

## Strategi pemasaran BRILink dalam meningkatkan pendapatan Agen

**Hero Desyantama**

Universitas Mitra Indonesia

Email: [hero@umitra.ac.id](mailto:hero@umitra.ac.id)

**Senna Enzovani**

Universitas Mitra Indonesia

***Abstract.** The rapid growth of technology and economic growth is the result of modernization. It is getting easier for people to carry out financial transactions by providing high-quality services as the level of competition between them increases. Banks will make money by providing banking services. Revenue is derived from service-based fees and product revenue. It is hoped that banking services will be able to increase the income of BRILink agents.*

***Keywords:** Strategy, Marketing, Increasing Revenue*

**Abstrak.** Pesatnya pertumbuhan teknologi dan pertumbuhan ekonomi adalah hasil dari modernisasi. Orang semakin mudah untuk melakukan transaksi keuangan dengan memberikan layanan berkualitas tinggi seiring dengan meningkatnya tingkat persaingan di antara mereka. Bank akan menghasilkan uang dengan memberikan jasa perbankan. Pendapatan diperoleh dari fee berbasis layanan dan pendapatan produk. Diharapkan dengan jasa layanan perbankan mampu meningkatkan pendapatan agen BRILink.

**Kata Kunci:** Strategi, Pemasaran, Peningkatan Pendapatan

### PENDAHULUAN

Kegiatan utama lembaga perbankan adalah menggunakan deposito, tabungan, dan giro untuk mendapatkan uang dari masyarakat. Kemudian, menurut kebijaksanaan konvensional, perbankan dianggap sebagai tempat penyaluran pinjaman yang dilakukan dengan dana masyarakat. Selain itu, bank menawarkan layanan kepada masyarakat umum, termasuk transfer uang, penarikan tunai, penukaran uang, dan transfer serta penerimaan semua bentuk pembayaran dan simpanan.

Pesatnya pertumbuhan teknologi dan pertumbuhan ekonomi adalah hasil dari modernisasi. Orang semakin mudah dan mudah untuk melakukan transaksi keuangan berkat munculnya internet. Dalam merumuskan kebijakan untuk mencapai tujuan, bank harus dapat memilih pendekatan yang tepat untuk mempertahankan pelanggan. Jasa bank yaitu produk yang ditawarkan bank kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhannya. Dengan maksud menawarkan jasa kepada nasabah bank atau pihak lain yang menawarkan produk jasa. Bank akan menghasilkan uang dengan memberikan jasa. Pendapatan diperoleh dari fee berbasis layanan dan pendapatan produk. Bank semakin bersaing satu sama lain untuk memberikan layanan berkualitas tinggi seiring dengan meningkatnya tingkat persaingan di antara mereka.

Pemerintah dapat menjalankan strategi inklusi keuangan bagi industri perbankan dan layanan perbankan yang dikembangkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Tentang jasa keuangan, Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 19/POJK/03/2014 Dalam rangka uang inklusif, hal ini menunjukkan bahwa individu memiliki akses mudah ke layanan keuangan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

BRILink merupakan kepanjangan dari administrasi BRI dalam menata organisasi dengan nasabah BRI sebagai tenaga ahli yang mampu memfasilitasi transaksi perbankan umum secara berkala terus menerus berbasis web menggunakan gadget BRI dengan konsep biaya sharing. Provider telekomunikasi mendukung seperangkat alat EDC (Electronic Data Capture) untuk layanan perbankan yang dapat disediakan oleh agen BRILink mendukung mekanisme transaksi BRILink. Transfer antar rekening bank, setor dan tarik tunai, pembayaran cicilan pinjaman BRI, pembayaran SPP, pembelian pulsa telepon, listrik PLN token, dan transaksi sejenis lainnya.

Agen BRILink mendapatkan dua keuntungan, salah satunya adalah biaya sharing 50:50 dari Bank BRI. Selain itu, biaya administrasi nasabah memberikan keuntungan tambahan kepada BRILink. Mekanisme transaksi BRILink termasuk dalam biaya administrasi yang dibayarkan oleh nasabah. kebijakan yang ditetapkan, besaran biaya administrasi yang dibayarkan oleh nasabah didasarkan pada jumlah transaksi biaya lebih tinggi semakin banyak transaksi yang ada.

