

**PENGARUH HARGA, RISIKO DAN KUALITAS PELAYANAN  
TERHADAP MINAT BERTRANSAKSI MENGGUNAKAN AGEN  
BRILINK DI DESA PAKULI**



**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Seminar Proposal Skripsi Pada  
Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Datokarama Palu*

**Oleh :**

**NATASHA AURELI CLARESTHA**

**NIM. 20.5.15.0009**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU**

**2024**

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Palu, 01 Oktober 2024 M  
27 Rabi'ul Awal 1446 H



Penulis

**Natasha Aureli Claretha**  
**NIM. 20.5.25.0009**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “Pengaruh Harga, Risiko dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Agen BRILink di Desa Pakuli” oleh mahasiswi NATASHA AURELI CLARESTHA NIM. 205150009, mahasiswi Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu, setelah dengan saksama meneliti dan mengoreksi skripsi yang bersangkutan, maka masing-masing pembimbing memandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat ilmiah dan dapat diajukan untuk diujikan.

Palu, 01 Oktober 2024  
27 Rabi’ul Awal 1446 H

**Menyetujui**

Pembimbing I



**Dr. Ermawati, S.Ag., M.Ag**  
**NIP. 19770331 200312 2 002**

Pembimbing II

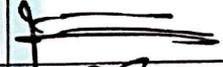


**Muhammad Syafaat, S.E., Ak., MSA**  
**NIP. 19841006 201903 1 003**

## PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi saudara (i) Natasha Aureli Clarestha, NIM. 20.5.15.0009 dengan judul **“Pengaruh Harga, Risiko dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Agen BRILink Di Desa Pakuli”** yang telah diujikan di hadapan Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada tanggal 23 Juli 2024 M yang bertepatan dengan tanggal 17 Muharram 1446 H. Dipandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulisan karya ilmiah dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) Program Studi Perbankan Syariah dengan beberapa perbaikan.

### DEWAN PENGUJI

Jabatan	Nama	Tanda tangan
Ketua	Dr. Sagir Muhammad Amin, M.Pd.	
Munaqisy I	Syaifullah MS, S.Ag., M.S.I	
Munaqisy II	Rizki Amalia, S.Si., M.Ak.,	
Pembimbing I	Dr. Ermawati, S.Ag., M.Ag	
Pembimbing II	Muhammad Syafaat, S.E., Ak., MSA	

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Sagir Muhammad Amin, M.Pd.**  
NIP. 19650612 199203 1 004

Ketua Program Studi



**Abdul Jalil, S.E., M.M**  
NIP. 19871110 201903 1 006

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah swt., karena berkat rahmat dan hidayah-Nyalah, skripsi ini dapat diselesaikan sesuai target waktu yang telah direncanakan. Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad saw, beserta segenap keluarga dan sahabatnya yang telah mewariskan berbagai macam hukum sebagai pedoman umatnya.

Penulis menyadari bahwa di dalam penyusunan skripsi ini, penulis mendapat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak yang telah memberikan bimbingan, perhatian dan pengarahan. Maka penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Patutnya penulis mengucapkan rasa terima kasih yang ikhlas secara khusus dan penuh hormat kepada nenek penulis, Ibu Aswati Lareken dan kedua orang tua penulis Ayahanda Deddy Fransisco Musa serta Ibunda Gita Tristie .O. Lensehe yang tersayang, begitu banyak pengorbanan, mendoakan, memberikan motivasi, semangat dan mendidik penulis dari jenjang Pendidikan dasar sampai perguruan tinggi. Juga, adik yang penulis sayangi setulus hati, Raecins Caeli, Khalil Jibril Al Fatih dan Shezan Maziyya, yang senantiasa selalu menjadi penguat dan memberikan semangat kepada penulis.
2. Prof. Dr. H. Lukman S Thahir, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu, Dr. Hamka, S.Ag., M.Ag. selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Prof. Dr. Hamlan,

M.Ag. selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Dr. H. Faisal Attamimi, S.Ag., M.Fil.I. selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama beserta jajarannya yang telah mendorong dan memberi kebijakan kepada penulis dalam segala hal.

3. Dr. Sagir Muhammad Amin, M,Pd.I., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Dr. Syakir Sofyan, S.E.I., M.E.I selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Dr. Sitti Aisyah, S.E.I., M.E.I selaku Dekan Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Dr. Malkan, M.Ag sebagai Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Kerjasama, dan Raodhah, S.Ag., M.Pd.I selaku Kabag Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Abdul Jalil, S.E., M.M selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah dan Ahmad Haekal, S.Hum., M.Si selaku sekretaris Jurusan Perbankan Syariah.
5. Abdul Jalil, S.E., M.M selaku Dosen Penasehat Akademik yang selalu ikhlas meluangkan waktunya untuk membantu dan mengarahkan dalam penulisan skripsi.
6. Dr. Ermawati, S.Ag., M.Ag, selaku pembimbing I dan Bapak Muhammad Syafaat, S.E., Ak., MSA, selaku pembimbing II yang dengan ikhlas telah membimbing penulis dalam menyusun skripsi ini hingga selesai sesuai harapan.
7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu, yang dengan setia, tulus dan ikhlas memberikan ilmu pengetahuan serta nasehat kepada penulis selama kuliah.

8. Seluruh staf akademik dan umum Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang memberikan pelayanan yang baik kepada penulis selama kuliah.
9. Semua keluarga penulis yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang sudah mendoakan, memotivasi mendukung dan membantu penulis baik berupa materi maupun non-materi dan terima kasih atas tutur kata yang menyakitkan yang telah penulis terima sehingga dengan cacian itu yang menjadikan penulis ingin membuktikan bahwa penulis bisa selesai dengan tepat waktu.
10. Seluruh responden yang telah bersedia membantu dan meluangkan waktu dalam pengisian kuesioner.
11. Teruntuk Yuariana Ridwan, Desi Eriska, Selvia dan Jihan Fahira terima kasih telah banyak berkontribusi untuk penulis, yang telah memberikan dorongan, dukungan dan motivasi serta bantuan materi maupun non-materi yang tidak bosan-bosan penulis repotkan selama menjalani perkuliahan mulai dari maba sampai sekarang ini.
12. Penulis ingin mengucapkan terima kasih dengan setulus hati untuk seseorang yang tidak bisa penulis sebutkan namanya, yang telah berkontribusi banyak dalam penulisan Skripsi ini. Yang menemani, meluangkan waktu, tenaga, pikiran ataupun materi kepada penulis dan memberikan semangat untuk terus maju dan jangan menyerah dalam meraih apa yang menjadi impian penulis.
13. Dan yang terakhir, kepada diri saya sendiri Natasha Aureli Clarestha terima kasih sudah bertahan sejauh ini dan telah kuat sampai detik ini yang mampu

mengendalikan diri dari tekanan luar, terima kasih tetap memilih berusaha dan merayakan dirimu sendiri sampai di titik ini, walau sering kali merasa putus asa atas apa yang diusahakan dan belum berhasil, namun terima kasih tetap menjadi manusia yang selalu mau berusaha dan tidak lelah mencoba. Terima kasih karena memutuskan tidak menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dan telah menyelesaikannya sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dirayakan untuk diri sendiri. Berbahagialah selalu dimanapun berada. Terima kasih diriku semoga tetap rendah hati, ini baru awal dari permulaan hidup tetap semangat kamu pasti bisa. Apapun kurang dan lebihmu mari merayakan diri sendiri *"YOU ARE GREAT AND THE BEST"*.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna yang disebabkan oleh keterbatasan, pengalaman dan pengetahuan dari penulis. Sehingga saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita dan para pembaca serta berguna bagi perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya dibidang Perbankan Syariah. Aamiin Yaa Rabbal'Alaamin.

Palu, 01 Oktober 2024 M  
27 Rabi'ul Awal 1446 H

Penulis



**Natasha Aureli Clarestha**  
**NIM. 20.5.15.0009**

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	i
HALAMAN KEASLIAN SKRIPSI .....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
ABSTRAK .....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	6
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	8
D. Garis-Garis Besar Isi .....	8
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b> .....	<b>10</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	12
B. Kajian Teori .....	12
1. Grand Theory TBP (Theory of Planned Behavior .....	13
2. Minat Bertransaksi .....	15
3. Harga .....	18
4. Risiko .....	22
5. Pelayanan.....	24
6. Agen BRILink .....	28
C. Kerangka Pemikiran .....	28
D. Hipotesis .....	28
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>30</b>
A. Pendekatan dan Desain Penelitian .....	30
B. Populasi dan Sampel .....	30
1. Populasi .....	31
2. Sampel .....	33
C. Variabel Penelitian .....	34
D. Definisi Operasional Variabel .....	38
E. Instrumen Penelitian .....	39
F. Teknik Pengumpulan Data .....	40
G. Teknik Analisis Data .....	40
1. Uji Instrumen Data .....	42
2. Transpotasi Data Menggunakan MSI .....	43
3. Uji Asumsi Klasik .....	44
4. Analisis Regresi Linier Berganda .....	45
5. Uji Hipotesi .....	46
6. Uji Koefisien Determinan (R <sup>2</sup> ) .....	46

<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	47
B. Hasil Penelitian.....	50
C. Teknik Analisis Data .....	57
1. Uji Validitas .....	57
2. Uji Reliabilitas.....	60
3. <i>Method Of Succesivw Internal (MSI)</i> .....	61
4. Uji Asumsi Klasik .....	61
5. Uji Analisis Regresi Linier Berganda .....	64
6. Uji Hipotesis.....	66
7. Uji Koefisien Determinan (R2).....	68
D. Pembahasan .....	68
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	75
B. Saran .....	75
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN - LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	: Penelitian Terdahulu .....	10
Tabel 3.1	: Populasi Penelitian .....	31
Tabel 3.2	: Jumlah Populasi dan Sampel .....	32
Tabel 3.3	: Definisi Operasional .....	36
Tabel 3.4	: Skala Likert .....	39
Tabel 4.1	: Deskripsi Kuesioner .....	50
Tabel 4.2	: Jenis Kelamin .....	51
Tabel 4.3	: Umur .....	51
Tabel 4.4	: Pendidikan Terakhir .....	52
Tabel 4.5	: Pendapatan .....	52
Tabel 4.6	: Deskripsi Variabel <i>Harga</i> .....	53
Tabel 4.7	: Deskripsi Variabel Risiko .....	54
Tabel 4.8	: Deskripsi Variabel Kualitas Pelayanan .....	55
Tabel 4.9	: Deskripsi Variabel Minat Bertransaksi.....	56
Tabel 4.10	: Hasil Uji Validitas Variabel X1 .....	58
Tabel 4.11	: Hasil Uji Validitas Variabel X2 .....	58
Tabel 4.12	: Hasil Uji Validitas Variabel X3 .....	59
Tabel 4.13	: Hasil Uji Validitas Variabel Y .....	59
Tabel 4.14	: Hasil Uji Realiabilitas .....	60
Tabel 4.15	: Hasil Uji Normalitas .....	61
Tabel 4.16	: Hasil Uji Multikolonearitas .....	63
Tabel 4.17	: Hasil Uji Heterokedastisitas .....	64
Tabel 4.18	: Hasil Analisis Regresi Linier Berganda .....	65
Tabel 4.19	: Hasil Uji T .....	66
Tabel 4.20	: Hasil Uji F .....	67
Tabel 4.21	: Hasil Uji R .....	68

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 2.1</b>	: Kerangka pemikiran .....	28
<b>Gambar 4.1</b>	: Struktur Organisasi Pemerintah Desa Pakuli .....	49

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1** : Kuesioner
- Lampiran 2** : Hasil Tabulasi Data Kuesioner
- Lampiran 3** : Hasil Uji MSI
- Lampiran 4** : Hasil Uji Validitas dan Uji Reabilitas
- Lampiran 5** : Hasil Uji Asumsi Klasik
- Lampiran 6** : Hasil Analisis Regresi Berganda
- Lampiran 7** : Hasil Uji Heterokedastiditas
- Lampiran 8** : Lembaran Pengajuan Judul Skripsi
- Lampiran 12** : Surat Keterangan Pembimbing
- Lampiran 12** : Surat Balasan Penelitian
- Lampiran 13** : Dokumentasi
- Lampiran 14** : Riwayat Hidup

## ABSTRAK

Nama Penulis : Natasha Aureli Clareatha  
NIM : 20.5.15.0009  
Judul Skripsi : Pengaruh Harga, Risiko dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Agen BRILink Di Desa Pakuli

---

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga, risiko dan kualitas pelayanan terhadap minat bertransaksi menggunakan agen BRILink di Desa Pakuli, baik secara parsial maupun simultan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, dan proses pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada Masyarakat Desa Pakuli dengan jumlah 2502 orang dalam jumlah sampel 96 orang yang ditentukan menggunakan rumus slovin dan pengambilan sampel menggunakan teknik *Purposive Sampling*. Teknik analisis data menggunakan metode regresi linier berganda dengan bantuan program SPSS 25.

Hasil olahan statistik yang dibantu dengan program *SPSS 25 For Windows*, menunjukkan bahwa Harga (X1) memiliki nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil < dari 0,05 dan memiliki t hitung sebesar 9,224 lebih besar > dari t tabel 1.661 maka  $H_0$  ditolak  $H_1$  diterima. Artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel Harga secara individual terhadap Minat. Risiko (X2) memiliki nilai signifikan sebesar 0,001 lebih kecil < dari 0,05 dan memiliki t hitung sebesar 3,356 lebih besar > dari t tabel 1.661 maka  $H_0$  ditolak  $H_2$  diterima. Artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari Risiko secara individual terhadap Minat. Kualitas Pelayanan (X3) memiliki nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil < dari 0,05 dan memiliki t hitung sebesar 5,302 lebih besar > dari t tabel 1.661 maka  $H_0$  ditolak  $H_3$  diterima. Artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel Kualitas Pelayanan secara individual terhadap Minat. Hasil uji Anova (*Analysiss Of Varians*) atau F test diketahui bahwa nilai signifikansi untuk Harga, Risiko dan Kualitas Pelayanan berpengaruh secara serempak terhadap Minat sebesar 0,000 < 0,05 dan nilai  $F_{hitung}$  512,521 >  $F_{tabel}$  2,70, sehingga disimpulkan bahwa  $H_4$  diterima yang dimana terdapat pengaruh yang signifikan dari Harga, Risiko dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Agen brilink.

Saran dari penulis yaitu diharapkan peneliti selanjutnya dapat meneliti dengan variabel yang berbeda dan lebih spesifik agar tujuan dari penelitian lebih terarah dan dengan jumlah sampel yang lebih besar lagi untuk mewakili populasi. Penelitian ini diharapkan bisa menjadi dasar bagi peneliti selanjutnya dan lebih banyak menambahkan referensi untuk dapat memperluas penelitian sehingga dapat diperoleh informasi yang lebih lengkap mengenai faktor lainnya yang mempengaruhi minat bertransaksi menggunakan agen BRILink.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Perkembangan Era Globalisasi dan Teknologi yang terjadi memberikan dampak perubahan pada pertumbuhan ekonomi dan global saat ini. Sehingga perubahan ini menuntut setiap pelaku bisnis untuk berupaya agar bisnis yang dijalankan tetap dapat bertahan sehingga tujuan yang ditetapkan dapat tercapai.<sup>1</sup> Upaya ini dapat dilakukan dengan berbagai cara yaitu dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki secara efektif dan efisien, sampai dengan menggunakan strategi pemasaran yang tepat.<sup>2</sup> Hal ini, juga merubah perilaku masyarakat cenderung menuntut fasilitas, pelayanan yang memuaskan dan kualitas produk atau jasa yang berkualitas baik. Perubahan ini menuntut peningkatan daya saing yang tinggi dan efisiensi. Tidak hanya manajemen yang efektif dan sumber daya yang terampil tetapi yang diperlukan juga sarana, fasilitas dan teknologi yang tinggi.<sup>3</sup>

Dalam hal ini, kebutuhan masyarakat akan layanan perbankan membuat tingkat daya saing dalam perbankan terus meningkat, baik dalam produk maupun layanan yang ditawarkan. Oleh sebab itu, para pengelola bank dituntut untuk lebih cerdas dan inovatif dalam menciptakan peluang bisnis baru, membidik para nasabah baru dan mempertahankan nasabah lamanya yang nantinya diharapkan mampu memberikan kontribusi yang baik.

Perkembangan dari teknologi perbankan sudah semakin canggih, tetapi masih banyak masyarakat belum menjangkau layanan dari perbankan dikarenakan beberapa faktor, diantaranya adalah akses ke lokasi yang sulit dijangkau, sambungan internet kurang memadai serta kurangnya edukasi kepada masyarakat

---

<sup>1</sup>Muammar Arafat Yusmat, Adzan Noor Bakri, "Optimization The Role of Sharia Bank in National Economic Recovery Through Results-Based Micro-Finance", *Jurnal Ekonomi*, 8, No. 1, (2023): 54.

<sup>2</sup>Rifuddin, Dkk., "Analyzing The Impact of Productive Zakat Utilization on The Mustahiq Economic Independence in Malaysia and Indonesia", *Ikonomika*, 7, No. 1, (2022): 76.

<sup>3</sup>Anita Marwing, "Indonesian Political Kleptocracy and Oligarchy: A Critical Review from the Perspective of Islamic Law", *Justicia Islamica*, 18, No. 1, (2021): 83.

mengenai fungsi dari perbankan. Dalam pandangan masyarakat pedesaan masih menganggap keberadaan Bank hanya sebagai kalangan tertentu.<sup>4</sup> Adanya Bank seharusnya masyarakat lebih tahu akan pentingnya Bank. Namun, yang terjadi adalah masyarakat hanya menganggap Bank sebagai tempat penyimpanan dan meminjam uang.<sup>5</sup> Di Pedesaan pemahaman masyarakat sangat minim bahkan ada yang tidak tahu sama sekali tentang Bank. Adapula masyarakat yang takut berhubungan dengan Bank karena ada sebab dari berbagai faktor yang membayangi masyarakat, sehingga muncul ketakutan dalam diri mereka untuk berhubungan langsung dengan Bank.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerapkan program Laku Pandai yang diselenggarakan oleh perbankan di seluruh wilayah Indonesia dalam rangka untuk menyediakan produk-produk dari keuangan yang dibutuhkan, mudah dipahami dan dijangkau oleh masyarakat dalam melancarkan kegiatan perekonomian, sehingga terbentuklah pemerataan dan peningkatan ekonomi masyarakat.<sup>6</sup> Salah satu perbankan yang telah menerapkan program Laku Pandai dari OJK adalah PT. Bank Rakyat Indonesia (BRI) dikenal dengan layanan BRILink. Adanya program dari BRILink, masyarakat yang tinggal di daerah pelosok Indonesia dapat dijangkau oleh sistem BRI.

Masyarakat juga dapat melakukan berbagai jenis transaksi perbankan seperti mengirim uang, menarik uang dan menabung tanpa harus pergi ke bank. Dalam upaya menarik minat nasabah, bank BRI melakukan terobosan baru untuk dapat bersaing, dengan membentuk pola transaksi yang berbeda dengan di kantor BRI yang pada umumnya bank yaitu mengantri, tatap muka langsung antara

---

<sup>4</sup>Muhammad Tahmid Nur, "Justice in Islamic Criminal Law: Study of the Concept and Meaning of Justice in The Law of Qisās", *Asy-Syir'ah: Jurnal Ilmu Syari'ah Dan Hukum*, 55, No. 2, (2021): 337.

<sup>5</sup>Ahmad Syarief Iskandar, Dkk., "The Effects of Institutions on Economic Growth in East Asia", *Jurnal Ekonomi Dan Studi Pembangunan*, 15, No. 1, (2023): 87.

<sup>6</sup>Abdain, Dkk., "The Dynamics of the Khalwatiyah Sufi Order in North Luwu, South Sulawesi", *Walisongo: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, 28, No. 1, (2020): 90.

nasabah dengan teller yang membutuhkan waktu yang tidak sebentar.<sup>7</sup> Strategi tersebut juga dilakukan BRI yaitu dengan cara memperluas layanan *channel* dan layanan bank BRI yang belum terakses oleh layanan perbankan. Di mana BRI menjalin kerjasama dengan nasabah untuk menjadi agen yang dapat melayani transaksi perbankan. Inovasi layanan *channel* tersebut adalah BRILink.

BRILink merupakan layanan BRI dimana BRI menjalin kerja sama dengan nasabah BRI sebagai agen yang dapat melayani transaksi perbankan bagi masyarakat secara *real time online* menggunakan fitur EDC Mini ATM BRI dengan konsep *sharing fee*, BRILink merupakan penerapan dari program laku pandai oleh PT. Bank Rakyat Indonesia yang sesuai dengan peraturan OJK, yaitu program layanan keuangan tanpa kantor untuk keuangan inklusif melalui perantara Agen Bank.<sup>8</sup> Tujuan utama dari agen BRILink adalah untuk memberikan pelayanan perbankan khususnya kepada masyarakat yang belum terlayani oleh bank secara administratif (*unbanked* atau *unbankable*).<sup>9</sup>

Fenomena yang di hadapi saat ini adalah perusahaan perbankan hanya mendirikan kantor cabang atau unit kerja di wilayah tertentu yang membuat pelayanan terbatas. Peletakan kantor cabang maupun unit kerja yang hanya dapat dijumpai di daerah pusat kota ini membuat pelayanan hanya terbatas bagi masyarakat yang mempunyai akses yang mudah dan dekat dengan kantor tersebut. Perluasan fasilitas transaksi keuangan perbankan seperti halnya mesin ATM pun belum tersedia secara memadai.<sup>10</sup> Dengan dasar biaya yang dinilai mahal untuk

---

<sup>7</sup>Ambas Hamida, Dkk., "Does Islamic Financial Inclusion Matter for Household Financial Well Being?", *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 27, No. 1, (2023): 2445.

<sup>8</sup>Ahmad Syarief Iskandar, Dkk., "BSI Competitive Strategy Affect Purchasing Decisions Of Conventional Bank Customers In Indonesia", *International Journal Of Artificial Intelligence Research*, 6, No. 1, (2022): 4

<sup>9</sup>Nurul Musfirah Khairiyah, Dessy Handa Sari. "Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Balikpapan Dalam Menggunakan Produk Dan Jasa Brilink" *Journal Of Management Studies*, 14, No. 2, (2020): 145.

<sup>10</sup>Ishak, Dkk., "Effectiveness of Monetary Policy Transmission Through Sharla and Conventional Instruments in Influencing Inflation in Indonesia", *IKONOMIKA: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 7, No. 1, (2022): 44.

mendirikan sebuah Kantor Cabang maupun pelatikan mesin ATM menyebabkan pelayanan perbankan bagi masyarakat Indonesia belum dinikmati secara merata.

Dalam pandangan masyarakat pedesaan masih menganggap keberadaan Bank hanya sebagai kalangan tertentu saja dan masih banyak masyarakat yang belum bisa menjangkau layanan perbankan serta minimnya pengetahuan masyarakat mengenai Bank itu sendiri. Sehingga Otoritas Jasa Keuangan menerapkan program Laku Pandai yang diselenggarakan oleh perbankan diseluruh wilayah Indonesia salah satu Bank yang menerapkan program tersebut yaitu Bank Rakyat Indonesia yang dikenal dengan BRILink. Adanya BRILink dipedesaan membuat masyarakat yang ada di pedesaan lebih banyak menggunakan layanan tersebut.

Salah satu desa yang menggunakan layanan BRILink adalah Desa Pakuli, Kecamatan Gumbasa, Kabupaten Sigi, Sulawesi Tengah. Keberadaan agen BRILink telah memberikan dampak positif dalam meningkatkan inklusi keuangan masyarakat Desa Pakuli. Program ini memanfaatkan agen-agen yang biasanya adalah warga setempat untuk menyediakan layanan perbankan dasar seperti setor tunai, tarik tunai, pembayaran tagihan, dan transfer antar rekening. Dengan adanya agen BRILink, masyarakat pedesaan mendapatkan kemudahan akses terhadap layanan perbankan tanpa harus pergi ke kantor cabang bank yang mungkin berada jauh dari tempat tinggal mereka.

Menurut Nawawi, faktor yang mempengaruhi minat bertransaksi adalah harga. Tinggi rendahnya harga selalu menjadi perhatian utama para konsumen saat mereka mencari suatu produk, sehingga harga yang ditawarkan menjadi bahan pertimbangan khusus, sebelum mereka memutuskan untuk membeli barang maupun menggunakan suatu jasa.

Berdasarkan hasil observasi awal penulis, Agen BRILink memang mengenakan biaya lebih tinggi dengan adanya tambahan biaya admin dibandingkan dengan beberapa layanan perbankan konvensional. Misalnya, untuk transaksi transfer uang atau pembayaran tagihan, meskipun biaya yang dikenakan oleh agen BRILink lebih tinggi, masyarakat tidak perlu melakukan perjalanan jauh ke kota untuk menggunakan layanan bank langsung. Observasi menunjukkan bahwa

penghematan waktu dan kemudahan akses ini sangat dihargai oleh masyarakat desa, yang pada akhirnya mengompensasi biaya transaksi yang lebih tinggi.

Indikator risiko juga sangat berpengaruh terhadap minat, Menurut Jogiyanto, risiko didefinisikan sebagai suatu persepsi pelanggan tentang konsekuensi yang tidak diinginkan dalam melakukan suatu kegiatan. Dalam sebuah transaksi perbankan, faktor risiko menjadi suatu hal yang sangat diperhatikan oleh seseorang karena jika risiko yang akan didapatkan adalah besar maka seseorang itu akan berpikir kembali untuk melakukan transaksi. Risiko dalam transaksi perbankan seperti cyber crime menjadi ketakutan tersendiri bagi para nasabah. Sehingga mereka membutuhkan suatu teknologi atau suatu inovasi dari pihak bank dimana untuk kedepannya dalam bertransaksi, kegiatan mereka akan lebih aman.

Keamanan transaksi juga merupakan faktor penting lainnya yang mempengaruhi minat masyarakat dalam menggunakan BRILink. Dalam hal ini, penulis menemukan bahwa masyarakat desa Pakuli pada awalnya merasa ragu untuk menggunakan layanan perbankan melalui agen BRILink karena kekhawatiran terhadap keamanan transaksi. Namun, setelah mendapatkan informasi dan sosialisasi yang tepat tentang bagaimana agen BRILink beroperasi dan standar keamanan yang diterapkan, kepercayaan mereka meningkat. Penulis mencatat bahwa agen BRILink yang dikelola dengan baik, transparan dalam operasionalnya, dan memberikan rasa aman kepada masyarakat mampu meningkatkan minat mereka untuk bertransaksi.

Selain indikator harga dan risiko, kualitas pelayanan juga berpengaruh terhadap minat masyarakat. Kualitas pelayanan merupakan isu krusial bagi setiap perusahaan, apapun bentuk produk yang dihasilkan. Kualitas pelayanan secara sederhana bisa diartikan sebagai ukuran seberapa bagus tingkat layanan yang diberikan sesuai dengan ekspektasi pelanggan.

Kualitas pelayanan yang diberikan oleh agen BRILink juga menjadi faktor penentu. Masyarakat desa Pakuli mengapresiasi keramahan dan kecepatan pelayanan agen BRILink. Observasi awal menunjukkan bahwa agen yang memberikan layanan dengan ramah, cepat, dan efisien mampu menarik lebih banyak pelanggan. Penulis juga mencatat bahwa pelatihan yang diberikan kepada

agen-agen BRILink sangat berpengaruh dalam meningkatkan kualitas pelayanan. Agen yang terlatih mampu menjelaskan prosedur transaksi dengan jelas dan membantu masyarakat memahami manfaat dari menggunakan layanan perbankan.

Secara keseluruhan, observasi awal ini menunjukkan bahwa harga yang cukup terjangkau, keamanan transaksi yang terjamin, dan kualitas pelayanan yang baik adalah faktor-faktor kunci yang mempengaruhi minat masyarakat Desa Pakuli dalam bertransaksi menggunakan agen BRILink. Penelitian lebih lanjut diperlukan untuk menggali lebih dalam tentang seberapa besar pengaruh masing-masing faktor ini dan bagaimana interaksinya dapat meningkatkan inklusi keuangan di desa tersebut. Oleh karena itu, penulis akan melakukan penelitian lebih lanjut tentang **“Pengaruh Harga, Risiko dan Pelayanan Terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Agen BRILink di Desa Pakuli”**.

Dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh harga, risiko dan pelayanan terhadap minat bertransaksi menggunakan agen BRILink di Desa Pakuli.

### ***B. Rumusan Masalah***

1. Apakah harga berpengaruh terhadap minat bertransaksi menggunakan Agen BRILink di Desa Pakuli?
2. Apakah risiko berpengaruh terhadap minat bertransaksi menggunakan Agen BRILink di Desa Pakuli?
3. Apakah pelayanan berpengaruh terhadap minat bertransaksi menggunakan Agen BRILink di Desa Pakuli?
4. Apakah harga, risiko dan pelayanan berpengaruh terhadap minat bertransaksi menggunakan Agen BRILink di Desa Pakuli?

### ***C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian***

1. Tujuan Penelitian
  - a. Untuk mengetahui apakah harga berpengaruh terhadap minat bertransaksi menggunakan Agen BRILink di Desa Pakuli
  - b. Untuk mengetahui apakah risiko berpengaruh terhadap minat bertransaksi menggunakan Agen BRILink di Desa Pakuli

- c. Untuk mengetahui apakah pelayanan berpengaruh terhadap minat bertransaksi menggunakan Agen BRILink di Desa Pakuli
2. Kegunaan Penelitian
- a. Bagi Peneliti
    - 1. Peningkatan Pemahaman Praktis: Penelitian ini memberikan kesempatan bagi peneliti untuk memahami secara mendalam dinamika penggunaan layanan keuangan di daerah pedesaan. Peneliti dapat mengidentifikasi faktor-faktor utama yang mempengaruhi keputusan masyarakat dalam memilih layanan agen BRILink.
    - 2. Pengembangan Kompetensi: Melalui penelitian ini, peneliti dapat mengembangkan keterampilan analitis dan metodologis yang diperlukan untuk mengevaluasi dan menginterpretasikan data lapangan. Ini termasuk kemampuan dalam merancang instrumen penelitian yang efektif, mengumpulkan data, dan menganalisis hasilnya.
    - 3. Kontribusi terhadap Solusi Praktis: Peneliti dapat menggunakan temuan penelitian untuk memberikan rekomendasi praktis kepada Bank Rakyat Indonesia dan otoritas terkait, yang dapat digunakan untuk meningkatkan layanan dan strategi pemasaran BRILink di wilayah pedesaan.
  - b. Bagi Ilmu Pengetahuan
    - 1. Kontribusi terhadap Solusi Praktis: Peneliti dapat menggunakan temuan penelitian untuk memberikan rekomendasi praktis kepada Bank Rakyat Indonesia dan otoritas terkait, yang dapat digunakan untuk meningkatkan layanan dan strategi pemasaran BRILink di wilayah pedesaan.
    - 2. Pengetahuan Empiris: Hasil penelitian ini memberikan data empiris yang berharga mengenai bagaimana faktor-faktor spesifik seperti harga, risiko, dan pelayanan mempengaruhi keputusan keuangan masyarakat pedesaan. Data ini dapat digunakan untuk memvalidasi atau mengkritisi teori yang ada.
    - 3. Intervensi Kebijakan: Penelitian ini dapat memberikan dasar empiris bagi pembuat kebijakan untuk merancang intervensi yang lebih efektif dalam

meningkatkan inklusi keuangan. Misalnya, kebijakan yang mendukung pelatihan agen BRILink atau yang memperbaiki struktur biaya transaksi.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

1. Landasan Penelitian Lanjutan: Penelitian ini dapat menjadi landasan bagi penelitian selanjutnya yang ingin mengeksplorasi lebih dalam atau memperluas topik yang sama ke wilayah atau konteks yang berbeda. Peneliti berikutnya dapat menggunakan hasil dan metodologi penelitian ini sebagai referensi.
2. Identifikasi Gap Penelitian: Dengan memetakan temuan dan batasan penelitian ini, peneliti selanjutnya dapat mengidentifikasi area-area yang masih kurang dipahami atau belum tersentuh. Ini membuka peluang untuk penelitian yang lebih spesifik atau komprehensif di masa mendatang.
3. Inspirasi untuk Pendekatan Metodologis Baru: Penelitian ini dapat menginspirasi peneliti selanjutnya untuk menggunakan pendekatan metodologis yang berbeda atau lebih inovatif dalam mengeksplorasi pengaruh harga, risiko, dan pelayanan terhadap minat masyarakat. Misalnya, menggunakan metode kualitatif untuk mendapatkan wawasan lebih mendalam tentang persepsi masyarakat.

**D. Garis-garis Besar Isi**

Agar mempermudah pembaca tentang pembahasan proposal ini, maka penulis menganalisa garis besar menurut ketentuan yang ada di dalam komposisi proposal skripsi ini antara lain, sebagai berikut :

Bab I adalah Pendahuluan, yang menguraikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, dan garis-garis besar isi.

Bab II merupakan bab kajian pustaka, yang menguraikan dan menjelaskan tentang penelitian terdahulu, kajian teori, kerangka pemikiran dan hipotesis.

Bab III merupakan bab metode penelitian, yang menguraikan dan menjelaskan tentang jenis dan pendekatan penelitian, populasi dan sampel, variabel penelitian, definisi operasional, instrumen penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisa data.

Bab IV merupakan bab hasil dan pembahasan yang menjelaskan deskripsi mengenai hasil penelitian.

Bab V merupakan bab penutup yang berisi kesimpulan dan saran.

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

### A. Penelitian Terdahulu

Bagian ini merupakan sebuah hasil penelitian yang telah dilakukan oleh para peneliti sebelumnya dan telah diuji kebenarannya yang didasari dengan metode penelitian yang digunakan dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi penelitian. Penelitian terdahulu yang diambil oleh penulis berupa 4 jurnal.

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	<b>Mochamad Ridzwan., Dkk.,</b> "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Keputusan Bertransaksi (Studi Pada Agen BRILink BRI Unit Sidayu, Gresik)".	Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan harga memiliki dampak positif yang signifikan terhadap keputusan transaksi, baik secara parsial maupun simultan. <sup>1</sup>	Persamaan dalam penelitian ini adalah pada lembaga yang dikaji yaitu Agen BRILink serta variabel independent yaitu kualitas pelayanan dan harga	Tambahan variabel independent risiko, lokasi penelitian dan fokus penelitian yaitu minat bertransaksi masyarakat.
2	<b>Riski Rahmat,</b> "Pengaruh Pelayanan, Harga dan Lokasi Usaha BRILink Terhadap Minat Transaksi Masyarakat di Desa Lapulu Kecamatan Tinanggea".	Hasil analisis menunjukkan bahwa pelayanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat transaksi masyarakat. Nilai t-test sebesar $12,246 > 1,998$ menunjukkan bahwa pelayanan yang diberikan oleh BRILink memengaruhi minat nasabah untuk melakukan transaksi. Faktor harga juga	Persamaannya berfokus pada minat masyarakat dalam bertransaksi dengan agen BRILink serta mempertimbangkan variabel pelayanan dan harga.	Perbedaan utama antara penelitian terdahulu dan penelitian penulis terletak pada variabel tambahan yang diteliti: penelitian terdahulu menambahkan variabel lokasi usaha, yang mencakup

<sup>1</sup>Mochamad Ridzwan "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Keputusan Bertransaksi (Studi Pada Agen BRILink BRI Unit Sidayu, Gresik)", *Jurnal ITB Ahmad Dahlan Lamongan*, (2021): 57-67.

		<p>terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat transaksi masyarakat. Dengan nilai t-test sebesar <math>8,203 &gt; 1,998</math>, hal ini menunjukkan bahwa harga yang ditawarkan oleh BRILink memengaruhi minat nasabah untuk bertransaksi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lokasi usaha BRILink juga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat transaksi masyarakat. Nilai t-test sebesar <math>12,969 &gt; 1,998</math> menegaskan bahwa faktor lokasi juga berperan penting dalam menarik minat nasabah untuk melakukan transaksi.<sup>2</sup></p>		<p>aksesibilitas dan kenyamanan fisik, sementara penelitian penulis menambahkan variabel risiko, yang mencakup persepsi masyarakat terhadap keamanan dan keandalan transaksi. Selain itu, perbedaan lokasi penelitian (Desa Lapulu vs. Desa Pakuli) juga memberikan konteks yang berbeda yang dapat mempengaruhi hasil penelitian.</p>
3	<p><b>Rosidi (2021)</b> "Pengaruh Pengetahuan Produk, Biaya Administrasi dan Bagi Hasil Terhadap Minat Masyarakat"</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan produk, biaya administrasi dan bagi hasil dari penelitian ini secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap minat masyarakat. Dimana dalam penelitian ini variable bebas berpengaruh sangat kuat terhadap variable terikat. Dan hasil pengujian hipotesis secara parsial menunjukkan variabel</p>	<p>Persamaan dalam penelitian ini adalah pada variabel dependen yaitu minat</p>	<p>Perbedaan pada penelitian ini adalah variabel independent pengetahuan. Sedangkan peneliti menggunakan variabel harga, risiko dan pelayanan</p>

<sup>2</sup>Riski Rahmat, "Pengaruh Pelayanan, Harga dan Lokasi Usaha BRILink Terhadap Minat Transaksi Masyarakat di Desa Lapulu Kecamatan Tinanggea", *Jurnal: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*, (2023): 1-15.

		<p>terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat transaksi masyarakat. Dengan nilai t-test sebesar <math>8,203 &gt; 1,998</math>, hal ini menunjukkan bahwa harga yang ditawarkan oleh BRILink memengaruhi minat nasabah untuk bertransaksi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lokasi usaha BRILink juga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat transaksi masyarakat. Nilai t-test sebesar <math>12,969 &gt; 1,998</math> menegaskan bahwa faktor lokasi juga berperan penting dalam menarik minat nasabah untuk melakukan transaksi.<sup>2</sup></p>		<p>aksesibilitas dan kenyamanan fisik, sementara penelitian penulis menambahkan variabel risiko, yang mencakup persepsi masyarakat terhadap keamanan dan keandalan transaksi. Selain itu, perbedaan lokasi penelitian (Desa Lapulu vs. Desa Pakuli) juga memberikan konteks yang berbeda yang dapat mempengaruhi hasil penelitian.</p>
3	<p><b>Rosidi (2021)</b> "Pengaruh Pengetahuan Produk, Biaya Administrasi dan Bagi Hasil Terhadap Minat Masyarakat"</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan produk, biaya administrasi dan bagi hasil dari penelitian ini secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap minat masyarakat. Dimana dalam penelitian ini variable bebas berpengaruh sangat kuat terhadap variable terikat. Dan hasil pengujian hipotesis secara parsial menunjukkan variabel</p>	<p>Persamaan dalam penelitian ini adalah pada variabel dependen yaitu minat</p>	<p>Perbedaan pada penelitian ini adalah variabel independent pengetahuan. Sedangkan peneliti menggunakan variabel harga, risiko dan pelayanan</p>

<sup>2</sup>Riski Rahmat, "Pengaruh Pelayanan, Harga dan Lokasi Usaha BRILink Terhadap Minat Transaksi Masyarakat di Desa Lapulu Kecamatan Tinanggea", *Jurnal: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*, (2023): 1-15.

		pengetahuan produk dan bagi hasil berpengaruh positif terhadap minat masyarakat. <sup>3</sup>		
4	Nindya Linggar Amita (2015), "Pengaruh Persepsi Kegunaan, Persepsi Kemudahan, Persepsi Risiko Terhadap Minat Menggunakan Layanan Produk BRILink (Studi pada Masyarakat di Kota Kediri)"	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa persepsi kegunaan, persepsi kemudahan, dan persepsi risiko secara simultan berpengaruh terhadap minat beli. Setelah melakukan penelitian yang menguji pengaruh variabel X terhadap variabel Y maka dapat ditarik implikasi yang nantinya akan dapat diterapkan untuk meningkatkan minat masyarakat kota Kediri dalam menggunakan BRILink. <sup>4</sup>	Persamaan dalam penelitian ini yaitu variabel persepsi risiko, variabel minat dan objek penelitian Agen BRILink	Perbedaan pada penelitian ini adalah variabel pengaruh persepsi kegunaan, kemudahan dan desa yang diteliti

## B. Kajian Teori

### 1. Grand Theory TPB (Theory of planned behavior)

*Theory of planned behavior (TPB)* merupakan pengembangan dari teori sebelumnya yaitu *Theory of Reasoned Action (TRA)* atau disebut sebagai teori tindakan beralasan yang dikembangkan oleh dua profesor psikologi ternama, Icek Ajzen dan Martin Fishbein. *Theory of Reasoned Action (TRA)* adalah teori perilaku manusia yang paling mendasar dan berpengaruh terhadap minat berperilaku individu. Teori ini sudah banyak digunakan untuk penelitian dalam berbagai bidang termasuk ekonomi, psikologi, sistem informasi, pemasaran dan lainnya.<sup>5</sup>

<sup>3</sup>Rosidi, "Pengaruh Pengetahuan Produk, Biaya Administrasi dan Bagi Hasil Terhadap Minat Masyarakat", *Jurnal: Ilmu Ekonomi*, (2021): 450.

<sup>4</sup>Nindya Linggar Amita, "Pengaruh Persepsi Kegunaan, Persepsi Kemudahan, Persepsi Risiko Terhadap Minat Menggunakan Layanan Produk BRILink (Studi pada Masyarakat di Kota Kediri)", Skripsi. (fak.Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, Malang, 2015-2016), 1-12.

<sup>5</sup>Anisa Putri Utami, "Analisis Minat Mahasiswa Membuka Tabungan Haji dengan Pendekatan Theory of Planned Behavior (TPB)," (Skripsi, Ekonomi Islam, Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta, 2023), 18.

Dalam teori ini dijelaskan bahwa terdapat dua variabel yang menentukan perilaku yaitu, sikap terhadap perilaku (*attitude toward behavior*) dan norma subjektif (*subjective norm*). Selanjutnya Icek Ajzen dan Martin Fishbein mengembangkan teori tindakan beralasan ini menjadi teori perilaku direncanakan atau *Theory of Planned Behavior (TPB)* dengan menambahkan sebuah kontrol yaitu kontrol perilaku persepsi (*perceived behavior control*) yang dimana kontrol perilaku persepsi ini dipersepsikan akan mempengaruhi minat dan perilaku individu. Jadi dalam *Theory of Planned Behavior* menyatakan bahwa yang mempengaruhi minat berperilaku seseorang ada 3 kontrol yaitu sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku.<sup>6</sup>

Menurut Ajzen *Theory of Planned Behavior* adalah teori yang menyatakan pendapat jika dalam seseorang berperilaku sehingga seseorang yang mempunyai peluang dan sumber daya yang digunakan untuk berperilaku sehingga berhasil dalam melakukan *behavior control* seseorang. Dalam *Theory of Planned Behavior*, menunjukkan jika terdapat beberapa pertimbangan yang melatar belakangi perilaku seseorang, *factor social* (sosial) meliputi agama, etnis, jenis kelamin, usia, pendidikan, dan pendapatan.<sup>7</sup>

Pada Minat bertransaksi merupakan faktor dominan yang mempengaruhi perilaku individu untuk konsisten bertransaksi. Untuk mengetahui perilaku bertransaksi, Ajzen memperkenalkan *Theory of Planned Behavior* dimana sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku persepsian dapat mempengaruhi minat individu untuk berperilaku. Beberapa penelitian terdahulu menggunakan teori ini untuk memprediksi dan mengukur minat investasi, minat berwirausaha maupun minat beli.

## **2. Minat Bertransaksi**

Minat merupakan landasan penting bagi seseorang untuk melakukan suatu kegiatan dengan baik yaitu dorongan seseorang untuk berbuat. Secara bahasa minat berarti kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu. Minat merupakan sifat yang relatif menetap pada diri seseorang. Minat besar sekali pengaruhnya

<sup>6</sup>Ibid, 19

<sup>7</sup>Masso gros, "Planned Behavior The Relationship Between Human Thought and Action"2017,83 (n.d)

terhadap kegiatan seseorang sebab dengan minat ia akan melakukan sesuatu yang diminatinya. Sebaliknya tanpa minat seseorang tidak mungkin melakukan sesuatu.<sup>8</sup>

Minat dapat diekspresikan melalui pernyataan yang ditunjukkan lebih suka terhadap sesuatu dari pada yang lain, dapat pula dimanifestasikan dalam bentuk partisipasi dalam suatu aktivitas.<sup>9</sup>

Minat memiliki karakteristik, yaitu sebagai berikut:

- a) Minat meimbulkan sikap positif dari suatu objek
- b) Minat adalah sesuatu yang menyenangkan dan timbul dari sesuatu objek
- c) Minat mengandung unsur penghargaan, mengakibatkan suatu keinginan dan kegiatan untuk mendapatkan sesuatu yang diinginkan.<sup>10</sup>

Minat juga dapat di pengaruhi oleh beberapa faktor, seperti faktor internal maupun faktor eksternal. Menurut Reber dalam Muhibbin Syah, faktor internal sesuatu yang membuat berminat yang datangnya dari dalam diri seseorang. Faktor internal adalah pemusatan perhatian, keingintahuan, motivasi dan kebutuhan. Sedangkan faktor eksternal adalah sesuatu yang membuat berminat yang datangnya dari luar diri, seperti keluarga, rekan, tersedia prasarana dan sarana atau fasilitas dan keadaan.

Sedangkan transaksi atau jual beli adalah pertukaran sesuatu dengan sesuatu.<sup>11</sup> Pengertian transaksi menurut Skousen adalah pertukaran barang dan jasa antara (baik individu, perusahaan-perusahaan dan organisasi lain) kejadian lain yang mempunyai pengaruh ekonomi atas bisnis.<sup>12</sup>

<sup>8</sup>Purwanto, Ngalim. *Prinsip-Prinsip dan Teknik Evaluasi Pengajaran*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya. 2010, 66.

<sup>9</sup>Suparman dkk, "Peningkatan Kemandirian Belajar dan Minat Belajar Mahasiswa Mata Kuliah Elektronika Analog dengan Pembelajaran PBL", *Jurnal : Pendidikan Teknologi dan Kejuruan*, (2014): 8.

<sup>10</sup>In Soraya, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Jakarta Dalam Mengakses Portal Media Jakarta Smart City", *Jurnal: Komunikasi*, (2015): 11-12.

<sup>11</sup>Rahmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, Cet. Ke-2, 2004), h.73.

<sup>12</sup>Skousen, Smith. 2007. *Pengantar Akuntansi Keuangan*.

Selain itu, Islam membolehkan jual beli dengan ketentuan jual beli tersebut memenuhi rukun dan syarat yang telah ditentukan oleh syara'sesuai dengan firman Allah SWT, sebagai berikut :

تَقْتُلُوا وَلَا ۖ مِنْكُمْ تَرَاضٍ عَنْ تَبَاغَةٍ تَكُونُ أَنْ إِلَّا بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لَا أَمْنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا  
رَجِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ أَنْ ۖ أَنْفُسَكُمْ

Terjemahannya : *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (QS. An-Nisa:29).*<sup>13</sup>

### 3. Harga

Harga menjadi salah satu bagian yang sangat penting di dunia bisnis, karena harga menjadi alat tukar dalam melakukan sebuah transaksi. Harga merupakan salah satu faktor persaingan yang digunakan perusahaan untuk menjual produknya. Harga terhadap produk atau jasa banyak mempengaruhi persepsi, kualitas, kepuasan dan nilai jasa. Hal itu disebabkan jasa tidak berwujud dan sering sulit dinilai sebelum terjadinya pembelian.

Menurut Basu Swastha, harga dapat didefinisikan sebagai sejumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Berdasarkan definisi ini, harga atau suatu barang atau jasa tidak saja sejumlah nilai yang tertera di daftar harga atau labelnya, tetapi juga fasilitas atau pelayanan lain yang diberikan pihak penjual kepada pembeli barang tersebut, misalnya pelayanan pengantaran barang sampai ke rumah pembeli, fasilitas garansi jika terjadi kerusakan tertentu dan sebagainya.<sup>14</sup>

Sedangkan menurut Philip Kotler dan A.B Susanto, harga merupakan satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, unsur lainnya menimbulkan biaya. Harga juga merupakan salah satu bauran pemasaran yang

<sup>13</sup>Kementrian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Surabaya : CV. Pustaka Agung Harapan, 2006). h. 59

<sup>14</sup>Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran (Analisa Perilaku Konsumen)*, (Yogyakarta: BPFE UGM, 2000), 147.

paling fleksibel, harga dapat diubah dengan cepat, tidak seperti tampilan produk dan perjanjian distribusi.<sup>15</sup>

Dalam konteks layanan BRILink, harga transaksi tidak hanya mencerminkan biaya finansial yang dibayarkan oleh konsumen, tetapi juga nilai tambah seperti kenyamanan dan aksesibilitas. Harga yang dikenakan oleh agen BRILink harus dipertimbangkan secara strategis untuk menarik minat masyarakat, terutama di daerah pedesaan seperti Desa Pakuli.

Oleh karena itu, penelitian ini penting untuk mengevaluasi seberapa besar pengaruh harga terhadap minat masyarakat dalam menggunakan BRILink, yang pada akhirnya dapat memberikan panduan bagi peningkatan inklusi keuangan di wilayah pedesaan.

#### a. Penetapan Harga

Penetapan harga merupakan masalah bagi bisnis apapun disetiap perusahaan karena penetapan harga bukanlah kekuasaan atau kewenangan perusahaan. Penetapan harga tergantung pada permintaan dan biaya serta dipengaruhi oleh berbagai jenis persaingan. Penetapan harga memungkinkan bagi perusahaan untuk menghasilkan pendapatan penjualan dari produk yang diproduksi serta dipasarkannya. Penetapan harga merupakan penentuan harga jual produk dari suatu perusahaan, di dalam menentukan harga jual produk, perusahaan lebih dulu harus menentukan modal serta total biaya yang dikeluarkan sehingga dapat menentukan harga jual produk. Dengan menetapkan harga maka perusahaan bisa meminimalisir resiko serta mendapatkan lebih banyak keuntungan.<sup>16</sup>

#### b. Indikator Harga

##### 1) Keterjangkauan Harga

Konsumen dapat menjangkau harga yang sudah ditetapkan oleh perusahaan. Produk biasanya ada beberapa jenis dalam satu merek dan harganya

---

<sup>15</sup>Philip Kotler dan A.B Susanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia Buku 2*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 234.

<sup>16</sup>Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (CET. 2; Jakarta : PT. Indexs, 2007), 102.

pun berbeda dari yang paling murah sampai yang paling mahal. Dengan harga yang ditetapkan para konsumen membeli produk.

#### 2) Harga Sesuai Kemampuan atau Daya Saing Harga.

Konsumen sering membandingkan harga suatu produk dengan produk lainnya. Dalam hal ini mahal atau murahnya harga suatu produk atau jasa sangat dipertimbangkan oleh konsumen saat akan membeli produk atau jasa tersebut.

#### 3) Kesesuaian harga dengan manfaat

Konsumen memutuskan membeli suatu produk atau jasa jika manfaat yang dirasakan lebih besar atau sama dengan yang telah dikeluarkan untuk mendapatkannya. Jika konsumen merasakan manfaat produk lebih kecil dari uang yang dikeluarkan maka konsumen akan beranggapan bahwa produk tersebut mahal dan konsumen akan berfikir dua kali untuk membelinya lagi.

#### 4) Kesesuaian Harga Dengan Kualitas

Produk Harga sering digunakan sebagai indikator kualitas konsumen tetapi karena perbedaan kualitas, biasanya memilih yang lebih tinggi dari kedua produk tersebut. Jika harga tinggi, konsumen pasti akan menganggap kualitasnya bagus.<sup>17</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas, jika dilihat dalam konsep pengaruh harga dalam Bertransaksi menggunakan BRILink, maka indikator harga memainkan peran yang sangat penting. Pertama, keterjangkauan harga menjadi faktor utama yang memungkinkan konsumen untuk mengakses layanan yang ditawarkan oleh BRILink. Layanan ini biasanya menawarkan berbagai jenis transaksi dengan rentang harga yang berbeda, sehingga dapat dijangkau oleh berbagai lapisan masyarakat. Kedua, daya saing harga juga menjadi pertimbangan penting bagi konsumen yang sering membandingkan biaya layanan BRILink dengan layanan keuangan lainnya. Konsumen cenderung memilih layanan yang dianggap memberikan nilai terbaik untuk biaya yang mereka keluarkan.

Selain itu, kesesuaian harga dengan manfaat yang dirasakan merupakan faktor kritis dalam keputusan konsumen untuk menggunakan layanan BRILink. Konsumen akan merasa puas dan terus menggunakan layanan jika manfaat yang

---

<sup>17</sup>Kotler, P dan Armstrong, *Prinsip-prinsip Marketing*, (CET. 7; Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2018), 317.

diperoleh sebanding atau lebih besar dari biaya yang dikeluarkan. Sebaliknya, jika manfaat dirasakan lebih kecil, konsumen mungkin menganggap layanan tersebut mahal dan enggan untuk menggunakannya kembali.

Oleh karena itu, strategi penetapan harga yang efektif dan kompetitif sangat penting untuk menarik dan mempertahankan pelanggan, serta meningkatkan inklusi khususnya keuangan di wilayah pedesaan.

#### 4. Risiko

Risiko adalah tingkat persepsi konsumen akan hasil negatif yang akan diperoleh dari sebuah transaksi. Persepsi Risiko sebagai suatu keyakinan konsumen yang tidak pasti terhadap transaksi. Dalam sebuah transaksi perbankan, faktor risiko menjadi suatu hal yang sangat diperhatikan oleh seseorang karena jika risiko yang akan didapatkan adalah besar maka seseorang itu akan berpikir kembali untuk melakukan transaksi tersebut dan cenderung memilih transaksi perbankan yang lebih aman.<sup>18</sup>

Persepsi resiko ini merupakan salah satu persepsi yang cenderung dihindari dari sebagian besar individu, sebab persepsi ini cenderung dapat merugikan. Namun dalam hal ini perbankan yang mengeluarkan sistem yang digunakan sebagai alat transaksi BRILink dapat meyakinkan para penggunanya bahwa risiko-risiko yang mungkin terjadi dapat diminimalisir serta dapat dikendalikan.<sup>19</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat diketahui bahwa risiko merupakan elemen yang sangat signifikan dalam menentukan keputusan konsumen. Risiko dalam transaksi perbankan melibatkan tingkat kekhawatiran konsumen terhadap kemungkinan hasil negatif yang mungkin timbul. Tingginya persepsi risiko dapat menghambat konsumen untuk menggunakan layanan BRILink, terutama jika mereka merasa bahwa risiko tersebut tidak dikelola dengan baik.

---

<sup>18</sup>Ferry N. Idroes dan Sugiarto, *Manajemen Risiko Perbankan dalam Konteks Kesepakatan Basel dan Peraturan Bank Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), 7.

<sup>19</sup>Ni Wayan Asih Budi Utami dan Nyoman Trisna Herawati, "Pengaruh Persepsi Kemanfaatan, Kemudahan Penggunaan, Resikodan Kesesuaian Terhadap Minat Menggunakan Transaksi Non Cash Pada Pt Bri (Persero) TBK (Studi Kasus: Mahasiswa Prodi S1 Akuntansi Undiksha)", *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Universitas Pendidikan Ganesha*, 11 No., 2, (2020): 312.

