

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebagai negara kepulauan dengan wilayah yang luas, Indonesia menghadapi tantangan besar dalam memastikan bahwa semua orang memiliki akses yang sama ke layanan keuangan. Program Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai), yang diluncurkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 26 Maret 2015, merupakan langkah strategis yang diambil pemerintah untuk mengatasi masalah ini. Bank berfungsi sebagai pusat layanan perbankan dan membantu orang-orang di daerah pedesaan dan pelosok yang belum dapat mengakses layanan perbankan dengan program ini (Otoritas Jasa Keuangan, 2025).

Salah satu komponen penting dari pembangunan ekonomi yang berkelanjutan adalah inklusi keuangan. Pemerintah Indonesia dan lembaga terkait, seperti Otoritas Jasa Keuangan (OJK), terus berupaya untuk meningkatkan akses masyarakat terhadap layanan perbankan, terutama di wilayah-wilayah yang belum memiliki perbankan formal. Saat ini, masyarakat dapat mendapatkan layanan perbankan melalui agen yang tersebar di berbagai tempat, termasuk di daerah pedesaan. Berbagai bank, baik konvensional maupun syariah, telah mengadopsi Program Laku Pandai untuk meningkatkan layanan mereka dan mengumpulkan lebih banyak dana untuk masyarakat. Dua contoh agen Laku Pandai yang terkenal dan meluas adalah BRILink milik Bank Rakyat Indonesia (BRI) dan *Smart* BSI milik Bank Syariah Indonesia (BSI). BRILink telah lama dikenal dengan jaringan agennya yang luas dan kemudahan mendapatkan layanan konvensional, sedangkan *Smart* BSI mengusung prinsip syariah yang menekankan transparansi, keadilan, dan keberkahan dalam setiap transaksi.

Bank syariah adalah bank yang menjalankan bisnis perbankan dengan menganut sistem syariah yang berbasis hukum Islam. Dalam hukum Islam dinyatakan bahwa riba itu haram, sehingga bisnis bank konvensional yang

menerapkan system rente atau riba dengan perhitungan Bunga berbunga, baik untuk produk simpanan maupun pinjamannya tidak sesuai dengan hukum Islam. Bank syariah tidak menerapkan sistem bunga tetapi menerapkan sistem bagi hasil, yaitu sistem pengelolaan dana dalam perekonomian Islam. Perhitungan bagi hasil didasarkan pada mufakat pihak bank bersama nasabah yang menginvestasikan dananya di bank syariah. Besarnya hak nasabah terhadap banknya dalam perhitungan bagi hasil tersebut, ditetapkan dengan sebuah angka ratio atau besaran bagian yang disebut Nisbah (Sudarsono, 2004).

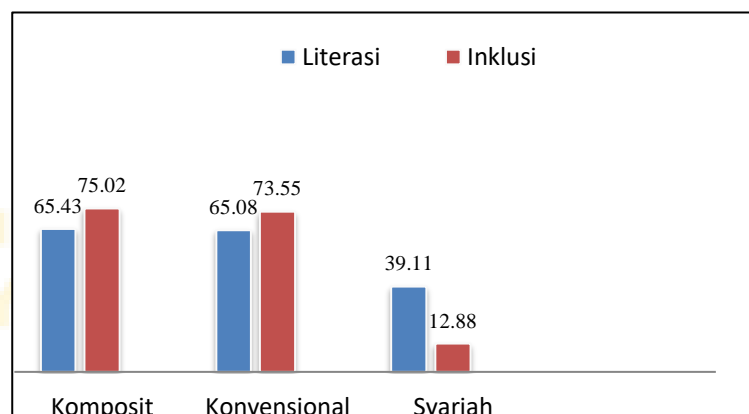
Manajemen Dana Bank Syariah adalah upaya yang dilakukan oleh lembaga bank syariah dalam mengelola atau mengatur posisi dana yang diterima dari aktifitas funding untuk disalurkan kepada aktifitas financing. Dengan harapan bank yang bersangkutan tetap mampu memenuhi kriteria-kriteria likuiditas, rentabilitas dan solvabilitasnya. Upaya pencapaian keuntungan yang setinggi-tingginya (*profit maximation*) adalah tujuan yang biasa di candangkan oleh bank komersial, berbeda dengan tujuan ini, Bank Islam berdiri untuk menggalakkan, memelihara, serta mengembangkan jasa serta produk perbankan yang berazaskan syari'at Islam. Demikian juga dalam pengelolaan dana, diperlukan manajemen dana dengan tujuan yang sesuai dengan ajaran syariat Islam. (Riady et al., 2022).

Secara umum, tujuan manajemen dana dapat digambarkan sebagai upaya untuk memperoleh profit yang optimal sambil menyediakan aktiva cair dan kas yang memadai, serta menyimpan cadangan yang diperlukan. Selain itu, manajemen dana juga melibatkan pengelolaan kegiatan-kegiatan lembaga ekonomi dengan kebijakan yang pantas, terutama bagi seseorang yang bertindak sebagai pemelihara dana-dana orang lain, dan pada akhirnya memenuhi kebutuhan masyarakat akan pembiayaan yang berkelanjutan. (Fauzi, 2020).

Industri keuangan syariah telah mencapai total aset USD 4,5 miliar, tumbuh sebesar 11% di tahun 2022. Secara sektoral, industri keuangan syariah global juga mencatatkan pertumbuhan yang positif kecuali pada sektor Dana

Syariah. Meskipun mengalami perlambatan pertumbuhan, namun industri keuangan syariah diprediksi akan tetap tumbuh hingga mencapai USD 6,7 miliar pada tahun 2027. Sebagai salah satu negara dengan keuangan syariah terbesar, Indonesia menempati posisi ke-7 untuk negara dengan industri keuangan syariah terbesar di dunia. Industri keuangan syariah Indonesia juga mampu meraih posisi ke-3 dalam *Islamic Finance Development Indicator 2023* yang dipublikasikan oleh *Islamic Finance Development Report 2023*. Tidak hanya itu, Indonesia juga meraih peringkat ke-3 dalam *Global Islamic Economy Indicator Score* dimana keuangan syariah menjadi salah satu indikatornya. (Laporan KNEKS, 2023).

Indonesia adalah peringkat keempat dengan jumlah penduduk paling banyak di dunia yaitu 275,77 jiwa pada 2022 dan perkiraan jumlah penduduk muslim 237,56 juta jiwa atau 86,7% dari total populasi Indonesia. Pada tahun 2022, total aset keuangan syariah Indonesia meningkat dari USD139 miliar menjadi USD148 miliar. Dengan besaran aset tersebut, Indonesia menempati posisi ke-10 untuk negara dengan industri keuangan syariah terbesar di dunia. Ketimpangan ini tidak sejalan dengan jumlah penduduk beragama Islam di Indonesia yang sangat besar. Perbankan syariah perlu meningkatkan kinerja agar kondisi perusahaan lebih efektif, efisien, dan sehat. (Laporan KNEKS, 2023).



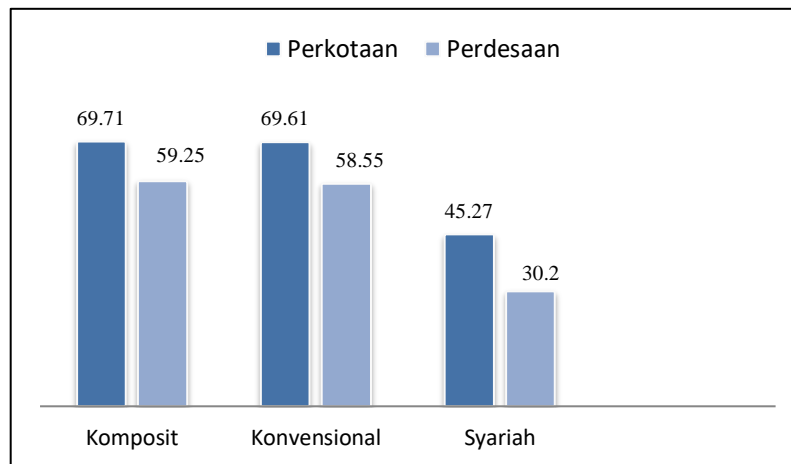
Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (OJK) 2024

Grafik 1. 1 Survei Indeks Literasi dan Inklusi Keuangan Nasional 2024

Dari data grafik 1.1 menunjukkan bahwa hasil survei terbaru menunjukkan optimisme literasi keuangan masyarakat Indonesia yang terus mengalami peningkatan signifikan dari tahun ke tahun. Sejak 2013, indeks literasi keuangan meningkat dari 21,84% hingga mencapai 65,43% pada 2024. Kenaikan ini mencerminkan semakin banyaknya masyarakat yang memahami produk dan layanan keuangan, berkat upaya edukasi kolaboratif yang dilakukan oleh pemerintah, lembaga keuangan, dan pelaku industri. (OJK, 2024).

Adanya perbedaan tingkat literasi antara perbankan syariah dan konvensional disebabkan oleh beberapa faktor, diantaranya masih kurangnya sosialisasi, promosi, kerjasama kelembagaan, dukungan pemerintah, masih kurangnya jumlah fasilitas bank syariah ditengah masyarakat dan butuh penambahan modal. Sementara bank konvensional yang lebih dulu ada dan sudah sangat dikenal masyarakat dengan layanan fasilitas dan produk-produk yang ditawarkan sudah tidak asing bagi masyarakat pada umumnya, dengan kemampuan modal yang sangat besar mempunyai banyak cabang dan unit usaha membuat bank konvensional semakin pesat berkembang. (Hidayat & Abbas, 2024).

Hal ini diperparah dengan kurangnya pengetahuan tentang keuangan yang ada di masyarakat pedesaan, yang menyebabkan mereka lebih cenderung menggunakan metode pengelolaan keuangan konvensional, seperti menyimpan uang di rumah atau menggunakan jasa pinjaman informal. karena masyarakat tidak memiliki akses ke uang yang aman dan terjamin, kondisi ini meningkatkan risiko keuangan mereka. (Suhairiyah, 2021).

