

**ANALISIS KEMITRAAN BANK DAN KOPERASI DALAM BENTUK LAYANAN  
BRANCHLESS BANKING UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN KOPERASI**

Ketut Tanti Kustina<sup>1)</sup>, Ni Luh Putu Suci Aprilia Dewi<sup>2)</sup>

Universitas Pendidikan Nasional Denpasar

[tantikartika@undiknas.ac.id](mailto:tantikartika@undiknas.ac.id); [suciaprilia004@yahoo.com](mailto:suciaprilia004@yahoo.com)

---

**Informasi Artikel**

Tanggal masuk

**01 Mei 2019**

Tanggal revisi

**15 Juni 2019**

Tanggal diterima

**16 Juli 2019**

---

**Kata Kunci:**

Kemitraan Bank<sup>1</sup>

Koperasi<sup>2</sup>

*Branchless Banking*<sup>3</sup>

Jenis Usaha<sup>4</sup>

Pendapatan Koperasi<sup>5</sup>

**Abstrak**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kemitraan bank dan koperasi dalam bentuk layanan branchless banking dalam upaya meningkatkan pendapatan koperasi. Dimana sebelumnya bank dan koperasi bersaing dalam menghimpun simpanan masyarakat dan penyaluran kredit kepada masyarakat. Penelitian dilakukan di koperasi KSU. Mitra Karya Denpasar yang merupakan salah satu koperasi yang aktif mengimplementasikan layanan branchless. Penelitian ini menggunakan pendekatan teknik analisis kualitatif dengan metode study kasus dengan dilakukan pengumpulan data dengan metode dokumentasi, wawancara dan observasi partisipasi pasif. Hasil penelitian menjelaskan dampak dari kemitraan dengan bank dalam bentuk layanan branchless banking, KSU. Mitra Karya dapat meningkatkan pendapatan dari layanan branchless banking perbulannya rata-rata mencapai Rp2.000.000. Peningkatan pendapatan koperasi dapat dianalisis dari laporan keuangan koperasi yaitu pada perhitungan Sisa Hasil Usaha (SHU), terdapat akun pada laporan SHU yaitu pendapatan jasa lainnya yang mencatat seluruh fee yang diterima oleh koperasi dalam layanan branchless banking. Pendapatan jasa lainnya mengalami kenaikan terhitung dari koperasi menjadi agen bank dalam bentuk triwulan yaitu bulan Maret 2017 sampai dengan bulan Desember 2018. Kenaikan pendapatan yang dihasilkan dari fee layanan branchless banking ini, menyebabkan total pendapatan koperasi mengalami peningkatan.



## PENDAHULUAN

Dalam era digitalisasi seperti saat ini, masyarakat lebih menyukai sesuatu yang mudah, cepat dan *instant* sehingga lembaga keuangan diharuskan memanfaatkan teknologi dalam melakukan pelayanan keuangan kepada masyarakat. Mengikuti perkembangan teknologi informasi, maka perbankan menciptakan layanan *branchless banking* sebagai inovasi baru dalam pelayanan kepada masyarakat di Indonesia. Layanan *branchless banking* adalah layanan perbankan diluar kantor cabang melalui kerjasama pihak lain yang bertindak mewakili bank yang disebut agen dengan menggunakan teknologi untuk melayani masyarakat *unbanked* dan *underbanked* (Jaya, 2016, p. 19). Penerapan *branchless banking* ini telah dilakukan oleh negara berkembang karena rata-rata masalah yang dihadapi oleh perbankan berada di negara berkembang, termasuk Indonesia yaitu sulitnya jangkauan bagi masyarakat yang berada di pedesaan untuk menikmati layanan perbankan karena kurangnya pemahaman tentang teknologi. Selain itu, sebagian besar masyarakat pedesaan belum mempunyai rekening bank sehingga tidak dapat mengakses layanan keuangan perbankan, hal ini terjadi karena beberapa alasan seperti geografis, infrastruktur, sosiologi dan keamanan (Wangsadibrata, 2014 dalam Shabirah & Aldianto, 2014, p. 633).

Dalam penerapan layanan *branchless banking* menggunakan perantara atau penghubung antara bank dengan masyarakat disebut sebagai Agen Bank (*Agency Banking*). Agen dalam layanan perbankan ini adalah suatu unit usaha baik berbentuk individu atau korporasi/badan hukum yang

bekerja dengan bank sesuai kesepakatan, dalam melayani transaksi keuangan dengan menggunakan teknologi, dimana untuk melayani tersebut agen akan mendapatkan imbalan jasa (Jaya, 2016, p. 88). Agen bank ini akan menjadi mitra strategis bank dan menjadi salah satu pilar penting dalam keberhasilan penerapan layanan *branchless banking*. Agen bank umumnya adalah unit-unit usaha kecil, perseorangan maupun lembaga keuangan lainnya seperti LPD, BPR ataupun koperasi yang akrab dengan masyarakat kalangan bawah.

Di dalam penelitian sebelumnya beberapa negara-negara di dunia yang telah menerapkan *branchless banking*, menjadikan apotek, supermarket, toko serba ada, outlet lotre dan kantor pos sebagai agen bank. Contohnya pada negara Prancis memanfaatkan toko-toko pojok, di Negara Brazil memanfaatkan outlet lotre sebagai penyedia layanan keuangan dan Kenya merintisnya pada toko seluler (Mwando, 2013, p. 27). Dari beberapa pengalaman negara-negara di dunia menjadikan Indonesia, mencoba merintis layanan perbankan tanpa kantor ini dengan merekrut lembaga keuangan lainnya sebagai *agency banking*.