### **Strategi Pemasaran**

Menurut Untari & Fajariana (2018:16), menyatakan bahwa Strategi untuk pemasaran pada dasarnya adalah sebuah rencana penjualan barang dan jasa yang menyeluruh dan terpadu. Dengan istilah lain, strategi pemasaran adalah seperangkat pedoman untuk memasarkan barang dan jasa. serta seperangkat tujuan dan sasaran kebijakan.

### **Jenis-Jenis Strategi Pemasaran**

Assauri (2008:163) berpendapat Perusahaan dapat menggunakan salah satu dari tiga jenis strategi pemasaran:

- a) Strategi pemasaran tanpa diferensiasi Pemasaran yang dibedakan (Different marketing).
- b) pemasaran terkonsentrasi (Concentrated marketing) adalah dua jenis strategi pemasaran.

### **Fungsi Strategi Pemasaran**

Menurut Mahardika (2020:117), terdapat empat fungsi strategi pemasaran:

1. Meningkatkan semangat untuk membayangkan masa depan.
2. Efisiensi Koordinasi Pemasaran yang Lebih Besar

3. Buat tujuan perusahaan.
4. Pengendalian Operasi Pemasaran

### **Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)**

Menurut A.D Selang Cristian, (2013:25) Menyebarkan pemasaran itu sendiri, juga dikenal sebagai Salah satu strategi pemasaran yang sering digunakan oleh bisnis adalah bauran pemasaran. Bauran pemasaran adalah salah satu strategi untuk menyebarkan informasi, mempromosikan produk dan layanan, mendorong pelanggan untuk memberi, dan bahkan mengembangkan preferensi individu untuk citra produk. Produk, harga, lokasi, dan promosi adalah empat P pemasaran terdiri dari:

#### 1. Strategi Produk

Produk adalah keseluruhan konsep di balik suatu barang atau proses yang menawarkan banyak keuntungan pelanggan. Jenis, merek, label, dan kemasan merupakan faktor penting dalam keputusan kebijakan produk.

#### 2. Strategi Harga

Harga Nilai yang diberikan pelanggan sebagai ganti keunggulan suatu produk atau layanan adalah harganya. Cara terbaik untuk menetapkan harga yang tepat tentu saja dengan membandingkannya dengan harga jual

#### 3. Strategi Penyaluran / Distribusi

Komunikasi produk kepada pelanggan melalui saluran distribusi produk ditekankan pada strategi penyaluran dan distribusi audiens yang dituju.

#### 4. Strategi Promosi

Promosi adalah strategi yang digunakan untuk menemukan pelanggan yang tidak hanya akan melakukan pembelian satu kali tetapi juga mereka yang akan terus melakukannya (pelanggan).

### **Manfaat BRILink**

Jika Anda menjadi agen BRI Link, Anda akan mendapatkan keuntungan dan keuntungan sebagai berikut:

- a) Bank Rakyat Indonesia menyediakan seluruh peralatan EDC (Electronic Data Capture) dan sistem lainnya tanpa modal.
- b) Layanan keuangan digital menggunakan nomor handphone terdaftar sebagai nomor rekening dan merupakan produk uang elektronik berbasis server yang dimiliki oleh Bank BRI.

- c) Biaya yang wajar: Agen akan menerima biaya yang wajar untuk transaksi yang diselesaikan.

Manfaat dan kemudahan BRI Link dapat dirasakan oleh nasabah sebagai berikut:

- a. Hemat waktu dan biaya karena lokasinya dekat dengan rumah masyarakat.
- b. Dapat menjalankan bisnis tanpa dibatasi pada jam kantor atau hari libur.
- c. Anda bisa menggunakan nominal kecil untuk "SIMPAN" dan "Tarik UANG TUNAI".