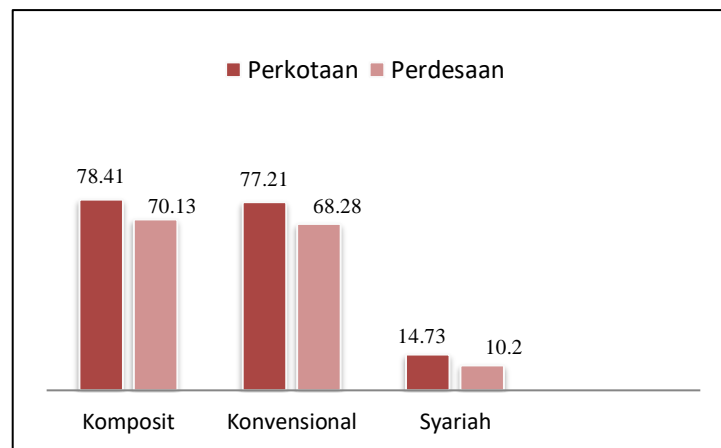


Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (OJK) 2024

Grafik 1. 2 Indeks Literasi Keuangan 2024

Jika dilihat dari grafik 1.2 berdasarkan wilayah pada tahun 2024, masih terdapat perbedaan signifikan dalam tingkat literasi dan tingkat inklusi keuangan antar wilayah perkotaan dan pedesaan. Indeks literasi keuangan di perkotaan mencapai 69,71%, sementara di pedesaan tercatat lebih rendah, yaitu 59,25%. (OJK, 2024).

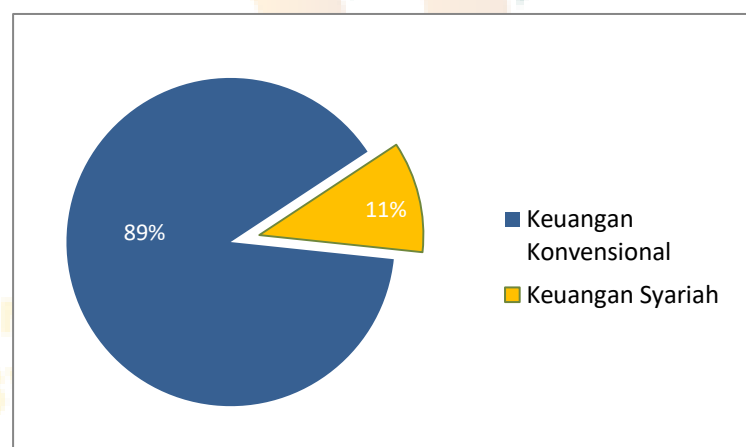
Kabupaten Indramayu adalah salah satu daerah dengan jumlah penduduk terbesar di Jawa Barat, dengan 1.914,0 jiwa pada tahun 2024 (BPS Kabupaten Indramayu). Penduduknya didominasi tinggal di pedesaan (Badan Pusat Statistik Kabupaten Indramayu, 2024). Kehadiran Laku Pandai menjadi sangat penting untuk meningkatkan inklusi keuangan. Survei inklusi keuangan dilakukan bersamaan dengan Survei Sosial Ekonomi Nasional (Susenas). Tingkat inklusi keuangan nasional meningkat dari 65,4 persen pada tahun 2021 menjadi 76,3% pada tahun 2023. Dalam survei terbaru pada tahun 2024, penggunaan produk dan jasa keuangan meningkat menjadi 88,7% dibandingkan tahun sebelumnya (Otoritas Jasa Keuangan, 2025). Namun, angka tersebut belum sepenuhnya menggambarkan situasi di tingkat lokal, terutama di daerah pertanian seperti Indramayu, di mana literasi keuangan masih rendah ketergantungan masyarakat pada transaksi tunai masih tinggi dan layanan kantor cabang bank yang belum sepenuhnya merata.



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (OJK) 2024

Grafik 1. 3 Indeks Inklusi Keuangan 2024

Di sisi lain grafik 1.3 menunjukkan indeks inklusi keuangan yang juga lebih tinggi di perkotaan dengan 78,41%, dibandingkan dengan perdesaan yang baru mencapai 70,13%. Maka dari itu Laku Pandai hadir untuk memberdayakan mereka yang kurang terlayani, menjembatani kesenjangan finansial, dan memperjuangkan inklusi keuangan. Dengan setiap transaksi dan setiap pembukaan rekening baru, Laku Pandai membuka jalan bagi masa depan yang lebih cerah dan inklusif secara finansial bagi Indonesia. (OJK, 2024).



Sumber: Laporan KNEKS 2023

Diagram 1. 1 Market Share

Pada diagram 1.4 menunjukkan bahwa di tengah ketatnya persaingan di industri keuangan syariah dan konvensional, market share yang didapat pada keuangan syariah masih sangat jauh dibandingkan pada keuangan konvensional. Hal ini dikarenakan kurangnya literasi keuangan syariah pada masyarakat Indonesia. (Laporan KNEKS, 2023).

Perbankan syariah di Indonesia menghadapi sejumlah tantangan utama untuk mendukung inklusi keuangan yang lebih luas. Rendahnya kesadaran masyarakat terhadap prinsip syariah dan manfaatnya, terutama di wilayah terpencil, menghambat perluasan basis nasabah, sementara literasi keuangan yang masih minim berisiko menimbulkan keputusan salah dan memperlambat pertumbuhan sektor ini. Regulasi yang belum memadai menyulitkan inovasi produk, sedangkan keterbatasan infrastruktur dan teknologi membatasi aksesibilitas layanan di daerah pedalaman. Selain itu, keberlanjutan serta stabilitas operasional perlu ditingkatkan untuk ketahanan jangka panjang. Di tengah persaingan ketat dengan perbankan konvensional, yang membuat nasabah enggan beralih, perbankan syariah harus terus berinovasi guna meningkatkan daya tariknya. Dengan mengatasi isu-isu ini secara terintegrasi, sektor ini berpotensi menjadi pilar keuangan nasional yang inklusif. (Abdul et al., 2022).

Perbankan syariah harus bekerja sama dengan pemerintah, perbankan syariah, regulator, akademisi, dan masyarakat untuk menghadapi tantangan ini dan menciptakan lingkungan yang kondusif untuk pengembangan perbankan syariah yang inklusif dan berkelanjutan. Dengan mengatasi tantangan ini, perbankan syariah dapat meningkatkan inklusi keuangan dan meningkatkan akses keuangan bagi seluruh lapisan masyarakat. Peluang dalam mengembangkan perbankan memiliki strategis yang luas untuk mendukung inklusi keuangan nasional, didorong oleh demografi dan kebijakan yang mendukung. Dengan populasi Muslim terbesar di dunia sekitar 244,7 juta jiwa atau 86,98%–87% dari total penduduk pada Maret 2025 pasar ini menawarkan potensi penetrasi yang tinggi untuk meningkatkan partisipasi masyarakat. Peningkatan kesadaran melalui kampanye pemasaran dan edukasi, serta upaya

literasi keuangan, akan membuat perbankan syariah lebih relevan bagi berbagai lapisan masyarakat. Dukungan pemerintah dan regulasi yang jelas semakin memperkuat pertumbuhan sektor ini, sementara peran sebagai agen perubahan memungkinkan pembentukan ekonomi yang adil dan berkelanjutan berdasarkan prinsip syariah. (data.goodstats.id).

Inovasi produk dan layanan yang disesuaikan dengan kebutuhan beragam dapat menarik lebih banyak klien, didukung oleh kerjasama dengan perbankan konvensional serta lembaga keuangan mikro untuk memperluas akses. Dengan memanfaatkan peluang ini secara optimal, perbankan syariah berpotensi menjadi pilar utama ekonomi nasional yang inklusif dan tangguh. Dengan mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang ini, perbankan syariah dapat memainkan peran yang lebih besar dalam mendukung inklusi keuangan di Indonesia dan membangun sistem keuangan yang lebih inklusif, berkelanjutan, dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. (Zia et al., 2022).

Pengguna BSI di Indramayu per November 2023 tercatat sekitar 6.294 sedangkan pengguna BRI di Indramayu per april 2023 sekitar 11.290. namun ada yang rekening aktif dan pasif.

Dana pihak ketiga merupakan dana yang dihimpun oleh bank yang berasal dari masyarakat luas. Dalam mendapatkan dana ini, pihak bank dapat melakukan berbagai jenis penawaran yang menarik. Dana yang dihimpun bank dari masyarakat biasanya dihimpun dalam bentuk simpanan. Produk simpanan bank yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat di antaranya yaitu tabungan, giro, dan deposito. Masing-masing mempunyai strategi tersendiri agar produknya laku di pasaran. Selain melakukan penawaran yang menarik, biasanya bank juga menawarkan bunga yang tinggi, dan berbagai fasilitas yang menunjang. Sehingga nasabah bebas untuk memilih jenis simpanan yang cocok sesuai dengan kebutuhan nasabah tersebut. Dana yang dihimpun dari masyarakat jumlahnya tidak terbatas sehingga sangat menguntungkan bagi pihak bank. Dengan dana yang tidak terbatas ini bank dapat memperoleh dana yang besar untuk mendapatkan laba. Dana pihak ketiga

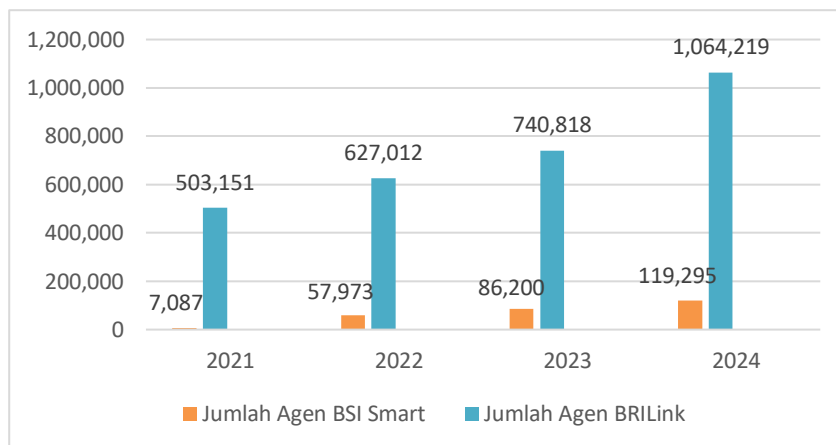
yang sudah dihimpun oleh bank kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat melalui pemberian kredit, (A. Munawar & Dian Hadiani, 2020).

Pemilihan Agen BSI *Smart* dan Agen BRILink sebagai objek penelitian didasarkan pada pertimbangan akademik dan praktis. Kedua agen tersebut merupakan bentuk implementasi program Laku Pandai yang paling dominan dan aktif di Indonesia, termasuk di Kabupaten Indramayu, serta mewakili dua sistem perbankan yang berbeda, yaitu perbankan syariah dan perbankan konvensional. Bank Syariah Indonesia (BSI) dan Bank Rakyat Indonesia (BRI) juga dikenal sebagai bank dengan jaringan agen yang luas dan kontribusi signifikan terhadap peningkatan inklusi keuangan serta penghimpunan dana pihak ketiga (DPK).

