasi apa yang anda gunakan dalam melakukan transaksi BRILink? <sup>1)</sup>
2. Apakah anda mengetahui alasan agen BRILink menetapkan biaya administrasi? Bagaimana menurut anda mengetahui alasan-alasan tersebut? <sup>2)</sup>
3. Apakah yang membuat anda memilih menggunakan transaksi BRILink? <sup>3)</sup>
4. Menurut anda, apakah agen BRILink dalam menetapkan biaya administrasi terjangkau atau tidak? <sup>4)</sup>
5. Apakah saran anda mengenai perbedaan biaya administrasi pada masing-masing agen BRILink? <sup>5)</sup>

Metro, Maret 2019  
Mahasiswa Ybs.



**Deda Mulyasari**  
NPM. 1502100169

Mengotahui,

Pembimbing I



**Dr. Mat Jilil, M.Hum**  
NIP. 19620812 199803 1 001

Pembimbing II



**M. Handi Azzardi, M.S.I**  
NIP. 19860371 200801 1012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
 Jl. Raya Dagoan Karang 154 Komplek Bumi Tarik Kota Metro Lampung 36117  
 Telp. (075) 41421 - 41422 - 41423 - 41424. Email: iainmetro@iainmetro.ac.id  
 www.iainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BEMINGKAYAN PROPOSAL

Nama: Dita Mahyanti  
 NPM: 1502100109  
 Jurusan/Prodi: Ekonomi dan Bisnis Islam S1-PEIS  
 Semester/TA: VII / 2019  
 Bahasan: 1

No	Hari/Tanggal	Pembimbing/II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Rabu 21-11-2019		formulir formulir konsultasi beringkay- paparal mahan diganti sbk.	
	Rabu 20-11-2019		Hal-hal yg tdk diberikan	
			Gbr Rambu maketnya diganti fakta yg menunjukkan perbedaan pola penetapan bay...	

Pembimbing II

Muhammad Hafid Zuhri, M.S.I  
 NIP. 198007142008011002

Mahasiswa Ybs

Dita Mahyanti  
 NPM 1502100109





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

Jalan P. Hajar Dewantara Kampus 15A Jemberluyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507, Faksimili (0726) 47296, Website: www.metrosains.ac.id, E-mail: iainmetro@metrosains.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama: Dela Mulyasari      Jurusan/Prodi: Ekonomi dan Bisnis Islam/S1-PBS  
NPM: 1502100169      Semester/TA: VII / 2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
2.	Kabuf 08/10/2018	✓	<ul style="list-style-type: none"> <li>- kerangka teorinya akan lebih baik jika diperkuat dengan rumus lebih padat</li> <li>- pada latar belakang dan kerangka teori &amp; masukkan beberapa istilah/ kata dalam ekonomi Islam baik yg berkaitan dg hadist maupun ayat Quran</li> <li>- Penelitian potret rata kanan, perhatikan huruf besar dan kecilnya. Selesaikan dg buku pedoman</li> <li>- Penelitian fersejarah ayat perhambanya.</li> <li>- Spasi Margin kanan kiri dan atas bawah selesaikan lagi dg buku pedoman</li> <li>- Daftar pustaka lihat bupet</li> </ul>	

Pembimbing II,

Mahasiswa Abs.

Muhammad Hanafi Zuardi, M.S.I  
NIP. 19800118 200801 1 012

Dela Mulyasari  
NPM. 1502100169



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

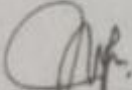
Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 13 A Inggremulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
 Telp. (0720) 411071, Telepon (0720) 417290, website: www.iaimetro.ac.id, www.iaimetro.ac.id, email: iain@iaimetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

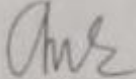
Nama : **Dela Mulyasari** Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBS  
 NPM : 1502100169 Semester / TA : VII / 2018-2019  
 Pembimbing : II

No	Hari / Tanggal	Hal-Hal yang Dibicarakan
1.	Kamis / 13-12-18	Dokter Pasteur, penulisan growth buku pedoman terbaru.