Sebaliknya, jika BRILink mampu mengelola risiko dengan baik dan memberikan jaminan keamanan yang kuat, konsumen akan merasa lebih aman dan percaya diri dalam menggunakan layanan tersebut. Ini termasuk menerapkan langkah-langkah keamanan yang ketat, menyediakan informasi yang jelas dan transparan mengenai perlindungan data, serta memberikan dukungan pelanggan yang responsif. Dengan demikian, manajemen risiko yang efektif tidak hanya mengurangi kekhawatiran konsumen tetapi juga dapat meningkatkan kepercayaan dan loyalitas mereka terhadap layanan BRILink.

a. Ruang Lingkup Risiko

Pengelompokan ruang lingkup risiko juga dipaparkan oleh InterAmerican Development Bank dalam Muslich membagi ruang lingkup risiko dalam enam klasifikasi, yakni :

- 1) Masalah pengendalian internal seperti struktur organisasi, yaitu risiko yang disebabkan oleh tidak memadainya pemisahan tugas, fungsi, wewenang dan tanggung jawab dalam struktur organisasi perusahaan.
- 2) Masalah otorisasi atau pendelegasian wewenang yaitu risiko yang timbul dari suatu transaksi yang dilaksanakan tanpa otorisasi yang sesuai dengan kerangka kerja operasional perusahaan.
- 3) Ketidak cukupan prosedur atau tidak berfungsinya proses internal seperti dalam aktivitas baru.
- 4) Proses transaksi, yaitu risiko dari kesalahan atau kegagalan pengendalian dalam satu atau lebih pemrosesan transaksi sebagai berikut:
  - a) Pencatatan, yaitu risiko yang timbul saat transaksi tidak dicatat atau tidak tercatat dengan benar, yang mengakibatkan kesalahan dalam informasi eksposur risiko sehingga memengaruhi keputusan yang di ambil.
  - b) Penilaian (penghitungan) posisi, yaitu risiko yang disebabkan dari tidak terdeteksinya perbedaan antara posisi yang dilaporkan oleh unit bisnis dengan satuan kerja yang melaksanakan fungsi kontrol dan pengendalian.

- c) Konfirmasi, yaitu risiko yang timbul akibat proses konfirmasi tidak dapat mendeteksi terjadinya kesalahan dalam data transaksi yang tercatat, atau dari transaksi yang telah dilaksanakan namun tidak tercatat.
  - d) Penyelesaian transaksi (settlement), yaitu risiko yang timbul akibat aset tidak ditagih (diterima) atau dibayarkan (dikirimkan) sesuai dengan tanggal penagihan atau pembayaran yang telah di sepakati, atau tidak dilaksanakan dengan tepat.
  - e) Aset fisik, yaitu risiko yang timbul akibat kas atau aset-aset lain (surat berharga, cek, dan sebagainya) dapat diakses oleh staf yang tidak memiliki otorisasi terhadap aset yang bersangkutan.
  - f) Akses sistem informasi, yaitu risiko yang ditimbulkan dari staf yang tidak memiliki otorisasi, dapat melakukan modifikasi atau membaca data tertentu dalam sistem informasi.
  - g) Finansial, yaitu risiko yang timbulkan dari kesalahan pengelolaan dana dan aset-aset lainnya yang menyebabkan timbulnya *overdraft* atau tingginya biaya oportunitas akibat utilisasi dana yang tidak dilakukan dengan tepat.
  - h) Valuasi, yaitu risiko yang timbul akibat suatu transaksi atau aset tidak dinilai dengan tepat akibat penggunaan data pasar atau model valuasi yang salah.
- 5) Kesalahan manusia dan fraud yang meliputi kerugian operasional.
- 6) Kegagalan sistem teknologi informasi, yaitu kerugian operasional yang disebabkan oleh gangguan dalam melaksanakan proses transaksi atau aktivitas kerja, kebocoran dalam sistem informasi dan gangguan lainnya yang ditimbulkan dari tidak berfungsinya sistem teknologi informasi dan gangguan akibat kegagalan *hardware*, *software*, dan sebagainya.<sup>20</sup>
- b. Indikator Risiko
- Adapun indikator untuk mengetahui risiko adalah sebagai berikut:

---

<sup>20</sup>Muhammad Muslich, *Manajemen Risiko Operasional*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2007), 11-14

- 1) Ada risiko tertentu yang harus siap ditanggung saat penggunaan BRILink. Risiko yang dirasakan terhadap penggunaan layanan BRILink sangat besar, hal ini merupakan persepsi akan kemungkinan-kemungkinan risiko yang dihadapi jika menggunakan fasilitas BRILink. Selalu periksa apa yang nasabah beli yaitu sebelum berbelanja atau bertransaksi.
- 2) Mengalami kendala pada sistem yang bermasalah hingga kerugian yang dialami oleh pengguna merupakan risiko dari penggunaan suatu teknologi. Penggunaan layanan BRILink memungkinkan terjadinya kerugian finansial yang akan terjadi akibat kesalahan diri sendiri, Sebaiknya nasabah lebih hati-hati dan teliti dalam menggunakan layanan BRILink.
- 3) Keamanan dalam bertransaksi yang artinya persepsi nasabah pengguna BRILink terhadap teknologi tersebut seperti merasa aman saat bertransaksi. Tingkat keamanan yang diberikan oleh BRILink sudah dijamin dan jika nasabah mengalami kerugian dapat melaporkan dan kerugian yang diderita.<sup>21</sup>

Berdasarkan beberapa poin terkait indikator-indikator risiko di atas, dapat diketahui bahwa hal tersebut memiliki peran penting dalam menentukan persepsi dan kenyamanan konsumen. Pengguna layanan BRILink harus siap menghadapi risiko tertentu yang melekat pada penggunaan teknologi ini. Persepsi risiko yang tinggi dapat disebabkan oleh berbagai kemungkinan kerugian yang mungkin dihadapi saat menggunakan layanan BRILink, termasuk potensi kerugian finansial dan kerugian lainnya yang terkait dengan kesalahan penggunaan.

Secara keseluruhan, keberhasilan BRILink dalam mengelola dan meminimalkan risiko-risiko ini akan sangat menentukan minat dan kepercayaan masyarakat terhadap layanan tersebut. Pengelolaan risiko yang baik tidak hanya melibatkan pengembangan sistem yang aman dan andal, tetapi juga edukasi nasabah tentang cara menggunakan layanan dengan benar dan apa yang harus dilakukan jika terjadi masalah.

---

<sup>21</sup>Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko: Prinsip, Penerapan dan Penelitian*, (Jakarta: Salemba Empat, 2017), 25.

### 5. Kualitas Pelayanan

Pelayanan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia disebut dengan istilah melayani yaitu membantu menyiapkan (mengurus) apa yang diperlukan seseorang.<sup>22</sup>

Sedangkan kualitas pelayanan adalah hasil penilaian pelanggan atas seberapa jauh perbedaan antara harapan dan kenyataan yang dirasakan dari suatu layanan yang mereka terima dari penyedia layanan (perusahaan), baik evaluasi itu sebagian maupun secara keseluruhan. Oleh sebab itu, baik tidaknya kualitas layanan tergantung pada kemampuan penyedia layanan dalam memenuhi harapan pelanggannya secara konsisten.<sup>23</sup>

Kualitas pelayanan juga merupakan hal yang sangat penting untuk terus ditingkatkan dan dipertahankan karena kualitas pelayanan menjadi dasar dalam mempertahankan loyalitas nasabah, kualitas pelayanan didefinisikan sebagai sikap yang dibentuk dalam jangka panjang, evaluasi keseluruhan terhadap kinerja perusahaan.<sup>24</sup>

Terkait dengan kualitas pelayanan, Allah SWT., berfirman dalam *QS. Al-Baqarah Ayat 267*. Sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ ۗ وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِآخِذِيهِ إِلَّا أَنْ تُغْمِضُوا فِيهِ ۗ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ

Terjemahannya: *Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untuk kamu. Dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu menafkahkan daripadanya, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memicingkan mata terhadapnya. Dan ketahuilah, bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji.*<sup>25</sup>

<sup>22</sup>Kamus Besar Bahasa Indonesia, (CET. 4; Jakarta, gramedia pustaka utama, 2008), 301.

<sup>23</sup>Denny Erica & Harun Al Rasyid, "Pengaruh Kualitas Layanan Dan Pemanfaatan Teknologi Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan Jasa Transportasi Online Di Jakarta," *Jurnal Ecodemica*, Vol.1, No.2, 2018, H.212.

<sup>24</sup>Agus, "Pengaruh loyalitas pelayanan terhadap kepuasan nasabah PT Bank Mandiri Persero Tbk Cabang Pinrang", (Skripsi Diterbitkan, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negri Alauddin Makassar, 2018): 19-33.

<sup>25</sup>Al-Quran dan Terjemahannya: Departemen Agama RI, Jakarta, 1997

Menurut penelitian kualitas pelayanan yang dilakukan oleh Tjiptono dan Chandra mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan adalah kualitas pelayanan.<sup>26</sup> Berdasarkan penelitian dan pengembangan yang dilakukan, lima dimensi kualitas pelayanan utama disusun dengan urutan tingkat kepentingan relatifnya sebagai berikut:

1) Keandalan (*Reliability*)

Keandalan Adalah kemampuan perusahaan untuk melakukan layanan berdasarkan komitmen tepat waktu. Pentingnya dimensi ini adalah jika layanan yang diberikan tidak memenuhi janji, kepuasan pelanggan akan berkurang. Komponen dimensi ini terkait dengan kemampuan perusahaan untuk memberikan layanan yang akurat dari pertama kali tanpa membuat kesalahan dan untuk memberikan layanan dalam waktu yang disepakati.

2) Daya tanggap (*Responsiveness*)

Daya tanggap adalah kemampuan perusahaan untuk dieksekusi langsung oleh agen untuk memberikan layanan dengan cepat dan *responsive*. Daya tanggap dapat menumbuhkan pemahaman positif tentang kualitas layanan yang diberikan. Ini termasuk kegagalan atau keterlambatan dalam pemberian layanan, dan penyedia layanan berusaha untuk segera memperbaiki atau mengurangi kerugian konsumen.

3) Jaminan (*Assurance*)

Artinya, pengetahuan dan perilaku agen dapat membangun kepercayaan pelanggan dalam menggunakan layanan yang disediakan. Dimensi ini sangat penting karena melibatkan persepsi konsumen tentang risiko tinggi ketidakpastian penyedia layanan. Perusahaan membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan dengan berpartisipasi langsung. Oleh karena itu, komponen dari dimensi ini mencakup kemampuan agensi, termasuk keterampilan, pengetahuan layanan eksekusi agensi, dan reputasi perusahaan, termasuk hal yang terkait dengan kepercayaan pelanggan pada perusahaan, seperti reputasi perusahaan, prestasi, dan

---

<sup>26</sup>Tjiptono, Fandy, Gregorius Chandra, dan Dadi Adriana. 2008. Pemasaran Strategik. (CET.1; Yogyakarta : Andi Offsite, 2008), 69.

lain-lain.<sup>27</sup>

#### 4) Empati (*Empathy*)

Berusaha memahami kebutuhan konsumen, yang diberikan pelanggan baik secara individual atau pribadi diharapkan perusahaan untuk memiliki pengertian dan pemahaman tentang pelanggan, terutama untuk memahami kebutuhan pelanggan dan menyediakan pengoperasian yang nyaman. Menurut Tjiptono, perusahaan memahami masalah pelanggan dan bertindak demi kepentingan terbaik pelanggannya, serta memberikan layanan pribadi kepada pelanggan melalui jam kerja yang nyaman.

#### 5) Bukti fisik (*Tangible*)

Perusahaan menunjukkan kemampuannya untuk eksis kepada pihak luar. Tampilan dan fungsi fasilitas fisik dan infrastruktur perusahaan yang dapat diandalkan oleh kondisi lingkungan disekitarnya merupakan bukti nyata dari layanan yang diberikan oleh penyedia layanan. Hal ini termasuk fasilitas fisik yang berkualitas tinggi yang digunakan oleh perusahaan, daya tarik peralatan dan bahan yang digunakan oleh perusahaan, kebersihan bangunan, kenyamanan ruangan dan penampilan agen. Pentingnya dimensi ini akan membentuk citra penyedia layanan, terutama bagi pelanggan baru dalam menilai kualitas layanan. Perusahaan yang tidak memperhatikan fasilitas fisik dapat menyebabkan kebingungan dan bahkan merusak citra perusahaan.<sup>28</sup>

### 6. *Agen BRILink*

Agen adalah pihak yang bekerjasama dengan bank penyelenggara Laku Pandai yang berperan menjadi kepanjangan tangan bank untuk menyediakan layanan perbankan kepada masyarakat dalam rangka keuangan inklusif. Sedangkan BRILink merupakan program Laku Pandai yang dijalankan oleh bank BRI dengan memanfaatkan agen yang berada pada wilayah tertentu yang memudahkan nasabah yang berada pada wilayah tersebut untuk mendapatkan layanan perbankan dengan lebih mudah dan menggunakan teknologi EDC

---

<sup>27</sup>Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa - Prinsip, Penerapan, Dan Penelitian*, ( Yogyakarta: Andi Offsite, 2014), 7.

<sup>28</sup>Ibid., 175.

(*Electronic Data Capture*).

Tujuan BRI meluncurkan program BRILink adalah untuk memudahkan masyarakat dalam menggunakan jasa perbankan tanpa perlu menunggu antrian di kantor bank dan dapat melayani hingga 24 jam atau tergantung keinginan agen BRILink.<sup>29</sup>

Agen BRILink merupakan pihak ketiga dalam hal ini nasabah BRI yang menjalin kerjasama dengan bank BRI untuk memberikan berbagai layanan perbankan bagi masyarakat baik nasabah maupun non-nasabah BRI melalui pemanfaatan teknologi digital. Tujuan utama dari agen BRILink adalah memberikan pelayanan perbankan khususnya kepada masyarakat yang belum terlayani oleh bank secara administratif (unbanked/unbankable). Melalui agen BRILink, nasabah BRI maupun masyarakat umum lain bisa mendapatkan pelayanan yang sama, seperti halnya di kantor BRI. Masyarakat melakukan setoran tabungan, penarikan secara tunai serta melakukan pembayaran melalui agen.<sup>30</sup>

#### a. Konsep Keagenan BRILink

Konsep yang ditawarkan bank BRI kepada agen disebut *sharing fee*. Maksud dari *sharing fee* yaitu komisi yang diberikan oleh bank BRI kepada agen yang didapatkan dari transaksi yang dilakukan oleh nasabahnya. Sistem *sharing fee* yang ditetapkan adalah fifty-fifty, yaitu dengan pembagian 50% untuk bank BRI dan 50% untuk agen. Semakin banyak produk dan layanan jasa yang ditawarkan oleh agen BRILink, semakin banyak pula fee yang diperoleh dari setiap transaksi yang dilakukan.

*Sharing fee* yang didapat pada setiap transaksi yang dilakukan oleh agen dikenai biaya admin bank yang nantinya akan dibagi 50:50 antara bank dan agen. Sebagai contoh pada transaksi transfer sesama bank dikenai biaya admin sebesar

<sup>29</sup>Dian Cahyaningrum, "Perlindungan Nasabah Penyelenggaraan Laku Pandai : Studi Perlindungan Nasabah Laku Pandai BCA di Jawa Tengah dan BRI di Papua", *Negara Hukum*, 7, No. 2, (2016): 217.

<sup>30</sup>Jeane Elisabeth Lelengboto, "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Agen BRILink PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Bitung", *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen*, 5, No. 4, (2017): 45.

Rp 3.000,00. Biaya inilah yang akan dibagi dua sebagai pendapatan agen dan bank. Bagian sharing fee untuk agen akan langsung didebet ke rekening agen yang sudah didaftarkan kecuali jika agen melakukan transfer menggunakan rekening nasabah.<sup>31</sup>

b. Keuntungan Adanya BRILink

Hadirnya BRILink di tengah-tengah masyarakat tentunya membawa dampak positif baik bagi bank BRI selaku penyelenggara Laku Pandai BRILink, masyarakat yang membutuhkan layanan jasa perbankan, serta bagi agen BRILink. Keuntungan adanya BRILink bagi masyarakat yaitu:

- 1) Lokasi Dekat: untuk Mengakses Layanan Perbankan Sesuai dengan ketentuan dari bank BRI, layanan Laku Pandai memang ditujukan untuk mendekati domisili nasabah, meski di area terpencil sekalipun.
- 2) Mudah: untuk menggunakan layanan Laku Pandai BRILink, nasabah hanya perlu memiliki kartu ATM saja tanpa harus mencari mesin ATM ke lokasi yang belum terjangkau oleh masyarakat. Masyarakat yang belum menjadi nasabah pun tetap dapat menikmati layanan perbankan melalui agen BRILink.
- 3) Tidak Perlu Antri: ketika memilih menggunakan layanan jasa BRILink, masyarakat atau nasabah tidak perlu mengantri lama seperti di bank. Bahkan mereka bisa menunggu sambil mengopi atau bercengkrama dengan pemilik agen BRILink.
- 4) Fleksibel Waktu Pelayanan: masyarakat dapat melakukan transaksi tanpa perlu meluangkan waktu ke bank mengikuti jam operasional layanan perbankan. Mereka bahkan bisa melakukan transaksi pada malam hari dan pada hari libur melalui agen BRILink.<sup>32</sup>

c. Transaksi yang Dapat Dilakukan melalui agen BRILink

BRILink hadir di tengah-tengah masyarakat untuk memudahkan masyarakat yang ingin melakukan transaksi perbankan, diantara transaksi-

---

<sup>31</sup>Siti Zainiah Avivah, "Analisis Hukum Islam Tentang Penetapan Tarif Transfer Tunai Melalui Bank", (Skripsi Diterbitkan, FS UIN Raden Intan, Lampung, 2019): 79-80.

<sup>32</sup>Gustian Anita, "Analisis Implementasi Pengembangan Agen BRILink Dalam Mendukung Perekonomian Masyarakat", Skripsi, (FSEI IAIN Curup, Curup, 2019), 38-39.

transaksi yang dapat dilakukan melalui BRILink adalah :<sup>33</sup>

- 1) Laku Pandai
  - a. *Cash in dan out*
  - b. Setoran Uang
  - c. Tarik Tunai
  - d. Isi ulang Pulsa
  - e. Belanja *Merchant*
- 2) Tunai
  - a. Setoran Pinjaman
  - b. Setoran Simpanan
  - c. Tarik Tunai
- 3) Mini ATM BRI
  - a. Registrasi *Mobile Banking*
  - b. Registrasi *Internet Banking*
  - c. Informasi Rekening
  - d. Transfer
  - e. Pembayaran
  - f. Setor-Pasti

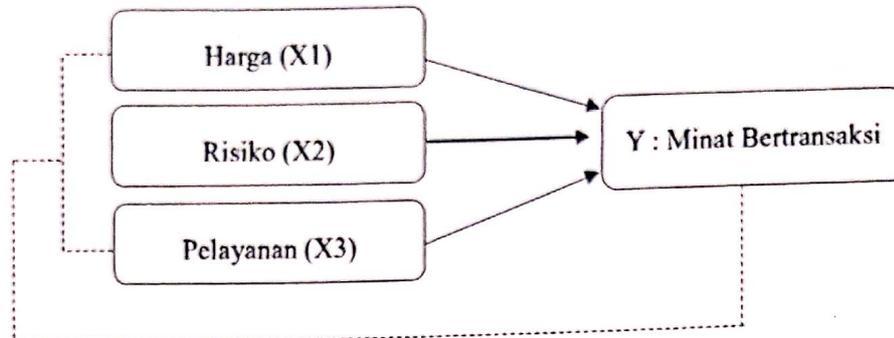
### ***C. Kerangka Pemikiran***

Model penelitian ini menggunakan 3 variabel independen yaitu Harga (X1), Risiko (X2) dan Pelayanan (X3) sedangkan variabel dependennya minat bertransaksi menggunakan agen BRILink (Y). Variabel yang dirumuskan dalam penelitian dituangkan menjadi kerangka pemikiran sebagai berikut.

---

<sup>33</sup>BRI.co.id, "BRILink", dalam <https://bri.co.id/tentang-brilink> diakses pada 20 Mei 2024 pukul 09.37.

Gambar 2.1  
Kerangka Pemikiran



Keterangan :

- Pengaruh Secara Parsial  
 - - - - - → Pengaruh Secara Simultan

#### D. Hipotesis

Berdasarkan latar belakang dan masalah yang dikemukakan, maka hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

##### 1. Pengaruh X1 terhadap Y

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Mochamad Ridzwan, Dkk, ditemukan hasil uji Anova atau uji F diketahui bahwa nilai F hitung sebesar 10,555 sedangkan nilai F tabel sebesar 3,09. Angka ini didapat dari table F dengan 65 nilai  $v_1$  sebesar 2 sebagai residual dan  $v_2$  sebesar 98 sebagai df (derajat kebebasan) dengan taraf kesalahan 0,05 (5%). Oleh karena F hitung lebih besar dari F tabel pada tingkat 5% ( $10,555 > 3,09$ ) maka, hal ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan harga secara simultan berpengaruh terhadap keputusan bertransaksi pada Agen BRILink Unit Sidayu Gresik.

**H1** : Pengaruh X1 terhadap Y diduga Harga berpengaruh signifikan terhadap minat bertransaksi menggunakan agen BRILink.

##### 2. Pengaruh X2 terhadap Y

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nindya Linggar Amita, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa persepsi kegunaan, persepsi kemudahan,

dan persepsi risiko secara simultan berpengaruh terhadap minat beli. Setelah melakukan penelitian yang menguji pengaruh variabel X terhadap variabel Y maka dapat ditarik implikasi yang nantinya akan dapat diterapkan untuk meningkatkan minat masyarakat kota Kediri dalam menggunakan BRILink.

**H2** : pengaruh X2 terhadap Y diduga Risiko berpengaruh signifikan terhadap minat bertransaksi menggunakan agen BRILink.

### 3. Pengaruh X3 terhadap Y

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Riski Rahmat, hasil analisis menunjukkan bahwa pelayanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat transaksi masyarakat. Nilai t-test sebesar  $12,246 > 1,998$  menunjukkan bahwa pelayanan yang diberikan oleh BRILink memengaruhi minat nasabah untuk melakukan transaksi. Faktor harga juga terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat transaksi masyarakat. Dengan nilai t-test sebesar  $8,203 > 1,998$ , hal ini menunjukkan bahwa harga yang ditawarkan oleh BRILink memengaruhi minat nasabah untuk bertransaksi. Lokasi usaha BRILink juga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat transaksi masyarakat. Nilai t-test sebesar  $12,969 > 1,998$  menegaskan bahwa faktor lokasi juga berperan penting dalam menarik minat nasabah untuk melakukan transaksi.

**H3** : Pengaruh X3 terhadap Y diduga Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat bertransaksi menggunakan agen BRILink.

### 4. Pengaruh X1, X2 dan X3 terhadap Y

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh seluruh peneliti yang ada pada penelitian terdahulu, bahwa secara bersamaan variabel Harga, Risiko dan Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Bertransaksi Masyarakat Menggunakan Agen BRILink di Desa Pakuli.

**H4** : Pengaruh X1, X2 dan X3 terhadap Y diduga Harga, Risiko dan Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat bertransaksi menggunakan agen BRILink.

## BAB VII

### METODE PENELITIAN

#### *A. Pendekatan dan Desain Penelitian*

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif, dikarenakan dalam penelitian ini peneliti ingin mencari pengaruh antar variabel. Adapun penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan temuan-temuan baru yang dapat dicapai (diperoleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur secara statistik atau cara lainnya dari suatu kuantifikasi (pengukuran).

Penelitian dengan menggunakan pendekatan kuantitatif lebih memusatkan perhatian pada beberapa gejala yang mempunyai karakteristik tertentu di dalam kehidupan manusia, yaitu variabel. Dalam pendekatan kuantitatif, hakikat hubungan diantara variable-variabel selanjutnya akan dianalisis dengan alat uji statistik serta menggunakan teori yang objektif.<sup>1</sup>

Adapun analisis statistik yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda dengan tiga variabel, yaitu variabel independen (X) berupa Harga ( $X_1$ ), Risiko ( $X_2$ ), dan Kualitas Pelayanan ( $X_3$ ), juga variabel dependen (Y) Minat Bertransaksi.

#### *B. Populasi dan Sampel Penelitian*

##### *1. Populasi*

Populasi memegang peranan yang sangat penting dalam membantu penelitian mencapai hasil yang diinginkan. Kata populasi dalam statistik mengacu pada sekelompok individu dengan karakteristik unik yang menarik dalam suatu penelitian. Populasi dalam statistik tidak terbatas pada kelompok manusia, tetapi juga termasuk hewan atau orang lain yang terkait dengan kita.<sup>2</sup> Sehubungan

---

<sup>1</sup>J Made Laut Mertha Jaya, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020), 7.

<sup>2</sup>Ilham Kamaruddin, et al., eds., *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Yogyakarta: Global Eksekutif Teknologi, 2023), 37.

dengan hal ini, menurut Nawawi, “populasi adalah keseluruhan subjek yang terdiri dari manusia, benda-benda, hewan, tumbuhan, gejala-gejala atau peristiwa-peristiwa yang terjadi sebagai sumber.”<sup>3</sup> Sedangkan menurut Suharsimi Arikunto “populasi adalah keseluruhan subjek penelitian”.<sup>4</sup> Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh masyarakat Desa Pakuli, Kecamatan Gumbasa, Kabupaten Sigi, yang berjumlah 2502 masyarakat.

**Tabel 3.1**  
**Populasi Penelitian**

No	Desa Pakuli	Jumlah
1	Dusun 1	975 Orang
2	Dusun 2	996 Orang
3	Dusun 3	531 Orang
Jumlah		2502

*Sumber : Kantor Desa Pakuli Kecamatan Gumbasa tahun 2024*

## 2. Sampel

Sampel adalah bagian terpilih dari populasi yang diseleksi melalui metode sampling dalam sebuah penelitian.<sup>5</sup> Dalam artian lain, sampel berarti sebagian atau wakil dari populasi yang diteliti. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus benar-benar representatif (mewakili). Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel yang digambarkan sebagai pemilihan unit sampling secara acak dalam segmen populasi yang mempunyai informasi paling banyak mengenai karakteristik yang diminati.

Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah Peneliti memberikan kuesioner kepada masyarakat yang bersedia mengisi kuesioner yang

<sup>3</sup>Tukiran Taniredja dan Hidayat Mustafida, *Penelitian Kuantitatif (Sebuah Pengantar)*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 33.

<sup>4</sup>Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2000), 130.

<sup>5</sup>I Ketut Swarjana, et al., eds., *Populasi-sampel, teknik sampling & bias dalam penelitian*, (Penerbit Andi, 2022), 12.

diberikan. Dalam penarikan penentuan jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini ditentukan dengan rumus Slovin yaitu:

$$n = \frac{N}{1 + N \cdot e^2}$$

Keterangan:

n = Ukuran sampel

N = Total populasi

e = Batas Toleransi Kesalahan

Dengan demikian besaran sampel dalam penelitian ini, penjabarannya. Diketahui : N = 2502 jiwa. Dengan tingkat kesalahan pengambilan sampel 10%.

$$n = \frac{N}{1 + N \cdot e^2}$$

$$n = \frac{2502}{1 + 2502(0,01)} = \frac{2502}{1 + 25,02} = \frac{500}{26,02} = 96,15 = 96$$

Berdasarkan penentuan jumlah sampel dengan menggunakan rumus di atas, maka diperoleh jumlah sampel dalam penelitian ini sebesar 96 masyarakat. Adapun kriteria pengambilan sampel sebagai berikut:

1. Seluruh masyarakat desa Pakuli, kecamatan Gumbasa
2. Masyarakat yang nasabah dan non nasabah BRI
3. Masyarakat yang sudah dan belum menggunakan Agen BRILink
4. Masyarakat yang memiliki minat menggunakan Agen BRILink
5. Masyarakat yang berusia 18-55 tahun

**Tabel 3.2**

**Perhitungan Jumlah Sampel Untuk Setiap Dusun**

No	Desa Pakuli	Populasi	Sampel
1	Dusun I	$\frac{975}{2502} \times 96 = 37,61$	38

2	Dusun II	$\frac{996}{2502} \times 96 = 38,21$	38
3	Dusun III	$\frac{531}{2502} \times 96 = 20,37$	20
<b>Total Keseluruhan</b>			<b>96</b>

Berdasarkan perhitungan diperoleh jumlah sampel minimal yang harus dipenuhi sebanyak 96 responden.