Dari sisi karakteristik layanan, Agen BSI *Smart* memiliki keunggulan pada diferensiasi layanan berbasis prinsip syariah yang berpotensi memengaruhi preferensi dan kepercayaan masyarakat dalam menghimpun dana, sedangkan Agen BRILink unggul dalam efisiensi operasional, volume transaksi, serta dukungan teknologi yang memadai. Selain itu, ketersediaan agen BSI *Smart* dan BRILink yang relatif banyak di Indramayu memudahkan peneliti dalam memperoleh data lapangan yang komprehensif. Secara akademik, penelitian yang membandingkan secara langsung strategi manajemen funding antara agen bank syariah dan agen bank konvensional dalam program Laku Pandai masih terbatas, sehingga penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi ilmiah serta rekomendasi praktis bagi perbankan dan pemangku kebijakan dalam mengoptimalkan peran agen Laku Pandai di tingkat lokal.

Dua agen bank besar, Agen BRILink (Bank Rakyat Indonesia) dan Agen BSI (Bank Syariah Indonesia), mendominasi Agen Laku Pandai di Indramayu. Untuk mencapai tujuan bank masing-masing, keduanya menggunakan pendekatan yang berbeda untuk mengelola dana. Agen BRILink berfokus pada inovasi teknologi dengan digitalisasi layanan, perluasan jaringan agen secara besar-besaran, dan promosi produk tabungan untuk menarik pelanggan dari berbagai demografi. Sementara itu, Agen BSI lebih tertarik

pada pendekatan edukasi keuangan syariah, menyediakan produk tabungan yang didasarkan pada prinsip syariah, dan memperkuat loyalitas pelanggan melalui nilai-nilai religius, Sari. N.P (2022)



Sumber: Laporan Tahunan BSI dan BRI

Grafik 1. 4 Pertumbuhan Jumlah Agen BSI dan BRILink

Berdasarkan grafik 1.5 pertumbuhan jumlah Agen BSI *Smart* dan BRILink pada periode 2021–2024, terlihat bahwa kedua jenis agen perbankan tersebut mengalami peningkatan yang konsisten setiap tahunnya. Namun, tingkat pertumbuhan dan jumlah yang dihasilkan menunjukkan perbedaan yang cukup signifikan.

Jumlah Agen BSI *Smart* menunjukkan tren peningkatan yang stabil. Pada tahun 2021, jumlah agen tercatat sebanyak 7.087 agen dan meningkat pada tahun 2022 menjadi 57.973 agen. Kenaikan ini menunjukkan adanya ekspansi besar-besaran dalam pengembangan layanan keuangan syariah melalui jaringan agen. Pertumbuhan tersebut berlanjut pada tahun 2023 dengan jumlah agen mencapai 86.200, dan kembali mengalami peningkatan pada tahun 2024 hingga mencapai 119.295 agen. Secara keseluruhan, perkembangan ini menggambarkan bahwa BSI *Smart* terus memperluas jangkauan layanan, meskipun skalanya masih relatif lebih kecil dibandingkan pesaing konvensional (Laporan Tahunan BSI, 2024)

BSI menetapkan target untuk meningkatkan jumlah BSI Agen menjadi 123.000 agen pada akhir tahun 2025. Target ini akan dicapai melalui pemetaan

wilayah-wilayah strategis berbasis kebutuhan layanan keuangan, khususnya di daerah yang belum terjangkau kantor cabang.

Di sisi lain, Agen BRILink menunjukkan dominasi yang sangat kuat. Pada tahun 2021, jumlah Agen BRILink telah mencapai 503.151 agen dan terus meningkat pada tahun berikutnya menjadi 627.012 agen. Pertumbuhan tersebut berlanjut secara konsisten hingga tahun 2023 dengan 740.818 agen, dan melonjak signifikan pada tahun 2024 dengan total 1.064.219 agen. Pertumbuhan yang sangat besar ini menegaskan bahwa BRILink memiliki jaringan branchless banking paling luas di Indonesia serta tingkat adopsi yang tinggi di masyarakat (Laporan Tahunan BRI, 2021)

Secara komparatif, pertumbuhan kedua agen sama-sama menunjukkan peningkatan, namun BRILink berada pada skala yang jauh lebih besar dibandingkan BSI *Smart*. Hal ini menggambarkan perbedaan pangsa pasar, usia layanan, serta strategi pada masing-masing bank. Meskipun demikian, tren positif yang ditunjukkan BSI *Smart* mengindikasikan peningkatan permintaan terhadap layanan keuangan syariah, yang berpotensi terus berkembang dalam beberapa tahun mendatang.

Manajemen funding atau penghimpunan dana sangat penting untuk keberlangsungan dan pengembangan program Laku Pandai. Agen tidak hanya melakukan transaksi, tetapi mereka juga berperan penting dalam mendorong orang untuk menabung, membuka rekening baru, dan memberikan pelatihan keuangan. Tidak diragukan lagi, strategi yang digunakan oleh masing-masing agen akan berbeda, terutama karena prinsip operasional yang membedakan bank syariah dan konvensional. Hal ini berpotensi memengaruhi efektivitas agen dalam menghimpun dana dan memperluas inklusi keuangan di wilayah operasionalnya. Perbedaan strategi tersebut menghasilkan fenomena menarik terkait efektivitas masing-masing agen dalam meningkatkan nilai penghimpunan dana (*Funding*), yang menjadi salah satu indikator kunci keberhasilan program Laku Pandai. Penghimpunan dana yang optimal melalui agen tidak hanya mendukung likuiditas bank, tetapi juga memperluas basis

nasabah, meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap sistem perbankan, dan berkontribusi pada stabilitas ekonomi daerah. (Ulfa et al., 2023).

Banyak masyarakat desa belum memiliki rekening bank aktif, yang berarti ada potensi dana mengendap di luar sistem perbankan yang dapat menyebabkan inflasi karena semakin banyak uang yang beredar. Sementara itu, kebutuhan transaksi keuangan terus meningkat, menandakan adanya potensi besar bagi bank untuk memperluas pengumpulan dana melalui pendekatan manajemen dana yang baik. Namun, setiap agen pasti memiliki pendekatan yang berbeda untuk mendorong orang untuk menabung. Misalnya, beberapa agen berfokus pada interaksi langsung dengan pelanggan, sedangkan yang lain bergantung pada pemasaran produk tabungan. Strategi ini bergantung pada jenis bank, apakah itu konvensional seperti BRILink atau syariah seperti BSI *Smart Agen*. Tidak diragukan lagi, perbedaan prinsip operasional ini berdampak pada cara agen menjalankan strategi pembiayaan. (Putra et al., 2023).

Salah satu jenis layanan Laku Pandai yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah *Smart Agen*, yang bertujuan untuk meningkatkan akses keuangan masyarakat. Prinsip-prinsip syariah digunakan oleh *Smart Agent* ini, yang menekankan keadilan, transparansi, dan keberkahan dalam setiap transaksi. Masyarakat yang tidak berada di kantor cabang BSI masih dapat melakukan hal-hal perbankan seperti membuka rekening, setor dan tarik tunai, hingga membayar tagihan melalui layanan ini. Namun, BRILink, milik Bank Rakyat Indonesia (BRI), lebih dikenal dan tersebar di seluruh Indonesia. BRILink adalah salah satu program Laku Pandai paling besar dan dipercaya masyarakat karena memiliki banyak agen. Salah satu keunggulan BRILink adalah kemudahan transaksi, kedekatan dengan masyarakat, dan reputasi BRI sebagai bank rakyat yang kuat, Bank Rakyat Indonesia (2021) Meskipun keduanya bertujuan untuk meningkatkan inklusi keuangan dan mendekatkan layanan perbankan kepada masyarakat, ada perbedaan mendasar dalam hal operasional. Berbeda dengan BRILink, *Smart Agen* menggunakan sistem syariah, perbedaan ini pasti berdampak pada

rencana yang digunakan, terutama dalam hal pengelolaan dana atau pengumpulan dana masyarakat, (Mulyani & Hidayat, 2022).

Dari 14 Bank Syariah di Indonesia, BSI menjadi satu-satunya bank syariah yang mengimplementasikan Laku Pandai Sementara dari Bank Syariah yang lainnya itu sudah vakum untuk promosi atau bentuk realisasi dari Laku Pandai yang dimilikinya, seperti contohnya Gerai Muamalat dari Bank Muamalat Indonesia itu sudah lama vakum. BSI memiliki kekuatan sinergi dari penggabungan tiga bank syariah besar, sehingga modal, teknologi, dan jaringan yang dimiliki lebih kuat. Selain itu, BSI mendapat dukungan regulasi dari OJK dan fokus pada inklusi keuangan dengan strategi pemasaran yang matang melalui program BSI *Smart*, yang memudahkan akses layanan keuangan tanpa kantor cabang. (Anisak & Bakhri, 2024).

Agen Laku Pandai tidak hanya melakukan transaksi, tetapi mereka juga dapat mendorong orang untuk menabung dan memberi tahu mereka tentang produk keuangan formal. Nilai-nilai syariah seperti transparansi akad dan keberkahan dalam menabung mungkin menjadi fokus utama dalam strategi agen BSI. Namun, BRILink mungkin lebih mengutamakan layanan praktis dan akses yang luas.

Penelitian yang membandingkan (komparatif) strategi manajemen funding BSI *Smart* Agen dan BRILink sangat penting karena perbedaan strategi ini dapat berdampak pada kinerja agen dalam strategi pengumpulan dana masyarakat. (Mulyani & Hidayat 2022). Penelitian ini dapat mengidentifikasi manfaat dan kekurangan program Laku Pandai bagi masing-masing agen dengan membandingkan keduanya. Salah satu inovasi produk BSI *Smart* adalah agen BSI *Smart*, yang berfungsi sebagai perpanjangan tangan bank syariah dan membantu masyarakat pedesaan mendapatkan layanan perbankan yang lebih mudah.