Pembimbing II

  
**M. Hani Zuardi, M.S.I**  
 NIP. 19800718 200801 1012

Mahasiswa Ybs.

  
**Dela Mulyasari**  
 NPM. 1502100169



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

Jl. H. Agus Salvo Lampung Kidul 1, A. Hidayatullah Metro, Bandar Lampung, 35111  
 Telp. (0710) 41101, Fax (0710) 41102, Website: www.iaimetro.ac.id, Email: info@iaimetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama: **Dela Mulyantri** Fakultas / Jurusan: **Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBI**  
 NPM: **1502100169** Semester / TA: **VII / 2018-2019**  
 Pembimbing: **II**

No	Hari / Tanggal	Hal-Hal yang Dibicarakan
1	Kamis / 15 Mei 2018	Ace proposal Bab-1-3 y disesuaikan Nomenklatur sebelum gub ke pemb. I (utama) y di kembangkan sebelum diseminasi.

Pembimbing II

M. Hamdi Saedi, M.S.I  
 NIP. 19600118 200801 1012

Mahasiswa Yth.

Dela Mulyantri  
 NPM. 1502100169



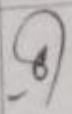

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 11 A Inggiluh Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
 Telp. (0725) 41307, faksimili (0725) 47240, website: www.iainmetro.ac.id, www.iainmetro.ac.id, email: iain@iainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : **Dela Mulyasari**  
 NPM : 1502100169

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBS  
 Semester / TA : VII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	20 Des 2018	de ✓	hal takk di luar km Pembimbing II dan tu lebih dahulu	 

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

**Dr. Mar Jali, M.Hum**  
 NIP. 19620812 199803 1 001

**Dela Mulyasari**  
 NPM. 1502100169



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Komplek 11 A Inggirlan Metro Timur Kode Metro Lampung 34111  
 Telp. (0720) 41507, Sekeloa (0720) 47290, website: www.iaimetro.ac.id, www.iaimetro.ac.id, e-mail: iain@iaimetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Dela Mulyasari**  
 NPM : 1502100169

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS  
 Semester / TA : VIII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan
	Selam / 26/2 2019	<p>Ata pendalaman 4/ cover daper          (s. b-b i pendahuluan, Bab ii)          - London Teori, Bab ii) Metopen          dan Daftar pustaka          - Silakan lanjut ke Pemb. I (utama)</p>

Dosen Pembimbing II

**M. Hanafi Zuardi, M.S.I**  
 NIP. 19890711 200801 1012

Mahasiswa Ybs.

**Dela Mulyasari**  
 NPM. 1502100169



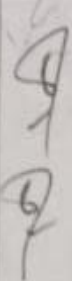
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 13 A Inggremdyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
 Telp. (0772) 41927 Fax (0772) 41796, website: www.iaainmetro.ac.id, e-mail: kyai@iaainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Dela Mulyasari**  
 NPM : 1502100169

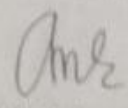
Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS  
 Semester / TA : VIII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin / 12 / 05 - 2019		Revisi awal Paragraf kedua kata Sambung  dan letakkan	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Dr. Mat Jalil, M.Hum  
 NIP. 19620812 199803 1 001

  
Dela Mulyasari  
 NPM. 1502100169



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

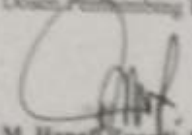
Jl. Widyadarmas Metro No. 1 Jember Metro, Tloki Kota Metro Lampung 36121  
 Telp. (075) 410711 Fax. (075) 41071106, website: www.iaimetro.ac.id, e-mail: iainmetro@iaimetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

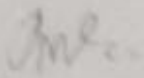
Nama : Delsa Mulyasari Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBB  
 NPM : 1502100169 Semester / TA : VIII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan
1.	Selasa, 26-3-19	- Ace APD & Outline.

Dosen Pembimbing II

  
 M. Hanafi Zuhri, M.S.I  
 NIP. 19800718 200801 1012

Mahasiswa Ybs.

