

TRANSFORMASI AGEN BRILINK DARI MITRA MENJADI WIRUSAHAWAN MANDIRI DI KABUPATEN KERINCI MENGGUNAKAN PENDEKATAN MODEL ADKAR

Boni Wijaya¹, Zulfina Adriani², Ade Perdana Siregar³

^{1, 2, 3}Universitas Jambi, Jl. Jalan Raya Jambi - Muara Bulian KM 15, Muaro Jambi, Jambi, Indonesia
Email: boniwijaya92@gmail.com

Article History

Received: 14-05-2026

Revision: 06-06-2026

Accepted: 09-06-2026

Published: 11-06-2026

Abstract. This research uses a qualitative approach with a case study research type to understand in depth the transformation process of BRILink Agents from banking partners to independent entrepreneurs in Kerinci Regency. Research informants were selected purposively and consisted of 10 BRILink Agents who actively run their businesses. Primary data were obtained through observation and in-depth interviews arranged based on the ADKAR Model components, namely Awareness, Desire, Knowledge, Ability, and Reinforcement. Secondary data were obtained from documentation and data on the number of BRILink Agents available at BRI and other supporting documents. The data analysis technique used the interactive model of Miles, Huberman, and Saldaña which includes three stages: data reduction, data presentation, and drawing conclusions. In the data reduction stage, the results of interviews and observations were classified based on the five ADKAR components. Next, the data were presented in the form of a thematic narrative to identify the transformation patterns experienced by BRILink Agents. The final stage was carried out through drawing and verifying conclusions to gain a comprehensive understanding of the factors that drive the transformation of BRILink Agents into independent entrepreneurs.

Keywords: Transformation, Brilink Agent, Independent Entrepreneur, ADKAR Model

Abstrak. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus untuk memahami secara mendalam proses transformasi Agen BRILink dari mitra perbankan menjadi wirausahawan mandiri di Kabupaten Kerinci. Informan penelitian dipilih secara purposive dan terdiri atas 10 Agen BRILink yang aktif menjalankan usahanya. Data primer diperoleh melalui observasi dan wawancara mendalam yang disusun berdasarkan komponen Model ADKAR, yaitu *Awareness* (kesadaran), *Desire* (keinginan), *Knowledge* (pengetahuan), *Ability* (kemampuan), dan *Reinforcement* (penguatan). Data sekunder diperoleh dari dokumentasi dan data jumlah Agen BRILink yang tersedia pada BRI serta dokumen pendukung lainnya. Teknik analisis data menggunakan model interaktif Miles, Huberman, dan Saldaña yang meliputi tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pada tahap reduksi data, hasil wawancara dan observasi diklasifikasikan berdasarkan lima komponen ADKAR. Selanjutnya, data disajikan dalam bentuk narasi tematik untuk mengidentifikasi pola transformasi yang dialami Agen BRILink. Tahap terakhir dilakukan melalui penarikan dan verifikasi kesimpulan guna memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai faktor-faktor yang mendorong transformasi Agen BRILink menjadi wirausahawan mandiri.

Kata Kunci: Transformasi, Agen Brilink, Wirausahawan Mandiri, Model ADKAR

How to Cite: Wijaya, B., Adriani, Z., & Siregar, A. P. (2026). Transformasi Agen Brilink dari Mitra Menjadi Wirausahawan Mandiri di Kabupaten Kerinci Menggunakan Pendekatan Model Adkar. *HORIZON: Indonesian Journal of Multidisciplinary*, 4 (3), 1890-1902. <http://doi.org/10.54373/hijm.v4i3.5966>

PENDAHULUAN

Peningkatan inklusi keuangan menjadi salah satu agenda strategis pembangunan ekonomi Indonesia. Meskipun akses masyarakat terhadap layanan keuangan terus meningkat seiring perkembangan teknologi digital, masih terdapat kesenjangan antara tingkat inklusi dan kapasitas masyarakat dalam memanfaatkan layanan keuangan secara produktif. Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK, 2024) menunjukkan bahwa tingkat inklusi keuangan telah mencapai 87%, sementara tingkat literasi keuangan baru mencapai 51,7%. Kondisi ini menunjukkan bahwa perluasan akses layanan keuangan belum sepenuhnya diikuti oleh peningkatan kemampuan ekonomi dan kewirausahaan masyarakat.