Tabel 1. 1 Pangsa Pasar BSI dengan Industri Perbankan

(Dalam miliaran rupiah)

Pangsa Pasar Industri Perbankan	Uraian	Desember 2024	Desember 2023	Kenaikan/Penurunan
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)= (3)-(4)
Aset	BSI	408.613	353.624	54.989
	Industri Perbankan	12.690.663	11.983.999	706.664
	Pangsa Pasar	3,22%	2,95%	0,27%
Pembiayaan	BSI	278.481	240.316	38.165
	Industri Perbankan	7.994.621	7.248.059	746.562
	Pangsa Pasar	3,48%	3,32%	0,17%
Pendanaan (DPK)	BSI	327.454	293.776	33.678
	Industri Perbankan	8.997.539	8.611.108	386.431
	Pangsa Pasar	3,64%	3,41%	0,23%

Sumber: Laporan BSI 2024

Jika dilihat dari tabel 1.1 bahwa pada Desember 2024, BSI menunjukkan kinerja yang solid dengan peningkatan pangsa pasar dari sisi

aset, pembiayaan, dan DPK. Pangsa pasar aset BSI pada Desember 2024 mencapai 3,22%, meningkat dibandingkan Desember 2023 sebesar 2,95%. Aset BSI secara yoy tumbuh mencapai 408.613 miliar, yang mencerminkan strategi efektif BSI dalam meningkatkan kapasitas dan daya saing di industri perbankan syariah. Pangsa pasar pembiayaan BSI juga mencatatkan pertumbuhan signifikan yaitu mencapai 3,48% pada Desember 2024. Angka ini naik dari 3,32% pada Desember 2023. Hal tersebut menunjukkan keberhasilan BSI dalam memperluas portofolio pembiayaan ke sektor-sektor strategis yang mendukung pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia. Pangsa pasar DPK BSI mencapai 3,64% pada Desember 2024, meningkat dari Desember 2023 sebesar 3,41%. BSI berhasil menjaga stabilitas penghimpunan dana dengan strategi inovasi produk dan peningkatan kepercayaan nasabah melalui layanan yang lebih baik. Hal tersebut sejalan dengan pengembangan layanan digital terus menjadi prioritas, termasuk peluncuran fitur-fitur baru pada Superapps BYOND by BSI ataupun BSI Agent yang mempermudah transaksi dan meningkatkan kenyamanan nasabah dalam menjalankan aktivitas perbankan. (Laporan BSI, 2024)

Sementara itu, *Agen BRILink* adalah model kemitraan yang ditawarkan oleh BRI kepada masyarakat untuk memperluas layanan keuangan BRI. Model bisnis *Agen BRILink* menerapkan nilai sosial berupa pemberdayaan masyarakat, inklusi keuangan, pemerataan ekonomi, penyebaran pengetahuan mengenai perbankan dalam perannya pula sebagai Agen Laku Pandai yang diatur oleh OJK. Sementara itu penerapan nilai ekonomi melalui penghasilan tambahan untuk mitra, saling menguntungkan kemitraan ekonomi, diversifikasi usaha mitra, perpanjangan jaringan bank (efisiensi operasional), (Annual Report BRI, 2025).

Berikut adalah Tabel Kinerja (Produktivitas) Layanan *Agen BRILink* untuk mengetahui pertumbuhan *market share* nya.

Tabel 1. 2 Kinerja (Produktivitas) Layanan Agen BRILink

Uraian	2024	2023	Pertumbuhan	
			Nominal	%
(1)	(2)	(3)	(4) = (2)-(3)	(5) = (4)/(3)
<i>Agen</i> BRILink (<i>Agen</i>)	1.064.219	740.818	323.401	43,65%
<i>Agen</i> BRILink Mekaar	437.575	151.950	285.625	187,97%
<i>Agen</i> BRILink Non Mekaar	626.644	588.868	37.776	6,42%
Transaksi Finansial (transaksi)	1.204.250.600	1.096.611.311	107.639.289	9,82%
<i>Fee</i> Base Income (jutaan Rupiah)	1.656.288	1.558.327	97.960	6,29%
CASA (jutaan Rupiah)	25.632.996	23.390.747	2.242.248	9,59%
Volume Transaksi (jutaan Rupiah)	1.589.038.749	1.427.583.095	161.455.654	11,31%
Referral Simpanan	153.142	118.437	34.705	29,30%
Referral Pinjaman	1.880.506	3.063.826	(1.183.320)	(38,62%)

Sumber: Annual Report BRI, 2024

Pada tabel 1.2 membuktikan bahwa sampai dengan 31 Desember 2024, terdapat 1.064.219 Agen BRILink di seluruh pelosok Indonesia. Jumlah tersebut terdiri dari 376.208 Agen BRILink EDC dan 688.011 Agen BRILink Mobile, dan tersebar di lebih dari 67,2 ribu desa di seluruh Indonesia. Selain itu 437.575 anggota PNM Mekaar telah menjadi Agen BRILink sebagai bentuk sinergi BRI dengan BRI Group. Agen BRILink juga dapat melayani kredit UMKM melalui Agen BRILink Mitra UMi sejumlah 97.963 Agen dan dapat melakukan penyaluran Bantuan Sosial (Bansos) kepada masyarakat. Selain melayani referral pinjaman melalui mitra UMi BRI, Agen BRILink dapat melayani pembukaan rekening simpanan dengan sistem referral untuk jenis tabungan basic saving account yaitu Tabunganku. Agen BRILink berperan

penting dalam mewujudkan inklusi keuangan yang sesungguhnya bagi seluruh lapisan masyarakat Indonesia. Adapun transaksi finansial tumbuh 9,82% dari 1.096 juta transaksi menjadi 1.204 juta transaksi di tahun 2024 (Annual Report BRI, 2025).

Adanya peningkatan jumlah transaksi finansial ini mencerminkan layanan *Agen BRILink* yang dekat, aman dan canggih untuk memenuhi kebutuhan transaksi perbankan masyarakat. Peningkatan transaksi finansial tersebut, diiringi dengan peningkatan sales volume *Agen BRILink* yang tercatat mencapai Rp1.589 triliun. Dari transaksi yang sudah dilakukan *Agen BRILink* di seluruh Indonesia, BRI memperoleh *fee based income* sebesar Rp1,66 triliun di akhir Desember 2024. Nilai tersebut tumbuh 6,29% dari periode yang sama di tahun 2023 sebesar Rp1,56 triliun. Selain itu, *Agen BRILink* juga meningkatkan perolehan dana murah (CASA) sebesar Rp25,63 triliun, tumbuh 9,59% dari tahun 2023, (Annual Report BRI, 2025).

Jika dilihat dari perbedaan *market share* BSI *Agen* dan *BRILink* masih sangat jauh berbeda hal ini dikarenakan jumlah *BRILink* yang lebih banyak dibandingkan BSI *Agen*, kepercayaan masyarakat lebih melekat pada konvensional dikarenakan bank konvensional lebih dulu menguasai pasar dan juga kurangnya edukasi keuangan syariah dari pemerintah maupun lembaga. Namun tidak menutup kemungkinan untuk BSI *Agen* bisa lebih berkembang.

Salah satu yang menjadi penyebab rendahnya literasi mengenai perbankan syariah adalah kurangnya sosialisasi tentang prinsip-prinsip dan sistem yang terdapat di perbankan syariah. Sementara, apabila nasabah memiliki pengetahuan dan pemahaman yang tinggi dalam mengelola aset keuangannya secara syariah, maka mereka dapat merubah cara pandang mereka terhadap lembaga keuangan syariah untuk menggunakan berbagai produk layanan yang tersedia di bank syariah. Dalam perkembangannya, *agen Laku Pandai* tidak hanya berfungsi sebagai sarana transaksi, tetapi juga berperan penting dalam strategi penghimpunan dana (*funding*). *Agen* dapat mengajak masyarakat untuk menabung, membuka rekening baru, sekaligus memberikan edukasi keuangan sederhana agar masyarakat terbiasa

menggunakan layanan perbankan. Dengan begitu, keberadaan agen berkontribusi besar terhadap peningkatan inklusi keuangan, terutama di daerah yang jauh dari kantor cabang. (Novianti, 2022).

Penelitian sebelumnya umumnya membahas pemasaran, layanan agen, atau peningkatan inklusi keuangan pada salah satu agen saja, tidak ada perbandingan, dan juga belum ada catatan hasil pengimpunan dana dua agen itu, sehingga menawarkan perspektif baru mengenai peran kedua agen dalam pengumpulan dana. Penelitian ini terletak pada pendekatan komparatif terhadap strategi manajemen funding melalui program Laku Pandai di Agen BSI *Smart* dan Agen BRILink, yang sebelumnya belum pernah dikaji secara mendalam.

Dengan menggunakan studi komparatif, penelitian ini dapat menggambarkan sejauh mana perbedaan pendekatan yang dijalankan oleh kedua agen, efektivitas strategi yang dipakai, serta dampak dari program tersebut terhadap peningkatan inklusi keuangan masyarakat. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mempelajari secara menyeluruh metode yang digunakan oleh kedua pihak untuk meningkatkan manajemen funding, menganalisis perbedaan antara metode tersebut, dan menemukan faktor yang mendukung dan menghambat keberhasilan metode tersebut. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat membantu bank membuat strategi pengelolaan agen Laku Pandai yang lebih sesuai dengan keadaan masyarakat. Ini akan membantu percepatan tujuan inklusi keuangan nasional yang berkelanjutan. Oleh karena itu, penelitian ini tidak hanya memiliki nilai teoritis untuk menambah literatur tentang manajemen funding lembaga keuangan, tetapi juga memiliki nilai praktis sebagai saran strategis bagi perbankan dan regulator untuk mengoptimalkan program Laku Pandai sebagai alat utama untuk memastikan bahwa seluruh masyarakat di Indonesia memiliki kesempatan yang sama untuk mendapatkan layanan keuangan.

B. Identifikasi Masalah

Dari beberapa uraian yang dikemukakan pada latar belakang, maka dapat diidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Indonesia masih menghadapi tantangan dalam pemerataan akses layanan keuangan, terutama di wilayah pedesaan yang minim infrastruktur perbankan.
2. Tingkat inklusi dan literasi keuangan di daerah pedesaan, khususnya Indramayu, masih lebih rendah dibandingkan wilayah perkotaan, meskipun secara nasional angka inklusi meningkat.
3. Masyarakat Indramayu masih cenderung bergantung pada transaksi tunai dan cara tradisional dalam mengelola keuangan, sehingga potensi dana mengendap di luar sistem perbankan cukup besar.
4. Agen Laku Pandai (BSI *Smart* Agen dan BRILink) memiliki strategi manajemen funding yang berbeda, namun belum diketahui efektivitas masing-masing dalam meningkatkan penghimpunan dana di tingkat lokal.
5. Peningkatan jumlah agen tidak selalu sejalan dengan optimalisasi dana pihak ketiga (DPK) yang dihimpun, karena strategi belum sepenuhnya sesuai dengan karakteristik sosial-ekonomi masyarakat.
6. Faktor-faktor pendukung dan penghambat strategi manajemen funding agen Laku Pandai di Indramayu masih belum teridentifikasi secara jelas.

C. Pembatasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari fokus utama yaitu strategi manajemen funding dalam program laku pandai, Oleh karena itu, penulis membatasi permasalahan yang diteliti yaitu berfokus pada strategi manajemen funding yang digunakan oleh dua jenis agen Laku Pandai, Agen BSI *Smart* yang dimiliki oleh Bank Syariah Indonesia dan Agen BRILink yang dimiliki oleh Bank Rakyat Indonesia yang beroperasi di wilayah Kabupaten Indramayu. Fokus penelitian ini hanya pada elemen penghimpunan dana melalui agen Laku Pandai mencakup strategi operasional, strategi funding, dan kinerja funding.

D. Rumusan Masalah

Dari beberapa uraian yang penulis kemukakan pada bagian latar belakang tersebut, penulis dapat merumuskan permasalahannya sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi manajemen funding yang diterapkan oleh Agen BSI *Smart* dalam program Laku Pandai di Indramayu?
2. Bagaimana strategi manajemen funding yang diterapkan oleh BRILink dalam program Laku Pandai di Indramayu?
3. Faktor-faktor apa saja yang mendukung dan menghambat penerapan strategi manajemen funding pada Agen BSI *Smart* dan Agen BRILink?
4. Bagaimana komparatif strategi manajemen funding pada Agen BSI *Smart* dan Agen BRILink?
5. Bagaimana efektivitas strategi manajemen funding kedua agen dalam meningkatkan penghimpunan dana pihak ketiga (DPK) dan mendukung inklusi keuangan masyarakat Indramayu?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka dapat diketahui tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk memahami strategi manajemen funding yang diterapkan oleh Agen BSI *Smart* dalam program Laku Pandai di Indramayu
2. Untuk memahami strategi manajemen funding yang diterapkan oleh Agen BRILink dalam program Laku Pandai di Indramayu
3. Untuk menganalisis Faktor-faktor yang mendukung dan menghambat penerapan strategi manajemen funding pada Agen BSI *Smart* dan Agen BRILink
4. Untuk mengidentifikasi komparatif strategi manajemen funding antara Agen BSI *Smart* dan Agen BRILink
5. Untuk menguraikan efektivitas strategi manajemen funding kedua agen dalam meningkatkan penghimpunan dana pihak ketiga (DPK) dan mendukung inklusi keuangan masyarakat Indramayu.

F. Manfaat dan Kegunaan Penelitian

Adapun manfaat yang diambil dari penelitian ini adalah

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk menambah pengetahuan di bidang manajemen perbankan, khususnya terkait strategi penghimpunan dana melalui program Laku Pandai. Selain itu, penelitian ini juga memberi gambaran tentang perbedaan strategi funding antara bank syariah (BSI) dan bank konvensional (BRI).

2. Manfaat Praktisi

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini bisa menjadi pengalaman dan pembelajaran langsung dalam memahami strategi manajemen funding di program Laku Pandai, sekaligus memperdalam wawasan tentang perbandingan layanan perbankan syariah dan konvensional.

b. Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini bisa dijadikan bahan referensi tambahan dalam kajian manajemen perbankan, khususnya mengenai strategi penghimpunan dana berbasis agen, serta bisa menjadi dasar untuk penelitian lebih lanjut.

c. Bagi Instansi (BSI dan BRI)

Penelitian ini diharapkan memberi masukan yang bermanfaat dalam mengevaluasi dan mengembangkan strategi funding melalui agen Laku Pandai, sehingga bisa lebih efektif dalam meningkatkan penghimpunan dana dan mendukung inklusi keuangan masyarakat.

G. Metode Penelitian

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini dirancang menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sugiyono (2020) menjelaskan bahwa metode kualitatif bertujuan untuk memahami perilaku, persepsi, motivasi, dan

tindakan manusia secara komprehensif dalam konteks yang alami. Dalam metode ini, data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk memperoleh gambaran yang kaya akan detail dan makna subjektif dari subjek penelitian. Sugiyono (2020) mendefinisikan penelitian deskriptif sebagai metode yang bertujuan untuk menggambarkan karakteristik atau keadaan suatu populasi atau fenomena berdasarkan data yang ada. Pendekatan ini digunakan untuk memperoleh informasi mendalam mengenai aspek atau variabel tertentu dalam suatu kondisi yang alami. Jenis penelitian yang dipilih adalah studi kasus, yang memungkinkan peneliti untuk mendalami fenomena tertentu dalam konteks waktu dan tempat yang spesifik. Studi kasus ini akan mengidentifikasi secara rinci bagaimana strategi manajemen funding dalam program Laku Pandai melalui studi komparatif agen BSI dan agen BRILink dapat mempengaruhi efektivitas penghimpunan dana dan peningkatan layanan keuangan di masyarakat Indramayu, dengan mempertimbangkan faktor-faktor lokal yang memengaruhi keberhasilan atau kegagalannya.

Sedangkan pendekatan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan studi komparatif, yang bertujuan untuk membandingkan strategi manajemen funding antara Agen Bank Syariah Indonesia (BSI) dan Agen BRILink dalam program Laku Pandai di Kabupaten Indramayu. Metode studi komparatif ini biasa digunakan untuk mengidentifikasi persamaan, perbedaan, serta faktor-faktor penentu keberhasilan implementasi strategi antar entitas serupa, sehingga dapat menghasilkan rekomendasi yang lebih kontekstual dan aplikatif (Sugiyono, 2019). Pendekatan ini memungkinkan evaluasi kinerja manajemen funding tidak hanya dari segi efisiensi keuangan dan operasional, tetapi juga dari aspek adaptasi terhadap prinsip syariah (pada Agen BSI), integrasi teknologi, serta dampak sosial-ekonomi di wilayah pedesaan, guna mendukung perluasan akses keuangan inklusif sesuai regulasi Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Dengan menggunakan wawancara mendalam dan observasi partisipatif, penelitian ini dapat memperoleh perspektif dari berbagai pihak, seperti agen BSI *Smart*, Agen BRILink, dan masyarakat pengguna layanan, serta pihak terkait lainnya. Tujuan utamanya adalah untuk memahami bagaimana program ini dijalankan, tantangan yang dihadapi, dan dampaknya terhadap strategi manajemen funding dan inklusi keuangan di masyarakat. (Fadhli et al., 2025).

Melalui pendekatan ini, peneliti dapat mengidentifikasi faktor-faktor yang mendukung atau menghambat keberhasilan program. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi untuk mengetahui efektivitas penghimpunan dana dengan menggunakan studi komparatif dan peningkatan layanan keuangan di masyarakat Indramayu

2. Objek dan Subjek Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada masyarakat yang menjadi Agen Laku Pandai yang dalam hal ini BSI Agen dan BRI Agen, dimana data yang dipelajari berasal dari narasumber penelitian. Adapun lokasi penelitian dilakukan di Kota Indramayu. Selanjutnya teknik pengumpulan data didapatkan dari wawancara kepada beberapa orang pemilik dan pemakai BSI Agen dan BRI Agen di desa tersebut untuk mendapatkan gambaran yang mendalam dari pertanyaan penelitian. Dengan menggunakan daftar pertanyaan terbuka untuk panduan wawancara mendalam, penelitian ini bermaksud untuk menganalisis Strategi Manajemen Funding Dalam Program Laku Pandai (Studi Komparatif Agen BSI dan Agen BRILink di Indramayu).

Objek penelitian merujuk pada hal yang menjadi fokus utama dalam penelitian ini, yaitu pelaksanaan dan dampak dari manajemen funding pada program Laku Pandai BSI *Smart* dan BRILink. Program ini dirancang untuk menyediakan layanan perbankan yang mudah diakses oleh masyarakat, terutama di daerah yang sulit dijangkau. Objek penelitian ini mencakup berbagai aspek, mulai dari prosedur operasional agen, jenis

layanan yang diberikan kepada masyarakat, serta keberhasilan dan tantangan yang dihadapi dalam implementasi program tersebut di wilayah Indramayu. Selain itu, penelitian ini juga mengkaji efektivitas program dalam meningkatkan akses masyarakat terhadap layanan keuangan, termasuk pengaruhnya terhadap perubahan perilaku keuangan masyarakat dan tingkat inklusi keuangan di daerah tersebut.

Sementara itu, subjek penelitian berfokus pada individu atau kelompok yang terlibat langsung dalam proses implementasi program tersebut. Subjek penelitian ini mencakup agen BSI *Smart* dan BRILink yang menjadi ujung tombak dalam menjalankan program, yaitu mereka yang bertanggung jawab untuk memberikan layanan kepada masyarakat. Selain itu, subjek penelitian juga mencakup masyarakat pengguna layanan program Laku Pandai, yang terdiri dari individu-individu di berbagai lapisan sosial dan ekonomi di Indramayu. Masyarakat yang dimaksud meliputi para pelaku usaha kecil, petani, pekerja informal, nelayan, serta individu lainnya yang belum terjangkau oleh layanan perbankan formal. Penelitian ini akan menggali pengalaman dan pandangan mereka tentang bagaimana Strategi Manajemen Funding Dalam Program Laku Pandai yang mereka hadapi dalam menjalankan layanan tersebut. Dengan memahami kedua aspek tersebut objek dan subjek penelitian peneliti dapat menggali data yang komprehensif mengenai strategi manajemen funding dalam program Laku Pandai, serta memberikan gambaran yang lebih jelas tentang efektivitas penghimpunan dana dan peningkatan layanan keuangan di masyarakat Indramayu.

3. Jenis dan Sumber Data

Menurut (Sugiyono, 2019) Sumber data adalah objek atau subjek dari data diperoleh dalam suatu penelitian. Sumber data dapat berupa orang, dokumen, atau benda yang memberikan informasi yang dibutuhkan peneliti. Dalam penelitian ini, sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan data sekunder. Sumber data dalam penelitian ini meliputi 2 sumber yaitu:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya melalui observasi, wawancara, atau kuesioner, tanpa perantara. Data primer yang di gunakan peneliti yaitu dengan cara observasi dan wawancara langsung dengan Pemilik BSI Agen dan BRILink serta masyarakat pengguna layanan. (Sugiyono, 2019).