  
 Delsa Mulyasari  
 NPM. 1502100169







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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Inggingsi Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
 Telp. (0710) 41007, 41008, 41009, 41010, website: www.iaimetro.ac.id, e-mail: iain@iaimetro.ac.id


FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Dela Mulyasari  
 NPM : 1502100169

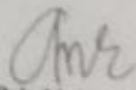
Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS  
 Semester / TA : VIII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan
1.	Jumat 29/3-2019	- Tempat tujuan risetnya diganti menjadi agen BRI LNK. an Pena Santosa & *n widada yg berlokasi di Desa Sukoharta

Dosen Pembimbing II

  
 M. Hamid Hudaib, M.S.I  
 NIP. 19800714 200801 1012

Mahasiswa Ybs.

  
 Dela Mulyasari  
 NPM. 1502100169



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 11 A Inggingsari Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
 Telp. (0725) 41507, faksimil (0725) 41294, website: www.iaimetro.ac.id, e-mail: tyarah@iaimetro.ac.id

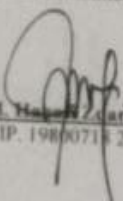
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Dela Mulyasari**  
 NPM : 1502100169

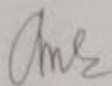
Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS  
 Semester / TA : VIII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan
1.	Kamari / 9 Mei '19	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pada bab IV, gambaran umum BRI LIMA, kemudian dimana sumber buku tersebut diperoleh, buat footnotenya.</li> <li>- Pada bag. analisis mekanisme fungsi argumentasi ilmiah anda dalam perjalanannya. sesuai dg teori yg ada pada bab II.</li> <li>- Kesimpulan, sesuai dg rumusan masalah yg sudah anda buat.</li> </ul>

Dosen Pembimbing II

  
 M. Hidayat Jardi, M.S.I  
 NIP. 19800718 200801 1012

Mahasiswa Ybs.

  
 Dela Mulyasari  
 NPM. 1502100169



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 13 A Ringroad Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
 Telp. 0720 41307, Fax: 0720 417296, website: www.iaimetro.ac.id, email: ayanah.iaim@metroiaim.ac.id

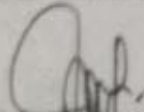
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Dela Mulyasari**  
 NPM : 1502100169

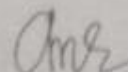
Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS  
 Semester / TA : VIII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan
1.	Kamis / 16 Mei '19	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ace / Bob W &amp; J.</li> <li>- % kesimpuln, lebih diperjelas lagi redaksi kalimatnya. dengan tetap mengacu pada rumusan masalah.</li> <li>- Penggunaan Kata "Islam" huruf "I" nya ditulis besar (kapital).</li> <li>- Silahkan lampirkan Pemb 1 (utama)</li> </ul>

Dosen Pembimbing II

  
 M. Hidayat Zaidi, M.S.I  
 NIP. 19800718 200801 1012

Mahasiswa Ybs.

  
 Dela Mulyasari  
 NPM. 1502100169



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 13 A Hingguliyah Blok Teratai Kota Metro Lampung 34111  
 Telp. (0720) 41007 Fax (0720) 47296, website: www.iaimetro.ac.id, e-mail: kyan@iaimetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama: **Dela Mulyasari**  
 NPM: 1502100169

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS  
 Semester / TA: VIII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan
	Jumat, 19 Juni 2019	ace y di muna ngan sy hkon

Dosen Pembimbing II

**M. Hafid Zuardi, M.S.I**  
 NIP. 19800718 200801 1012

Mahasiswa Ybs.