### C. Variabel Penelitian

Variabel merupakan segala sesuatu yang akan menjadi objek pengamatan penelitian, dimana didalamnya terdapat faktor-faktor yang berperan dalam peristiwa yang akan diteliti. Variabel dapat diartikan sebagai sifat yang akan diukur atau diamati yang nilainya bervariasi antara satu objek ke objek lainnya. Dengan demikian, penekanan pada variabel adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh penulis untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>6</sup> Adapun dalam penelitian ini, penulis menggunakan empat variabel, yaitu tiga variabel bebas (independen) dan satu variabel terikat (dependen). Untuk lebih jelasnya akan dibahas berikut ini:

#### 1. Variabel Bebas (Independen)

Variabel bebas (*independent variable*) atau yang disebut juga dengan variabel prediktor, adalah variabel yang menjadi penyebab atau memiliki kemungkinan teoritis berdampak pada variabel lain. Variabel bebas umumnya dilambangkan dengan huruf X. Dengan demikian, jika ditinjau keberadaannya, variabel bebas pada umumnya terlebih dahulu muncul (ada), dan akan diikuti variabel yang lainnya.<sup>7</sup> Maka dalam penelitian ini variabel X berupa harga ( $X_1$ ) risiko ( $X_2$ ), dan pelayanan ( $X_3$ ).

<sup>6</sup>Ulfa, Rafika. "Variabel Penelitian Dalam Penelitian Pendidikan", *Al-Fathonah* 1, No. 1, (2021): 345.

<sup>7</sup>Ibid. 346.

## 2. Variabel Terikat (Dependen)

Variabel dependen atau variabel respon, merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas.<sup>8</sup> Variabel terikat biasanya dilambangkan dengan huruf Y, adapun variabel Y dalam penelitian ini adalah minat masyarakat.

### *D. Definisi Operasional*

Definisi operasional adalah penjelasan secara singkat terkait variabel yang akan dibahas. Definisi operasional ini sangat penting untuk menghindari kesalahpahaman mengenai data yang akan dikumpulkan serta untuk menghindari kesesatan dalam menentukan alat pengukur data. Adapun definisi operasionalnya adalah sebagai berikut:

#### 1. Harga

Harga menurut Kotler dan Armstrong adalah sejumlah uang yang dibayarkan oleh pelanggan demi mendapatkan keuntungan atau manfaat atas produk yang telah dibeli.<sup>9</sup> Dalam penelitian ini, penulis menggunakan variabel harga untuk mengukur sejumlah uang yang dibayarkan oleh nasabah saat melakukan transaksi melalui BRILink. Variabel harga ini dapat mencakup biaya administrasi, biaya transaksi, dan biaya lainnya yang mungkin dikenakan oleh agen BRILink. Dengan mempertimbangkan harga sebagai salah satu faktor yang memengaruhi minat masyarakat dalam bertransaksi, penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi bagaimana persepsi harga mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan layanan agen BRILink.

#### 2. Risiko

Risiko adalah persepsi pelanggan mengenai ketidakpastian dan konsekuensi negatif yang mungkin terjadi saat membeli atau menggunakan produk atau jasa. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan variabel risiko untuk mengukur tingkat ketidakpastian dan potensi kerugian yang dirasakan oleh

---

<sup>8</sup>Ibid. 348.

<sup>9</sup>Philip Kotler dan Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Jilid Satu*, (CET. 12; Jakarta: Erlangga, 2008), 345.

nasabah saat bertransaksi melalui BRILink. Variabel risiko ini dapat mencakup berbagai aspek seperti keamanan transaksi, privasi data pribadi, kemungkinan kesalahan dalam transaksi, dan risiko kehilangan uang.

### 3. Kualitas Pelayanan

Dalam Kamus Bahasa Indonesia dijelaskan bahwa pelayanan adalah sebagai usaha melayani kebutuhan orang lain, sedangkan melayani yaitu membantu menyiapkan (membantu apa yang diperlukan seseorang).<sup>10</sup> Sedangkan kualitas pelayanan adalah hasil penilaian pelanggan atas seberapa jauh perbedaan antara harapan dan kenyataan yang dirasakan dari suatu layanan yang mereka terima dari penyedia layanan (perusahaan), baik evaluasi itu sebagian maupun secara keseluruhan. Oleh sebab itu, baik tidaknya kualitas layanan tergantung pada kemampuan penyedia layanan dalam memenuhi harapan pelanggannya secara konsisten.<sup>11</sup>

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan variabel pelayanan untuk mengukur kualitas layanan yang diberikan oleh agen BRILink di Desa Pakuli. Variabel pelayanan mencakup berbagai aspek seperti kecepatan layanan, keramahan petugas, kejelasan informasi yang diberikan, dan kemampuan agen dalam menyelesaikan masalah atau keluhan nasabah.

Pelayanan yang baik sangat penting dalam menentukan kepuasan dan loyalitas nasabah. Layanan yang cepat, ramah, dan informatif dapat meningkatkan pengalaman nasabah dan mendorong mereka untuk terus menggunakan layanan agen BRILink. Sebaliknya, pelayanan yang buruk dapat menyebabkan ketidakpuasan dan mengurangi minat nasabah dalam menggunakan layanan tersebut.

### 4. Minat Bertransaksi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu; gairah atau keinginan yang

---

<sup>10</sup>Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), 415.

<sup>11</sup>Denny Erica & Harun Al Rasyid, "Pengaruh Kualitas Layanan Dan Pemanfaatan Teknologi Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan Jasa Transportasi Online Di Jakarta," *Jurnal Ecodemica*, Vol.1, No.2, 2018, H.212.

kuat.<sup>12</sup> Dalam konteks penelitian ini, penulis menggunakan variabel minat masyarakat untuk mengukur sejauh mana masyarakat Desa Pakuli tertarik dan bersedia bertransaksi menggunakan layanan agen BRILink. Minat masyarakat dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk harga, risiko, dan kualitas pelayanan yang diterima. Variabel minat masyarakat mencakup beberapa aspek seperti frekuensi penggunaan layanan, kesediaan untuk merekomendasikan layanan kepada orang lain, dan keinginan untuk terus menggunakan layanan tersebut di masa depan.

Sedangkan Transaksi atau jual beli adalah pertukaran sesuatu dengan sesuatu.<sup>13</sup> Pengertian transaksi menurut Skousen adalah pertukaran barang dan jasa antara (baik individu, perusahaan-perusahaan dan organisasi lain) kejadian lain yang mempunyai pengaruh ekonomi atas bisnis.<sup>14</sup>

**Tabel 3.3**  
**Definisi Operasional Variabel**

No	Variabel	Definisi Operasional	Indikator
1	Harga (X1)	Menurut Basu Swastha, harga dapat didefinisikan sebagai sejumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Berdasarkan definisi ini, harga atau suatu barang atau jasa tidak saja sejumlah nilai yang tertera	a) keterjangkauan harga b) harga sesuai kemampuan c) kesesuaian harga dengan manfaat d) kesesuaian harga dengan kualitas <sup>16</sup>

<sup>12</sup>Ibid., 956.

<sup>13</sup>Rahmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, Cet. Ke-2, 2004), h.73.

<sup>14</sup>Skousen, Smith. 2007. *Pengantar Akuntansi Keuangan*.

<sup>16</sup>Kotler, P dan Armstrong, *Prinsip-prinsip Marketing*, (CET. 7; Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2018), 317

		di daftar harga atau labelnya, tetapi juga fasilitas atau pelayanan lain yang diberikan pihak penjual kepada pembeli barang tersebut, misalnya pelayanan pengantaran barang sampai ke rumah pembeli, fasilitas garansi jika terjadi kerusakan tertentu dan sebagainya. <sup>15</sup>	
2	Risiko (X2)	Risiko adalah tingkat persepsi konsumen akan hasil negatif yang akan diperoleh dari sebuah transaksi. Persepsi Risiko sebagai suatu keyakinan konsumen yang tidak pasti terhadap transaksi.	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) tingginya risiko</li> <li>b) keamanan dalam transaksi</li> <li>c) kebutuhan transaksi</li> <li>d) jaminan keamanan<sup>17</sup></li> </ul>
3	Pelayanan (X3)	Pelayanan adalah suatu aktivitas atau serangkaian aktivitas yang bersifat tidak kasat mata (tidak dapat diraba) karyawan atau hal-hal lain yang dimaksudkan untuk	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) keandalan</li> <li>b) daya tanggap</li> <li>c) jaminan</li> <li>d) empati</li> <li>e) bukti fisik</li> </ul>

<sup>15</sup>Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran (Analisa Perilaku Konsumen)*, (Yogyakarta: BPFE UGM, 2000), 147.

<sup>17</sup>Ferry N. Idroes dan Sugiarto, *Manajemen Risiko Perbankan dalam Konteks Kesepakatan Basel dan Peraturan Bank Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), 7.

		memecahkan permasalahan nasabah. <sup>18</sup>	
4	Minat (Y)	Secara bahasa minat berarti kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu. Minat merupakan sifat yang relatif menetap pada diri seseorang.	a) rasa suka b) pernyataan lebih menyukai c) adanya rasa ketertarikan d) adanya partisipasi dalam suatu aktivitas <sup>19</sup>

### E. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan penjelasan tentang alat apa saja yang digunakan dalam pengumpulan data. Untuk setiap objek yang diteliti, perlu disebutkan secara jelas apa instrumen yang digunakan untuk menghindari pemakaian dua instrumen pada objek yang sama.<sup>20</sup>

Instrumen penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah angket (kuesioner) berupa tes yang berisi butir-butir soal untuk diberi tanggapan oleh subjek atau responden yang diteliti. Angket yang digunakan dalam pengambilan data menggunakan pengembangan alat didasarkan oleh konstruksi teoritis yang telah disusun sebelumnya, kemudian atas dasar teori tersebut dapat dikembangkan dalam indikator-indikator dan selanjutnya dijabarkan dalam butir-butir pernyataan mengenai pengaruh harga, risiko, dan pelayanan terhadap minat masyarakat Desa Pakuli dalam bertransaksi melalui BRILink.

<sup>18</sup>Ratminto dan Atik Septi Winarsih, *Manajemen pelayanan*, (Yogyakarta, Pustaka, Belajar, 2005), 2.

<sup>19</sup>Suparman dkk, "Peningkatan Kemandirian Belajar dan Minat Belajar Mahasiswa Mata Kuliah Elektronika Analog dengan Pembelajaran PBL", *Jurnal : Pendidikan Teknologi dan Kejuruan*, (2014): 8.

<sup>20</sup>Sari Mujiani, et al., eds., *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Pradina Pustaka, 2022), 213.

Penyusunan pernyataan yang ada dalam angket berdasarkan pada skala Likert. Skala Likert adalah skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial.<sup>21</sup> Pemilihan skala jawaban dalam penelitian ini menggunakan model skala Likert dengan 5 pilihan jawaban, pada skala 5 poin (yaitu 1-5), akan mendapatkan penyebaran hasil yang jauh lebih luas yang menghasilkan analisis prediktif yang lebih baik. Dengan menggunakan skala bernomor ganjil (1-5, untuk total 5 opsi) memberikan titik tengah pada angka 3, sehingga lebih mudah bagi responden untuk menilai dan juga lebih merepresentasikan jawaban dari responden.

**Tabel 3.4**

**Skala Likert**

Sangat tidak setuju (STS)	Tidak setuju (ST)	Kurang setuju (KS)	Setuju (S)	Sangat setuju (SS)
1	2	3	4	5

#### **F. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan alat pengumpulan data yang sesuai dengan masalah yang diteliti. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan berupa:

##### **1. Kuesioner (Angket)**

Kuesioner (angket) adalah cara pengumpulan data dengan menyebarkan daftar pertanyaan kepada responden, dengan harapan mereka akan memberikan respons atas daftar pertanyaan tersebut. Daftar pertanyaan dapat bersifat terbuka, jika opsi jawaban tidak ditentukan sebelumnya, dan bersifat tertutup jika opsi jawaban telah disediakan sebelumnya, instrumennya dapat berupa: kuesioner (angket), *checklist*, atau skala.<sup>22</sup> Angket dalam penelitian ini sifatnya tertutup, karena responden hanya memilih jawaban yang telah disediakan oleh penulis.

<sup>21</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2018), 152.

<sup>22</sup>Ma'ruf Abdullah, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2015) 268.

## 2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah suatu teknik pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen-dokumen baik dokumen tertulis, gambar, maupun elektronik.<sup>23</sup>

### G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data menguraikan tentang metode yang digunakan untuk menguji atau membuktikan hipotesis yang diajukan, serta harus dapat menjawab perumusan masalah.<sup>24</sup> Alat ukur yang digunakan pada penelitian ini menggunakan *Statistical Product and Service Solutions* Versi 25 (SPSS 25). Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### 1. Uji Instrumen Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini akan dianalisis dengan menggunakan metode:

##### a. Uji Validitas

Uji validitas merupakan uji yang berfungsi untuk melihat apakah suatu alat ukur tersebut valid atau tidak valid. Alat ukur yang dimaksud disini merupakan pertanyaan-pertanyaan yang ada dalam kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan tersebut pada kuesioner dapat mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh kuesioner.<sup>25</sup>

Dengan menggunakan metode uji validitas *Corrected item total correlation* pada *cronbach alpha* Suatu instrument dapat dikatakan valid jika mempunyai nilai signifikansi korelasi  $\alpha = 0,05$  atau 5%. Dengan *Product Moment*, membandingkan hasil *output Corrected* yang mana dikatakan: Jika nilai  $r_{hitung} >$  dari  $r_{tabel}$ , maka kuesioner yang diuji dinyatakan valid.

<sup>23</sup>Nana Syauidih, *Metode Penelitian Tindakan Kelas* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004), 221.

<sup>24</sup>Sari Mujiani *et al.*, eds., *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, 214.

<sup>25</sup>Nilda Miftahul Jannah, dan H. Herianto. "Konsep uji validitas dan reliabilitas dengan menggunakan SPSS", *Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI) Darul Dakwah Wal-Irsyad (DDI) Kota Makassar* (2021): 2.

Jika nilai  $r_{hitung} <$  dari  $r_{tabel}$ , maka kuesioner yang diuji dinyatakan tidak valid.<sup>26</sup>

#### b. Uji Reliabilitas

Uji reabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Suatu kuesioner dinyatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.<sup>27</sup> Alat ukur dikatakan reliabel jika menghasilkan hasil yang sama meskipun dilakukan pengukuran berkali-kali. Biasanya sebelum dilakukan uji reliabilitas data, dilakukan uji validitas data. Hal ini dikarenakan data yang akan diukur harus valid, dan baru dilanjutkan dengan uji reliabilitas data. Namun, apabila data yang diukur tidak valid, maka tidak perlu dilakukan uji reliabilitas data.<sup>28</sup> Uji reliabilitas dalam penelitian ini instrumen menggunakan rumus Alpha Cronbach, yaitu:

$$r_{11} = \left( \frac{k}{k-1} \right) \left( 1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_t^2} \right)$$

Keterangan:

$r_{11}$  = Reliabilitas instrumen

$k$  = banyaknya butir pernyataan

$\sum \sigma_b^2$  = jumlah varian butir

$\sigma_t^2$  = varian total

<sup>26</sup>Muhammad syafaat Irham Pakkawaru, Dede arsenyani pratamasyari, No val, *Modul Statistik* (Palu.Institut Agama Islam Negeri IAIN Palu, 2020).

<sup>27</sup>Nurdin, Indah Musyawah, Nurfitriani, Abdul Jalil, "Pengaruh Pelayanan Mobile Banking Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Pada Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Palu)", *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah*, 2, 1, (2020): 97

<sup>28</sup>Nilda Miftahul Jannah, dan H. Herianto "Konsep uji validitas dan reliabilitas dengan menggunakan SPSS", 6-7.

Apabila nilai *Cronbach's Coefficient Alpha*  $> 0.6$  maka kuesioner sebagai alat pengukur dinyatakan reliabel. Jika nilai *Cronbach's Coefficient Alpha*  $< 0.6$  maka kuesioner sebagai alat pengukur dinilai dinyatakan tidak reliabel

## 2. Transportasi Data Menggunakan *Method of Successive Interval (MSI)*

Dalam statistika, skala data dapat dibagi menjadi 4 yaitu : Nominal, Ordinal, Interval, dan Rasio.<sup>29</sup> Skala data merupakan salah satu hal yang harus diperhatikan dalam melakukan analisis data. Hal tersebut dikarenakan setiap metode analisis mensyaratkan jenis data yang dapat digunakan dengan metode tersebut. Misalnya dalam analisis data yang menggunakan regresi linear berganda, mensyaratkan data digunakan berskala interval atau rasio.<sup>30</sup> Hal ini menjadi kendala apabila kita sudah memiliki data hasil yang berskala ordinal akan tetapi metode yang akan digunakan adalah regresi linear berganda. Transformasi MSI adalah sebuah metode transformasi data ordinal menjadi data interval dengan mengubah proporsi kumulatif setiap perubahan pada kategori menjadi nilai kurva normal bakunya.

Transformasi MSI menurut Sugiyono, langkah-langkah dilakukan dalam MSI sebagai berikut:<sup>31</sup>

- 1) Perhatikan setiap butir jawaban responden dari angket yang disebar.
- 2) Pada setiap butir tentukan beberapa orang yang mendapatkan skor 1,2,3,4,5 dan dinyatakan dalam frekuensi.
- 3) Setiap frekuensi di bagi dengan banyaknya responden dan hasilnya disebut proporsi
- 4) Tentukan nilai proporsi kumulatif dengan jalan menjumlahkan nilai proporsi secara berurutan perkolom skor.
- 5) Gunakan tabel distribusi normal dihitung nilai Z untuk setiap proporsi kumulatif yang diperoleh

<sup>29</sup>Uis Sartika, "Pengelolaan Data Berskala Ordinal", *Jurnal Politeknik Negeri Bandung*, 1,1, (2012)

<sup>30</sup>Jambura *Journal of Mathematic*. 1(1): 43-53,2019

<sup>31</sup>Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. (Bandung: ALFABET) 2013.

- 6) Tentukan nilai tinggi densitas untuk setiap Z yang diperoleh (dengan menggunakan table densitas)
- 7) Tentukan nilai skala dengan menggunakan rumus :  $SV = \frac{\text{Kepadatan batas daerah dibawah batas atas} - \text{Daerah dibawah batas bawah}}{\text{Kepadatan batas bawah} - \text{kepadatan batas atas}}$

$$SV = \frac{\text{Kepadatan batas bawah} - \text{kepadatan batas atas}}{\text{Daerah dibawah baas atas} - \text{Daerah dibawah atas bawah}}$$

### 3. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik bertujuan untuk mengetahui apakah model regresi yang diperoleh merupakan model terbaik, dalam hal ketepatan estimasi, tidak bias, serta konsisten. Adapun uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas dan uji autokorelasi.

#### a. Uji Normalitas

Pemeriksaan distribusi normal mengetahui apakah residual memiliki distribusi normal. Untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak yaitu dengan uji Kolmogorov-Smirnov, di mana jika menggunakan grafik akan menyesatkan jika peneliti tidak hati-hati Karena bisa saja secara visual dapat terlihat berdistribusi normal namun secara statistik bisa sebaliknya.<sup>32</sup>

Kriteria pengujian hipotesis dari uji normalitas terletak pada taraf signifikansi 5% atau  $\alpha = 0,05$ , jika angka signifikansi (sig)  $> \alpha$  maka data berdistribusi normal.

#### b. Uji Multikolinearitas

Dalam analisis regresi berganda, istilah multikolinearitas menunjukkan hubungan linier di antara variabel bebas. Kolinearitas menunjukkan dua variabel yang merupakan kombinasi linear sempurna dari satu sama lain. Multikolinearitas terjadi pada saat regresi model

<sup>32</sup>Rosdian Sirait, "Pemodelan Regresi Data Panel Pertumbuhan Ekonomi di Provinsi Kalimantan Timur Tahun 2011-2014", (Tesis diterbitkan, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, 2017): 19.

mencakup beberapa variabel yang signifikan berkorelasi tidak hanya dengan variabel dependen tetapi juga pada sesama variabel independen.

Terdapatnya hubungan linier atau korelasi yang tinggi antara variabel independen merupakan multikolinearitas. Kuatnya multikolinearitas dapat diidentifikasi dari *variance inflating factor* (VIF) > 10, yang mana menunjukkan koefisien regresi diperkirakan lemah dengan adanya multikolinearitas.<sup>33</sup>

#### c. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah keadaan dimana terdapat varian error yang tidak konstan. Uji heteroskedastisitas adalah prosedur statistik yang digunakan untuk menentukan apakah varian residual dari model regresi adalah konstan. Uji heteroskedastisitas dapat diidentifikasi dengan cara uji Glejser.

Dasar pengambilan keputusan menggunakan uji Glejser adalah apabila  $\text{sig} > 0,05$  yang menunjukkan tidak terjadi heteroskedastisitas pada residual.

#### 4. Analisis Regresi Linier Berganda

Regresi linier berganda merupakan model persamaan yang menjelaskan hubungan satu variabel terikat (Y) dengan dua atau lebih variabel bebas ( $X_1, X_2, X_3, \dots, X_k$ ). Tujuan dari uji regresi linier berganda adalah untuk memprediksi nilai variabel terikat (Y) apabila nilai-nilai variabel bebasnya ( $X_1, X_2, X_3, \dots, X_k$ ) diketahui. Di samping itu juga untuk dapat mengetahui bagaimanakah arah hubungan variabel terikat dengan variabel-variabel bebasnya.<sup>34</sup>

Persamaan regresi linier berganda secara matematik diekspresikan oleh :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k$$

Yang mana :

<sup>33</sup>Noora Shrestha, "Detecting Multicollinearity in Regression Analysis", *American Journal of Applied Mathematics and Statistics* 8, No. 3, (2020): 40-42.

<sup>34</sup>I. Made Yuliara, *Regresi linier berganda*, (Denpasar: Universitas Udayana, 2016), 2.

$Y$  = variable terikat (nilai variabel yang akan diprediksi)

$\alpha$  = konstanta

$\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$  = nilai koefisien regresi

$X_1, X_2, X_3 \dots X_k$  = variabel bebas

Bila terdapat 2 variabel bebas, yaitu  $X_1$ ,  $X_2$  dan  $X_3$  maka bentuk persamaan regresinya adalah :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$$

Keadaan-keadaan bila koefisien-koefisien regresi mempunyai nilai:

- Nilai = 0, dalam hal ini variabel  $Y$  tidak dipengaruhi oleh  $X_1$ ,  $X_2$  dan  $X_3$
- Nilainya negatif, disini terjadi hubungan dengan arah terbalik antara variabel terikat  $Y$  dengan variabel-variabel  $X_1$ ,  $X_2$  dan  $X_3$
- Nilainya positif, disini terjadi hubungan yang searah antara variabel terikat  $Y$  dengan variabel bebas  $X_1$ ,  $X_2$  dan  $X_3$

#### 5. Uji Hipotesis

Uji hipotesis ini diartikan sebagai jawaban sementara terhadap tujuan penelitian yang diturunkan dari kerangka pemikiran yang telah dibuat. Hipotesis merupakan pernyataan alternative tentang hubungan antara dua variabel atau lebih. Untuk menguji hipotesis menggunakan tingkat signifikan  $\alpha = 5\%$ . Cara untuk menguji hipotesis menggunakan uji T dan uji F.<sup>35</sup>

##### a. Uji Parsial (Uji T)

Uji T statistik yang digunakan untuk mengetahui perbedaan antara dua variabel. Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel bebas yang menjelaskan tentang variasi variabel terikat.<sup>36</sup> Uji hipotesis dengan Uji T (parsial) digunakan untuk menguji apakah sebuah variabel independen benar-benar memberikan kontribusi terhadap variabel

<sup>35</sup>Sujarweni, *Metode Penelitian Lengkap*, n.d.

<sup>36</sup>Fathnur Sani, "Metodologi Penelitian Farmasi Komunitas Dari Eksperimental," in *Cet 3, Yogyakarta: Deepublish*, 2018, 97.

dependen.<sup>37</sup> Maka dapat diartikan apakah pengaruh variabel *Personal Selling* (X1) dan Pengetahuan Produk (X2) signifikan atau tidak.

b. Uji Simultan (Uji F)

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variable Independen atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel Dependen/terikat.<sup>55</sup> Untuk mengetahui apakah variabel Independen berpengaruh signifikan terhadap variabel Independen, dilakukan perbandingan antar Fhitung dengan Ftabel pada tingkat kepercayaan 0,05.<sup>38</sup>

6. Uji Koefisien Determinan ( $R^2$ )

Koefisien determinan ( $R^2$ ) digunakan untuk mengukur atau melihat seberapa besar pengaruh atau kontribusi variabel independen terhadap variabel dependen. Jika koefisien determinan semakin besar (mendekati satu) menunjukkan semakin banyak kemampuan variabel X menerangkan variabel Y dimana  $0 < R^2 < 1$ . Sebaliknya jika  $R^2$  (semakin kecil mendekati nol, maka akan dikatakan bahwa pengaruh variabel independen adalah kecil terhadap variabel dependen). Hal ini berarti model yang digunakan lemah atau belum kuat untuk menerangkan pengaruh variabel independen yang diteliti terhadap variabel dependen tersebut.<sup>39</sup>

- a. Besarnya nilai koefisien determinan terletak antara 0 sampai dengan 1 atau  $0 < R^2 < 1$ .
- b. Nilai 0 menunjukkan tidak adanya hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen.
- c. Nilai 1 menunjukkan adanya hubungan yang sempurna antara variabel independen dengan variabel dependen.

---

<sup>37</sup>Farida, Nurwanita, Ferdiawan, "Pengaruh Berbagai Faktor Terhadap Brand Switching Handphone Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 1, no.2, (2019):104

<sup>38</sup>Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 21*, Edisi 7 (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2013). 139

<sup>39</sup>Wahid Sulaiman, *Analisis Regresi Menggunakan SPSS* (Yogyakarta: : Andi, 2018). 89

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Objek Penelitian

##### 1. Sejarah Desa Pakuli

Menurut cerita yang ada, kisah mengenai asal usul desa pakuli konon sejarahnya berhubungan dengan proses terbentuknya tanah kaili bahkan dataran sulawesi, yakni dimulai dengan munculnya tanah seukuran segenggam tanah yang menurut bahasa lokal disebut "tanah sanggamu" yang kemudian berubah menjadi seperti alepu/alif (huruf abjad arab yang pertama) dan kemudian bertambah lagi hingga membentuk "payu" (payung). Hingga bertambah besar ukurannya yang berbentuk menyerupai tikar lalu terjadi proses dimana di gambarkan sebagai tanah *Noili Mpo Uve, Uve Noili Mpo Tanah* artinya tanah mengalir bagaikan air, air mengalir bagaikan tanah, sehingga pada akhirnya terbentuk dataran dan oleh karena proses kejadian tersebut maka dataran tersebut diberi nama tanah kaili, dataran ini terus bertambah ukuran luasnya dan berubah pula bentuknya menjadi pulau sulawesi seperti saat ini.

Di karenakan banyak "dondoli" (semut merah) ditempat ini, membuat mereka tidak nyaman dan tidak beta tinggal berlama-lama di tanah anggi atau tanah dondol (tanah semut merah), sehingga melakukan perpindahan kesatu lokasi baru yang disebut Mantendo. Dinamakan Mantendo karena perjalanan menuju lokasi ini mendaki, di Mantendo masyarakat lebih lama bermukim dibandingkan lokasi-lokasi pemukiman sebelumnya, dilokasi ini budaya masyarakat lebih tumbuh dan berkembang, ini berdasarkan bahwa pada saat itu telah dikenal peralatan dari logam seperti perhiasan dari emas dan benda-benda keramik, yang menunjukkan bahwa telah ada dan mengenal hubungan dengan penguasa-penguasa di wilayah lainnya.

Kemudian ketika Goya Lemba menderita penyakit ngilu (rematik) olehnya beberapa orang diperintahkan untuk mencari jenis tumbuh-tumbuhan untuk mengobati penyakitnya. Pengalaman atas kesembuhan dari penyakit ngilu itu,

kemudian masyarakat memanggilnya Pue ngilu. Sejak itulah Pue ngilu mengganti nama wilayahnya itu dari Sada menjadi Pakuli yang bahasa lokalnya adalah obat, sebagaimana dikenal sampai saat ini.

Sejak saat itulah desa tersebut lebih dikenal dengan sebutan Pakuli. semenjak itu Desa Pakuli mulai berkembang menjadi tempat tujuan pengobatan bagi penduduk desa-desa sekitarnya.<sup>1</sup>

## 2. Visi dan Misi Desa Pakuli

### a. Visi

Terwujudnya Masyarakat Desa Pakuli yang Beriman, Sejahtera Berlandaskan Nilai-Nilai Kearifan Lokal, Menuju Desa Wisata yang Konservatif dan Maju.