Sebagai bagian dari program inklusi keuangan, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk mengembangkan Agen BRILink sejak tahun 2014 untuk memperluas akses layanan perbankan hingga ke wilayah yang belum terjangkau kantor bank. Di Kabupaten Kerinci, jumlah Agen BRILink terus meningkat dan mencapai 680 agen yang tersebar di berbagai kecamatan (BRI, 2025). Keberadaan agen tersebut tidak hanya berfungsi sebagai penyedia layanan transaksi perbankan, tetapi juga berpotensi menjadi penggerak ekonomi lokal karena sebagian besar agen berasal dari kalangan pelaku usaha mikro dan kecil. Namun demikian, peningkatan jumlah agen belum sepenuhnya diikuti oleh peningkatan kemandirian usaha. Sebagian agen masih bergantung pada pendapatan dari fee transaksi BRILink dan belum mampu mengembangkan aktivitas usaha yang lebih produktif. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara tujuan pemberdayaan ekonomi melalui inklusi keuangan dengan realitas di lapangan. Padahal, beberapa agen telah menunjukkan keberhasilan mengintegrasikan layanan BRILink dengan usaha toko kelontong, percetakan, konter telepon seluler, distribusi produk kesehatan, dan berbagai usaha mikro lainnya yang mampu memperkuat keberlanjutan bisnis mereka.

Secara teoritis, proses perubahan dari individu yang bergantung pada satu sumber pendapatan menuju pelaku usaha yang lebih mandiri dapat dijelaskan melalui konsep transformasi kewirausahaan (*entrepreneurial transformation*). Transformasi tersebut dipengaruhi oleh kesadaran terhadap peluang usaha, motivasi untuk berkembang, pengetahuan kewirausahaan, kemampuan mengelola usaha, serta dukungan lingkungan yang berkelanjutan. Namun, berbagai penelitian sebelumnya lebih banyak memfokuskan Agen BRILink sebagai instrumen inklusi keuangan dan perluasan layanan perbankan, sementara kajian yang menempatkan Agen BRILink sebagai subjek transformasi kewirausahaan masih relatif terbatas.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini memiliki kebaruan (novelty) pada penggunaan Model ADKAR (Awareness, Desire, Knowledge, Ability, dan Reinforcement) untuk menganalisis proses transformasi Agen BRILink dari mitra perbankan menjadi wirausahawan mandiri. Berbeda dengan penelitian sebelumnya yang berfokus pada aspek layanan keuangan dan transaksi perbankan, penelitian ini menempatkan Agen BRILink sebagai aktor ekonomi yang mengalami proses perubahan perilaku dan pengembangan kapasitas kewirausahaan. Selain itu, penelitian ini dilakukan pada konteks Kabupaten Kerinci yang memiliki karakteristik sosial ekonomi dan perkembangan Agen BRILink yang belum banyak dikaji dalam literatur sebelumnya.



Gambar 1. Kemandirian agen BRILink

Gambar 1 menunjukkan tingkat kemandirian Agen BRILink yang menjadi dasar penting penelitian ini. Temuan awal menunjukkan adanya variasi tingkat transformasi antar agen, di mana sebagian telah berkembang menjadi pelaku usaha yang mandiri, sementara sebagian lainnya masih terbatas sebagai penyedia layanan transaksi perbankan. Perbedaan kondisi tersebut mengindikasikan adanya faktor-faktor tertentu yang memengaruhi keberhasilan transformasi agen.