**Dela Mulyasari**  
 NPM. 1502100169





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

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

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-333/In.28/S/OT.01/05/2019**

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

Nama : DELA MULYASARI  
NPM : 1502100169  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 Perbankan Syariah


Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2018 / 2019 dengan nomor anggota 1502100169.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 27 Mei 2019  
Kepala Perpustakaan  
  
Drs. Mokhtardi Sudin, M.Pd.  
NIP. 195808311981031001

Surat Tugas



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

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 10 A Inggabaya Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
 Telp: (0720) 41907, Faksimil: (0720) 47290, Website: www.iain-metro.ac.id, e-mail: febi.iain@iainmetro.ac.id

---

## SURAT TUGAS

Nomor: 0796/In 28/D 1/TL.01/04/2019

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,  
menugaskan kepada saudara:

Nama	DELA MULYASARI
NPM	1502100168
Semester	8 (Delapan)
Jurusan	SI Perbankan Syariah

Untuk

1. Mengadakan observasi/survey di Agen BRI Link, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "MEKANISME TRANSAKSI BRI LINK (STUDI DI DESA SIDOKERTO KECAMATAN BUMI RATU NUBAN LAMPUNG TENGAH)".
2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

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


Mengetahui,  
Pejabat Setempat

↓

\_\_\_\_\_  
Nama Setoko

Dikeluarkan di Metro  
Pada Tanggal 04 April 2019

Wakil Dekan I,



Drs. W.M. Satoh, MA  
NPM 19850111 198303 1 0014

442019

Validasi Document



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

Jalan K. H. Agus Dewantara Kalipua 13-4 Jemberhaji Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
 Telp: (0720) 41001 Faksimil (0720) 47296 Website: www.iain-metro.ac.id e-mail: iain@iainmetro.ac.id

Nomor : 0796/In.28/D.1/TL.00/04/2019  
 Lampiran :  
 Perihal : IZIN RESEARCH

Kepada Yth.,  
 Kepala Agen BRI Link  
 di  
 Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0796/In.28/D.1/TL.01/04/2019, tanggal 04 April 2019 atas nama saudara:

Nama : DELA MULYASARI  
 NPM : 1502100169  
 Semester : 8 (Delapan)  
 Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Agen BRI Link, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "MEKANISME TRANSAKSI BRILINK (STUDI DI DESA SIDOKERTO KECAMATAN BUMI RATU NUBAN LAMPUNG TENGAH)".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



04 April 2019

Dekan I,

Dek. H.M. Saleh MA

NIP 19650111 199303 1 004



**FOTO DOKUMENTASI**

**Foto 1. Wawancara dengan Bapak Yosfi Enofa selaku Pimpinan di BRI KCP Metro**



**Foto 2. Wawancara dengan Bapak Heru Santoso selaku Pemilik Agen BRILink Di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah**



**Foto 3. Outlet BRILink Bapak Winarno Di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah**



**Foto 4. Wawancara dengan Bapak Widodo Selaku Pemilik Agen BRILink Di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah**



**Foto 5. Wawancara dengan Bapak Sumer selaku Outlet BRILink Di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah**



**Foto 6. Wawancara dengan Bapak Rizal selaku Outlet BRILink Di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah**



**Foto 7. Wawancara dengan Bapak Nando Selaku Nasabah BRILink Di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah**



**Foto 8. Wawancara dengan Ibu Ema Selaku Nasabah BRILink Di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah**



**Foto 9. Wawancara dengan Ibu Rosita Selaku Nasabah BRILink  
Di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah**



**Foto 10. Wawancara dengan Ibu Murgiyanti Selaku Nasabah BRILink  
Di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah**



**Foto 10. Wawancara dengan Ibu Iin Indriyani Selaku Nasabah BRILink  
Di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Lampung Tengah**

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama Dela Mulyasari, lahir pada tanggal 23 Desember 1997 di Desa Sidokerto Kecamatan Bumi Ratu Nuban Kabupaten Lampung Tengah, dari pasangan Bapak Dulhadi dan Ibu Edah. Penulis merupakan anak kelima dari enam bersaudara.

Penulis menyelesaikan pendidikan formalnya di SD Negeri 2 Sidokerto, lulus pada tahun 2009, kemudian melanjutkan pada SMP Negeri 2 Trimurjo, lulus pada tahun 2012, kemudian melanjutkan pada SMA Negeri 1 Trimurjo, lulus pada tahun 2015. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan pada Program Studi S1 Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro dimulai pada Semester I Tahun Ajaran 2015/2016, yang kemudian pada Tahun 2017, STAIN Jurai Siwo Metro beralih status menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.