Koperasi merupakan badan usaha yang berdasarkan kekeluargaan dan ekonomi kerakyatan. Sebagai sistem ekonomi, maka koperasi harus bekerja berdasarkan efisiensi ekonomi dan motif ekonomi. Badan usaha koperasi memiliki anggota sebagai pelanggan sekaligus sebagai pemilik koperasi tersebut. Keberadaan koperasi masih dibutuhkan sebagai tulang punggung perekonomian negeri. Karena itu, pemerintah terus mendorong agar koperasi dapat bertumbuh lebih sehat dan berkualitas. Koperasi

diharapkan tetap menjadi pilar ketiga pelaku usaha, yakni agen pendistribusian pemerataan kesejahteraan masyarakat. Namun, pekerjaan rumah pemerintah sangat banyak untuk memajukan koperasi di Indonesia. Usahanya terbatas, baik segi kuantitas maupun kualitas.

Dari 209.000 koperasi di Indonesia, hanya 147.249 unit atau sekitar 70 persen yang aktif. Sementara itu, jumlah koperasi tidak aktif mencapai 62.234 unit atau 30 persen. Koperasi-koperasi yang tidak aktif ini telah dibubarkan pemerintah. Keberadaan koperasi kini makin diuji dengan kehadiran produk perbankan *branchless banking*. *Branchless banking* adalah program penyediaan layanan keuangan oleh pihak perbankan melalui kerjasama dengan pihak lain (agen bank) dan di dukung oleh sarana teknologi informasi. *Branchless banking* adalah jaringan distribusi yang digunakan untuk memberi layanan finansial di luar kantor-kantor cabang bank melalui teknologi dan jaringan alternatif dengan biaya efektif, efisien, dan dalam kondisi yang aman dan nyaman. Dalam transaksi perbankan tidak tergantung keberadaan kantor-kantor bank, karena layanan dan kegiatan keuangan dapat dilakukan hanya dengan menggunakan mesin *Electronic Data Capture (EDC)* yang dimiliki oleh seorang agen atau melalui aplikasi *branchless banking* di smartpone yg telah terdaftar di bank. Adanya penerapan layanan *branchless banking* hingga ke pelosok daerah menyebabkan koperasi lebih tertantang untuk meningkatkan layanan agar semakin berkualitas dan professional. Bank dengan *branchless banking*-nya yang merupakan perpanjangan tangan bank, dalam praktiknya masuk ke daerah-daerah

kantong anggota koperasi dan kerap bersinggungan dengan keberadaan koperasi.

Kemunculan *branchless banking* yang didukung oleh dukungan teknologi, *good governance*, manajemen resiko serta SDM yang terlatih dianggap sebuah ancaman bagi koperasi dan timbul kekhawatiran koperasi tidak mampu bersaing dengan *branchless banking* karena wilayah kerja yang disasar hampir sama saja antara bank dan koperasi. Dengan kehadiran *branchless banking*, daerah-daerah jauh dipelosok bukan jadi monopoli wilayah kerja koperasi saja. Namun, jika dilihat kembali hubungan antara pihak bank dan masyarakat penggunanya adalah hanya hubungan antara penyedia jasa dan customer saja, akan tetapi pada koperasi hubungan yang ada adalah hubungan antara penyedia jasa dan customer yang merangkap sebagai pemilik. Hal tersebut yang menjadi keunggulan koperasi dibandingkan dengan bank. Namun terkadang jika harus bersaing dengan perusahaan perbankan dengan SDM, akses pembiayaan dan modal yang kuat maka koperasi masih belum cukup kuat. Sehingga apa bila koperasi mampu bersinergi dengan bank melalui program *branchless banking*-nya akan menjadi hal yang baik.

Kerjasama antara pihak bank dan koperasi jika dapat diwujudkan akan membawa dampak yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Bagi koperasi manfaat jika bekerja sama dengan pihak perbankan menjadi agen *branchless banking* untuk memperoleh prospek tambahan penghasilan dengan menjadi agen pelayanan jasa perbankan. Koperasi akan berfungsi menjadi *Agent of Development* di Indonesia karena memberikan kesempatan pada koperasi untuk berpartisipasi dalam pelayanan Bank

Hubungan kemitraan koperasi dan bank ini, diharapkan juga mampu memberikan dampak yang baik bagi kinerja keuangan koperasi terutama pada pendapatan koperasi karena dalam sebuah hubungan kemitraan harus menghasilkan kerjasama yang produktif sehingga dapat menguntungkan kedua belah pihak. Dengan menjalin kemitraan diharapkan koperasi mendapatkan keuntungan menjadi agen perbankan yaitu dapat mempermudah pelayanan keuangan kepada anggota sehingga masyarakat tertarik untuk datang ke koperasi guna memakai fasilitas perbankan. Hal ini akan meningkatkan jumlah anggota koperasi. Selain itu, diharapkan juga koperasi mendapat tambahan pendapatan dari *fee* menjadi agen bank dan *fee* dari transaksi menggunakan layanan *branchless banking*.