### **Syarat agen BRILink**

Siapa saja yang ingin bergabung menjadi nasabah bank BRI bisa menjadi Agen BRI Link, dan prosesnya mudah. BRI Link justru dikelola oleh orang-orang yang disebut sebagai Agen BRI Link. Alih-alih menjadi anggota kelompok pegawai Bank BRI, Agen BRI Link adalah orang biasa. Persyaratan untuk menjadi agen perorangan BRI Link tercantum di bawah ini.

- a. Nasabah Bank BRI yang berkewarganegaraan Indonesia.
- b. Berlokasi di area yang sama dengan Kantor Wilayah tempat kami mengajukan permohonan.
  - 1) Perusahaan Anda harus sudah beroperasi setidaknya selama satu tahun.
  - 2) Memiliki izin usaha sebagai bukti pengurusan.
  - 3) Jika Anda menyewa toko, sewa harus setidaknya satu tahun jika bisnis itu milik Anda.
- c. Lengkapi aplikasi dan tandatangani kontrak.
- d. Untuk dapat melakukan pembelian, Anda harus memiliki rekening BRI dan ATM dengan saldo yang berbeda.
- e. Mesin EDC (Electronic Data Capture) dapat digunakan untuk transaksi Agen BRI Link. Namun, aplikasi BRI Mobile baru-baru ini memungkinkan untuk melakukannya menggunakan ponsel.

## **METODE PENELITIAN**

### **Desain Penelitian**

Semua langkah yang diperlukan untuk merencanakan dan melaksanakan penelitian dimasukkan dalam desain penelitian. Metodologi penelitian ini adalah kualitatif.

Metode penelitian menurut Sugiyono (2017:3) adalah “Strategi pemeriksaan pada hakekatnya adalah pendekatan logis untuk memperoleh informasi untuk maksud dan tujuan. Empat kata kunci yang perlu diperhatikan adalah metode ilmiah, data, tujuan, dan kegunaan.

Pengertian dari istilah "metode penelitian" dapat diringkas sebagai "metode atau metode ilmiah untuk mengumpulkan informasi tentang suatu subjek untuk memecahkan suatu masalah.”

Berikut metode pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti:

#### **1. Wawancara**

Menurut Sugiyono (2015:72), Wawancara adalah pertemuan antara duaorang untuk membahas suatu topik dan bertukar informasi dan tanya jawab melalui ide. Teknik wawancara bebas terbimbing digunakan dalam penelitian ini untuk menghindari percakapan yang menyimpang dari masalah yang sedang diselidiki. Memanfaatkan metode pengujian Snowball sampling adalah suatu memeriksa strategi dengan mengarahkan pertemuan dengan klien menggunakan pertukaran BRILink untuk memberikan informasi yang enak.

Peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Aulia Maharani salah satu Staff BRI Kantor Cabang Bandar Lampung, Bapak Herman, dan Indra pemilik dan pengelola BRILink, serta nasabah BRILink di Kelurahan Sukarame Baru Kecamatan Sukarame Kota Bandar Lampung , untuk mendapatkan informasi yang diperlukan terkait Peningkatan Pendapatan BRILink oleh Agen BRILink.

#### **2. Dokumentasi**

Menurut Sugiyono (2018:476) Proses pengintegrasian data dan informasi, seperti grafik, dokumen, gambar, dan representasi visual dari data dan informasi, dikenal sebagai bantuan terkait BRILink.

#### **3. Studi Pustaka**

Menurut Sugiyono (2018:127), Kajian menulis berkaitan dengan pemeriksaan hipotetik dan referensi yang berbeda terkait dengan norma-norma sosial, nilai-nilai, dan budaya yang muncul dari keadaan sosial yang dipelajari. Sebab itu, penelitian tidak dapat eksis tanpa literatur ilmiah, oleh karena itu melakukan kajian literatur sangat penting.