### b. Misi

- 1) Meningkatkan Kualitas Kehidupan Beragama, Sosial Budaya dan Ketentraman Masyarakat
- 2) Meningkatkan Kualitas Pendidikan, Kesehatan dan Sumberdaya Manusia
- 3) Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Melalui Pembangunan Ekonomi Pedesaan, bidang Pertanian, Perkebunan, Perikanan air tawar, UMKM, BUMDesa, Pariwisata, dan program-program kemitraan
- 4) Meningkatkan Kualitas dan Profesionalisme Aparatur dalam Tata Kelola Pemerintahan, Pembangunan dan Pelayanan pada Masyarakat
- 5) Menyiapkan Generasi yang Unggul, Kreatif, Inovatif berlandaskan Norma Keagamaan, Sosial dan Kearifan Lokal

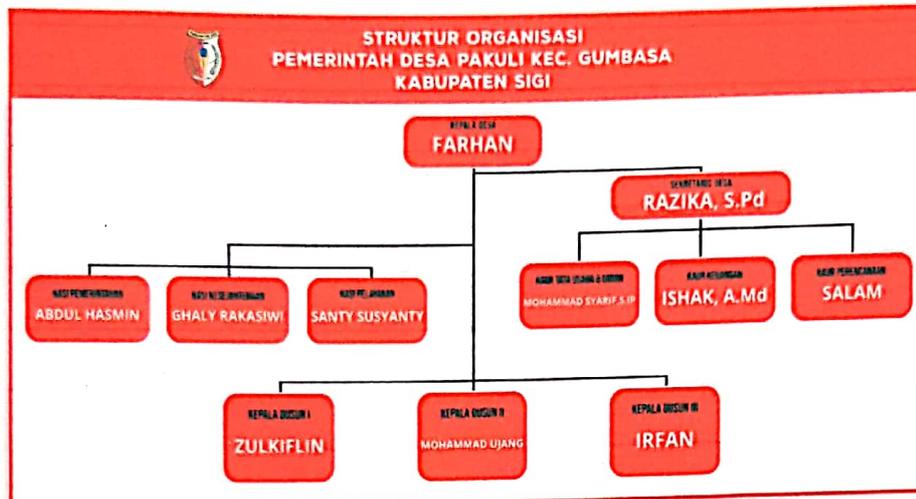
Adapun struktur organisasi pemerintahan Desa Pakuli adalah sebagai berikut:

---

<sup>1</sup><https://pakuli.digitaldesa.id/>

Gambar 4.1

## Struktur Organisasi Pemerintahan Desa Pakuli



Sumber : Digital Desa Pakuli

### 3. Agen BRILink

Salah satu produk pelayanan BRI dalam menunjang kebutuhan masyarakat di daerah terpencil adalah BRILink. BRILink adalah produk layanan keuangan oleh pihak ketiga tanpa kantor dalam rangka keuangan secara inklusif yang dijalankan oleh Agen Laku Pandai. BRI menyediakan berbagai fitur layanan keuangan yang membantu nasabah untuk melakukan transaksi perbankan atau transaksi keuangan lainnya. BRILink memberikan peluang bagi masyarakat untuk menjadi pengusaha UMKM yaitu sebagai agen dalam transaksi perbankan atau lainnya melalui BRILink.

Salah satu desa yang menggunakan layanan BRILink adalah Desa Pakuli, Kecamatan Gumbasa, Kabupaten Sigi, Sulawesi Tengah. Keberadaan agen BRILink telah memberikan dampak positif dalam meningkatkan inklusi keuangan masyarakat Desa Pakuli. Program ini memanfaatkan agen-agen yang biasanya adalah warga setempat untuk menyediakan layanan perbankan dasar seperti setor tunai, tarik tunai, pembayaran tagihan, dan transfer antar rekening. Dengan adanya agen BRILink, masyarakat pedesaan mendapatkan kemudahan

akses terhadap layanan perbankan tanpa harus pergi ke kantor cabang bank yang mungkin berada jauh dari tempat tinggal mereka.

Berdasarkan hasil observasi penulis, Desa Pakuli sendiri sudah memiliki 4 Agen BRILink, yang mana masing-masing dari Agen BRILink tersebut menetapkan biaya admin yang berbeda pada jumlah transaksi dan jenis transaksi yang dilakukan oleh Masyarakat. Agen BRILink memang mengenakan biaya lebih tinggi dengan adanya tambahan biaya admin dibandingkan dengan beberapa layanan perbankan konvensional. Misalnya, untuk transaksi transfer uang atau pembayaran tagihan, meskipun biaya yang dikenakan oleh agen BRILink lebih tinggi, masyarakat tidak perlu melakukan perjalanan jauh ke kota untuk menggunakan layanan bank langsung. Observasi menunjukkan bahwa penghematan waktu dan kemudahan akses ini sangat dihargai oleh masyarakat desa, yang pada akhirnya mengompensasi biaya transaksi yang lebih tinggi.

## **B. Hasil Penelitian**

Analisis data yaitu proses analisis yang terdapat data-data yang berbentuk angka dengan cara perhitungan secara statistik untuk menganalisis Pengaruh Harga, Risiko dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Menggunakan Agen BRILink.

### **1. Deskripsi Responden dan Sampel Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada seluruh masyarakat Desa Pakuli, Kecamatan Gumbasa, Kabupaten Sigi. Data penelitian menggunakan instrument kuesioner dalam bentuk kuesioner yang diberikan kepada masyarakat sampel penelitian.

**Tabel 4.1**  
**Deskripsi Kuesioner**

<b>Jumlah Sampel</b>	<b>Kuesioner Disebar</b>	<b>Kuesioner Kembali</b>	<b>Kuesioner Diolah</b>	<b>Persentase</b>
96	96	96	96	100%

*Sumber: Data Primer, 2024*

Dalam table 4.1 dijelaskan bahwa jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 96 responden masyarakat Desa Pakuli, Kecamatan Gumbasa, Kabupaten Sigi. Data responden dalam penelitian ini dijelaskan dalam tabel sebagai berikut:

**Tabel 4.2**

Jenis Kelamin					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	55	57,3	57,3	57,3
	Perempuan	41	42,7	42,7	100,0
	Total	96	100,0	100,0	

*Sumber: Hasil Penelitian 2024*

Pada tabel 4.2 menunjukkan bahwa dari 96 orang jumlah sampel dalam penelitian ini yang berjenis kelamin laki-laki berjumlah 55 orang dengan persentase sebesar (57,3%), dan yang berjenis perempuan berjumlah 41 orang dengan persentase (42,7%).

**Tabel 4.3**

Umur					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18-25 tahun	55	57,3	57,3	57,3
	26-40 tahun	23	24,0	24,0	81,3
	41-55 tahun	18	18,8	18,8	100,0
	Total	96	100,0	100,0	

*Sumber: Hasil Penelitian 2024*

Pada tabel 4.3 menunjukkan bahwa dari 96 orang jumlah sampel dalam penelitian ini yang berumur 18-25 tahun berjumlah 55 orang dengan persentase sebesar (57,3%), umur 26-40 tahun berjumlah 23 orang dengan presentase sebesar (24,0%), dan umur 41-55 tahun berjumlah 18 orang dengan presentase sebesar (18,8%).

Tabel 4.4

Pendidikan Terakhir					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SD/SMP/SMA/SMK	81	84,4	84,4	84,4
	S1/S2/S3	14	14,6	14,6	99,0
	Tidak Sekolah	1	1,0	1,0	100,0
	Total	96	100,0	100,0	

Sumber: Hasil Penelitian, 2024

Pada tabel 4.4 menunjukkan bahwa dari 96 orang jumlah sampel dalam penelitian ini yang pendidikan terakhir SD/SMP/SMA/SMK berjumlah 81 orang dengan persentase sebesar (84,4%). S1/S2/S3 berjumlah 14 orang dengan persentase sebesar (14,6%), dan Tidak Sekolah berjumlah 1 orang dengan persentase sebesar (1,0%).

Tabel 4.5

Pendapatan					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< 1 Juta	73	76,0	76,0	76,0
	1 Juta – 2 Juta	17	17,7	17,7	93,8
	> 2 Juta	6	6,3	6,3	100,0
	Total	96	100,0	100,0	

Sumber: Hasil Penelitian, 2024

Pada tabel 4.5 menunjukkan bahwa dari 96 orang jumlah sampel dalam penelitian ini yang memiliki pendapatan < 1 juta berjumlah 73 orang dengan persentase sebesar (76,0%), 1 juta – 2 juta berjumlah 17 orang dengan persentase sebesar (17,7%), dan > 2 juta berjumlah 6 orang dengan persentase sebesar (6,3%).

## 2. Deskripsi Variabel

Apabila data telah terkumpul dan tertabulasi dengan baik, maka langkah selanjutnya untuk melihat tanggapan responden mengenai variabel-variabel penelitian yaitu: Harga, Risiko dan Kualitas Pelayanan (Variabel Independen), Minat (Variabel Dependen). Deskripsi hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.6

Deskripsi Hasil Variabel *Harga*

No	Pernyataan	1	2	3	4	5	Total Skor	N	Mean
		STS	TS	KS	S	SS			
1.	Biaya admin yang diberikan Agen BRILink terjangkau		4	51	37	4	329	96	3,34
			4,2%	53,1%	38,5%	4,2%			
2.	Biaya transaksi Agen BRILink sesuai kualitas yang diberikan		2	52	42		328	96	3,42
			2,1%	54,2%	43,8%				
3.	Biaya admin yang diberikan Agen BRILink sangat sesuai dengan kemampuan masyarakat		1	53	42		329	96	3,43
			1,0%	55,2%	43,8%				
4.	Saya puas dengan biaya pelayanan di Agen BRILink		5	43	47	1	332	96	3,46
			5,2%	44,8%	49,0%	1,0%			
5.	Saya merasa biaya transaksi di Agen BRILink terlalu tinggi		14	38	42	2	320	96	3,33
			14,6%	39,6%	43,8%	2,1%			
6.	Saya rasa biaya transaksi Agen BRILink sudah sesuai dengan manfaatnya	2	16	34	41	3	315	96	3,28
		2,1%	16,7%	35,4%	42,7%	3,1%			

Berdasarkan hasil diatas diperoleh nilai mean dari keseluruhan pernyataan yang ada. Dari variabel X1 diperoleh nilai tertinggi pada pernyataan ke-4 dengan nilai mean sebesar 3,46.

No	Pernyataan	1	2	3	4	5	Total Skor	N	Mean
		STS	TS	KS	S	SS			
8.	Agen BRILink sering mengalami masalah keamanan dalam segi jaringan		3	58	34	1	321	96	3,34
			3,1%	60,4%	35,4%	1,0%			

Berdasarkan hasil diatas diperoleh nilai mean dari keseluruhan pernyataan yang ada. Dari variabel X2 diperoleh nilai tertinggi pada pernyataan ke-5 dengan nilai mean sebesar 3,49.

Tabel 4.8

Deskripsi Hasil Variabel *Kualitas Pelayanan*

No	Pernyataan	1	2	3	4	5	Total Skor	N	Mean
		STS	TS	KS	S	SS			
1.	Agen BRILink memiliki kualitas pelayanan yang cepat dan efisien		7	54	34	1	317	96	3,30
			7,3%	56,3%	35,4%	1,0%			
2.	Saya puas dengan pelayanan yang diberikan oleh petugas Agen BRILink		9	41	43	3	328	96	3,42
			9,4%	42,7%	44,8%	3,1%			
3.	Agen BRILink memiliki petugas yang ramah dan membantu		11	48	35	2	316	96	3,29
			11,5%	50,0%	36,5%	2,1%			
4.	Saya sering mengalami kesulitan mendapatkan bantuan dari petugas Agen BRILink	1	15	42	37	1	310	96	3,23
		1,0%	15,6%	43,8%	38,5%	1,0%			

No	Pernyataan	1	2	3	4	5	Total Skor	N	Mean
		STS	TS	KS	S	SS			
5.	Layanan Agen BRILink memberikan jaminan keamanan	2	14	46	32	2	306	96	3,19
		2,1%	14,6%	47,9%	33,3%	2,1%			
6.	Saya merasa aman dengan layanan di Agen BRILink		12	42	41	1	319	96	3,32
			12,5%	43,8%	42,7%	1,0%			
7.	Petugas Agen BRILink profesional dalam menangani transaksi		10	44	41	1	321	96	3,34
			10,4%	45,8%	42,7%	1,0%			
8.	Petugas Agen BRILink selalu memberikan bukti transaksi	1	9	44	41	1	320	96	3,33
		1,0	9,4%	45,8%	42,7%	1,0%			

Berdasarkan hasil diatas diperoleh nilai mean dari keseluruhan pernyataan yang ada. Dari variabel X3 diperoleh nilai tertinggi pada pernyataan ke-2 dengan nilai mean sebesar 3,42.

Tabel 4.9

Deskripsi Hasil Variabel *Minat Bertransaksi*

No	Pernyataan	1	2	3	4	5	Total Skor	N	Mean
		STS	TS	KS	S	SS			
1.	Agen BRILink adalah pilihan utama saya untuk melakukan transaksi		54	42			234	96	3,44
			56,3%	43,8%					
2.	Saya sering menggunakan layanan Agen BRILink dalam bertransaksi		4	55	35	2	323	96	3,36
			4,2%	57,3%	36,5%	2,1%			

No	Pernyataan	1	2	3	4	5	Total Skor	N	Mean
		STS	TS	KS	S	SS			
3.	Saya merekomendasikan Agen BRILink kepada teman dan keluarga	1	6	54	32	3	318	96	3,31
		1,0%	6,3%	56,3%	33,3%	3,1%			
4.	saya berencana untuk terus menggunakan layanan Agm BRILink di masa depan		5	43	47	1	332	96	3,36
			5,2%	44,8%	49,0%	1,0%			
5.	Saya lebih memilih Agen BRILink karena kemudahan aksesnya		4	47	43	2	331	96	3,45
			4,2%	49,0%	44,8%	2,1%			
6.	Saya merasa Agen BRILink memudahkan saya dalam layanan perbankan	1	6	34	52	3	338	96	3,52
		1,0%	6,3%	35,4%	54,2%	3,1%			

Berdasarkan hasil diatas diperoleh nilai mean dari keseluruhan pernyataan yang ada. Dari variabel Y diperoleh nilai tertinggi pada pernyataan ke-6 dengan nilai mean sebesar 3,52.

### C. Teknik Analisis Data

#### a. Uji Validitas

Uji validitas menunjukkan derajat ketepatan antara data yang sebenarnya terjadi pada objek dengan data yang dapat dikumpulkan oleh peneliti. Uji validitas untuk mengetahui apakah setiap item valid atau tidak. Dengan

demikian instrumen (kuesioner) yang diberikan harus valid dalam arti instrumen yang benar-benar tepat untuk mengukur apa yang akan diukur.

Penelitian ini menggunakan rumus untuk menguji validitas instrumen yakni *Product Moment* dari KARL Pearson. Syarat validitas suatu item adalah apabila  $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$  pada taraf signifikan ( $\alpha = 0,05$ ) maka instrumen itu dianggap valid dan jika  $r \text{ hitung} \leq r \text{ tabel}$  maka instrumen dianggap tidak valid.

Setelah perhitungan dilakukan adapun dasar keputusan untuk kevaliditan pernyataan adalah sebagai berikut:

1. Jika nilai  $r \text{ tabel} < r \text{ hitung}$ , maka butir pernyataan tidak valid.
2. Jika nilai  $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$ , maka butir pernyataan valid.<sup>2</sup>

Penyebaran kuesioner khusus dalam uji validitas dan reliabilitas diberikan kepada 96 orang responden dan menetapkan nilai  $r_{\text{tabel}}$  dari  $n - 2$  ( $96 - 2$ ), nilai  $r_{\text{tabel}}$  dengan ketentuan  $df = \text{jumlah kasus} - 2$  dan tingkat signifikat sebesar 5% angka yang diperoleh = 0.200.

**Tabel 4.10**  
**Uji validitas Variabel X1**  
**(Harga)**

Validitas	Item Pernyataan	R hitung	R table	Keterangan
X1	1	0,657	0.200	Valid
	2	0,698		
	3	0,654		
	4	0,720		
	5	0,775		
	6	0,670		

Sumber: Data Output SPSS. 25

**Tabel 4.11**  
**Uji validitas Variabel X2**  
**(Risiko)**

Validitas	Item Pernyataan	R hitung	R table	Keterangan
X2	1	0,697	0.200	Valid

<sup>2</sup> Febriani, "Pengaruh Literasi Keuangan Dan Perilaku Keuangan Terhadap Kinerja UMKM Di Kota Malang."

	2	0,761		
	3	0,705		
	4	0,792		
	5	0,824		
	6	0,747		
	7	0,709		
	8	0,614		

Sumber: Data Output SPSS. 25

**Tabel 4.12**

**Uji validitas Variabel X3  
(Kualitas Pelayanan)**

Validitas	Item Pernyataan	R hitung	R table	Keterangan
X3	1	0,685	0.200	Valid
	2	0,710		
	3	0,808		
	4	0,835		
	5	0,747		
	6	0,744		
	7	0,706		
	8	0,729		

Sumber: Data Output SPSS. 25

**Tabel 4.13**

**Uji validitas Variabel Y  
(Minat)**

Validitas	Item Pernyataan	R hitung	R table	Keterangan
Y	1	0,574	0.200	Valid
	2	0,621		
	3	0,664		
	4	0,696		
	5	0,648		
	6	0,558		

Sumber: Data Output SPSS. 25

Berdasarkan Tabel diatas menunjukkan bahwa semua pertanyaan valid dengan  $r_{hitung} > r_{tabel}$ . Berdasarkan hasil tersebut maka dapat disimpulkan bahwa

semua butir pertanyaan dari variabel Harga (X1), Risiko (X2), Kualitas Pelayanan (X3) dan Minat (Y) layak untuk digunakan sebab memiliki nilai  $r_{hitung} > 0,200$  sehingga instrumen yang digunakan layak untuk dianalisis lebih lanjut.

#### b. Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas merupakan uji data yang diperoleh sebagai misal hasil dari jawaban kuesioner yang telah dibagikan. Jika kuesioner tersebut itu reliabel, andai kata jawaban responden tersebut konsisten dari waktu ke waktu. Uji Reliabilitas diuji terhadap seluruh pertanyaan atau pernyataan pada penelitian ini dan menggunakan program SPSS (*Statistical Packaged For Sosial Siences*) versi 25 for windows dengan uji statistik *Cronbach's Alpha* ( $\alpha$ ). Suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai lebih dari 0,60. Dasar pengambilan keputusan untuk pengujian reliabilitas adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.14**  
**Hasil Uji Reliabilitas**

<i>Reliability Statistics</i>			
Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items	Keterangan
Harga (X1)	,776	6	<i>Reliabel</i>
Risiko (X2)	,874	8	<i>Reliabel</i>
Kualitas Pelayanan (X3)	,886	8	<i>Reliabel</i>
Minat (Y)	,685	6	<i>Reliabel</i>

Sumber: Data Output SPSS.25

Pada table di atas menunjukkan variabel X1 nilai *cronbach's alpha* bernilai 0,775, variabel X2 nilai *cronbach's alpha* bernilai 0,874, variabel X3 nilai *cronbach's alpha* bernilai 0,886 dan variabel Y nilai *cronbach's alpha* bernilai 0,685, maka kuesioner yang diuji dinyatakan reliabel.

Tabel diatas dapat diketahui bahwa msing-masing variabel memiliki *cronbach's alpha* lebih dari 0,60 yang artinya bahwa variabel X1, X2, X3 dan Y

adalah reliabel. Dengan demikian pengelolaan data dapat dilanjutkan ke jenjang selanjutnya.

### c. Methode of Succesive Internal (MSI)

Analisis Methode Of Succesive Interval (MSI) digunakan untuk mengubah data yang berskala ordinal menjadi skala interval. Adapun data hasil proses transformasi dapat dilihat pada lampiran.

### d. Uji Asumsi Klasik

#### 1) Uji Normalitas

Uji Normalitas dalam penelitian ini dilakukan dengan menguji sampel penelitian menggunakan Kolmogorov Smirnov dengan bantuan program SPSS versi 25. Metode yang digunakan untuk menguji normalitas yaitu skor *asyp.sig*. Apabila nilai *asyp.sig* > atau = 0,05 maka data tersebut berdistribusi normal, akan tetapi apabila nilai *asyp.sig* < 0,05 maka data tersebut tidak berdistribusi normal.<sup>3</sup> Hasil pengujian normalitas dengan menggunakan alat bantu oleh statistik SPSS versi 25 *for windows* dapat diketahui hasilnya sebagaimana tabel berikut ini.

**Tabel 4.15**  
**Hasil Uji Normalitas**  
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,88597402
Most Extreme Differences	Absolute	,097
	Positive	,097
	Negative	-,081
Test Statistic		,097
Asymp. Sig. (2-tailed)		,028 <sup>c</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

<sup>3</sup> Sugiyono Dan Agus Susanto, *Cara Mudah Belajar SPSS Dan LISREL: Teori Dan Aplikasi Untuk Analisis Data Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2015), 454

Sumber: Data Output SPSS.25

Berdasarkan hasil uji normalitas menggunakan metode *Kolmogorov Smirnov* pada Tabel 4.15 dapat dilihat bahwa nilai residual tidak berdistribusi normal. Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai *Asymp. sig* 0,028 yang lebih kecil dari nilai signifikansi 0,05.

Karena hasil uji normalitas pada penelitian ini tidak berdistribusi normal, maka perlu dilakukan olah data. Salah satu cara yang mungkin adalah dengan menggunakan metode *Monte Carlo Uji Monte Carlo* bertujuan untuk mengetahui apakah data residual berdistribusi normal atau tidak dari sampel penelitian yang datanya terlalu ekstrim. Proses pengambilan keputusan untuk uji normalitas *exact test Monte Carlo* adalah sebagai berikut:

- a) Jika probabilitas dengan signifikansinya lebih besar 0,05 maka data berdistribusi normal.
- b) Jika probabilitas dengan signifikansinya lebih kecil 0,05 maka data berdistribusi tidak normal.

Berikut hasil *exact test Monte Carlo*, yaitu:

**Tabel 4.16**  
**Hasil Uji Normalitas**  
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,88597402
Most Extreme Differences	Absolute	,097
	Positive	,097
	Negative	-,081
Test Statistic		,097
Asymp. Sig. (2-tailed)		,028 <sup>c</sup>
Monte Carlo Sig. (2-tailed)	Sig.	,316 <sup>d</sup>
	99% Confidence Interval Lower Bound	,304

Upper Bound ,328

- Test distribution is Normal.
- Calculated from data.
- Lilliefors Significance Correction.
- Based on 10000 sampled tables with starting seed 2000000.

Setelah dilakukan uji *Monte Carlo sig.* pada table 4.16 diperoleh bahwa nilai residual dalam penelitian ini berdistribusi dengan normal. Hal ini dapat dibuktikan bahwa nilai signifikan yang semula 0,028 setelah dilakukan *Monte Carlo sig.* naik menjadi 0,316. Yang mana nilai signifikan 0,316 sudah lebih besar dari 0,05 menunjukkan bahwa nilai residual berdistribusi dengan normal.

## 2) Uji Multikolinearitas

Uji ini bertujuan untuk mengetahui adanya kolerasi antar variabel independen. Jika terjadi kolerasi antar variabel tersebut, maka hal ini terdapat problem multikolinearitas. Adapun adanya korelasi ataupun tidaknya dapat dilihat dari nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor (VIF)*. Koefisien korelasi antar variable, harus dibawah 0,10. Jika korelasi kuat maka hal tersebut terjadi masalah multikolinearitas. Adapun cara untuk mendeteksinya, yaitu dengan melihat tabel berikut:

Tabel 4.16

### Hasil Uji Multikolinearitas

Model		Coefficients <sup>a</sup>	
		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Harga	,223	4,477
	Risiko	,156	6,391
	Kualitas Pelayanan	,172	5,823

a. Dependent Variable: Minat

Sumber: Data Output SPSS.25

Pada table di atas menunjukkan bahwa, terlihat perhitungan nilai *Tolerance* menunjukkan bahwa tidak adanya variabel independen yang memiliki nilai kurang

dari 0,01 dimana pada variabel Harga mendapatkan nilai 0,223, variabel Risiko mendapatkan nilai 0,156, variabel Kualitas Pelayanan mendapatkan nilai 0,172 dan nilai *VIF* dari masing-masing variabel menunjukkan kurang dari 10 sehingga hal ini dinyatakan bahwa penelitian ini bebas dari Multikolinearitas.

### 3) Uji Heteroskedastisitas

Dalam penelitian ini, peneliti dalam menguji terjadi heteroskedastisitas atau tidak adalah dengan menggunakan uji Glejser. Pada uji heteroskedastisitas dengan uji Glejser ini, apabila nilai Sig. (signifikansi) dari seluruh variabel penjelas tidak ada yang signifikan secara statistik ( $p > 0,05$ ), maka dapat dikatakan model persamaan regresi tidak mengalami heteroskedastisitas.

Tabel 4.17

#### Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model	Coefficients <sup>a</sup>				t	Sig.
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Beta		
	B	Std. Error				
(Constant)	,583	,239			2,438	,017
Harga	,056	,026	,468		2,177	,032
Risiko	-,030	,022	-,345		-1,340	,184
Kualitas Pelayanan	-,013	,020	-,162		-,662	,510

a. Dependent Variable: Abs\_RES

Sumber: Data Output SPSS.25

Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas tabel 4.42 dapat diketahui bahwa nilai Sig. dari masing-masing variabel adalah sebesar 0.032 untuk variabel Harga, 0,184 untuk variabel risiko dan 0,510 untuk variabel kualitas pelayanan. Dari hasil tersebut, maka dapat disimpulkan, bahwa model persamaan regresi tidak mengalami heteroskedastisitas. Hal ini dikarenakan nilai dari masing-masing variabel nilai Sig. lebih besar dari 0.05.

### e. Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Pada penelitian ini menggunakan metode regresi berganda, analisis linear berganda adalah salah satu metode atau alat analisis *statistic non parametric* yang

berfungsi menganalisis kaitan hubungan antara dua variabel atau lebih pada penelitian yang berbeda, yaitu variabel dependen dan variabel independen dengan membutuhkan data terdiri dari beberapa hasil observasi dan pengukuran yang berkelompok. Penelitian ini akan melihat adanya pengaruh, baik secara parsial maupun simultan variabel penelitian. Berikut ini adalah hasil uji data yang merupakan data output SPSS 25.

**Tabel 4.18**  
**Hasil Analisis Regresi Linier Berganda**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,519	,419		6,017	,000
	Harga	,417	,045	,485	9,224	,000
	Risiko	,130	,039	,211	3,356	,001
	Kualitas Pelayanan	,188	,035	,318	5,302	,000

a. Dependent Variable: Minat

Sumber: Data Output SPSS.25

Persamaan regresi linear berganda dalam penelitian ini menggunakan beta tidak standar (unstandardized coefficient). Hal ini disebabkan karena masing-masing variabel memiliki satuan dan fungsi untuk menjelaskan besarnya koefisien regresi masing-masing variabel bebas dalam menerangkan variabel terikatnya, dengan rumus regresi sebagai berikut:

$$Y = 2,519 + 0,417 X_1 - 0,130 X_2 + 0,188 X_3 + e$$

Interprestasi sebagai berikut:

- Nilai konstanta persamaan linear menunjukkan angka 2,519 ini diartikan jika variabel independen yaitu X1 (Harga), X2 (Risiko) dan X3 (Kualitas Pelayanan) di asumsikan (0), maka variabel Minat (Y) sebesar 2,519.
- Nilai koefisien regresi Harga (X1) bernilai positif yaitu sebesar 0,417. Hal ini menunjukkan jika variabel Harga (X1) mengalami kenaikan satu-satuan maka Minat (Y) meningkat 0,417.

- c. Nilai koefisien variabel Risiko (X2) bernilai negatif yaitu sebesar 0,130. Hal ini menunjukkan arti bahwa jika variabel Risiko (X2) mengalami kenaikan satu-satuan maka Minat (Y) menurun 0,130.
- d. Nilai koefisien regresi Kualitas Pelayanan (X3) bernilai positif yaitu sebesar 0,188. Hal ini menunjukkan jika variabel Kualitas Pelayanan (X3) mengalami kenaikan satu-satuan maka Minat (Y) meningkat 0,188.