Namun sampai saat ini belum ada penelitian yang membahas tentang peningkatan pendapatan koperasi setelah koperasi menjadi agen bank. Apalagi jika dilihat secara nyata banyak koperasi-koperasi yang pasif dalam menjadi agen bank. Dari wawancara pendahuluan yang dilakukan dengan pihak koperasi seperti di Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Wiratha Utama yang bertempat di Jalan Tukad Languan Denpasar pada tanggal 08 Agustus 2018 Pukul 13.45 WITA, salah satu teller dari koperasi ini menyatakan bahwa KSP. Wiratha Utama pernah menjadi agen bank namun karena antusias masyarakat terhadap layanan *branchless banking* sangat kecil artinya masyarakat ataupun anggota koperasi jarang menggunakan layanan perbankan ini untuk transfer uang, membayar tagihan via online ataupun pelayanan lainnya sehingga koperasi tidak merasakan keuntungan menjadi agen bank terutama pada peningkatan pendapatan koperasi, sehingga KSP. Wiratha Utama

memutuskan untuk pasif menjadi *agency banking*.

Dalam penelitian Mwando(2013, p. 26) dan Anand & Sreenivas(2013, p. 001) menyatakan bahwa negara-negara berkembang seperti India dan Kenya telah mengimplementasikan layanan *branchless banking* dan berdampak positif bagi pendapatan lembaga keuangan yang menerapkannya sehingga secara otomatis dapat membantu perekonomian negaranya. Hal ini, membuat Indonesia tertarik untuk mencoba menerapkan layanan *branchless banking* sebagai upaya peningkatan ekonomi dan memperkecil masyarakat yang tergolong *unbanked* dan *underbanked*. Dilihat dari penelitian terdahulu yang sesuai dengan harapan namun berbeda dengan kenyataan yang terjadi membuat penelitian ini tertarik untuk dilakukan, sehingga penelitian ini akan membahas tentang perubahan tingkat pendapatan koperasi setelah koperasi menjalin hubungan kemitraan dengan bank dalam bentuk layanan *branchless banking*.

Penelitian ini dilakukan di Koperasi Serba Usaha (KSU) Mitra Karya yang beralamat di Jalan Sidakarya, Denpasar. Koperasi ini telah menjadi agen *branchless banking* sejak Desember 2016 sampai sekarang. Koperasi ini tercatat sebagai koperasi yang aktif dalam penerapan layanan *branchless banking*. Dari hasil wawancara pendahuluan dengan Ketua KSU. Mitra Karya (Nyoman Dana) yang menyatakan bahwa KSU. Mitra Karya mendapatkan tambahan pendapatan setelah menjadi agen bank yaitu rata-rata sekitar Rp6.000.000,- per triwulan. Pendapatan ini didapat dari jasa transaksi yaitu pertransaksinya sebesar Rp7.000,- dan dari jasa agen *branchless banking* minimal koperasi mendapatkan Rp400.000,- sampai

Rp500.000,- perbulannya. Dari dua hasil wawancara pendahuluan diatas maka penelitian ini menarik untuk dilakukan dalam menganalisa pendapatan koperasi yang berasal dari agen bank dalam layanan *branchless banking* yang diharapkan dapat menguntungkan koperasi.

Berdasarkan uraian latar belakang, maka dapat dirumuskan pokok permasalahan dalam penelitian ini, yaitu : “apakah kemitraan koperasi dan bank dalam bentuk layanan *branchless banking* dapat meningkatkan pendapatan koperasi pada KSU. Mitra Karya?” dengan tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui bahwa kemitraan koperasi dan bank dalam bentuk layanan *branchless banking* dapat meningkatkan pendapatan koperasi pada KSU. Mitra Karya.

## **METODE PENELITIAN**

### **Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Koperasi Serba Usaha (KSU) Mitra Karya yang beralamat di Jl.Sidakarya No.155, Sidakarya, Denpasar Selatan, Kota Denpasar, Bali. KSU. Mitra Karya tercatat sebagai agen bank yang aktif dalam penerapan layanan *branchless banking*. Telah menjadi agen bank sejak Desember 2016 dan mulai aktif melakukan penerapan layanan *branchless banking* pada Januari 2017.

### **Jenis Data**

Jenis data jenis data kualitatif. Data kualitatif adalah data yang berbentuk kata, kalimat, narasi, gerak tubuh, ekspresi wajah, bagan, gambar dan foto (Sugiyono, 2017, p. 10). Penelitian ini menggunakan data kualitatif berupa tanggapan narasumber

terhadap pengungkapan keuntungan menjadi agen bank dalam bentuk layanan *branchless banking* pada perubahan pendapatan KSU. Mitra Karya.

Selain itu, penelitian ini juga menggunakan data kuantitatif yaitu berupa laporan keuangan KSU. Mitra Karya terutama laporan perhitungan Sisa Hasil Usaha (SHU) yang menggambarkan keadaan perkembangan pendapatan berdasarkan pencatatan koperasi.

### **Sumber Data**

Sumber Data pada penelitian ini sumber data primer dari hasil wawancara dan hasil pengamatan langsung di lapangan yang diperoleh melalui wawancara dengan pengurus KSU. Mitra Karya dan beberapa pegawai koperasi yang berperan dalam pelayanan *branchless banking* di koperasi. Dan data sekunder berupa laporan keuangan koperasi

### **Informan Penelitian**

Pemilihan informan pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik sampling yaitu *purposive sampling*. Dengan menggunakan kriteria penentuan informan adalah sebagai berikut:

1. Orang yang memahami dan mengetahui prosedur penerapan layanan *branchless banking* pada KSU. Mitra Karya;
2. Orang yang masih bekerja dan aktif dalam kegiatan operasional di KSU. Mitra Karya;
3. Orang yang memiliki cukup waktu untuk melakukan wawancara;
4. Orang yang tidak menyampaikan informasi dengan hasil karangannya melainkan sesuai dengan kenyataan yang terjadi di KSU. Mitra Karya.