Dalam konteks penelitian berjudul “Strategi Manajemen Funding dalam Program Laku Pandai (Studi Komparatif Agen BSI dan Agen BRILink di Indramayu)”, data primer dikumpulkan dari narasumber yang memenuhi kriteria khusus, yaitu:

1. Pemilik atau pengelola Agen BSI *Smart* dan Agen BRILink di wilayah Kabupaten Indramayu, khususnya yang telah menjalankan operasional agen minimal selama satu tahun.
2. Nasabah pengguna layanan Agen BSI dan Agen BRILink, yang secara aktif memanfaatkan layanan transaksi, pembukaan rekening, ataupun setoran tabungan melalui kedua jenis agen tersebut.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber tidak langsung, yaitu data yang sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, seperti dokumen, laporan, atau arsip. Dalam hal ini data primer yang diperoleh dari penelitian ini diperkuat menggunakan sumber data sekunder dari bahan kepustakaan yang bersangkutan dengan judul peneliti, seperti dari berbagai dokumen, laporan keuangan, arsip, jurnal penelitian terdahulu, karya ilmiah. Hal tersebut menjadi bahan rujukan dalam penelitian ini. (Sugiyono, 2019).

Dalam penelitian berjudul “Strategi Manajemen Funding dalam Program Laku Pandai (Studi Komparatif Agen BSI dan Agen BRILink di Indramayu)” data sekunder yang digunakan meliputi:

1. Data jumlah agen BSI *Smart* dan Agen nasional, termasuk perkembangan jumlah agen dan sebaran lokasi layanan.
2. Data transaksi funding (setoran, tarik tunai, transfer, dan layanan lainnya) yang dilakukan melalui agen BSI dan agen BRILink selama beberapa bulan terakhir.
3. Dokumen pendukung lainnya, seperti laporan kinerja agen, publikasi resmi bank, artikel ilmiah, serta data dari laporan keuangan atau sumber terpercaya lainnya yang mendukung analisis komparatif strategi funding kedua agen.

4. Teknik *Sampling*

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian tentang Strategi Manajemen Funding Dalam Program Laku Pandai (Studi Komparatif Agen BSI dan Agen BRILink di Indramayu adalah teknik *Snowball*. Menurut Patton, M. Q. (2015) *Snowball Sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang digunakan untuk menjangkau populasi yang sulit diakses atau tersembunyi. Dalam teknik ini, peneliti memulai dengan sejumlah responden awal yang memenuhi kriteria penelitian dan meminta mereka untuk merekomendasikan individu lain yang juga memenuhi kriteria. Proses ini berlanjut dengan cara yang sama, sehingga sampel bergulir dan bertambah seperti bola salju. *Snowball Sampling* sangat efektif dalam penelitian yang melibatkan kelompok atau komunitas yang sulit diidentifikasi melalui teknik sampling konvensional. Namun, teknik ini juga memiliki risiko, karena responden cenderung merekomendasikan individu yang memiliki karakteristik serupa dengan diri mereka sendiri, sehingga sampel yang diperoleh mungkin tidak representatif.

Teknik ini dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk memperoleh data yang spesifik dari individu atau kelompok masyarakat yang relevan dengan tentang Strategi Manajemen Funding Dalam Program Laku Pandai. Dalam penelitian kualitatif, Teknik sampling yang digunakan adalah *Non Probability sampling* yang tidak memberikan peluang/kesempatan yang

sama bagi setiap unsur atau anggota dalam populasi untuk dipilih menjadi sampel penelitian. *Snowball* memungkinkan peneliti memilih sampel secara acak yang sesuai dengan tujuan penelitian (Sugiyono, 2019). Kriteria yang digunakan meliputi masyarakat yang telah menggunakan layanan BSI *Smart Agen* dan BRILink minimal selama tiga bulan, tinggal di wilayah pedesaan atau kawasan dengan akses terbatas ke layanan perbankan formal, serta bersedia berpartisipasi dalam penelitian. Pemilihan agen sebagai bagian dari sampel juga mempertimbangkan pengalaman mereka dalam melayani masyarakat dan memahami tantangan operasional program ini.

5. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2018) teknik pengumpulan data merupakan bagian paling penting dalam sebuah penelitian karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Sebagai bahan penyusunan dan pembahasan teknik pengumpulan data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah menggunakan beberapa metode yaitu:

a. Observasi

Observasi dalam penelitian ini dilakukan sebanyak tiga kali. Pertama, observasi dilaksanakan pada Tanggal 25 Oktober 2025 di agen BRILink yang berlokasi di Jalan Tegalagung, Desa Benda, Kecamatan Karangampel, dengan tujuan untuk meminta izin pelaksanaan penelitian. Kedua, observasi dilakukan pada Tanggal 30 Oktober 2025 yang bertujuan untuk melaksanakan wawancara langsung dengan pihak agen terkait operasional BRILink tersebut. Ketiga, peneliti kembali melakukan observasi lanjutan pada Tanggal 5 November untuk melengkapi dan memverifikasi informasi hasil wawancara yang telah diperoleh sebelumnya. Pada saat kunjungan peneliti memantau setiap transaksi yang dilakukan oleh nasabah, mulai dari setor tunai, tarik tunai, transfer dan yang lainnya.

Kemudian dalam penelitian di Agen BSI *Smart* peneliti melakukan observasi sebanyak tiga kali. Kunjungan pertama dilakukan pada 27 Oktober 2025 ke agen BSI *Smart* di Jalan Brawijaya, Desa Brondong, Kecamatan Pasekan, dengan tujuan untuk mengajukan izin penelitian. Kunjungan kedua dilakukan pada 31 Oktober 2025, di mana peneliti melakukan wawancara langsung dengan pihak agen untuk mendapatkan informasi mengenai operasional Agen BSI *Smart*. Setelah itu, peneliti melakukan kunjungan ketiga pada 8 November 2025 untuk melengkapi data dan memastikan kembali informasi hasil wawancara yang sudah dikumpulkan sebelumnya, pada setiap kunjungan peneliti melakukan hal yang sama pada saat kunjungan di BRILink yaitu memantau setiap transaksi yang dilakukan oleh nasabah, selain menyediakan layanan transaksi agen ini menyediakan berbagai kebutuhan masyarakat yaitu sembako sehingga masyarakat tertarik untuk kembali berkunjung.

Dalam observasi ini peneliti melihat bagaimana agen berusaha memberikan pelayanan yang baik, misalnya dengan membantu nasabah yang mengalami kesulitan, menjelaskan produk simpanan yang tersedia, dan menawarkan cara-cara yang bisa menarik minat masyarakat untuk lebih aktif dalam menggunakan layanan mereka. Dari interaksi tersebut, saya bisa memahami bagaimana strategi funding diterapkan oleh masing-masing agen dalam upaya meningkatkan jumlah dan loyalitas nasabah.

Pengalaman observasi ini memberikan pemahaman yang lebih jelas bagi peneliti mengenai bagaimana pengelolaan funding dilakukan di tingkat agen, serta faktor-faktor apa saja yang memengaruhi keberhasilannya. Observasi ini juga membuat peneliti semakin tertarik mendalami bagaimana layanan Laku

Pandai berperan dalam memperluas akses keuangan masyarakat di Indramayu.

b. Metode Wawancara

Interview atau wawancara dilaksanakan secara langsung dengan pemilik BSI Agen, pemilik BRILink dan juga masyarakat pengguna layanan pada dua agen tersebut. Teknik ini melibatkan wawancara dengan pedoman yang telah disusun secara tertulis dan menggunakan pertanyaan secara terbuka, bertujuan untuk menggali informasi mendalam dari narasumber yang relevan dan juga menangkap perspektif asli informan.

Wawancara dilakukan terhadap sepuluh narasumber yang dipilih melalui teknik *snowball*. Dua di antaranya berasal dari pihak pemilik agen yaitu Agen BSI *Smart* dan Agen BRILink, yang diwawancarai secara terbuka di masing-masing temoat agen. Wawancara dengan pihak eksternal mencakup nasabah pengguna agen BSI dan BRILink, yakni empat nasabah agen BSI *Smart* dan empat nasabah BRILink. Melalui wawancara ini, diharapkan dapat diperoleh gambaran komprehensif mengenai strategi manajemen funding dalam laku pandai dan dampaknya bagi masyarakat yang menggunakan layanan tersebut.

Wawancara pada agen BSI *Smart* dilaksanakan dalam dua sesi. Sesi pertama dilakukan pada 31 Oktober 2025 dengan tiga narasumber, yaitu pemilik agen dan 2 nasabah agen. Pada sesi ini, wawancara difokuskan pada analisis mekanisme pelaksanaan program Laku Pandai, khususnya terkait strategi manajemen funding, tantangan yang dihadapi dalam menghimpun dana masyarakat, langkah yang diambil bank dalam mendukung agen, serta efektivitas program Laku Pandai dalam meningkatkan inklusi keuangan di wilayah Indramayu. Sesi kedua dilaksanakan pada 08 November 2025 dengan dua narasumber yang juga

merupakan pengguna layanan agen BSI *Smart*. Wawancara pada sesi ini menekankan penelusuran lebih lanjut mengenai persepsi nasabah terhadap pelayanan, kenyamanan transaksi, serta dampak layanan agen terhadap kebiasaan mereka dalam menabung atau menyimpan dana. Informasi ini juga digunakan untuk mengonfirmasi temuan dari sesi wawancara sebelumnya.

Lalu pada wawancara di Agen BRILink dilaksanakan dalam dua sesi. Sesi pertama dilakukan pada 30 Oktober 2025 . Pada sesi ini, dan melibatkan tiga narasumber yang merupakan pemilik agen dan nasabah pengguna layanan agen BRILink. Pada sesi ini, wawancara berfokus pada pengalaman nasabah dalam memanfaatkan layanan Laku Pandai, perubahan yang dirasakan setelah menggunakan layanan agen, serta penilaian nasabah terhadap strategi funding yang diterapkan oleh agen tersebut. Sesi kedua dilaksanakan pada 05 November 2025 dengan dua narasumber yang juga merupakan pengguna layanan agen BRILink. Wawancara pada sesi ini menekankan penelusuran lebih lanjut mengenai persepsi nasabah terhadap pelayanan, kenyamanan transaksi, serta dampak layanan agen terhadap kebiasaan mereka dalam menabung atau menyimpan dana. Informasi ini juga digunakan untuk mengonfirmasi temuan dari sesi wawancara sebelumnya.