## f. Uji Hipotesis

### a. Uji T

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen yaitu (X1) (X2) dan (X3) benar-benar memberikan kontribusi secara parsial atau terpisah terhadap variabel dependen (Y) atau tidak. Hasil datanya dapat dilihat dari tabel sebagai berikut.

**Tabel 4.19**

### Hasil Uji Hipotesis T

Coefficients <sup>a</sup>					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2,519	,419		6,017	,000
Harga	,417	,045	,485	9,224	,000
Risiko	,130	,039	,211	3,356	,001
Kualitas Pelayanan	,188	,035	,318	5,302	,000

a. Dependent Variable: Minat

Sumber: Data Output SPSS.25

Berdasarkan hasil perhitungan statistik Uji T dari 3 variabel independen yang dimasukkan dalam model regresi terlihat bahwa:

#### 1) Pengaruh Harga terhadap Minat

Dari hasil penelitian variable Harga memiliki nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil < dari 0,05 dan memiliki t hitung sebesar 9,224 lebih besar > dari t tabel 1.661 maka  $H_0$  ditolak  $H_1$  diterima. Artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel Harga secara individual terhadap Minat.

2) Pengaruh Risiko terhadap Minat.

Dari hasil penelitian variable Risiko memiliki nilai signifikan sebesar 0,001 lebih kecil < dari 0,05 dan memiliki t hitung sebesar 3,356 lebih besar > dari t tabel 1.661 maka  $H_0$  ditolak  $H_2$  diterima. Artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari Risiko secara individual terhadap Minat.

3) Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Minat.

Dari hasil penelitian variable Kualitas Pelayanan memiliki nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil < dari 0,05 dan memiliki t hitung sebesar 5,302 lebih besar > dari t tabel 1.661 maka  $H_0$  ditolak  $H_3$  diterima. Artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel Kualitas Pelayanan secara individual terhadap Minat.

**b. Uji F**

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen yaitu Harga (X1), Risiko (X2) dan Kualitas Pelayanan (X3) benar-benar memberikan kontribusi secara bersama-sama atau serempak terhadap variabel dependen Minat (Y) atau tidak. Hasil datanya dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

**Tabel 4.20**  
**Hasil Uji Hipotesis F**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	906,967	3	302,322	512,521	,000 <sup>b</sup>
	Residual	54,268	92	,590		
	Total	961,236	95			
a. Dependent Variable: Minat						
b. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Harga, Risiko						

Sumber: Data Output SPSS.25

Pada tabel 4.45 hasil uji Anova (*Analysiss Of Varians*) atau F test diketahui bahwa nilai signifikansi untuk Harga, Risiko dan Kualitas Pelayanan berpengaruh secara serempak terhadap Minat sebesar  $0,000 < 0,05$  dan nilai  $F_{hitung}$  512,521 >  $F_{tabel}$  2,70, sehingga disimpulkan bahwa  $H_4$  diterima yang dimana terdapat pengaruh

yang signifikan dari Harga, Risiko dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Agen BRILink.

**g. Uji Koefisien Determinan ( $R^2$ )**

Uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) dilakukan dengan tujuan untuk melihat seberapa besar pengaruh perubahan variabel-variabel independen yang digunakan dalam model regresi ini dan mampu menjelaskan pengaruhnya terhadap variabel-variabel dependen. Besarnya nilai *Adjusted R Square* dapat dijelaskan pada tabel 4.10 sebagai berikut:

**Tabel 4.21**  
**Hasil Uji Koefisien Determinan ( $R^2$ )**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,971 <sup>a</sup>	,944	,942	,76803
a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Harga, Risiko				

Sumber: Data Output SPSS.25

Berdasarkan tabel di atas diperoleh nilai *Adjusted R Square* ( $R^2$ ) sebesar 0,942 ini artinya sebagai presentase atau variasi kontribusi variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) sebesar 94,2%. Sedangkan sisanya yaitu 5,8% merupakan variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi Minat yang dimana tidak diteliti pada penelitian ini.

**D. Pembahasan Hasil Penelitian**

Setelah melakukan pengujian uji validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik, uji regresi linear berganda, uji hipotesis, uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) dengan hasil analisis data menggunakan SPSS, maka dapat dijelaskan dari masing-masing variabel sebagai berikut:

### 1) Pengaruh Harga terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Agen BRILink.

Berdasarkan hasil uji statistik atas pengaruh harga terhadap minat bertransaksi menggunakan agen BRILink, menyatakan bahwa *harga* berpengaruh signifikan terhadap minat bertransaksi menggunakan agen BRILink. Hasil penelitian ini didukung oleh pendapat Utama dan Rochman<sup>4</sup> yang mengemukakan, pada hakikatnya, perilaku konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor internal dan eksternal dalam diri konsumen. Faktor tersebut dibedakan menjadi 2 bagian yaitu faktor yang berasal dari diri pribadi dan faktor yang berasal dari lingkungan sekitar konsumen. Faktor ini mempengaruhi sikap konsumen terhadap keinginan konsumen untuk membeli suatu barang.

Hal ini sesuai dengan penelitian Ajzen, *Theory Planned Behavior* (TPB) merupakan teori yang baik dan bagus untuk memprediksi dan mendeskripsikan minat pembelian. TPB (*Theory of Planned Behavior*) menyatakan bahwa yang mempengaruhi minat berperilaku seseorang ada 3 kontrol yaitu sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku. Sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku memiliki peranan penting dalam menjelaskan bagaimana perilaku seseorang terhadap suatu objek. Sikap positif atau negatif yang di tunjukkan seseorang disebabkan oleh adanya kepercayaan (*behavioral beliefs*) yang merupakan akumulasi dari pengetahuan dan persepsi berdasarkan informasi positif atau negatif dari berbagai sumber yang diterima.

*Theory of Planned Behavior* menjelaskan bahwa sikap adalah keyakinan yang dimiliki seseorang terhadap konsekuensi atas perilaku yang telah dilakukan. Penilaian tersebut bisa berupa penilaian positif atau negatif. Norma subjektif adalah sejauh mana seseorang memiliki motivasi untuk mengikuti pandangan orang terhadap perilaku yang akan dilakukannya (*normative belief*). Kontrol perilaku adalah persepsi individu mengenai kemudahan atau kesulitan

---

<sup>4</sup>Utama dan Rochman, *Theory of Reasoned Action*, 2013

untuk melakukan perilaku tertentu yang mengacu pada keyakinan yang dimiliki seseorang dalam melakukan suatu perilaku.<sup>5</sup>

Adapun berdasarkan hasil observasi, rata-rata masyarakat Desa Pakuli setuju menggunakan Agen BRILink karena mereka tidak perlu melakukan perjalanan jauh ke kota untuk menggunakan layanan bank langsung, yang dimana tinggi atau rendahnya harga yang ditetapkan oleh Agen BRILink menjadi tolak ukur masyarakat sebagai konsumen untuk menggunakan layanan BRILink.

Hasil ini juga didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Riski Rahmat<sup>6</sup>, yang mendapati bahwa *harga* berpengaruh terhadap minat bertransaksi masyarakat karena agen BRILink memberikan rasa percaya dalam bertransaksi online pada masyarakat, sehingga membuat masyarakat mau membayar dengan harga yang lebih tinggi bagi agen yang bisa dipercaya.

## 2) Pengaruh Risiko terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Agen BRILink.

Berdasarkan hasil uji statistik atas pengaruh risiko terhadap minat bertransaksi menggunakan agen BRILink, menyatakan bahwa *risiko* berpengaruh signifikan terhadap minat bertransaksi menggunakan agen BRILink. Hal ini sesuai dengan *theory of planned behavior* yang mengemukakan bahwa niat individu dalam berperilaku merupakan penentu langsung dari perilaku tersebut dan *risk tolerance* sebab selain instrumen, preferensi konsumen juga berkaitan dengan menilai *return* dan *risk*. Terdapat 3 elemen yang dapat melandasi tindakan individu berdasarkan TPB, antara lain *attitude toward behavior*, *subjective norm*, dan *perceived behavioral control* (Ajzen)<sup>7</sup>.

---

<sup>5</sup>Icek Ajzen, "Organizational Behavior And Human Decision Processes"1991, 183-185 (n.d)

<sup>6</sup>Riski Rahmat, "Pengaruh Pelayanan, Harga dan Lokasi Usaha BRILink Terhadap Minat Transaksi Masyarakat di Desa Lapulu Kecamatan Tinanggea", *Jurnal: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*, (2023): 1-15.

<sup>7</sup>Ibid.,66

Menurut Putri, *Risk tolerance* dideskripsikan sebagai jumlah umum ketidakpastian seseorang yang mampu diterima saat membuat keputusan financial yang hampir menyentuh setiap bagian dari aktivitas sosial dan ekonomi<sup>8</sup>.

Dalam hal ini, penulis menemukan bahwa masyarakat Desa Pakuli pada awalnya merasa ragu untuk menggunakan layanan perbankan melalui agen BRILink karena kekhawatiran terhadap keamanan transaksi. Namun, setelah mendapatkan informasi dan sosialisasi yang tepat tentang bagaimana agen BRILink beroperasi dan standar keamanan yang diterapkan, kepercayaan mereka meningkat. Penulis mencatat bahwa agen BRILink yang dikelola dengan baik, transparan dalam operasionalnya, dan memberikan rasa aman kepada masyarakat mampu meningkatkan minat mereka untuk bertransaksi.

Hasil penelitian ini juga didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nindya Linggar Amita, yang mendapati bahwa risiko berpengaruh terhadap minat beli masyarakat karena risiko dalam sebuah transaksi perbankan harus diperhatikan dengan seksama, hal itu menjadi suatu pondasi kepercayaan dimana nasabah dapat menikmati transaksi perbankan secara aman. Kondisi lapangan masyarakat Kota Kediri menunjukkan bahwa dengan adanya layanan BRILink, transaksi perbankan mereka akan jauh lebih terjamin keamanannya dan tidak memiliki risiko yang tinggi. Selain itu, layanan BRILink dapat menjamin setiap kebutuhan nasabah dalam melakukan transaksi untuk meningkatkan minat masyarakat kota Kediri dalam menggunakan BRILink<sup>9</sup>.

### **3) Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Agen BRILink.**

Berdasarkan hasil uji statistik atas pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat bertransaksi menggunakan agen BRILink, menyatakan bahwa *kualitas pelayanan* berpengaruh signifikan terhadap minat bertransaksi menggunakan

<sup>8</sup>Putri, *Risk Tolerance*, 2017

<sup>9</sup>Nindya Linggar Amita, "Pengaruh Persepsi Kegunaan, Persepsi Kemudahan, Persepsi Risiko Terhadap Minat Menggunakan Layanan Produk BRILink (Studi pada Masyarakat di Kota Kediri)", Skripsi. (fak.Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, malang, 2015-2016), 1-12.

agen BRILink. Hasil penelitian ini didukung oleh *Theory of planned behavior* atau teori perilaku yang direncanakan, merupakan teori yang berisi mengenai perluasan teori sebelumnya yaitu *theory of reasoned action*<sup>10</sup>.

Menurut Machrus & Purwono, *Teori of planned behavior* adalah suatu tindakan yang dilakukan oleh manusia dengan adanya tiga faktor yang memengaruhinya. Faktor pertama yaitu *behavioral belief* merupakan suatu keyakinan dari hasil suatu perilaku itu terjadi atau disebut juga dengan *outcome belief*, begitu pula dengan evaluasi terhadap hasil perilaku tersebut. Faktor kedua yaitu *normative belief* merupakan suatu keyakinan yang ada pada dalam diri kita yang dihasilkan dari harapan normatif orang lain seperti keluarga, teman, atau seorang konsultan yang akan menjadi sebuah rujukan dan menjadi motivasi seseorang untuk mencapai harapan tersebut. Faktor ketiga yaitu *control belief* yaitu keyakinan seseorang dengan adanya faktor lain yang dapat mendukung ataupun menghambat perilaku dan persepsinya sehingga akan menunjukkan faktor-faktor tersebut dapat memengaruhi perilakunya<sup>11</sup>.

Masyarakat Desa Pakuli mengapresiasi keramahan dan kecepatan pelayanan agen BRILink. Observasi awal menunjukkan bahwa agen yang memberikan layanan dengan ramah, cepat, dan efisien mampu menarik lebih banyak pelanggan. Penulis juga mencatat bahwa pelatihan yang diberikan kepada agen-agen BRILink sangat berpengaruh dalam meningkatkan kualitas pelayanan. Agen yang terlatih mampu menjelaskan prosedur transaksi dengan jelas dan membantu masyarakat memahami manfaat dari menggunakan layanan perbankan. Hal inilah yang menjadi penilaian serta penunjang keinginan masyarakat untuk terus menggunakan Agen BRILink.

Hasil penelitian ini juga didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan Mochamad Ridzwan., Dkk., yang mendapati bahwa kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan transaksi, karena semakin baik kualitas

---

<sup>10</sup>Fishben dan Ajzen, *Theory Of Reasoned Action Dan Theory Of Planned Behavior* (1980)

<sup>11</sup>Machrus & Purnomo, *Theory of Planned Behavior* (2010)

dan tekanan untuk seseorang dalam melakukan suatu tindakan. Dan juga faktor *control belief* akan menimbulkan persepsi dan kontrol seseorang dalam melakukan suatu tindakan. Berhubungan dengan kombinasi faktor tersebut dapat pula mendorong seseorang untuk memiliki niat melakukan suatu tindakan atau tidak. Sehingga hal tersebut berhubungan dengan minat yang akan ada dalam seseorang ketika adanya beberapa faktor yang memengaruhinya<sup>13</sup>.

Minat merupakan suatu rujukan seseorang untuk melakukan suatu tindakan, kemudian seseorang akan bebas memilih untuk melakukan tindakan tertentu. Ketika seseorang merasa puas dan menilai suatu hal tertentu itu bermanfaat maka akan mendorong minat dalam diri seseorang. Namun jika seseorang menilai bahwa tidak ada atau sedikit manfaat yang akan didapatkan maka minat seseorang akan semakin menurun.

Secara keseluruhan, observasi awal ini menunjukkan bahwa harga yang cukup terjangkau, keamanan transaksi yang terjamin, dan kualitas pelayanan yang baik adalah faktor-faktor kunci yang mempengaruhi minat masyarakat Desa Pakuli dalam bertransaksi menggunakan agen BRILink.

---

<sup>13</sup>Ibid.,69

## BAB V PENUTUP

### *A. Kesimpulan*

Berdasarkan hasil penelitian yang diuraikan pada Bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Harga berpengaruh signifikan terhadap minat bertransaksi menggunakan agen BRILink, yang berarti semakin sesuai dan terjangkau suatu harga dapat mendorong serta meningkatkan minat masyarakat dalam bertransaksi menggunakan Agen BRILink.
2. Risiko berpengaruh signifikan terhadap minat bertransaksi menggunakan agen BRILink, yang berarti semakin tinggi, rendah atau sesuainya suatu tingkat risiko dapat mendorong minat masyarakat dalam bertransaksi menggunakan Agen BRILink.
3. Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat bertransaksi menggunakan agen BRILink, yang berarti kualitas pelayanan yang baik dan kepuasan konsumen terhadap pelayanan tersebut dapat membentuk loyalitas konsumen. Sehingga meningkatkan minat masyarakat dalam bertransaksi menggunakan Agen BRILink.

### *B. Saran*

Berdasarkan penulisan dan hasil pada penelitian ini, peneliti menyadari masih terdapat banyak kekurangan didalamnya. Sehingga, peneliti memberikan saran agar dapat mendapat gambaran sebagai bahan pertimbangan dan penyempurnaan penelitian selanjutnya yang terkait dengan penelitian serupa. Maka penulis menyarankan beberapa hal berikut:

#### 1. Bagi Akademis / Peneliti

Peneliti berharap agar pada penelitian selanjutnya diharapkan dapat meneliti dengan variabel yang berbeda dengan jumlah sampel yang lebih besar lagi untuk mewakili populasi. Penelitian ini diharapkan bisa menjadi dasar bagi peneliti selanjutnya dan lebih banyak menambahkan referensi untuk dapat memperluas penelitian sehingga dapat diperoleh informasi yang lebih lengkap

mengenai faktor lainnya yang mempengaruhi minat bertransaksi menggunakan Agen BRILink.

## 2. Bagi Bank

Bagi Bank BRI diharapkan untuk lebih memberikan informasi tentang keuntungan dan pentingnya melayani para konsumen dengan baik kepada para mitra kerja Agen BRILink.

## 3. Bagi Agen BRILink

Bagi Agen BRILink diharapkan mampu memberi reputasi yang baik agar dapat memberikan rasa percaya pada konsumen atau pengguna jasa BRILink, memberikan pelayanan yang baik yang memudahkan para konsumen dalam bertransaksi menggunakan Agen BRILink dan memberikan biaya admin sesuai dengan kualitas produk serta jenis transaksi yang digunakan oleh konsumen.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdain, Dkk., "The Dynamics of the Khalwatiyah Sufi Order in North Luwu, South Sulawesi." *Walisongo: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan* 28, no. 1 (2020).
- Abdullah Ma'ruf, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2015.
- Agus Susanto Dan Sugiyono, *Cara Mudah Belajar SPSS Dan LISREL: Teori Dan Aplikasi Untuk Analisis Data Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2015)
- Agus, "Pengaruh loyalitas pelayanan terhadap kepuasan nasabah PT Bank Mandiri Persero Tbk Cabang Pinrang", (Skripsi Diterbitkan, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 2018)
- Ahmad Syarif Iskandar, Dkk., "BSI Competitive Strategy Affect Purchasing Decisions Of Conventional Bank Customers In Indonesia." *International Journal Of Artificial Intelligence Research* 6, no. 1 (2022).
- Ajzen dan Fishben, *Theory Of Reasoned Action Dan Theory Of Planned Behavior* (1980)
- Ajzen Icek, *Organizational Behavior And Human Decision Processes*
- Al-Hakim Riko, Ika Mustika, dan Wiwin Yuliani. "Validitas dan reliabilitas angket motivasi berprestasi." *FOKUS (Kajian Bimbingan & Konseling Dalam Pendidikan)* 4, no. 4 (2021).
- Ambas Hamida, Dkk., "Does Islamic Financial Inclusion Matter for Household Financial Well Being." *Jurnal Keuangan Dan Perbankan* 27, no. 1 (2023).
- Amstrong dan Kotler, P, *Prinsip-prinsip Marketing*, (CET. 7; Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2018).
- Amstrong dan Philip Kotler, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Jilid Satu*, (CET. 12; Jakarta: Erlangga, 2008).
- Anita Gustian, "Analisis Implementasi Pengembangan Agen BRILink Dalam Mendukung Perekonomian Masyarakat." (Skripsi FSEI IAIN Curup, 2019).
- Arikunto Suharsimi, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2000).
- Avivah Zainiah Siti, "Analisis Hukum Islam Tentang Penetapan Tarif Transfer Tunai

- Melalui Bank.” (Skripsi Diterbitkan, FS UIN Raden Intan, Lampung, 2019).
- BRI.co.id, “BRILink”, dalam <https://bri.co.id/tentang-brilink> diakses pada 20 Mei 2024.
- Cahyaningrum Dian, “Perlindungan Nasabah Penyelenggaraan Laku Pandai : Studi Perlindungan Nasabah Laku Pandai BCA di Jawa Tengah dan BRI di Papua.” Negara Hukum 7, no. 2 (2016).
- Erica Denny & Harun Al Rasyid, “Pengaruh Kualitas Layanan Dan Pemanfaatan Teknologi Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan Jasa Transportasi Online Di Jakarta.” Jurnal Ecodemica 1, no.2 (2018).
- Febriani, “Pengaruh Literasi Keuangan Dan Perilaku Keuangan Terhadap Kinerja UMKM Di Kota Malang.”
- Hasan Ali, Manajemen Bisnis Syariah, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2009).
- Idroes N Ferry. dan Sugiarto, Manajemen Risiko Perbankan dalam Konteks Kesepakatan Basel dan Peraturan Bank Indonesia, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006).
- Ishak, Dkk., “Effectiveness of Monetary Policy Transmission Through Sharia and Conventional Instruments in Influencing Inflation in Indonesia.” IKONOMIKA: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam 7, no. 1 (2022).
- Iskandar Syarief Ahmad, Dkk., “The Effects of Institutions on Economic Growth in East Asia.” Jurnal Ekonomi Dan Studi Pembangunan 15, no. 1 (2023).
- Jannah Miftahul Nilda, dan H. Herianto. "Konsep uji validitas dan reliabilitas dengan menggunakan SPSS." Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI) Darul Dakwah Wal-Irsyad (DDI) Kota Makassar (2021).
- Jaya Mertha I Made Laut, Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif , (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020).
- Kamaruddin Ilham, et al., eds., Metodologi Penelitian Kuantitatif, (Yogyakarta: Global Eksekutif Teknologi, 2023).
- Kamus Besar Bahasa Indonesia, (CET. 4; Jakarta, gamedia pustaka utama, 2008).
- Kementrian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Surabaya : CV. Pustaka Agung Harapan, 2006).
- Khairiyah Musfirah Nurul, Dessy Handa Sari, “Faktor Faktor Yang Mempengaruhi

- Minat Masyarakat Balikpapan Dalam Menggunakan Produk Dan Jasa Brilink.:  
*Journal Of Management Studies* 14, no. 2 (2020).
- Kotler Philip dan A.B Susanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia Buku 2*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001).
- Lelengboto Elisabeth Jeane, "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Agen BRILink PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Bitung." *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen* 5, no. 4 (2017).
- Marwing Anita, "Indonesian Political Kleptocracy and Oligarchy: A Critical Review from the Perspective of Islamic Law." *Justicia Islamica* 18, no. 1 (2021).
- Muhammad syafaat, Irham Pakkawaru, Dede arsenyani pratamasyari, Noval, *Modul Statistik* (Palu.Institut Agama Islam Negeri IAIN Palu, 2020).
- Mujiani Sari, et al., eds., *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Pradina Pustaka, 2022).
- Muslich Muhammad, *Manajemen Risiko Operasional*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2007).
- Ngalim Purwanto, 2010. *Prinsip-Prinsip dan Teknik Evaluasi Pengajaran Bandung*: PT. Remaja Rosdakarya
- Nur Tahmid Muhammad, "Justice in Islamic Criminal Law: Study of the Concept and Meaning of Justice in The Law of Qiṣāṣ." *Asy-Syir'ah: Jurnal Ilmu Syari'ah Dan Hukum* 55, no. 2 (2021).
- Nurdin, Indah Musyawarah, Nurfitriani, Abdul Jalil, "Pengaruh Pelayanan Mobile Banking Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Pada Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Palu)", *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah*, 2, 1, (2020).
- Purti, *Risk Tolerance*, 2017
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Pusat Bahasa, 2008.
- Rahmat Riski, "Pengaruh Pelayanan, Harga dan Lokasi Usaha BRILink Terhadap Minat Transaksi Masyarakat di Desa Lapulu Kecamatan Tinanggea." *Jurnal: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam*, (2023).
- Ratminto dan Atik Septi Winarsih, *Manajemen pelayanan*, (Yogyakarta, Pustaka, Belajar, 2005).

Ridzwan Mochamad, "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Keputusan Bertransaksi (Studi Pada Agen BRILink BRI Unit Sidayu, Gresik)." Jurnal ITB Ahmad Dahlan Lamongan, (2021).

Rifuddin, Dkk., "Analyzing The Impact of Productive Zakat Utilization on The Mustahiq Economic Independence in Malaysia and Indonesia." Ikonomika 7, no. 7 (2022).

Rochman dan Utama, *Theory of Reasond Action*, 2013

Rosidi, "Pengaruh Pengetahuan Produk, Biaya Administrasi Dan Bagi Hasil Terhadap Minat Masyarakat." Jurnal : Ilmu Ekonomi, (2021).

Rustam Rianto Bambang, *Manajemen Risiko: Prinsip, Penerapan dan Penelitian*, (Jakarta: Salemba Empat, 2017).

Shrestha Noora, "Detecting Multicollinearity in Regression Analysis." American Journal of Applied Mathematics and Statistics 8, no. 3 (2020).

Sirait Rosdian, "Pemodelan Regresi Data Panel Pertumbuhan Ekonomi di Provinsi Kalimantan Timur Tahun 2011-2014." (Tesis diterbitkan, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, 2017).

Soraya Iin, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Jakarta Dalam Mengakses Fortal Media Jakarta Smart City." Jurnal: Komunikasi, (2015).

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2018).

Suparman dkk, "Peningkatan Kemandirian Belajar dan Minat Belajar Mahasiswa Mata Kuliah Elektronika Analog dengan Pembelajaran PBL." Jurnal : Pendidikan Teknologi dan Kejujuran, (2014).

Swarjana I Ketut, et al., eds., *Populasi-sampel, teknik sampling & bias dalam penelitian*. Penerbit Andi, 2022.

Swasta Basu, *Manajemen Pemasaran (Analisa Perilaku Konsumen)*. Yogyakarta: BPFE UGM, 2000.

Syafe'i Rahmat, "Fiqih Muamalah". Bandung: Pustaka Setia, Cet. Ke-2, 2004.

Syaudih Nana, *Metode Penelitian Tindakan Kelas* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004).

Taniredja Tukiran dan Hidayat Mustafida, *Penelitian Kuantitatif (Sebuah Pengantar)*,

Bandung: Alfabeta, 2014.

Tjiptono Fandy, Pemasaran Jasa - Prinsip, Penerapan dan Penelitian, (Yogyakarta: Andi Offsite, 2014).

Tjiptono, Fandy, Gregorius Chandra, dan Dadi Adriana, "Pemasaran Strategik." (Yogyakarta 2008).

Ulfa, Rafika. "Variabel Penelitian Dalam Penelitian Pendidikan." Al-Fathonah 1, no. 1 (2021).

Utami Budi Ni Wayan Asih dan Nyoman Trisna Herawati, "Pengaruh Persepsi Kemanfaatan, Kemudahan Penggunaan, Resikodan Kesesuaian Terhadap Minat Menggunakan Transaksi Non Cash Pada Pt Bri (Persero) TBK (Studi Kasus: Mahasiswa Prodi S1 Akuntansi Undiksha." JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Universitas Pendidikan Ganesha 11, no. 2 (2020).

Yuliara I Made, Regresi linier berganda, (Denpasar: Universitas Udayana, 2016).

Yusmat Arafat Muammar, Adzan Noor Bakri, "Optimization The Role Of Sharia Bank in National Economic Recovery Throught Results-Based Micro-Finance." Jurnal Ekonomi 8, no. 1 (2023).

**L  
A  
M  
P  
I  
R  
A  
N**

## A. PROFIL RESPONDEN

Nama Responden :

Jenis Kelamin :  Laki-laki  Perempuan

Umur : a. 18-25 tahun  
b. 26-40 tahun  
c. 41-55 tahun

Pendidikan Terakhir : a. SD/SMP/SMA/smk  
b. S1/S2/S3  
c. Tidak Sekolah

Pendapatan : a. < 1 Juta  
b. 1 Juta – 2 Juta  
c. > 2 Juta  
d. Tidak Bekerja

## B. PETUNJUK PENGISIAN

- Bacalah setiap pernyataan dengan seksama sebelum menjawab
- Isilah kuisisioner dengan memberi tanda (  $\checkmark$  ) pada kolom yang tersedia dan pilih sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

KS : Kurang Setuju

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

Isilah sejumlah pernyataan dibawah ini!

### 1. Harga (X1)

No	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
----	------------	----	---	----	----	-----

1	Biaya admin di Agen BRILink terjangkau.					
2	Biaya transaksi Agen BRILink sesuai kualitas yang diberikan					
3	Biaya admin yang diberikan Agen BRILink sangat sesuai dengan kemampuan masyarakat.					
4	Saya puas dengan biaya pelayanan di Agen BRILink					
5	Saya merasa biaya transaksi di Agen BRILink terlalu tinggi					
6	Saya rasa biaya transaksi Agen BRILink sudah sesuai dengan manfaatnya.					