Berdasarkan teknik sampling dan kriteria yang telah ditetapkan, maka informan penelitian pada penelitian ini berjumlah 3 orang, yang terbagi menjadi 1 orang sebagai informan kunci (pegawai yang bertugas sebagai juru buku (*accounting*) di KSU. Mitra Karya) dan 2 orang sebagai informan utama (ketua koperasi dan satu orang pegawai koperasi yang bertugas sebagai bagian kasir di KSU. Mitra Karya).

### **Instrumen Penelitian**

Dalam penelitian ini, peneliti langsung terjun ke lapangan dengan membawa diri sendiri untuk mengumpulkan data sebanyak mungkin sesuai dengan keperluan penelitian, dengan membawa alat bantu yang diperlukan antara lain: pedoman wawancara, pena, buku catatan, *voice recorder* dan kamera.

### **Teknik Pengumpulan Data**

#### **1. Teknik Dokumentasi**

Dokumentasi pada penelitian ini dapat berupa dokumen-dokumen tertulis di KSU. Mitra Karya seperti sejarah dan visi-misi KSU. Mitra Karya, prosedur/tata cara, kebijakan yang ada selama koperasi menjadi agen bank serta foto-foto kegiatan transaksi dalam penerapan *branchless banking* serta laporan keuangan koperasi yang menggambarkan keadaan keuangan koperasi. Dokumentasi ini dapat mendukung hasil wawancara dan observasi sehingga hasil penelitian lebih kredibel atau lebih terpercaya.

#### **2. Teknik Wawancara**

Dalam penelitian menggunakan wawancara tidak berstruktur (*unstructured interview*). Teknik wawancara ini digunakan untuk mengetahui keuntungan menjadi *agency*

*banking* bagi koperasi terutama pada pendapatan koperasi

#### **3. Teknik Observasi**

Penelitian ini menggunakan teknik observasi partisipasi pasif yaitu peneliti datang ke tempat penelitian dan memperhatikan kegiatan yang diteliti dengan tidak terlibat didalam kegiatan tersebut. Teknik Observasi ini digunakan untuk mengamati kegiatan layanan *branchless banking* yang dilakukan koperasi dan melihat besarnya *fee/jasa* yang didapat koperasi setiap melakukan transaksi dalam kegiatan layanan *branchless banking* serta membandingkan laporan keuangan koperasi terutama laporan perhitungan Sisa Hasil Usaha (SHU) yang memperlihatkan pendapatan koperasi sehingga dapat mengetahui fluktuasi pendapatan KSU. Mitra Karya sebelum dan sesudah menjadi agen bank.

### **Teknik Analisis Data**

Aktivitas dalam analisis data terdiri dari 3 (tiga) sub proses yang saling berkaitan, yaitu sebagai berikut:

#### **1. Data Reduction (Reduksi Data)**

Data yang akan direduksi oleh penulis diperoleh dari KSU. Mitra Karya, baik melalui observasi, dokumentasi maupun wawancara yang dilakukan kepada informan penelitian di KSU. Mitra Karya.

#### **2. Data Display (Penyajian Data)**

*Data display* atau penyajian data adalah sekumpulan data dan informasi yang memudahkan peneliti untuk memahami hal yang terjadi, sehingga memungkinkan adanya penarikan kesimpulan dan mengambil tindakan mengenai apa yang terjadi. Dalam penelitian ini, penulis melakukan penyajian data dalam bentuk

uraian, *tabel* dan *grafik*. Dalam bentuk uraian berupa sejarah KSU. Mitra Karya, visi misi koperasi, aktivitas layanan *branchless banking*, informasi, komunikasi dan pemantauan, sedangkan bentuk tabel berupa susunan pendapatan KSU. Mitra Karya yaitu dua tahun sebelum dan dua tahun sesudah menjadi agen bank dalam layanan *branchless banking* dan dalam bentuk grafik berupa fluktuasi pendapatan koperasi selama menjadi agen bank.

3. *Conclusion Drawing / Verification*

Penarikan kesimpulan (*conclusion drawing*) adalah tahap akhir dari analisis data yang diperoleh berdasarkan hasil reduksi data dan penyajian data yang telah dilakukan. Kesimpulan dapat ditarik jika terbukti pendapatan koperasi mengalami peningkatan setelah menjadi agen *branchless banking*. Perubahan pendapatan koperasi ini dapat dilihat dengan membandingkan pendapatan koperasi sebelum dan sesudah menjadi agen bank dalam bentuk tabel, kemudian nilai pendapatan dalam bentuk tabel tersebut dituangkan dalam bentuk grafik.

**Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data**

Terdapat tiga macam triangulasi, yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik dan triangulasi waktu (Sugiyono, 2017, p. 519). Dalam memenuhi keabsahan data, penelitian ini dilakukan dengan menggunakan triangulasi teknik yaitu mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Adapun langkah yang ditemukan untuk mencapai kredibilitas data dengan menggunakan triangulasi sumber dan teknik, yaitu sebagai berikut:

a. Membandingkan data hasil wawancara dengan data hasil observasi

b. Membandingkan data hasil wawancara dengan hasil pemaparan perbandingan pendapatan koperasi dalam bentuk tabel dan grafik

c. Membandingkan data hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan dengan

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

Koperasi Serba Usaha “Mitra Karya” pada awal pembentukannya bermula dari Pemikiran *owner*/pemilik PT. Karya Jaya Bakti Semesta dan CV. Lintas Karya Semesta yaitu I Wayan Sudita dan I Ketut Subitayasa, yang bertujuan untuk merangsang karyawan dalam mengembangkan potensi usaha skala usaha rumahan dan sebagai proteksi kedepan dalam menghadapi persaingan usaha perlu dilakukan *deversifikasi* usaha untuk memperluas kesempatan kerja pada masyarakat disekitarnya. Kemudian ide tersebut dilontarkan dalam rapat internal karyawan PT. Karya Jaya Bakti Semesta dengan CV. Lintas Karya Semesta, sehingga menuju ke sebuah kesepakatan untuk membentuk suatu wadah simpan pinjam berupa KOPERASI.

Keinginan untuk membentuk sebuah koperasi kemudian disampaikan oleh pimpinan kepada karyawan perusahaan dan mendapat respon positif sehingga pada tanggal 31 Desember 2005 diadakan rapat pembentukan Koperasi dengan mengambil nama **Koperasi Serba Usaha “MITRA KARYA”** dan mulai beroperasi secara *de facto* pada tanggal 01 Maret 2006 dengan kegiatan awal memungut simpanan pokok dan simpanan wajib anggota Koperasi Serba Usaha (KSU) “Mitra Karya”.

Visi KSU. Mitra Karya adalah mewujudkan koperasi yang sehat dan

mandiri menuju kesejahteraan anggota dan masyarakat. Dengan tujuan koperasi yaitu menjadikan Koperasi Mitra Karya sebagai pusat pelatihan dan pusat rujukan manajemen bagi koperasi lain yang ada di Desa Sidakarya.

### **Pembahasan Hasil Penelitian**

#### ***Prosedur Kemitraan Koperasi dan Bank dalam bentuk Layanan Branchless Banking pada KSU. Mitra Karya***

Dalam melaksanakan kegiatan usaha, perusahaan atau lembaga keuangan pasti melakukan segala cara demi memajukan usahanya atau berusaha agar usahanya tetap eksis dipasaran atau tetap diminati oleh masyarakat, salah satunya adalah bermitra dengan usaha lain. Hal inilah yang dilakukan perbankan, dimana pihak perbankan menawarkan kerjasama dengan pihak lembaga keuangan lainnya seperti koperasi untuk menjadi agen bank dalam penerapan layanan *branchless banking*.

Sebagai wawancara pendahuluan, pada tanggal 25 Agustus 2018 Pukul 09.41 Wita dilakukan wawancara dengan Ibu Kadek Sukadani selaku juru buku (*accounting*) KSU. Mitra Karya, diperoleh informasi bahwa ketertarikan koperasi untuk melakukan kemitraan dengan bank karena ingin membantu anggota dan masyarakat yang belum mempunyai rekening bank dalam melakukan transfer uang dan pembayaran *online* lainnya dengan menggunakan layanan *branchless banking*. Hasil wawancara dengankasir KSU. Mitra Karya, ibu Nyoman Sumariani selaku pegawai bagian pada tanggal 16 Nopember 2018 Pukul 11.09 Wita, diketahui bahwa sebagian besar masyarakat yang menggunakan layanan *branchless banking* ini adalah anggota non koperasi, yang belum memiliki akses layanan perbankan atau

rekening pada bank, yaitu masyarakat yang berasal dari luar daerah Bali yang pekerjaannya sebagai buruh bangunan dan pemulung, sehingga datang ke koperasi untuk melakukan transaksi yaitu pengiriman uang untuk keluarganya yang berada diluar daerah Bali.

KSU mitra karya memutuskan bekerjasama dengan salah satu bank penyedia layanan *branchless banking* yaitu Bank BRI. Adapun persyaratan menjadi agen bank yaitu:

1. Telah memiliki usaha dengan tempat usaha sendiri dan telah berjalan minimal 2 tahun;
2. Memiliki rekening bank BRI yang dilengkapi kartu ATM/Debit; dan
3. Harus memiliki saldo pada rekening bank tersebut guna kebutuhan transaksi.

Setelah memenuhi syarat diatas, pihak bank akan memberikan mesin EDC dengan menu seperti MiniATM sehingga agen bank dapat melayani masyarakat dalam melakukan transaksi diantaranya membayar tagihan, transfer uang, tarik tunai, setor tabungan ke rekening BRI dan sejenisnya. Dalam melakukan transaksi ini, pihak bank akan mendebet saldo rekening agen banknya, sehingga agen bank harus tetap memantau saldo rekeningnya. Setelah melakukan transaksi, agen bank akan mendapatkan dua tanda bukti transaksi, tanda bukti tersebut diberikan kepada masyarakat yang melakukan transaksi dan diarsip oleh agen Bank.