Dari ketiga sesi wawancara tersebut, diperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai pelaksanaan strategi manajemen funding dalam program Laku Pandai, tantangan yang dihadapi agen BSI *Smart* maupun BRILink, langkah-langkah yang dilakukan untuk mengatasi hambatan tersebut, serta dampak layanan Laku Pandai terhadap perilaku dan kebutuhan keuangan nasabah di Indramayu.

c. Metode Dokumentasi

Dokumentasi adalah proses pengumpulan data hingga data tersebut di kelola dan menghasilkan dokumen, Fariskha (2021). seperti buku, catatan, jurnal, surat kabar, dokumen resmi, majalah, notulen, agenda, dan sumber tertulis lainnya. Teknik ini digunakan untuk melengkapi data yang telah diperoleh melalui wawancara dan observasi di Agen BSI *Smart* dan Agen BRILink di Indramayu.

Dalam konteks penelitian ini, metode dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan berbagai data yang relevan terkait pelaksanaan program Laku Pandai dan strategi manajemen funding. Dokumentasi yang dikumpulkan meliputi profil agen, sejarah pembentukan layanan, visi dan misi, tugas dan tanggung jawab agen, struktur operasional, jenis layanan yang tersedia, serta dokumentasi proses wawancara dan kegiatan observasi. Selain itu, peneliti juga mengambil foto kegiatan dan aktivitas di lapangan sebagai bukti pendukung proses penelitian.

Melalui dokumentasi ini, peneliti memperoleh bahan tambahan yang berguna untuk memperkuat analisis dan memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai perbedaan strategi funding antara Agen BSI *Smart* dan Agen BRILink dalam program Laku Pandai.

6. Uji Keabsahan Data

Sugiyono (2015) menyatakan bahwa teknik pemeriksaan keabsahan data adalah derajat kepercayaan atas data penelitian yang diperoleh dan bisa dipertanggung jawabkan kebenarannya. Sugiyono (2015) menjelaskan bahwa untuk pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji kredibilitas (*credibility*), uji transferabilitas (*transferability*), uji obyektivitas (*confirmability*) dan terakhir uji dependabilitas (*dependability*).

A. Uji Validitas

Uji validitas kualitatif adalah proses untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan dalam penelitian kualitatif benar-benar akurat, konsisten, dan menggambarkan realitas atau fenomena yang sedang diteliti. Dalam bahasa sederhana, validitas kualitatif memastikan bahwa hasil penelitian "masuk akal" dan sesuai dengan kenyataan di lapangan.

Biasanya, penelitian kualitatif menggunakan metode seperti wawancara, observasi, dan analisis dokumen.

1. Uji Kredibilitas

Uji kredibilitas adalah upaya untuk mengevaluasi kepercayaan terhadap data yang dihasilkan dari penelitian kualitatif, Prastowo (2012). Moleong (2016) mengungkapkan bahwa uji kredibilitas memiliki dua peran, di mana peran pertama adalah untuk melaksanakan evaluasi sehingga tingkat kepercayaan temuan kita bisa terukur, dan peran kedua adalah untuk memperlihatkan sejauh mana kepercayaan terhadap temuan kita melalui bukti terhadap fakta yang sedang diteliti.

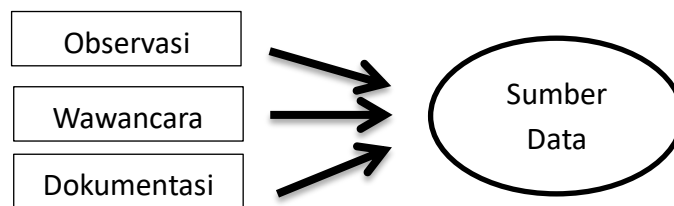
Untuk memastikan kepercayaan terhadap data dalam penelitian kualitatif, uji kredibilitas dilakukan melalui berbagai teknik, antara lain:

1. Perpanjangan Pengamatan: Perpanjangan pengamatan melibatkan proses observasi ulang, di mana pengamatan dan wawancara dilakukan kembali dengan narasumber yang sudah ditemui maupun yang baru. Metode ini bertujuan untuk memverifikasi data yang telah dikumpulkan, guna menentukan keabsahan data tersebut (Sugiyono, 2016). Dalam konteks penelitian ini, perpanjangan pengamatan dilakukan dengan menambah durasi observasi masing-masing agen. Namun dengan cara *daring* melalui WhatsUpp. Langkah ini diambil untuk

memastikan bahwa data yang diperoleh lebih relevan dan memiliki tingkat akurasi yang lebih tinggi.

2. Triangulasi: menggunakan lebih dari satu sumber atau metode untuk menguji temuan yang ada.
 - a. Triangulasi sumber dilakukan dengan memeriksa data yang diperoleh dari berbagai sumber. Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan dengan lebih dari tiga narasumber untuk mendapatkan data yang lebih akurat, yaitu Pemilik Agen BSI *Smart*, Agen BRILink, dan delapan nasabah pengguna di masing-masing agen.
 - b. Triangulasi teknik pengumpulan data dilakukan dengan memeriksa data yang diperoleh dari sumber yang sama tetapi menggunakan metode yang berbeda, seperti observasi dan dokumentasi pada Agen BSI *Smart* dan BRILink di Indramayu.
 - c. Triangulasi waktu dilakukan dengan memverifikasi data yang sama menggunakan teknik dan waktu yang berbeda. Dalam penelitian ini diuji dalam 2 sesi. Sesi pertama berlangsung pada waktu peneliti turun ke lapangan untuk wawancara Oktober s.d. November 2025 melibatkan dengan pihak agen dan nasabah. Sesi terakhir dilakukan secara daring melalui aplikasi WhatsApp.

Singkatnya, uji kredibilitas itu memastikan data penelitian kualitatif “bisa dipercaya” dan “tidak ngasal” sehingga hasilnya benar-benar mencerminkan kenyataan di lapangan.



Gambar 1. 1 Triangulasi

Pada gambar 1.5 teknik triangulasi yang diterapkan dalam studi ini adalah triangulasi sumber. Menurut Sugiyono (2015), triangulasi sumber melibatkan perbandingan dan verifikasi tingkat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh dari waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif (Sugiyono, 2015).

2. Uji Transferabilitas

Uji transferabilitas dalam penelitian kualitatif berfokus pada sejauh mana hasil atau temuan dari penelitian tersebut dapat diterapkan situasi lain yang serupa. Uji transferabilitas bertujuan untuk menilai sejauh mana temuan dari suatu penelitian dapat diterapkan di konteks lain yang serupa. Sugiyono (2015) menjelaskan bahwa pengujian transferabilitas adalah cara untuk menilai validitas eksternal dalam penelitian kualitatif. Untuk menjaga transferabilitas, peneliti menjelaskan konteks penelitian secara lengkap, mulai dari kondisi agen BSI *Smart* dan BRILink di Indramayu, proses pelaksanaan program Laku Pandai, sampai strategi funding yang mereka jalankan. Transferabilitas dalam penelitian ini diperkuat melalui penyusunan laporan yang sistematis, penyajian data dalam bentuk visual seperti grafik agar informasi lebih mudah dipahami, penggunaan bahasa Indonesia yang baik dan benar, serta penyertaan abstrak sebagai ringkasan keseluruhan penelitian. Langkah-langkah tersebut memungkinkan temuan

penelitian ini untuk diterapkan atau direplikasi pada konteks lain yang memiliki karakteristik serupa.

3. Uji Konfirmabilitas

Uji konfirmabilitas berfungsi untuk memastikan bahwa temuan yang didapat berasal dari data yang ada, bukan dari interpretasi subjektif peneliti. Konfirmabilitas dalam penelitian ini dilakukan dengan cara peneliti menghubungi kembali pemilik Agen BSI *Smart* dan Agen BRILink setelah proses pengumpulan data selesai. Peneliti memberikan kesempatan kepada informan untuk memeriksa kembali hasil wawancara, memastikan tidak ada informasi yang keliru, kurang lengkap, atau disalahartikan. Informan juga diberikan formulir pernyataan bahwa data yang disajikan sudah benar dan sesuai dengan apa yang mereka sampaikan. Langkah ini dilakukan untuk memastikan bahwa seluruh temuan penelitian benar-benar berasal dari data informan, bukan dari interpretasi sepihak peneliti.

Tanpa konfirmabilitas, hasil penelitian bisa jadi tidak bisa dipercaya atau dipertanggungjawabkan. Dengan memastikan konfirmabilitas, peneliti memberikan jaminan bahwa hasil penelitian dapat diterima dan diuji oleh orang lain, serta tidak terpengaruh oleh pandangan pribadi peneliti.

B. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah proses untuk mengukur sejauh mana instrumen pengukuran dalam penelitian memberikan hasil yang konsisten atau stabil ketika digunakan berulang kali dalam kondisi yang sama. Tujuan utamanya adalah untuk memastikan bahwa temuan penelitian dapat dipercaya dan bahwa proses pengumpulan data tidak berubah-ubah. (Sugiyono, 2019).

1. Uji Dependabilitas

Dependabilitas memastikan bahwa proses penelitian dilakukan dengan cara yang konsisten dan bisa dipertanggungjawabkan. Tujuan dependabilitas adalah untuk memastikan bahwa seluruh proses penelitian (dari pengumpulan data hingga analisis) dilakukan dengan cara yang transparan dan konsisten. Jika penelitian diulang oleh peneliti lain dengan mengikuti prosedur yang sama, hasil yang diperoleh seharusnya akan mirip atau tidak jauh berbeda, meskipun ada kemungkinan sedikit perbedaan dalam interpretasi. Dengan kata lain, dependabilitas berusaha untuk meminimalkan perubahan yang tidak diinginkan selama penelitian, sehingga hasilnya tetap valid dan dapat diandalkan. (Noble & Heale, 2019).

7. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif ini dilakukan sebelum, selama, dan setelah proses penelitian di Agen BSI *Smart* dan Agen BRILink yang berada di wilayah Indramayu. Mengacu pada pandangan Miles dan Huberman (Sugiyono, 2018), tahapan analisis data dalam penelitian ini mengikuti model interaktif yang terdiri dari empat langkah, yaitu sebagai berikut:

1) Teknik Analisis Data

a. Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan proses memperoleh informasi secara langsung dari informan maupun melalui dokumen yang relevan. Pada penelitian ini, data dikumpulkan menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi yang dilakukan di Agen BSI *Smart* dan Agen BRILink. Seluruh data yang terkumpul berkaitan dengan pelaksanaan strategi manajemen funding dalam program Laku Pandai.

b. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses menyeleksi, menyederhanakan, dan memfokuskan data agar tetap relevan dengan tujuan penelitian. Pada tahap ini, peneliti merangkum informasi yang berkaitan dengan strategi penghimpunan dana (funding), mekanisme operasional, serta perbedaan pendekatan yang diterapkan oleh Agen BSI *Smart* dan Agen BRILink dalam program Laku Pandai.

c. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian naratif, tabel, maupun bagan untuk memudahkan pemahaman mengenai pola, perbedaan, dan dinamika strategi funding yang diterapkan oleh kedua agen. Penyajian data ini membantu peneliti melihat hubungan antar temuan serta menentukan langkah analisis selanjutnya secara lebih terarah.

d. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan disusun berdasarkan hasil analisis yang telah melalui proses pengumpulan, reduksi, dan penyajian data. Pada tahap ini, peneliti merumuskan temuan-temuan utama terkait strategi manajemen funding dalam program Laku Pandai, baik yang diterapkan oleh Agen BSI *Smart* maupun Agen BRILink, sehingga menghasilkan pemahaman yang komprehensif mengenai perbedaan, kesamaan, serta efektivitas strategi masing-masing agen.

2) Pengukuran Efektivitas

Menurut teori Ducan (1973), menggunakan lima indikator untuk mengukur efektivitas: pemahaman, tepat sasaran, tepat waktu, tercapainya tujuan, dan perubahan nyata pada Strategi Manajemen Funding Dalam Program Laku Pandai. Fokus penelitian lebih menekankan pada kedalaman informasi, pengalaman, dan pemahaman informan, bukan pada generalisasi statistik. Jumlah responden yang dipilih adalah 10 orang, terdiri dari pemilik agen dan

nasabah masing-masing agen. Jumlah ini dianggap cukup karena setiap informan dipilih secara representatif dan relevan dengan topik penelitian, serta data yang diperoleh diharapkan dapat mencapai saturasi, yaitu titik di mana informasi yang diperoleh mulai berulang dan tidak ada insight baru yang signifikan. Pendekatan ini sejalan dengan prinsip penelitian kualitatif yang menekankan kualitas data dan kejelasan informasi dibandingkan kuantitas responden. Dengan demikian, penggunaan 10 responden dalam penelitian ini dianggap memadai untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai strategi manajemen funding di tingkat agen.

Indikator-indikator ini adalah sebagai berikut:

1. Pemahaman Produk

Indikator efektivitas strategi manajemen funding berkaitan dengan bagaimana agen Laku Pandai menyampaikan informasi dan mengelola dana kepada nasabah sehingga mereka dapat memahami dan memanfaatkan produk secara optimal. Strategi seperti segmentasi, targetting, dan positioning digunakan untuk mencapai tujuan pengelolaan dana yang efektif. Dengan menggunakan segmen pasar berdasarkan karakteristik demografis dan geografis di Indramayu, agen BSI dan BRILink mampu melakukan pemasaran yang tepat sasaran dengan memanfaatkan data nasabah yang ada, sehingga pembagian kriteria nasabah menjadi kelompok tertentu lebih terfokus dan signifikan. Melalui berbagai pendekatan komunikasi dan pelayanan yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, pemahaman dan kepercayaan nasabah terhadap produk Laku Pandai akan meningkat. Strategi targetting yang diterapkan oleh kedua agen sangat memengaruhi keberhasilan pengelolaan dana, dengan penetapan sasaran porsi funding yang berbeda sesuai dengan kapasitas dan potensi masing-masing agen.

2. Tepat Sasaran

Indikator tepat sasaran mengacu pada bagaimana agen Laku Pandai dapat menetapkan tujuan dengan melaksanakan kegiatan atau aktivitas yang sesuai untuk mengelola dana secara efektif. Dengan menggunakan variabel segmentasi dan targeting, agen BSI dan BRILink di Indramayu menjangkau nasabah melalui pemasaran produk Laku Pandai secara langsung maupun personal berdasarkan data nasabah yang sudah ada. Kedua agen juga aktif mengikuti kegiatan komunitas dan acara lokal sebagai sarana promosi produk Laku Pandai agar nasabah yang menggunakan layanan tersebut masuk dalam jangkauan sasaran yang tepat.

Agan BSI dan BRILink harus memiliki kemampuan untuk meyakinkan masyarakat bahwa produk Laku Pandai yang mereka tawarkan adalah solusi keuangan yang terpercaya dengan layanan yang memudahkan transaksi dan pengelolaan dana. Dengan memasukkan segmen pasar yang relevan, seperti kelompok masyarakat di wilayah tertentu dan komunitas usaha mikro, kedua agen dapat meningkatkan persepsi positif terhadap produk Laku Pandai. Hal ini berdampak pada tingginya kepercayaan nasabah terhadap layanan yang diberikan.

3. Tepat Waktu

Pada program Laku Pandai, indikator penting untuk mengetahui seberapa efektif strategi manajemen funding adalah pencapaian target waktu yang telah ditetapkan dalam perencanaan operasional agen. Dengan kata lain, strategi manajemen funding dianggap efektif jika target pendanaan agen terpenuhi pada waktu yang ditetapkan. Strategi manajemen funding agen Laku Pandai, baik di agen BSI maupun BRILink, memiliki indikator tepat waktu yang berfokus pada pencapaian target funding dalam setiap periode operasional. Agen-agen tersebut mematuhi tujuan yang ditetapkan oleh kantor pusat masing-masing bank untuk

memastikan ketersediaan dana yang memadai untuk melayani transaksi klien. Agen Laku Pandai menggunakan berbagai strategi pengelolaan dana, seperti mengatur alokasi dana, memantau saldo, dan bekerja sama dengan kantor pusat, untuk mencapai target pendanaan tepat waktu. Dengan cara ini, agen Laku Pandai dapat memastikan ketersediaan dana yang optimal, sehingga layanan keuangan dapat berjalan lancar, dan pelanggan dapat melakukan transaksi dengan mudah sesuai kebutuhan dan waktu yang diharapkan.

4. Tercapainya Tujuan

Perusahaan memiliki misi untuk menjalankan operasional program Laku Pandai secara efektif. Untuk mencapai keberhasilan tersebut, misi ini harus dilaksanakan dengan baik melalui pengelolaan dana yang tepat. Pencapaian target pendanaan dan ketersediaan likuiditas agen merupakan indikator utama keberhasilan strategi manajemen funding dalam program Laku Pandai. Strategi manajemen funding sangat membantu dalam membangun mekanisme pengelolaan dana yang memungkinkan agen BSI dan BRILink mencapai tujuan operasional mereka. Strategi manajemen funding sangat berperan dalam mencapai tujuan program Laku Pandai dengan mengukur kemampuan agen dalam memenuhi target pendanaan dan menyediakan layanan keuangan yang optimal kepada nasabah setiap periode.

5. Perubahan Nyata

Untuk menjadi efektif, strategi manajemen funding harus menghasilkan perubahan dalam kinerja agen Laku Pandai, yang dapat dilihat dari pencapaian target pendanaan dan ketersediaan likuiditas yang memadai untuk melayani transaksi nasabah. Kelancaran transaksi dan ketersediaan dana yang optimal memungkinkan pelanggan melakukan berbagai layanan keuangan dengan mudah dan tepat waktu, menunjukkan perubahan nyata

yang dirasakan oleh agen dan pelanggan. Dengan pengelolaan dana yang baik dan informasi yang jelas dan transparan, agen BSI dan BRILink meningkatkan kepuasan pelanggan dan kepercayaan terhadap program Laku Pandai.

Menurut Robert Kaplan dan David Norton (1992), penggunaan indikator pengukuran efektivitas memungkinkan kita untuk mengevaluasi apakah penerapan program atau kegiatan oleh perusahaan dapat dianggap efektif. Tingkat efektivitas ini diukur dengan membandingkan jumlah realisasi yang diperoleh dengan target yang telah ditetapkan.

$$\text{Rasio Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi Jumlah Perolehan}}{\text{Jumlah Skor Indikator}} \times 100\%$$

Analisis perhitungan tingkat efektivitas didasarkan pada standar ukuran yang dikembangkan oleh Litbang Depdagri (1991) sebagaimana disebutkan dalam Hidayat (2017), yaitu:

Tabel 1. 3 Kriteria Pengukuran Efektivitas

Rasio Efektivitas	Tingkat Pencapaian
Nilai \geq 80%	Sangat Efektif
Nilai 60% - 79%	Efektif
Nilai 40% - 59%	Cukup Efektif
Nilai \leq 40%	Sangat Tidak Efektif

Sumber: LitbangDepdagri (1991) dalam penelitian Hidayat (2017)

Tabel 1.3 tentang penilaian efektivitas menyajikan metode perhitungan dan kriteria untuk menilai apakah suatu program atau kegiatan yang dijalankan oleh perusahaan dapat dianggap efektif. Program yang diteliti dinyatakan sangat efektif jika perbandingan antara jumlah perolehan target dan jumlah skor indikator mencapai lebih dari 80%. Jika hasilnya berada pada kisaran 60-79%, strategi tersebut dianggap efektif. Namun, apabila nilai persentasenya kurang dari 40%, strategi tersebut dinyatakan sangat tidak efektif.

H. Sistematika Penulisan

Dalam melakukan penelitian penulis wajib menuliskan sistematika penulisan dengan tujuan dapat membantu hasil penelitian mudah dipahami baik oleh penulis pribadi maupun orang lain. Adapun sistematika penulisan tersebut adalah sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan, dalam bab ini berisi tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II Kajian Teori, dalam bab ini berisi tentang landasan teori tentang intermediasi keuangan, inklusi keuangan dan agensi layanan keuangan. Selain itu berisi juga terkait *literature review* dan kerangka pemikiran.

BAB III Deskripsi Lokasi Penelitian, dalam bab ini berisi tentang lokasi penelitian seperti sejarah, profil singkat, visi dan misi perusahaan, produk dan layanan serta perkembangan perusahaan.

BAB IV Hasil dan Pembahasan, dalam bab ini berisi tentang hasil dari penelitian yang telah dilakukan. Selain itu dalam bab ini juga berisi tentang hasil dari analisis dari penelitian yang telah penulis lakukan.

BAB V Penutup, dalam bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran untuk lembaga atau sebagai masukan untuk penelitian selanjutnya.