Berdasarkan fenomena tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses transformasi Agen BRILink dari mitra perbankan menjadi wirausahawan mandiri berdasarkan dimensi Awareness, Desire, Knowledge, Ability, dan Reinforcement dalam Model ADKAR. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan mengidentifikasi faktor-faktor yang mendukung dan menghambat transformasi Agen BRILink menjadi wirausahawan mandiri di Kabupaten Kerinci. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan program pemberdayaan Agen BRILink serta memperkaya kajian mengenai transformasi kewirausahaan berbasis inklusi keuangan.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan jenis studi kasus studi kasus karena fokus penelitian diarahkan pada satu fenomena tertentu, yaitu transformasi Agen BRILink di Kabupaten Kerinci. Data yang digunakan merupakan data primer dan sekunder, data primer dalam penelitian ini diperoleh dari hasil observasi dan wawancara dengan Agen BRILink. Pedoman wawancara dalam penelitian ini disusun berdasarkan pendekatan Model ADKAR yang meliputi *Awareness* (kesadaran), *Desire* (keinginan), *Knowledge* (pengetahuan), *Ability* (kemampuan), dan *Reinforcement* (penguatan) (Hiatt, 2006; Prosci, 2018). Pedoman wawancara digunakan sebagai instrumen pendukung untuk memperoleh data secara mendalam mengenai proses transformasi Agen BRILink dari mitra menjadi wirausahawan mandiri di Kabupaten Kerinci. Data sekunder diperoleh dari BRI berupa data jumlah agen BRI Link yang ada di Kabupaten Kerinci, dan gambaran umum Kabupaten Kerinci dengan studi dokumentasi.

Informan dalam penelitian ini adalah Agen BRILink di Kabupaten Kerinci yang telah mengalami perkembangan usaha dan menunjukkan transformasi dari sekadar mitra layanan perbankan menjadi wirausahawan mandiri. Pemilihan informan dilakukan secara purposive dengan mempertimbangkan kriteria tertentu yang sesuai dengan fokus penelitian, seperti agen yang telah aktif menjalankan layanan BRILink dalam jangka waktu tertentu, memiliki usaha tambahan di luar layanan transaksi perbankan, serta menunjukkan adanya perkembangan usaha dan kemandirian ekonomi. Jumlah informan dalam penelitian ini terdiri atas 10 orang Agen BRILink yang telah berkembang menjadi wirausahawan mandiri.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan model analisis interaktif yang dikemukakan oleh Matthew B. Miles, A. Michael Huberman, dan Johnny Saldaña (2014). Model analisis ini terdiri atas tiga tahapan utama, yaitu reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan penarikan kesimpulan serta verifikasi (*conclusion drawing/verification*). Untuk menjamin keabsahan data (*trustworthiness*) agar hasil penelitian dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah, penelitian ini mengacu pada kriteria yang dikemukakan oleh Yvonna S. Lincoln dan Egon G. Guba (1985), yang meliputi kredibilitas (*credibility*), transferabilitas (*transferability*), dependabilitas (*dependability*), dan konfirmabilitas (*confirmability*). Penerapan keempat aspek tersebut dilakukan untuk memastikan bahwa data yang diperoleh benar-benar sesuai dengan kondisi nyata di lapangan dan mampu menggambarkan proses transformasi Agen BRILink dari mitra bank menjadi wirausahawan mandiri di Kabupaten Kerinci berdasarkan pendekatan Model ADKAR.

HASIL

Gambaran umum Lokasi dan Objek Penelitian

Kabupaten Kerinci merupakan salah satu kabupaten yang berada di Provinsi Jambi dengan kondisi geografis yang didominasi oleh wilayah pegunungan dan pedesaan. Sebagian besar masyarakat di Kabupaten Kerinci menggantungkan aktivitas ekonomi pada sektor perdagangan, pertanian, dan usaha mikro kecil menengah (UMKM). Dalam beberapa tahun terakhir, perkembangan layanan keuangan berbasis agen perbankan di Kabupaten Kerinci mengalami peningkatan yang cukup signifikan, salah satunya melalui keberadaan Agen BRILink. Objek dalam penelitian ini adalah transformasi Agen BRILink dari mitra bank menjadi wirausahawan mandiri di Kabupaten Kerinci dengan menggunakan pendekatan Model ADKAR. Penelitian difokuskan pada bagaimana Agen BRILink tidak hanya menjalankan fungsi sebagai perpanjangan layanan perbankan, tetapi juga mampu mengembangkan usaha secara mandiri melalui berbagai bentuk usaha tambahan. Transformasi tersebut dilihat melalui tahapan *Awareness* (kesadaran), *Desire* (keinginan), *Knowledge* (pengetahuan), *Ability* (kemampuan), dan *Reinforcement* (penguatan) yang menjadi bagian dari Model ADKAR dalam proses perubahan individu maupun organisasi.