Kebijakan atau peraturan dalam pelaksanaan layanan *branchless banking*, ditentukan oleh pihak perbankan terutama kebijakan tentang biaya transaksi. Pihak perbankan memberikan standar biaya transaksi kepada agen, sehingga agen berhak untuk menentukan biaya transaksi dalam jasa bank pada usahanya. Sama seperti yang

terjadi pada KSU. Mitra Karya, koperasi ini tidak membuat kebijakan atau peraturan secara tertulis dalam penerapan jasa bank, karena sesuai dengan wawancara bersama Ibu Kadek Sukadani pada tanggal 09 Januari 2019 pukul 09.23 Wita, beliau menyatakan bahwa kebijakan atau peraturan perbankan berubah-ubah terutama pada biaya transaksi yang dikenakan dalam penerapan layanan *branchless banking*, sehingga koperasi menyesuaikan biaya transaksi yang dikenakan ke anggota atau masyarakat. Biaya transaksi yang dikenakan ke Agen Bankoleh pihak perbankan berbeda satu sama lain sesuai dengan pertimbangan pada penetapan biaya yaitu jarak dengan ATM, Bank dan antar sesama Agen.

***Peningkatan Pendapatan pada KSU. Mitra Karya setelah menerapkan Layanan Branchless Banking***

Sebuah unit usaha yang menjadi *agency banking* dalam layanan *branchless banking* akan mendapatkan keuntungan baik berbentuk finansial maupun non finansial. Menurut Jaya(2016, p. 98)menyatakan bahwa agen sebagai entitas bisnis, tentunya tidak akan terlepas dari pertimbangan keuntungan atau benefit yang diperoleh sebagai agen. Berikut benefit yang dapat diperoleh agen dalam layanan *branchless banking* yaitu:

1. Mendapatkan remunerasi uang, berupa komisi, insentif atau bonus sesuai dengan jenis dan jumlah transaksi;
2. Mendapatkan nilai tambah, artinya selain mendapatkan penghasilan dari usaha utama juga akan mendapatkan penghasilan dari layanan *branchless banking*;
3. Meningkatkan jumlah pengunjung atau pelanggan;

4. Mendapatkan promosi, dalam PJOK Laku Pandai bank harus memasang tanda pengenalan agennya untuk memuat informasi nama, outlet dan logo sehingga dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap agen;
5. Memudahkan *cash handling* artinya mengurangi jumlah uang tunai yang dipegang agen sehingga dapat mengurangi pembayaran secara tunai melainkan melalui layanan elektronik dengan fitur yang ada pada layanan *branchless banking*;
6. Kesempatan mendapatkan pembiayaan dari bank, artinya unit usaha sebagai mitra kerjasama bank akan mendapatkan pembiayaan kegiatan usaha dan bisnisnya;
7. Meningkatkan status di masyarakat; dan
8. Membantu masyarakat dalam memudahkan akses keuangan.

Keuntungan berupa financial ataupun non financial seperti yang dipaparkan diatas, juga dirasakan oleh KSU. Mitra Karya setelah memutuskan untuk melakukan kemitraan dengan bank yaitu menjadi agen *Bank* pada Desember 2016 dalam layanan *branchless banking*. Sesuai dengan wawancara pada tanggal 05 September 2018 pukul 10.24 WITA dengan Ketua KSU. Mitra Karya yaitu Pak Nyoman Dana, yang menyatakan bahwa banyak keuntungan yang didapat oleh koperasi setelah menjadi agen bank dalam layanan *branchless banking* baik dari segi pendapatan koperasi yang bertambah karena mendapatkan *fee*, juga mendapatkan pengalaman dengan menghadiri acara *gathering* sehingga koperasi dapat lebih berkembang dengan ilmu atau pengetahuan yang didapat saat pertemuan tersebut dan memperkenalkan koperasi di ruang lingkup yang lebih luas.

Sesuai dengan wawancara diatas, koperasi mendapatkan efek positif menjadi agen Bank antara lain:

1. Koperasi secara otomatis dapat mempromosikan koperasi sehingga dapat menarik perhatian masyarakat dengan menyediakan fasilitas Bank;
2. Koperasi dapat bersosialisasi dan mendapatkan ilmu pada saat pertemuan (*gathering*) antar agen *Bank*, kegiatan ini membuat pihak koperasi dapat membuka wawasan lebih luas sehingga pihak koperasi mudah untuk lebih mengembangkan koperasi.;
3. Dengan fasilitas *Bank* yang diberikan oleh bank kepada koperasi sebagai penerapan layanan agen *Bank* seperti Mesin EDC sangat membantu pegawai koperasi dalam mengefisienkan waktu dalam melakukan pelayanan terhadap anggota atau masyarakat;
4. Penerapan layanan *branchless banking* pada KSU.Mitra Karya sebagai agen *Bank* juga mempermudah proses transaksi ke anggota atau ke masyarakat, jadi anggota atau masyarakat yang ingin transfer uang, tarik uang, melakukan pembayaran listrik, telpon ataupun asuransi bisa dengan mudah dilayani oleh koperasi menggunakan Mesin EDC sehingga masyarakat tidak perlu pergi ke Bank jika jarak Banknya jauh. Hal ini sangat mempermudah anggota koperasi dan masyarakat Desa Sidakarya (masyarakat sekitar koperasi) dalam melakukan transaksi di KSU. Mitra Karya.
5. Koperasi mendapatkan tambahan pendapatan dari aktivitas agen bank ini. Dalam setiap transaksi koperasi mengenakan *charge* atau biaya transaksi kepada anggota atau masyarakat yang memakai jasa *Bank*. Besaran biaya

transaksi tergantung dari tujuan transaksi tersebut. Adapun pengenaan biaya transaksi yang diterapkan oleh KSU. Mitra Karya adalah sebagai berikut:

- Apabila anggota atau masyarakat melakukan transaksi ke sesama bank, maka koperasi meminta biaya transaksi sebesar Rp7.000,-/transaksi. Pendapatan yang didapat koperasi jika anggota atau masyarakat melakukan transaksi ke sesama BRI adalah sebesar Rp4.000,-/transaksi.
- Apabila anggota atau masyarakat melakukan transaksi ke lain bank (Bukan Bank BRI), maka koperasi meminta biaya transaksi sebesar Rp20.000,-/transaksi. Pendapatan yang didapat koperasi jika anggota atau masyarakat melakukan transaksi ke lain Bank (bukan Bank BRI) adalah sebesar Rp5.000,-/transaksi.