## 2. Risiko (X2)

No	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
1	Saya khawatir akan risiko keamanan saat menggunakan Agen BRILink					
2	Saya yakin Agen BRILink dapat mengatasi risiko dalam bertransaksi data pribadi saya aman di Agen BRILink					
3	Saya percaya dengan keamanan bertransaksi di Agen BRILink					
4	Saya merasa data pribadi saya aman di Agen BRILink					
5	Agen BRILink memiliki jenis transaksi sesuai dengan kebutuhan transaksi Masyarakat					
6	Agen BRILink memiliki langkah-langkah keamanan yang baik					

7	Agen BRILink dapat menjamin keamanan dalam bertransaksi					
8	Agen BRILink sering mengalami masalah keamanan dalam segi jaringan					

### 3. Kualitas Pelayanan (X3)

No	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
1	Agen BRILink memiliki kualitas pelayanan yang cepat dan efisien					
2	Saya puas dengan pelayanan yang diberikan oleh petugas Agen BRILink.					
3	Agen BRILink memiki petugas yang ramah dan membantu					
4	Saya sering mengalami kesulitan mendapatkan bantuan dari petugas Agen BRILink					
5	Layanan Agen BRILink memberikan jaminan keamanan					
6	Saya merasa aman dengan layanan di Agen BRILink					
7	Petugas Agen BRILink profesional dalam menangani transaksi					
8	Petugas Agen BRILink selalu memberikan bukti transaksi.					

4. **Minat Bertransaksi Menggunakan Agen BRILink (Y)**

No	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
1	Agen BRILink adalah pilihan utama saya untuk melakukan transaksi					
2	Saya sering menggunakan layanan Agen BRILink dalam bertransaksi					
3	Saya merekomendasikan Agen BRILink kepada teman dan keluarga					
4	Saya berencana untuk terus menggunakan layanan Agen BRILink di masa depan					
5	Saya lebih memilih Agen BRILink karena kemudahan aksesnya					
6	Saya merasa Agen BRILink memudahkan saya dalam layanan perbankan					

## Tabulasi Data

NO	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2
1	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	4	4	4	4	32
2	2	3	3	4	3	3	18	3	3	3	3	3	3	3	3	24
3	4	3	4	3	5	3	22	3	4	3	4	4	3	5	3	29
4	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	4	4	4	4	32
5	3	3	3	4	2	3	18	3	3	3	3	3	3	3	3	24
6	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	4	4	4	4	32
7	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	4	4	4	4	32
8	4	3	4	4	4	4	23	4	4	4	4	4	4	4	4	32
9	3	3	3	3	3	2	17	3	3	3	3	3	3	3	3	24
10	4	4	4	4	4	3	23	4	4	4	4	4	4	4	4	32
11	4	4	4	4	3	3	22	4	4	4	4	3	3	3	4	29
12	4	4	3	3	3	4	21	4	3	4	4	3	4	4	3	29
13	3	3	3	3	2	3	17	3	3	3	3	3	3	3	3	24
14	3	4	4	4	4	4	23	4	4	4	3	3	4	4	4	30
15	4	4	3	3	4	4	22	4	4	4	4	3	3	3	3	28
16	3	3	3	3	2	2	16	2	2	2	2	2	2	3	3	18
17	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	4	4	4	4	32
18	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	3	3	24
19	2	3	3	3	4	3	18	4	4	3	3	3	3	3	3	26
20	3	3	4	4	4	4	22	4	3	4	4	3	3	4	3	28
21	4	4	4	4	4	3	23	4	4	4	4	4	4	3	3	30
22	4	4	4	4	4	4	24	4	4	3	4	4	4	4	4	31
23	3	4	4	4	4	2	21	4	3	3	4	4	4	4	3	29
24	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	3	3	24
25	5	3	4	4	3	1	20	3	4	3	4	3	5	3	3	28
26	3	4	4	4	4	4	23	4	4	4	4	4	4	4	4	32
27	3	4	4	4	4	4	21	4	4	4	4	3	3	3	3	28
28	4	3	4	3	3	4	21	4	4	4	4	3	3	3	3	24
29	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	3	3	24
30	3	3	4	4	4	4	22	4	4	3	4	4	4	4	4	31
31	3	3	4	3	3	3	19	3	3	3	3	3	3	4	4	26
32	3	3	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
33	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
34	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
35	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
36	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
37	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
38	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
39	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
40	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
41	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
42	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
43	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
44	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
45	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
46	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
47	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
48	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
49	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
50	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
51	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
52	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
53	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
54	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
55	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
56	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
57	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
58	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
59	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
60	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
61	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
62	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
63	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
64	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
65	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
66	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
67	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
68	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
69	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
70	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
71	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
72	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
73	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
74	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
75	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
76	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
77	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
78	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
79	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
80	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
81	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
82	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
83	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
84	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
85	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
86	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
87	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
88	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
89	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
90	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
91	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
92	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
93	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
94	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
95	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
96	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
97	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
98	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
99	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
100	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
101	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
102	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
103	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
104	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
105	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
106	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
107	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
108	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
109	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
110	4	4	4	3	3	3	21	4	4	4	3	3	3	3	3	27
111	4	4	4	3												

34	3	4	4	4	4	4	23	4	4	4	4	4	4	4	4	32
35	3	4	3	3	4	4	21	3	3	4	4	4	4	4	4	30
36	3	3	3	4	4	4	21	4	4	2	3	3	4	4	4	28
37	3	3	4	4	4	4	22	4	4	4	4	4	4	4	3	31
38	4	4	4	3	3	4	22	4	4	3	4	4	4	4	4	31
39	3	4	3	3	3	3	19	3	3	2	3	3	3	3	3	23
40	3	3	3	4	4	4	21	4	4	4	4	4	3	3	4	30
41	3	4	3	3	4	3	20	3	3	2	3	3	3	3	3	23
42	4	4	3	4	4	4	23	4	4	4	4	4	4	3	3	30
43	3	3	3	4	4	4	21	4	4	4	4	3	3	3	3	28
44	4	4	3	3	3	4	21	4	3	3	4	4	4	4	4	30
45	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	4	3	3	3	3	25
46	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	4	4	4	3	31
47	3	3	3	2	2	3	16	2	2	2	3	3	3	3	3	21
48	3	3	3	3	3	2	17	3	3	3	3	3	3	3	3	24
49	4	4	4	4	4	3	23	3	3	4	4	4	4	4	4	30
50	5	4	3	4	3	4	23	3	5	3	4	4	5	4	3	31
51	4	4	3	3	3	3	20	3	4	4	4	4	3	3	3	28
52	5	4	4	4	3	5	25	4	5	4	4	5	4	4	5	35
53	3	4	3	3	3	3	19	3	3	2	3	3	3	3	3	23
54	3	3	3	2	2	2	15	2	2	3	3	3	3	3	3	22
55	4	3	2	4	2	5	20	2	5	2	4	4	3	3	3	26
56	3	3	3	3	4	4	20	3	4	4	4	4	4	3	3	29
57	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	4	4	4	4	32
58	4	4	3	4	4	2	21	4	4	2	3	4	4	4	4	29
59	3	3	3	3	3	2	17	3	3	2	2	2	3	3	3	21
60	4	4	3	3	3	3	20	3	3	4	4	4	4	4	3	29
61	3	3	4	4	3	3	20	3	3	2	3	3	3	3	3	23
62	4	4	4	3	3	3	21	3	3	4	4	4	4	3	3	28
63	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	4	4	3	3	30
64	4	4	4	4	4	4	24	3	3	4	4	4	4	4	4	30
65	5	4	3	5	4	2	23	4	4	5	3	3	4	4	3	30
66	3	3	4	4	4	1	19	2	2	3	3	3	3	3	3	22
67	3	3	4	4	4	4	22	4	4	3	4	4	4	3	3	29
68	3	3	3	3	3	3	18	3	3	2	2	3	3	3	3	22
69	3	3	3	3	4	4	20	4	4	4	4	4	3	3	3	29

70	3	3	3	4	4	4	21	4	4	4	4	3	3	3	3	28
71	3	3	3	2	2	2	15	3	3	3	3	3	3	3	4	25
72	3	3	3	2	2	2	15	2	2	2	3	3	3	3	3	21
73	3	3	3	3	3	4	19	3	2	2	2	2	2	2	2	17
74	4	3	3	3	3	3	19	3	3	3	3	2	2	2	2	20
75	3	3	3	3	2	2	16	3	3	3	2	3	3	3	3	23
76	4	4	4	3	3	3	21	3	3	3	3	4	4	4	4	28
77	4	4	4	4	3	3	22	4	4	4	4	3	3	3	4	29
78	2	2	3	3	2	2	14	3	2	2	2	2	2	3	3	19
79	3	3	4	4	4	3	21	3	3	3	3	4	4	4	4	28
80	3	3	3	4	4	4	21	4	4	4	4	4	4	3	3	30
81	3	3	3	3	3	4	19	3	4	4	3	3	3	4	4	28
82	4	4	4	4	4	4	24	4	4	3	3	4	4	4	4	30
83	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	3	4	25
84	4	4	3	3	3	3	20	4	3	3	4	4	3	4	4	29
85	3	3	3	3	3	4	19	4	4	1	2	3	3	3	3	23
86	3	4	4	4	3	3	21	3	3	3	3	4	4	4	4	28
87	3	3	3	3	3	3	18	3	3	4	3	3	3	3	3	25
88	4	4	4	4	4	4	24	4	4	3	3	3	4	4	4	29
89	3	3	3	4	4	4	21	4	4	4	4	3	3	3	3	28
90	4	3	4	3	5	5	24	3	4	3	4	3	5	3	3	28
91	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	4	4	4	4	32
92	2	2	3	3	2	2	14	3	2	2	2	2	2	3	3	19
93	3	3	3	3	2	2	16	3	3	2	3	3	3	3	3	23
94	3	3	3	2	2	2	15	3	3	3	3	3	3	2	2	22
95	4	3	4	4	2	2	19	2	4	4	2	2	5	3	3	25
96	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	4	3	3	3	3	25

TABULASI DATA

NO	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	X3.7	X3.8	X3	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y
									32	4	4	4	4	4	4	24
1	4	4	4	4	4	4	4	4	24	3	3	3	3	3	3	18
2	3	3	3	3	3	3	3	3	28	3	4	3	3	4	5	22
3	3	3	5	3	4	4	4	4	32	3	4	4	4	4	4	23
4	4	4	4	4	4	4	4	4								

5	3	3	3	3	3	3	3	3	24	3	3	3	3	3	3	18
6	4	4	4	4	4	4	4	4	32	3	4	4	4	4	4	23
7	4	4	4	4	4	4	3	4	31	4	3	4	4	4	4	23
8	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	3	4	4	4	4	23
9	3	3	3	3	3	3	3	4	25	3	3	3	3	3	4	19
10	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	3	23
11	3	4	3	3	3	4	4	3	27	4	3	3	3	4	4	21
12	4	4	3	4	2	3	4	4	28	4	4	3	4	3	4	22
13	3	3	3	3	3	3	3	3	24	3	3	3	3	3	4	19
14	4	4	4	4	4	4	3	4	31	4	4	4	3	4	4	23
15	3	3	3	3	3	3	3	4	25	4	3	3	4	4	4	22
16	2	2	2	2	2	2	3	2	17	3	3	3	2	3	2	16
17	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	3	23
18	3	3	3	3	3	3	3	3	24	3	3	3	3	3	4	19
19	3	3	3	3	3	3	3	3	24	3	3	3	3	3	4	19
20	4	4	4	3	4	2	4	4	29	4	3	3	4	4	4	22
21	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	3	23
22	4	4	4	4	3	4	4	4	31	4	4	4	4	4	3	23
23	3	4	4	4	4	4	4	3	30	4	4	3	4	4	3	22
24	3	3	3	3	3	3	3	3	24	3	3	3	3	3	4	19
25	3	5	2	2	2	5	3	4	26	3	2	5	4	3	4	21
26	4	4	4	4	4	4	3	4	31	3	4	4	4	4	4	23
27	3	3	4	4	4	4	4	4	30	4	3	3	4	3	4	21
28	3	3	3	3	3	3	3	3	24	3	3	3	3	3	4	19
29	4	4	4	4	4	4	3	4	31	4	4	4	4	3	4	23
30	3	3	3	3	3	3	3	3	24	3	3	3	3	3	4	19
31	3	4	4	3	3	3	3	3	26	4	3	3	3	4	4	21
32	3	3	3	4	4	4	4	4	29	4	4	4	3	3	4	22
33	3	3	3	3	3	3	3	2	23	3	3	3	3	3	3	18
34	4	4	4	4	3	4	4	4	31	4	4	4	4	4	3	23
35	3	3	3	4	4	4	4	4	29	3	3	4	4	4	4	22
36	4	4	4	4	4	3	3	4	30	3	3	4	3	4	4	21
37	4	4	4	4	3	3	4	4	30	3	4	4	4	4	4	23
38	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	3	4	23
39	3	3	3	3	3	3	4	4	26	3	3	3	3	3	4	19
40	3	3	4	4	4	4	3	4	29	3	3	4	4	4	4	22

41	4	3	3	3	3	3	3	3	25	3	3	3	3	3	4	19
42	4	4	4	4	3	3	3	3	28	4	4	3	4	4	3	22
43	3	3	4	4	3	3	3	3	26	4	4	3	3	3	3	20
44	3	3	3	4	4	4	4	4	29	4	4	3	3	4	4	22
45	3	2	2	2	2	2	2	3	18	3	3	3	3	3	3	18
46	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	4	24
47	3	2	2	2	2	2	2	3	18	3	3	2	3	3	3	17
48	3	3	3	3	3	3	3	4	25	3	3	3	3	3	4	19
49	4	4	4	4	3	4	4	3	30	4	3	4	4	4	3	22
50	3	5	3	5	3	4	4	3	30	3	5	3	3	5	4	23
51	4	4	3	3	3	3	3	4	27	4	4	3	3	3	3	20
52	5	4	5	4	3	3	4	5	33	4	4	5	3	5	3	24
53	3	3	3	3	3	3	4	3	25	3	3	3	3	3	4	19
54	2	2	2	2	3	3	3	3	20	3	3	3	2	3	2	16
55	4	4	4	1	1	2	4	2	22	3	4	5	2	2	4	20
56	3	4	4	4	4	4	4	3	4	30	4	3	3	4	3	21
57	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	4	24
58	4	2	3	3	4	4	4	3	27	4	4	4	4	2	3	21
59	3	3	3	3	2	2	2	2	20	3	3	2	3	3	3	17
60	3	3	3	3	4	4	4	4	32	3	3	3	4	4	4	21
61	4	4	4	4	4	4	4	4	32	3	3	3	3	4	3	19
62	3	3	3	3	3	4	4	3	26	3	3	4	3	3	4	20
63	3	3	3	3	4	4	3	3	26	3	3	4	3	3	4	20
64	4	4	4	4	3	3	4	3	28	4	4	3	3	4	4	22
65	3	4	4	4	3	3	4	3	28	3	4	4	5	4	5	25
66	3	4	3	2	5	4	4	3	28	3	4	4	5	4	5	25
67	3	4	3	2	5	4	4	3	28	3	4	4	5	4	5	25
68	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
69	3	3	2	2	2	2	2	2	17	4	4	1	4	4	1	18
70	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
71	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
72	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
73	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
74	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
75	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
76	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
77	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
78	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
79	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
80	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
81	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
82	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
83	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
84	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
85	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
86	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
87	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
88	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
89	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
90	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
91	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
92	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
93	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
94	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
95	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
96	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
97	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
98	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
99	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18
100	3	3	2	2	2	2	2	1	17	4	4	1	4	4	1	18

77	3	4	3	3	3	4	4	3	27	3	3	3	4	4	4	21
78	2	2	2	2	2	2	3	3	18	3	2	2	3	3	2	15
79	4	4	3	3	3	3	3	3	26	4	4	3	3	3	3	20
80	3	3	3	4	4	4	4	4	29	4	3	3	3	4	4	21
81	3	3	3	3	3	4	4	4	27	4	4	3	3	3	3	20
82	3	4	4	3	4	3	4	4	29	4	3	4	4	4	3	22
83	3	3	3	3	3	3	3	3	24	3	3	3	3	3	3	18
84	3	4	4	4	3	3	3	4	28	3	3	4	4	3	4	21
85	3	3	3	2	2	2	2	4	21	3	3	3	3	3	4	19
86	3	3	3	3	3	4	4	3	26	4	4	3	3	3	3	20
87	3	3	3	3	3	3	3	3	24	3	3	3	3	3	3	18
88	4	4	3	3	3	4	4	3	28	4	4	4	3	4	4	23
89	4	4	3	3	3	3	4	3	27	4	3	3	3	4	3	20
90	3	4	3	3	5	3	5	3	29	3	5	3	4	4	3	22
91	3	4	4	4	4	4	4	3	30	4	4	4	3	4	4	23
92	2	2	2	2	2	2	2	2	16	3	2	2	3	3	2	15
93	2	2	3	3	3	3	3	3	22	3	2	3	3	3	3	17
94	3	3	3	3	2	2	2	2	20	3	3	3	2	3	2	16
95	2	5	3	2	4	4	2	2	24	3	4	2	4	2	5	20
96	3	2	2	2	2	2	2	3	18	3	3	3	3	3	3	18

### Uji MSI

#### Method of Successive Interval (MSI)

X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1
3,924	4,307	4,552	3,804	3,361	4,170	24,118
1,000	2,771	2,988	3,804	2,145	3,046	15,753
3,924	2,771	4,552	2,393	4,975	3,046	21,661
3,924	4,307	4,552	3,804	3,361	4,170	24,118
2,567	2,771	2,988	3,804	1,000	3,046	16,175
3,924	4,307	4,552	3,804	3,361	4,170	24,118
3,924	4,307	4,552	3,804	3,361	4,170	24,118
3,924	2,771	4,552	3,804	3,361	4,170	22,583
2,567	2,771	2,988	2,393	2,145	2,092	14,955
3,924	4,307	4,552	3,804	3,361	3,046	22,994
3,924	4,307	4,552	3,804	2,145	3,046	21,777

3,924	4,307	2,988	2,393	2,145	4,170	19,926
2,567	2,771	2,988	2,393	1,000	3,046	14,764
2,567	4,307	4,552	3,804	3,361	4,170	22,761
3,924	4,307	2,988	2,393	3,361	4,170	21,143
2,567	2,771	2,988	2,393	1,000	2,092	13,810
3,924	4,307	4,552	3,804	3,361	4,170	24,118
2,567	2,771	2,988	2,393	2,145	3,046	15,909
1,000	2,771	2,988	2,393	3,361	3,046	15,558
2,567	2,771	4,552	3,804	3,361	4,170	21,225
3,924	4,307	4,552	3,804	3,361	3,046	22,994
3,924	4,307	4,552	3,804	3,361	4,170	24,118
2,567	4,307	4,552	3,804	3,361	2,092	20,683
2,567	2,771	2,988	2,393	2,145	3,046	15,909
5,276	2,771	4,552	3,804	2,145	1,000	19,547
2,567	4,307	4,552	3,804	3,361	4,170	22,761
3,924	2,771	4,552	2,393	2,145	4,170	19,955
2,567	2,771	2,988	2,393	2,145	3,046	15,909
2,567	2,771	4,552	3,804	3,361	4,170	21,225
2,567	2,771	4,552	2,393	2,145	3,046	17,473
3,924	4,307	4,552	2,393	2,145	3,046	20,366
2,567	2,771	2,988	3,804	2,145	4,170	18,444
2,567	2,771	2,988	2,393	2,145	3,046	15,909
2,567	4,307	4,552	3,804	3,361	4,170	22,761
2,567	4,307	2,988	2,393	3,361	4,170	19,785
2,567	2,771	2,988	3,804	3,361	4,170	19,661
2,567	2,771	4,552	3,804	3,361	4,170	21,225
3,924	4,307	4,552	2,393	2,145	4,170	21,490
2,567	4,307	2,988	2,393	2,145	3,046	17,444
2,567	2,771	2,988	3,804	3,361	4,170	19,661
2,567	4,307	2,988	2,393	3,361	3,046	18,661
3,924	4,307	2,988	3,804	3,361	4,170	22,554
2,567	2,771	2,988	3,804	3,361	4,170	19,661
3,924	4,307	2,988	2,393	2,145	4,170	19,926
2,567	2,771	2,988	2,393	2,145	3,046	15,909
3,924	4,307	4,552	3,804	3,361	4,170	24,118
2,567	2,771	2,988	1,000	1,000	3,046	13,371
2,567	2,771	2,988	2,393	2,145	2,092	14,955
3,924	4,307	4,552	3,804	3,361	3,046	22,994
5,276	4,307	2,988	3,804	2,145	4,170	22,689
3,924	4,307	2,988	2,393	2,145	3,046	18,802

3,276	4,307	4,552	3,804	2,145	3,658	25,741
2,567	4,307	2,948	2,993	2,145	3,046	17,444
2,567	2,771	2,948	1,000	1,000	2,092	12,417
3,924	2,771	1,000	3,804	1,000	3,658	18,158
2,567	2,771	2,948	2,993	3,361	4,170	18,250
3,924	4,307	4,552	3,804	3,361	4,170	24,118
3,924	4,307	2,948	3,804	3,361	2,092	20,472
2,567	2,771	2,948	2,993	2,145	2,092	14,909
3,924	4,307	2,948	2,993	2,145	3,046	18,802
2,567	2,771	4,552	3,804	2,145	3,046	18,802
3,924	4,307	4,552	2,993	2,145	3,046	20,366
3,924	4,307	4,552	3,804	3,361	4,170	24,118
3,924	4,307	4,552	3,804	3,361	4,170	24,118
3,276	4,307	2,948	3,657	3,361	2,092	23,721
2,567	2,771	4,552	3,804	3,361	1,000	18,033
2,567	2,771	4,552	3,804	3,361	4,170	21,223
2,567	2,771	2,948	2,993	2,145	3,046	15,909
2,567	2,771	2,948	2,993	3,361	4,170	18,250
2,567	2,771	2,948	3,804	3,361	4,170	19,661
2,567	2,771	2,948	1,000	1,000	2,092	12,417
2,567	2,771	2,948	1,000	1,000	2,092	12,417
2,567	2,771	2,948	2,993	2,145	4,170	17,033
3,924	2,771	2,948	2,993	2,145	3,046	17,266
2,567	2,771	2,948	2,993	1,000	2,092	13,810
3,924	4,307	4,552	2,993	2,145	3,046	20,366
3,924	4,307	4,552	3,804	2,145	3,046	21,777
1,000	1,000	2,948	2,993	1,000	2,092	10,472
2,567	2,771	4,552	3,804	3,361	3,046	20,101
2,567	2,771	2,948	3,804	3,361	4,170	19,661
2,567	2,771	2,948	2,993	2,145	4,170	17,033
3,924	4,307	4,552	3,804	3,361	4,170	24,118
2,567	2,771	2,948	2,993	2,145	3,046	15,909
3,924	4,307	2,948	2,993	2,145	3,046	18,802
2,567	2,771	2,948	2,993	2,145	4,170	17,033
2,567	4,307	4,552	3,804	2,145	3,046	20,420
2,567	2,771	2,948	2,993	2,145	3,046	15,909
2,567	2,771	2,948	2,993	2,145	4,170	24,118
3,924	4,307	4,552	3,804	3,361	4,170	19,661
2,567	2,771	2,948	3,804	3,361	4,170	19,661
3,924	2,771	4,552	2,993	4,975	5,658	24,273
3,924	4,307	4,552	3,804	3,361	4,170	24,118

1,000	1,000	2,988	2,393	1,000	2,092	10,472
2,567	2,771	2,988	2,393	1,000	2,092	13,810
2,567	2,771	2,988	1,000	1,000	2,092	12,417
3,524	2,771	4,552	3,804	1,000	2,092	18,143
2,567	2,771	2,988	2,393	2,145	3,046	15,909

X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2
								31,19
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	1
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	20,25
2,335	3,510	3,303	3,534	3,741	2,438	5,904	2,747	0
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	27,51
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	0
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	31,19
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	1
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	1
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	20,25
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	0
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	31,19
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	1
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	2,747	31,19
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	2,747	1
3,748	2,221	4,509	3,534	2,364	3,768	4,145	2,747	29,70
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	2
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	20,25
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	0
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	31,19
3,748	3,510	4,509	3,534	2,364	2,438	2,673	4,235	1
3,748	2,221	4,509	3,534	2,364	3,768	4,145	2,747	27,01
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	1
3,748	3,510	4,509	2,171	2,364	3,768	4,145	4,235	27,01
3,748	3,510	4,509	3,534	2,364	2,438	2,673	2,747	1
1,000	1,000	2,259	1,000	1,000	1,000	2,673	2,747	27,03
								6
								20,25
								0
								28,45
								0
								25,52
								3
								12,67
								8

3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	31,19 1
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	20,25 0
3,748	3,510	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	22,95 3
3,748	2,221	4,509	3,534	2,364	2,438	4,145	2,747	25,70 5
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	2,673	2,747	28,23 0
3,748	3,510	3,303	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	29,98 4
3,748	2,221	3,303	3,534	3,741	3,768	4,145	2,747	27,20 7
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	20,25 0
2,335	3,510	3,303	3,534	2,364	5,183	2,673	2,747	25,64 8
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	31,19 1
3,748	3,510	4,509	3,534	2,364	2,438	2,673	2,747	25,52 3
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	20,25 0
3,748	3,510	3,303	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	29,98 4
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	4,145	4,235	23,21 0
3,748	3,510	4,509	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	24,16 0
2,335	3,510	3,303	3,534	3,741	3,768	4,145	2,747	27,08 2
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	4,235	21,73 9
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	31,19 1
2,335	2,221	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	28,48 7
3,748	3,510	2,259	2,171	2,364	3,768	4,145	4,235	26,20 0

								29,70
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	2,747	2
3,748	3,510	3,303	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	29,98
2,335	2,221	2,259	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	4
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	2,438	2,673	4,235	19,20
2,335	2,221	2,259	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	6
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	2,673	2,747	28,38
3,748	3,510	4,509	3,534	2,364	2,438	2,673	2,747	8
3,748	2,221	3,303	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	19,20
2,335	2,221	3,303	3,534	2,364	2,438	2,673	2,747	6
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	2,673	2,747	28,23
3,748	3,510	4,509	3,534	2,364	2,438	2,673	2,747	0
3,748	2,221	3,303	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	25,52
2,335	2,221	3,303	3,534	2,364	2,438	2,673	2,747	3
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	2,747	28,69
1,000	1,000	2,259	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	5
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	21,61
2,335	2,221	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	3
2,335	5,092	3,303	3,534	3,741	5,183	4,145	2,747	29,70
2,335	3,510	4,509	3,534	3,741	2,438	2,673	2,747	2
3,748	5,092	4,509	3,534	5,551	3,768	4,145	5,904	16,65
2,335	2,221	2,259	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	1
2,335	2,221	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	20,25
2,335	5,092	3,303	3,534	3,741	5,183	4,145	2,747	0
2,335	3,510	4,509	3,534	3,741	2,438	2,673	2,747	28,48
3,748	5,092	4,509	3,534	5,551	3,768	4,145	5,904	7
2,335	2,221	2,259	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	30,07
1,000	1,000	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	9
1,000	5,092	2,259	3,534	3,741	2,438	2,673	2,747	25,48
2,335	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	2,673	2,747	6
1,000	1,000	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	36,25
1,000	5,092	2,259	3,534	3,741	2,438	2,673	2,747	2
2,335	2,221	2,259	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	19,20
1,000	1,000	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	17,69
1,000	5,092	2,259	3,534	3,741	2,438	2,673	2,747	5
2,335	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	2,673	2,747	23,48
2,335	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	2,673	2,747	3
2,335	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	2,673	2,747	26,81
2,335	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	2,673	2,747	6