## **Analisis Data**

Menurut Sugiyono (2010:335), Analisis data adalah proses sistematis mencari dan menyusun data dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi lainnya. Data tersebut diklasifikasikan dan dideskripsikan dalam satuan-satuan, disintesis menjadi pola, dan yang paling penting dipilih. Akan dipelajari, dan akan mudah bagi Anda dan orang lain untuk memahami hasilnya. Menurut beberapa pengertian di atas, penulis Penelitian ini menggunakan analisis data induktif, yaitu proses menganalisis data yang berangkat dari fakta-fakta tertentu sebelum ditarik generalisasi.

Penelitian kualitatif digunakan oleh peneliti. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan data yang bersifat deskriptif. Eksplorasi mantra subyektif yaitu metode untuk menggambarkan kejadian yang terjadi di BRILink, Kota Sukarame Baru, Kawasan Sukarame, Kota Bandar Lampung. Menggunakan penalaran induktif. Pendekatan induktif adalah analisis berbasis data yang mengarah pada perumusan hipotesis.

Data dianalisis dengan menggunakan metode induktif, khususnya berkaitan dengan informasi tentang fakta Peningkatan Pendapatan BRI Link di Desa Sukarame Baru Kecamatan Sukarame Kota Bandar Lampung berdasarkan informasi yang disajikan di atas.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Penelitian**

#### **Eksistensi Agen BriLink di Masyarakat Desa Sukarame Baru Kota Bandar Lampung.**

Layanan Brilink ini tergolong baru dalam dunia keuangan khususnya perbankan agar perbankan lebih mudah diakses oleh masyarakat yang belum memilikinya. Brilink merupakan perpanjangan dari BRI yang menggunakan fitur mini EDC ATM BRI dan konsep berbagi biaya untuk memberikan layanan perbankan online nyata untuk masyarakat umum. BRI bekerja sama dengan nasabah sebagai pihak agen untuk melakukan hal tersebut.

Agen Bri Link pertama kali diketahui oleh masyarakat Desa Sukarame Baru pada tahun 2021, saat agen tersebut diberi nama Herman. Pada tahun yang sama, agen Bri Link lainnya didirikan, kali ini bertindak atas nama Basryanto. Sejak tahun 2020 hingga saat ini telah berdiri satu lagi agen Bri Link yang mengatasnamakan Indra, Jono, dan Surya Sentosa.

Setiap bank didorong untuk menawarkan produk layanan sebanyak mungkin kepada masyarakat agar dapat bersaing dengan bank lain di era yang sangat modern saat ini. Hal ini karena masyarakat membutuhkan layanan perbankan yang efektif dan efisien untuk

bertransaksi. Kebanyakan orang akan memilih bank yang menawarkan berbagai layanan yang dapat mengakomodir seluruh kebutuhan transaksi keuangan tunai dan nontunai.

## **Cara Meningkatkan Pendapatan BRILink**

### **Strategi Bauran Pemasaran**

Adapun strategi pemasaran bauran yang dilakukan pak Herman:

#### 1. Produk

Produk BRILink yang disediakan kepada nasabah yaitu transaksi seperti :

- Isi ulang saldo telepon;
- Pembayaran listrik Prabayar;
- Pembayaran FIF, BAF, WOM, dan OTO Finance;
- Menarik uang tunai dari kartu ATM; dan pilihan lainnya.

Dalam hal transaksi yang dilakukan di luar fasilitas yang BRILink tawarkan dan dimiliki oleh agen BRILink Pak Herman, ditambahkan lagi transaksi untuk menarik minat nasabah bertransaksi BRILink di agen BRILink Pak Herman. Transaksi ini meliputi pengisian saldo pada aplikasi Olshop yang menggunakan internet finance, seperti:

- 1) Gojek
- 2) Dana
- 3) Shopee
- 4) Lazada
- 5) Buka Lapak
- 6) Voucher Google
- 7) Toko Pedia
- 8) OVO

Selain itu, outlet Pak Herman memungkinkan pelanggan untuk menukarkan non tunai dengan uang tunai sesuai dengan penggunaan sebelumnya. Jika misalnya nasabah ingin melakukan transaksi tarik tunai tetapi tidak melalui rekening melalui saldo di Dana, maka hal itu dapat dilakukan karena baginya merupakan strategi pemasaran untuk meningkatkan pendapatan BRILink agar dapat bersaing dengan agen lain. .