Jadi, pendapatan yang di dapat KSU.Mitra Karya dari transaksi ini rata-rata kurang lebih sebesar Rp100.000,-/hari dan paling banyak sebesar Rp200.000,-/hari sesuai dengan transaksi yang terjadi setiap harinya. Jika dilihat perbulannya koperasi mendapat tambahan pendapatan dari aktivitas transaksi Bank ini adalah sebesar Rp400.000/bulan sampai Rp500.000,-/bulan. Selain mendapat tambahan pendapatan dari aktivitas transaksi Bank, koperasi juga mendapat komisi (*fee*) dari Bank BRI. Komisi ini tergantung dari jumlah transaksi setiap bulannya, rata-rata komisi yang didapat itu paling sedikit Rp500.000,-/bulan dan paling banyak bisa sampai Rp1.500.000,-/bulan, sehingga pendapatan yang didapat dari aktivitas *branchless banking* ini dapat

menambah sumber pendapatan KSU. Mitra Karya.

Hasil wawancara diatas mengenai peningkatan pendapatan, dapat diperkuat dengan melihat dan membandingkan Laporan Keuangan terutama bagian Perhitungan Sisa Hasil Usaha (SHU) KSU.Mitra Karya sebelum dan sesudah menjadi agen Bank. Perhitungan SHU ini memperlihatkan keadaan pendapatan KSU. Mitra Karya tahun 2015 dan tahun 2016 yang belum menjadi agen bank dengan tahun 2017 dan tahun 2018 yang sudah menjadi agen bank.

Pada akun pendapatan setelah menjadi agen bank muncul akun pendapatan jasa lainnya, sehingga dengan munculnya akun baru ini dapat menambah jumlah pendapatan di KSU. Mitra Karya. Sebelum menjadi agen bank, sumber pendapatan koperasi hanya didapat dari 5 sub pendapatan saja seperti pendapatan dari bunga pinjaman, administrasi dan propisi pinjaman, denda pinjaman, bunga bank serta pendapatan operasional lainnya yang berupa pinalti dari dana pihak ketiga. Namun setelah menjadi agen Bank sumber pendapatan KSU Mitra Karya ini bertambah yaitu dari *fee branchless banking* yang dicatat dalam akun Pendapatan Jasa Lainnya. Hal ini dapat membantu koperasi dalam meningkatkan pendapatan koperasi.

Apabila digambarkan dalam bentuk grafik inilah peningkatan pendapatan jasa lainnya yang didapat dari *fee* layanan *branchless banking* sebagai penambah sumber pendapatan KSU. Mitra Karya adalah sebagai berikut:

Pendapatan awal yang didapat koperasi, setelah menjadi agen bank ini masih belum terlalu tinggi, karena koperasi masih memperkenalkan layanan *branchless banking* kepada anggota dan masyarakat

sekitar koperasi. Bulan Maret 2017 koperasi baru mendapatkan *fee* dari layanan Bank ini sebesar Rp2.697.625,-. Namun selama berjalannya waktu, dan layanan *branchless banking* ini makin banyak digunakan oleh anggota koperasi dan masyarakat di sekitar koperasi, maka pendapatan koperasi dari *fee Bank* semakin meningkat yaitu pada akhir tahun 2017 koperasi sudah mendapatkan pendapatan sebesar Rp22.126.595,-. Pendapatan menjadi *agency banking* tentunya membantu koperasi dalam meningkatkan pendapatan koperasi pada tahun 2017.

Begitu juga halnya di tahun 2018, pada bulan Maret 2018 koperasi mendapatkan *fee* dari layanan Bank ini sudah mencapai Rp10.282.597,-. Jika dibandingkan dengan bulan Maret 2017, kenaikan yang sangat pesat terjadi yaitu sebesar Rp7.584.972,-, sehingga pada bulan Maret 2018 terjadi peningkatan total pendapatan koperasi. Pada bulan-bulan selanjutnya juga terjadi peningkatan *fee* yang didapat oleh KSU. Mitra Karya dalam pengimplementasian layanan *branchless banking* ini. KSU. Mitra Karya termasuk agen bank yang aktif menerapkan layanan *branchless banking* dalam usahanya, sehingga pada bulan Desember 2018, koperasi mendapatkan *fee* dari aktivitas Bank mencapai Rp42.541.817,-. Terjadi peningkatan pendapatan pada pendapatan jasa lainnya sebesar Rp20.415.222,- jika dibandingkan dengan bulan Desember 2017 dan penambahan sumber pendapatan yang terjadi jika dibandingkan dengan tahun 2015 dan tahun 2016 yang saat itu koperasi belum menjadi agen bank.