3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	31,19 1
3,748	3,510	2,259	2,171	3,741	3,768	4,145	4,235	27,57 7
2,335	2,221	2,259	1,000	1,000	2,438	2,673	2,747	16,67 2
2,335	2,221	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	2,747	26,99 9
2,335	2,221	2,259	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	19,20 6
2,335	2,221	4,509	3,534	3,741	3,768	2,673	2,747	25,52 7
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	2,673	2,747	28,23 0
2,335	2,221	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	28,48 7
3,748	3,510	6,303	2,171	2,364	3,768	4,145	2,747	28,75 5
1,000	1,000	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	17,69 5
3,748	3,510	3,303	3,534	3,741	3,768	2,673	2,747	27,02 4
2,335	2,221	2,259	1,000	2,364	2,438	2,673	2,747	18,03 5
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	2,438	2,673	2,747	26,90 0
3,748	3,510	4,509	3,534	2,364	2,438	2,673	2,747	25,52 3
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	4,235	21,73 9
1,000	1,000	2,259	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	16,65 1
2,335	1,000	2,259	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	10,59 3
2,335	2,221	3,303	2,171	1,000	1,000	1,000	1,000	14,02 9
2,335	2,221	3,303	1,000	2,364	2,438	2,673	2,747	19,07 9
2,335	2,221	3,303	2,171	3,741	3,768	4,145	4,235	25,91 8

								27,01
3,748	3,510	4,509	3,534	2,364	2,438	2,673	4,235	1
2,335	1,000	2,259	1,000	1,000	1,000	2,673	2,747	14,01
2,335	2,221	3,303	2,171	3,741	3,768	4,145	4,235	3
2,335	2,221	3,303	2,171	3,741	3,768	4,145	4,235	25,91
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	2,673	2,747	8
2,335	3,510	4,509	2,171	2,364	2,438	4,145	4,235	28,23
3,748	3,510	3,303	2,171	3,741	3,768	4,145	4,235	0
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	4,235	25,70
3,748	3,510	3,303	2,171	3,741	3,768	4,145	4,235	6
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	4,235	28,62
3,748	3,510	3,303	2,171	3,741	3,768	4,145	4,235	1
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	2,673	4,235	21,73
3,748	2,221	3,303	3,534	3,741	2,438	4,145	4,235	9
3,748	3,510	1,000	1,000	2,364	2,438	2,673	2,747	27,36
2,335	2,221	3,303	2,171	3,741	3,768	4,145	4,235	5
2,335	2,221	4,509	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	19,47
3,748	3,510	3,303	2,171	2,364	3,768	4,145	4,235	9
2,335	2,221	3,303	2,171	3,741	3,768	4,145	4,235	25,91
2,335	2,221	4,509	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	8
3,748	3,510	3,303	2,171	2,364	3,768	4,145	4,235	21,45
3,748	3,510	4,509	3,534	2,364	2,438	2,673	2,747	7
2,335	3,510	3,303	3,534	2,364	5,183	2,673	2,747	27,24
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	4
2,335	3,510	3,303	3,534	2,364	5,183	2,673	2,747	25,52
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	3
2,335	3,510	3,303	3,534	2,364	5,183	2,673	2,747	25,64
3,748	3,510	4,509	3,534	3,741	3,768	4,145	4,235	8
2,335	1,000	2,259	1,000	1,000	1,000	2,673	2,747	31,19
2,335	2,221	2,259	2,171	2,364	2,438	2,673	2,747	1
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	1,000	1,000	14,01
1,000	3,510	4,509	1,000	1,000	5,183	2,673	2,747	3
2,335	2,221	3,303	3,534	2,364	2,438	2,673	2,747	19,20
2,335	2,221	3,303	2,171	2,364	2,438	1,000	1,000	6
1,000	3,510	4,509	1,000	1,000	5,183	2,673	2,747	16,83
2,335	2,221	3,303	3,534	2,364	2,438	2,673	2,747	1
2,335	2,221	3,303	3,534	2,364	2,438	2,673	2,747	21,62
2,335	2,221	3,303	3,534	2,364	2,438	2,673	2,747	2
2,335	2,221	3,303	3,534	2,364	2,438	2,673	2,747	21,61
2,335	2,221	3,303	3,534	2,364	2,438	2,673	2,747	3

X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	X3.7	X3.8	X3
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	3,594	4,509	31,560
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	3,186	21,201
2,478	2,244	5,095	3,342	4,371	3,505	2,270	3,186	26,493
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	3,594	4,509	31,560
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	3,186	21,201
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	3,594	4,509	31,560
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	2,270	4,509	30,237
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	3,594	4,509	31,560
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	4,509	22,524
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	3,594	4,509	31,560
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	4,509	31,560
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	3,594	3,186	25,085
2,478	3,518	2,312	3,342	3,151	3,505	3,594	4,509	26,648
3,883	3,518	2,312	4,579	2,036	2,217	3,594	4,509	21,201
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	3,186	21,201
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	2,270	4,509	30,237
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	4,509	22,524
1,000	1,000	1,000	2,229	2,036	1,000	2,270	2,018	12,553
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	3,594	4,509	31,560
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	3,186	21,201
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	3,186	21,201
3,883	3,518	3,601	3,342	4,371	1,000	3,594	4,509	27,818
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	3,594	4,509	31,560
3,883	3,518	3,601	4,579	3,151	3,505	3,594	4,509	30,339
2,478	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	3,594	3,186	28,832
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	3,186	21,201
2,478	2,244	1,000	2,229	2,036	5,298	2,270	4,509	24,859
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	2,270	4,509	30,237
2,478	2,244	3,601	4,579	4,371	3,505	3,594	4,509	28,882
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	3,186	21,201
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	2,270	4,509	30,237
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	3,186	21,201
2,478	3,518	3,601	3,342	3,151	2,217	2,270	3,186	23,763
2,478	2,244	2,312	4,579	4,371	3,505	3,594	4,509	27,593
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	2,018	20,032
3,883	3,518	3,601	4,579	3,151	3,505	3,594	4,509	30,339
2,478	2,244	2,312	4,579	4,371	3,505	3,594	4,509	27,593
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	2,217	2,270	4,509	28,949
3,883	3,518	3,601	4,579	3,151	2,217	3,594	4,509	29,051
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	3,594	4,509	31,560
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	3,594	4,509	23,847

2,478	2,244	3,601	4,579	4,371	3,505	2,270	4,509	27,559
3,883	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	3,186	22,605
3,883	3,518	3,601	4,579	3,151	2,217	2,270	3,186	26,405
2,478	2,244	3,601	4,579	3,151	2,217	2,270	3,186	23,727
2,478	2,244	2,312	4,579	4,371	3,505	3,594	4,509	27,593
2,478	1,000	1,000	2,229	2,036	1,000	1,000	3,186	13,930
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	3,594	4,509	31,560
2,478	1,000	1,000	2,229	2,036	1,000	1,000	3,186	13,930
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	4,509	22,524
3,883	3,518	3,601	4,579	3,151	3,505	3,594	3,186	29,016
2,478	5,038	2,312	6,303	3,151	3,505	3,594	3,186	29,566
3,883	3,518	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	4,509	25,202
5,551	3,518	5,095	4,579	3,151	2,217	3,594	6,303	34,008
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	3,594	3,186	22,524
1,000	1,000	1,000	2,229	3,151	2,217	2,270	3,186	16,053
3,883	3,518	3,601	1,000	1,000	1,000	3,594	2,018	19,613
2,478	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	2,270	4,509	28,832
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	3,594	4,509	31,560
3,883	1,000	2,312	3,342	4,371	3,505	3,594	3,186	25,193
2,478	2,244	2,312	3,342	2,036	1,000	1,000	2,018	16,430
3,883	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	3,594	4,509	31,560
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	3,505	3,594	3,186	23,812
2,478	2,244	2,312	3,342	4,371	3,505	2,270	3,186	23,709
3,883	3,518	3,601	4,579	3,151	2,217	2,270	4,509	27,728
2,478	3,518	3,601	4,579	3,151	2,217	3,594	3,186	26,324
2,478	3,518	2,312	2,229	5,812	3,505	3,594	3,186	26,633
2,478	2,244	1,000	2,229	2,036	1,000	1,000	1,000	12,988
3,883	3,518	3,601	4,579	3,151	2,217	2,270	4,509	27,728
2,478	2,244	1,000	2,229	2,036	2,217	2,270	2,018	16,493
3,883	2,244	2,312	3,342	3,151	3,505	3,594	4,509	26,540
3,883	3,518	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	3,186	23,879
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	2,018	20,032
1,000	2,244	1,000	2,229	2,036	2,217	2,270	3,186	16,183
2,478	2,244	2,312	2,229	1,000	2,217	2,270	3,186	17,937
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	3,186	21,201
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	1,000	3,186	19,930
2,478	2,244	2,312	3,342	4,371	3,505	2,270	3,186	23,709
2,478	3,518	2,312	3,342	3,151	3,505	3,594	3,186	25,085
1,000	1,000	1,000	2,229	2,036	1,000	2,270	3,186	13,722
3,883	3,518	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	3,186	23,879

2,478	2,244	2,312	4,579	4,371	3,505	3,594	4,509	27,593
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	3,505	3,594	4,509	25,135
2,478	3,518	3,601	3,342	4,371	2,217	3,594	4,509	27,630
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	3,186	21,201
2,478	3,518	3,601	4,579	3,151	2,217	2,270	4,509	26,324
2,478	2,244	2,312	2,229	2,036	1,000	1,000	4,509	17,809
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	3,505	3,594	3,186	23,812
2,478	2,244	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	3,186	21,201
3,883	3,518	2,312	3,342	3,151	3,505	3,594	3,186	26,490
3,883	3,518	2,312	3,342	3,151	2,217	3,594	3,186	25,202
2,478	3,518	2,312	3,342	5,812	2,217	5,387	3,186	28,251
2,478	3,518	3,601	4,579	4,371	3,505	3,594	3,186	28,832
1,000	1,000	1,000	2,229	2,036	1,000	1,000	2,018	11,283
1,000	1,000	2,312	3,342	3,151	2,217	2,270	3,186	18,478
2,478	2,244	2,312	3,342	2,036	1,000	1,000	2,018	16,430
1,000	5,038	2,312	2,229	4,371	3,505	1,000	2,018	21,472
2,478	1,000	1,000	2,229	2,036	1,000	1,000	3,186	13,930

Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y
2,601	4,049	4,567	3,956	3,914	4,246	23,333
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	2,935	14,824
1,000	4,049	3,230	2,526	3,914	5,904	20,622
1,000	4,049	4,567	3,956	3,914	4,246	21,732
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	2,935	14,824
1,000	4,049	4,567	3,956	3,914	4,246	21,732
2,601	2,626	4,567	3,956	3,914	4,246	21,910
2,601	2,626	4,567	3,956	3,914	4,246	21,910
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	4,246	16,135
2,601	4,049	4,567	3,956	3,914	2,935	22,022
2,601	2,626	3,230	2,526	3,914	4,246	19,142
2,601	4,049	3,230	3,956	2,507	4,246	20,589
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	4,246	16,135
2,601	4,049	4,567	2,526	3,914	4,246	21,903
2,601	2,626	3,230	3,956	3,914	4,246	20,572
1,000	2,626	3,230	1,000	2,507	1,877	12,240
2,601	4,049	4,567	3,956	3,914	2,935	22,022
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	4,246	16,135

1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	4,246	16,135
2,601	2,626	3,230	3,956	3,914	4,246	20,572
2,601	4,049	4,567	3,956	3,914	2,935	22,022
2,601	4,049	4,567	3,956	3,914	2,935	22,022
2,601	4,049	3,230	3,956	3,914	2,935	20,685
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	4,246	16,135
1,000	1,000	5,904	3,956	2,507	4,246	18,612
1,000	4,049	4,567	3,956	3,914	4,246	21,732
2,601	2,626	3,230	3,956	2,507	4,246	19,165
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	4,246	16,135
2,601	4,049	4,567	3,956	2,507	4,246	21,926
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	4,246	16,135
2,601	2,626	3,230	2,526	3,914	4,246	19,142
2,601	4,049	4,567	2,526	2,507	4,246	20,497
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	2,935	14,824
2,601	4,049	4,567	3,956	3,914	2,935	22,022
1,000	2,626	4,567	3,956	3,914	4,246	20,308
1,000	2,626	4,567	2,526	3,914	4,246	18,879
1,000	4,049	4,567	3,956	3,914	4,246	21,732
2,601	4,049	4,567	3,956	2,507	4,246	21,926
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	4,246	16,135
1,000	2,626	4,567	3,956	3,914	4,246	20,308
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	4,246	16,135
2,601	4,049	3,230	3,956	3,914	2,935	20,685
2,601	4,049	3,230	2,526	2,507	2,935	17,849
2,601	4,049	3,230	2,526	3,914	4,246	20,566
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	2,935	14,824
2,601	4,049	4,567	3,956	3,914	4,246	23,333
1,000	2,626	1,877	2,526	2,507	2,935	13,471
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	4,246	16,135
2,601	2,626	4,567	3,956	3,914	2,935	20,599
1,000	5,544	3,230	2,526	5,544	4,246	22,089
2,601	4,049	3,230	2,526	2,507	2,935	17,849
2,601	4,049	5,904	2,526	5,544	2,935	23,559
2,601	4,049	5,904	2,526	2,507	4,246	16,135
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	4,246	12,240
1,000	2,626	3,230	1,000	2,507	1,877	12,240

1,000	4,049	5,904	1,000	1,000	4,246	17,198
2,601	2,626	3,230	3,956	2,507	4,246	19,165
2,601	4,049	4,567	3,956	3,914	4,246	23,333
2,601	4,049	4,567	3,956	1,000	2,935	19,108
1,000	2,626	1,877	2,526	2,507	2,935	13,471
1,000	2,626	3,230	3,956	3,914	4,246	18,971
1,000	2,626	3,230	2,526	3,914	2,935	16,231
1,000	2,626	4,567	2,526	2,507	4,246	17,472
2,601	2,626	3,230	3,956	3,914	4,246	20,572
2,601	4,049	3,230	2,526	3,914	4,246	20,566
1,000	4,049	4,567	5,697	3,914	5,904	25,131
2,601	4,049	1,000	3,956	3,914	1,000	16,520
2,601	2,626	4,567	3,956	3,914	4,246	21,910
1,000	2,626	1,877	2,526	2,507	2,935	13,471
2,601	2,626	3,230	3,956	2,507	4,246	19,165
1,000	2,626	4,567	2,526	3,914	2,935	17,568
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	2,935	14,824
1,000	2,626	3,230	1,000	2,507	1,877	12,240
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	4,246	16,135
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	4,246	16,135
1,000	2,626	3,230	2,526	1,000	2,935	13,317
1,000	2,626	4,567	2,526	3,914	2,935	17,568
1,000	2,626	3,230	3,956	3,914	4,246	18,971
1,000	1,000	1,877	2,526	2,507	1,877	10,787
2,601	4,049	3,230	2,526	2,507	2,935	17,849
2,601	2,626	3,230	2,526	3,914	4,246	19,142
2,601	4,049	3,230	2,526	2,507	2,935	17,849
2,601	2,626	4,567	3,956	3,914	2,935	20,599
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	2,935	14,824
1,000	2,626	4,567	3,956	2,507	4,246	18,902
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	4,246	16,135
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	2,935	17,849
2,601	4,049	3,230	2,526	2,507	2,935	14,824
1,000	2,626	3,230	2,526	3,914	4,246	21,903
2,601	4,049	4,567	2,526	3,914	2,935	17,832
2,601	2,626	3,230	2,526	3,914	2,935	20,578
1,000	5,544	3,230	3,956	3,914	2,935	20,578

2,601	4,049	4,567	2,526	3,914	4,246	21,903
1,000	1,000	1,877	2,526	2,507	1,877	10,787
1,000	1,000	3,230	2,526	2,507	2,935	13,198
1,000	2,626	3,230	1,000	2,507	1,877	12,240
1,000	4,049	1,877	3,956	1,000	5,904	17,785
1,000	2,626	3,230	2,526	2,507	2,935	14,824

## HASIL UJI

### UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS

#### Uji Validitas

##### 1. Harga (X1)

#### Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	Harga
X1.1	Pearson Correlation	1	,637**	,394**	,351**	,247*	,238*	,657**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,015	,019	,000
	N	96	96	96	96	96	96	96
X1.2	Pearson Correlation	,637**	1	,414**	,341**	,384**	,293**	,698**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,001	,000	,004	,000
	N	96	96	96	96	96	96	96
X1.3	Pearson Correlation	,394**	,414**	1	,470**	,470**	,178	,654**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	,083	,000
	N	96	96	96	96	96	96	96
X1.4	Pearson Correlation	,351**	,341**	,470**	1	,557**	,333**	,720**
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,000		,000	,001	,000
	N	96	96	96	96	96	96	96
X1.5	Pearson Correlation	,247*	,384**	,470**	,557**	1	,493**	,776**
	Sig. (2-tailed)	,015	,000	,000	,000		,000	,000
	N	96	96	96	96	96	96	96
X1.6	Pearson Correlation	,238*	,293**	,178	,333**	,493**	1	,670**
	Sig. (2-tailed)	,019	,004	,083	,001	,000		,000
	N	96	96	96	96	96	96	96
	Pearson Correlation	,657**	,698**	,654**	,720**	,776**	,670**	1

Harg	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
a	N	96	96	96	96	96	96

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## 2. Risiko (X2)

### Correlations

	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	Risiko
Pearson Correlation	1	,611**	,475**	,494**	,432**	,320**	,383**	,361**	,697**
Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,001	,000	,000	,000
N	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Pearson Correlation	,611**	1	,469**	,556**	,537**	,556**	,350**	,313**	,761**
Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,002	,000
N	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Pearson Correlation	,475**	,469**	1	,630**	,428**	,415**	,308**	,250*	,705**
Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	,000	,002	,014	,000
N	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Pearson Correlation	,494**	,556**	,630**	1	,718**	,497**	,400**	,272**	,792**
Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,007	,000
N	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Pearson Correlation	,432**	,537**	,428**	,718**	1	,622**	,617**	,510**	,824**
Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000
N	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Pearson Correlation	,320**	,556**	,415**	,497**	,622**	1	,572**	,394**	,747**
Sig. (2-tailed)	,001	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000
N	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Pearson Correlation	,383**	,350**	,308**	,400**	,617**	,572**	1	,658**	,709**
Sig. (2-tailed)	,000	,000	,002	,000	,000	,000		,000	,000
N	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Pearson Correlation	,361**	,313**	,250*	,272**	,510**	,394**	,658**	1	,614**

Sig. (2-tailed)	,000	,002	,014	,007	,000	,000	,000		,000
N	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Pearson Correlation	,697**	,761**	,705**	,792**	,824**	,747**	,709**	,614**	1
Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
N	96	96	96	96	96	96	96	96	96

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

### 3. Kualitas Pelayanan (X3)

#### Correlations

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	X3.7	X3.8	Kualitas Pelayanan
X3.1	Pearson Correlation	1	,553**	,627**	,523**	,273**	,282**	,403**	,515**	,685**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,007	,005	,000	,000	,000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X3.2	Pearson Correlation	,553**	1	,587**	,487**	,370**	,489**	,423**	,352**	,710**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X3.3	Pearson Correlation	,627**	,587**	1	,709**	,535**	,409**	,433**	,530**	,808**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X3.4	Pearson Correlation	,523**	,487**	,709**	1	,597**	,549**	,478**	,601**	,835**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X3.5	Pearson Correlation	,273**	,370**	,535**	,597**	1	,651**	,490**	,456**	,747**
	Sig. (2-tailed)	,007	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000

	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X3.6	Pearson	,282**	,489**	,409**	,549**	,651**	1	,560**	,459**	,744**
	Correlation									
	Sig. (2-tailed)	,005	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X3.7	Pearson	,403**	,423**	,433**	,478**	,490**	,560**	1	,440**	,706**
	Correlation									
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X3.8	Pearson	,515**	,352**	,530**	,601**	,456**	,459**	,440**	1	,729**
	Correlation									
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Kualitas Pelayanan	Pearson	,685**	,710**	,808**	,835**	,747**	,744**	,706**	,729**	1
	Correlation									
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

#### 4. Minat (Y)

##### Correlations

		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Minat
Y1	Pearson	1	,411**	,212*	,376**	,351**	,004	,574**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)		,000	,038	,000	,000	,971	,000
	N	96	96	96	96	96	96	96
Y2	Pearson	,411**	1	,257*	,270**	,324**	,142	,621**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	,000		,011	,008	,001	,166	,000

	N	96	96	96	96	96	96	96
Y3	Pearson Correlation	,212*	,257*	1	,283**	,315**	,332**	,664**
	Sig. (2-tailed)	,038	,011		,005	,002	,001	,000
	N	96	96	96	96	96	96	96
Y4	Pearson Correlation	,376**	,270**	,283**	1	,381**	,340**	,696**
	Sig. (2-tailed)	,000	,008	,005		,000	,001	,000
	N	96	96	96	96	96	96	96
Y5	Pearson Correlation	,351**	,324**	,315**	,381**	1	,111	,648**
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,002	,000		,281	,000

	N	96	96	96	96	96	96	96
Y6	Pearson Correlation	,004	,142	,332**	,340**	,111	1	,558**
	Sig. (2-tailed)	,971	,166	,001	,001	,281		,000
	N	96	96	96	96	96	96	96
Minat	Pearson Correlation	,574**	,621**	,664**	,696**	,648**	,558**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	96	96	96	96	96	96	96

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## Uji Reliabilitas

### 1. Harga

#### Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
,776	6

## 2. Risiko

### Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
,874	8

## 3. Kualitas pelayanan

### Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
,886	8

## 4. Minat

### Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
,685	6

## HASIL UJI

### UJI ASUMSI KLASIK

#### Uji Normalitas

#### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,88597402
Most Extreme Differences	Absolute	,097
	Positive	,097
	Negative	-,081
Test Statistic		,097
Asymp. Sig. (2-tailed)		,028 <sup>c</sup>
Monte Carlo Sig. (2-tailed)	Sig.	,316 <sup>d</sup>
	99% Confidence Interval Lower Bound	,304

- Test distribution is Normal.
- Calculated from data.
- Lilliefors Significance Correction.
- Based on 10000 sampled tables with starting seed 2000000.

### Uji Multikolonearitas

Coefficients <sup>a</sup>			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Harga	,223	4,477
	Risiko	,156	6,391
	Kualitas Pelayanan	,172	5,823

a. Dependent Variable: Minat

### Uji Heteroskedastistas

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients Beta		
1	(Constant)	,583	,239		2,438	,017
	Harga	,056	,026	,468	2,177	,032
	Risiko	-,030	,022	-,345	-1,340	,184
	Kualitas Pelayanan	-,013	,020	-,162	-,662	,510

a. Dependent Variable: Abs\_RES

## Analisis Regresi Linier Berganda

### Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients Beta		
1	(Constant)	2,519	,419		6,017	,000
	Harga	,417	,045	,485	9,224	,000
	Risiko	,130	,039	,211	3,356	,001
	Kualitas Pelayanan	,188	,035	,318	5,302	,000

a. Dependent Variable: Minat

### HASIL UJI UJI HIPOTESIS

#### Uji Parsial (Uji T)

### Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients Beta		
1	(Constant)	2,519	,419		6,017	,000
	Harga	,417	,045	,485	9,224	,000
	Risiko	,130	,039	,211	3,356	,001
	Kualitas Pelayanan	,188	,035	,318	5,302	,000

a. Dependent Variable: Minat

#### Uji Simultan (Uji F)

### ANOVA<sup>a</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	906,967	3	302,322	512,521	,000 <sup>b</sup>
	Residual	54,268	92	,590		
	Total	961,236	95			

a. Dependent Variable: Minat

b. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Harga, Risiko

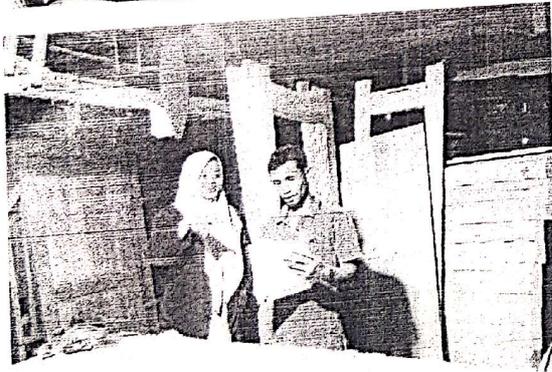
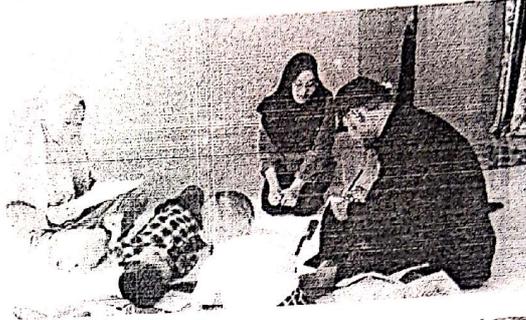
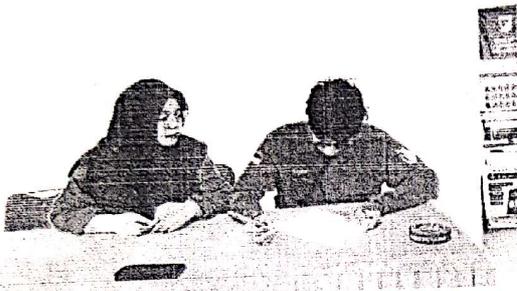
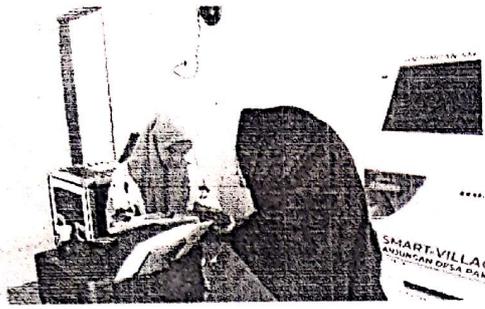
## Uji Koefisien Determinan ( $R^2$ )

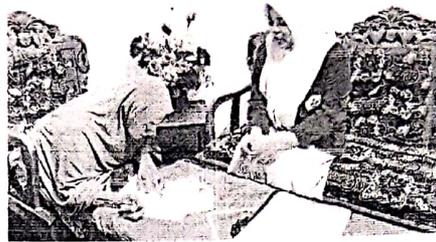
### Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,971 <sup>a</sup>	,944	,942	,76803

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Harga, Risiko

# Dokumentasi pengisian kuesioner kertas Masyarakat dan Pemerintah Desa Pakuli 2024







**PEMERINTAH KABUPATEN SIGI**  
**KECAMATAN GUMBASA**  
**DESA PAKULI**

Alamat : Jl.Poros Palu -Kulawi Km. 42 Kode Pos 94364

**SURAT KETERANGAN**  
Nomor : 140/ 240/Setdes

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : RAZIKA,S.Pd  
Jabatan : SEKRETARIS DESA PAKULI

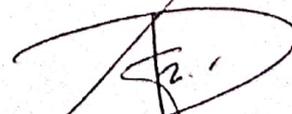
Dengan ini memberikan keterangan dengan sebenar - benarnya kepada :

Nama : NATASHA AURELI CLARESTHA  
NIM : 20.5.15.0009  
TTL : Palu,26 Desember 20001  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Prodi : Perbankan Syariah  
Universitas : UIN Datokarama Palu  
Alamat : Desa Pakuli

Bahwa yang bersangkutan tersebut diatas telah selesai melakukan penelitian Skripsi di Desa Pakuli kecamatan Gumbasa, dengan Judul Penelitian "*Pengaruh Harga, Risiko Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Agen BRI LINK di Desa Pakuli*"

Demikian Surat Keterangan Ini dibuat, dan Untuk digunakan Sebagaimana Mestinya.

Pakuli,06, Agustus 2024  
Kepala Desa Pakuli

  
**RAZIKA,S.Pd**

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

Nama : Natasha Aureli Claretha  
Tempat, Tanggal Lahir : Palu, 26 Desember 2001  
Jenis Kelamin : Perempuan  
NIM : 205.15.0009  
Agama : Islam  
Status : Belum Menikah/Pelajar  
Alamat Sekarang : Palupi  
No. HP : 085757567635  
Email : ntshaureli642@gmail.com



### B. Riwayat Pendidikan

1. SDN Pakuli berijazah 2014
2. Mts Al – Khairaat Pakuli berijazah 2017
3. MA Al – Khairaat Pakuli berijazah 2020
4. Universitas Islam Negeri Datokarama Palu Angkatan 2020

### C. Pengalaman Organisasi

1. Pramuka dan OSIS Mts Al – Khairaat Pakuli
2. Pramuka dan OSIS MA Al – Khairaat Pakuli