#### 2. Harga

Agan BRILink Pak herman menetapkan harga yang lebih murah dibandingkan dengan agen BRILink lainnya di desa Sukarame Baru, adapun harga transaksi pak herman sebagai berikut:

Tarif Transfer Sesama BRI dan tarik tunai

- 1) 100.000 s/d 1.000.000 = 5.000
- 2) 1.100.000 s/d 2.000.000 = 7.000
- 3) 2.100.000 s/d 3.000.000 = 10.000
- 4) 3.100.000 s/d 5.000.000 = 13.000
- 5) 5.100.000 s/d 10.000.000 = 17.000

Tarif Transfer antar Bank

- 1) 100.000 s/d 1.000.000 = 12.000
- 2) 1.100.000 s/d 2.000.000 = 15.000
- 3) 2.100.000 s/d 5.000.000 = 17.000
- 4) 5.100.000 s/d 10.000.000 = 20.000

Tarif non perbankan :

Top Up Shopee – OVO – DANA - GOJEK DLL, Rp. 3.000 s/d 10.000

3. Tempat

Karena jaraknya yang jauh dari BRI, lokasi agen BRILink memberikan lingkungan yang sangat nyaman untuk bertransaksi cabang sukarama, Jl.Pulau Singkep gg. Garuda II Desa Sukarama Baru kecamatan Sukarama kota Bandar Lampung, selain itu lokasi BRILink berbatasan dengan:

- a) Sebelah Utara: berdekatan dengan ruko penjual.
- b) Memandang ke timur: berdekatan dengan pasar malam Jalan Pulau Singkep.
- c) Selatan: dekat dengan rumah penduduk setempat.
- d) Barat: berbatasan dengan sekolah dan perumahan.

4. Promosi

Promosi adalah metode komunikasi yang digunakan oleh pembeli dan penjual untuk mencapai mempengaruhi konsumen yang sebelumnya tidak tahu menjadi mengenal dan membeli produk yang mereka jual. Agen BRILink menggunakan media sosial, antara lain Instagram, WhatsApp, dan Facebook, serta spanduk yang dipasang di depan toko, untuk mempromosikan produk lebih efektif.

## **KESIMPULAN**

Berikut kesimpulan yang ditarik dari hasil penelitian dan pembahasan:

1. Tujuan utama Agen BRILink adalah memberikan layanan perbankan, khususnya bagi mereka yang sebelumnya belum pernah dilayani secara administratif oleh bank.
2. Nasabah BRI dan masyarakat umum dapat memperoleh layanan yang sama di kantor melalui Agen BRI Link. Nasabah yang tinggal jauh dari anaknya dapat menggunakan BRILink untuk melakukan berbagai transaksi, termasuk setoran tunai dan pembayaran, untuk promosi gerakan menabung
3. BRILink Kecamatan Sukarame menggunakan kombinasi strategi pemasaran Product, Price, Place, dan Promotion untuk mendongkrak pendapatan.

## REFERENSI

- Abadi, Lilian Yulia. 2016. “*Evaluasi Strategi Penetapan Harga Jual dalam Bisnis Gourtmnet Land Café*”. Surabaya. : Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis Vol. 1, No.1 Abdurrahman, 2015.
- BRI Corporate, 2015. *Laporan Keberlanjutan*,. Jakarta : PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.
- BRI Corporate, 2016. *Laporan Tahunan*,. Jakarta : PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.
- Fakultas Bisnis Universitas Mitra Indonesia. (2022). *Buku Panduan Penulisan Skripsi/Tugas Akhir Fakultas Bisnis Universitas Mitra Indonesia 2021-2022*, Lampung : Universitas Mitra Indonesia.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Sejara Bank BRI dan BRILink : <https://bri.co.id/tentang-brilink> Diakses 16 April 2022
- Penjelasan Tentang Jasa-jasa Bank:  
<http://staffnew.uny.ac.id/upload/132280877/pendidikan/3-manajemen-jasa-jasa-bank.pdf> Diakses 20 Agustus 2022.