Adanya penambahan sumber pendapatan ini membantu koperasi dalam meningkatkan total pendapatan koperasi. Terlihat dari grafik diatas, menunjukan

kenaikan pendapatan jasa lainnya yang terhitung dari koperasi menjadi agen bank dalam bentuk triwulan yaitu bulan Maret 2017 sampai dengan bulan Desember 2018. Kenaikan pendapatan yang dihasilkan dari *fee* layanan *branchless banking* ini, membuat total pendapatan koperasi secara otomatis juga mengalami peningkatan.

### **Implikasi Hasil Penelitian**

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori sinergi dan kolaborasi yaitu memberikan gambaran dan pengetahuan tentang menjalin kemitraan antar lembaga keuangan akan mendapatkan keuntungan untuk kedua belah pihak. Kegiatan kemitraan inilah yang dilakukan oleh KSU. Mitra Karya yang bekerjasama dengan Bank BRI menjadi agen bank dalam penerapan layanan *branchless banking*. Menjadi agen bank membuat pihak koperasi mendapatkan banyak keuntungan baik dalam bentuk finansial ataupun non finansial. Adapun keuntungan yaitu berupa pengetahuan untuk pengembangan koperasi, lebih mengefisienkan waktu dalam melayani anggota dan masyarakat serta dapat menambah pendapatan koperasi dari *fee* menjadi agen Bank ini. Selain pihak koperasi, pihak bank pun mendapat keuntungan dari kegiatan *branchless banking* yaitu dapat menambah nasabah terutama nasabah yang bertempat tinggal di daerah pedesaan yang belum memiliki rekening Bank.

### **SIMPULAN**

Implementasi layanan *branchless banking* yang diterapkan di KSU. Mitra Karya dengan menjadi agen bank dapat meningkatkan pendapatan koperasi, dibandingkan dengan sebelum menjadi agen bank. Peningkatan pendapatan juga terlihat pada laporan keuangan koperasi yaitu pada perhitungan Sisa Hasil Usaha (SHU) yang

mencatat pendapatan koperasi. Pada laporan SHU terjadi penambahan akun setelah koperasi menjadi agen bank yaitu akun pendapatan jasa lainnya. Akun ini mencatat seluruh *fee* yang dihasilkan koperasi dari kegiatan layanan *branchless banking* baik dari *fee* transaksi ataupun *fee* menjadi agen bank. Dengan adanya penambahan akun dalam laporan SHU, maka penambahan sumber pendapatan koperasi juga bertambah sehingga dapat membantu koperasi dalam meningkatkan pendapatan koperasi.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Amanda, Y. (2018). *Pengaruh Kemitraan Koperasi Mandiri Jaya terhadap Pendapatan Anggota pada PT. Patiware Kabupaten Bengkayang*. Universitas Tanjung Pura Pontianak.
- Anand, M. B., & Sreenivas, D. L. (2013). *A Study On Branchless Banking In India*. *International Journal of Development Research*, 3(8), 001–006.
- Baridwan, Z. (2014). *Intermediate Accounting* (Kedelapan). Yogyakarta: BPFE.
- Ginanjari, A. (2015). *Strategi Kolaborasi Branchless Bank Syariah Di Tengah Persaingan Dan Perubahan Teknologi*. *The Journal of Tauhidinomics*, 1(2), 199–209.
- Ham, F. C., Karamony, H., & Alexander, S. (2018). *Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban pada PT. Bank Perkredit Rakyat Prisma Dana Manado*. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*. 13(2). 628-638. Universitas Sam Ratulangi.

- Jaya, I. A. A. (2016). *Branchless Banking*. Denpasar: Biro Promosi dan Pengembangan Pariwisata Budaya.
- Kasmir. (2014). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Edisi Revisi). Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kinan, D. D. (2016). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Atas Prosedur Penjualan Dan Pembelian Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern Pada CV Top Motor-Suzuki, Batubulan*. Universitas Pendidikan Nasional Denpasar.
- Mwando, S. (2013). *Contribution Of Agency Banking On Financial Performance Of Commercial Banks In Kenya. The Journal of Public Economic and Sustainable Development*. ISSN 2222-1700., 4(20), 26–35.
- Peraturan OJK No.19/PJOK.03/2014 tentang Layanan Keuangan tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (LAKU PANDAI) (2014). Indonesia.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan (1997). Indonesia. <https://doi.org/10.1016/j.aquaculture.2007.03.021>
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 1999 tentang Merger, Konsolidasi, dan Akuisisi Bank Presiden Republik Indonesia (1999). Indonesia.
- Rahmatullah. (2012). *Model Kemitraan Pemerintah Dengan Perusahaan Dalam Mengelola CSR: Studi Kasus Di Kota Cilegon (Model with government partnerships in managing its CSR: A case study in the City Cilegon)*, 17(01). Banten: Dinas Sosial Kota Serang.
- Sattar. (2017). *Buku Ajar Ekonomi Koperasi*. Yogyakarta: Deepublish.
- Shabirah, I., & Aldianto, L. (2014). The Suitable Model of Branchless Banking Implementation in Indonesia. *Journal Of Business and Management*, 3(6), 633–645.
- Sudirman, I. W. (2013). *Manajemen Perbankan*. Denpasar: Fajar Interpratama Mandiri.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi dan R & B* (Edisi Ke-3). Bandung: Alfabeta.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian, Lembaran Negara Republik Indonesia § (1992). Indonesia. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (2008). Indonesia.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil (1995). Indonesia.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tanggal 10 November 1998 tentang Perbankan (1998). Indonesia.

Wahyono, B. (2017). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Bantul Kabupaten Bantul*. Universitas Negeri Yogyakarta.