Penelitian ini melibatkan Agen BRILink yang telah menunjukkan perkembangan usaha dan mampu mengembangkan aktivitas kewirausahaan di luar layanan transaksi perbankan. Keberadaan agen yang telah berkembang menjadi wirausahawan mandiri menunjukkan bahwa Agen BRILink tidak hanya berperan sebagai mitra bank, tetapi juga memiliki potensi dalam meningkatkan kemandirian ekonomi masyarakat. Oleh karena itu, Kabupaten Kerinci dipilih sebagai lokasi penelitian karena dinilai memiliki karakteristik yang sesuai untuk mengkaji proses transformasi Agen BRILink dalam membangun usaha mandiri berbasis layanan keuangan dan kewirausahaan lokal.

Gambaran Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini berjumlah 10 orang Agen BRILink yang dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu pemilihan informan berdasarkan pertimbangan dan kriteria tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian. Pemilihan informan didasarkan pada beberapa kriteria, antara lain agen yang aktif menjalankan layanan BRILink, telah menjalankan usaha dalam jangka waktu tertentu, serta menunjukkan perkembangan usaha dan transformasi dari sekadar mitra layanan perbankan menjadi wirausahawan mandiri. Jumlah 10 informan dipilih karena dinilai telah mampu memberikan data yang mendalam dan relevan terkait proses transformasi Agen BRILink berdasarkan pendekatan Model ADKAR.

Analisis Data Temuan Berdasarkan Model ADKAR

Awareness

Hasil wawancara menunjukkan bahwa kesadaran (*awareness*) Agen BRILink terhadap pentingnya pengembangan usaha muncul melalui pengalaman yang berbeda-beda. Informan seperti Desi Pebrianti (Toko Sabrina) dan Habli (Toko Habli) menyadari bahwa pendapatan dari fee transaksi BRILink saja tidak cukup untuk menjamin keberlanjutan usaha, sehingga mereka mulai mengintegrasikan layanan BRILink dengan usaha toko kelontong yang telah dimiliki. Sementara itu, beberapa informan lain pada awalnya hanya memandang BRILink sebagai layanan tambahan untuk membantu masyarakat melakukan transaksi perbankan. Perbedaan ini menunjukkan bahwa tingkat kesadaran antar agen tidak terbentuk secara seragam, melainkan dipengaruhi oleh pengalaman usaha, kebutuhan ekonomi keluarga, dan intensitas interaksi dengan masyarakat. Temuan ini sejalan dengan Hiatt (2006) yang menyatakan bahwa kesadaran terhadap perlunya perubahan merupakan fondasi awal dalam proses transformasi individu. Semakin tinggi pemahaman agen terhadap peluang ekonomi yang tersedia, semakin besar pula dorongan untuk melakukan perubahan menuju kemandirian usaha.

Desire

Pada tahap *desire*, ditemukan adanya variasi motivasi antar informan. Sebagian agen memiliki motivasi yang kuat untuk mengembangkan usaha karena ingin meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan keluarga, seperti yang ditunjukkan oleh Ayu Padila dan Adrian yang secara aktif menambah jenis usaha setelah menjadi Agen BRILink. Sebaliknya, beberapa agen lainnya masih menjadikan BRILink sebagai usaha sampingan sehingga belum menunjukkan keinginan yang kuat untuk melakukan ekspansi usaha. Perbedaan tingkat motivasi ini menunjukkan bahwa keinginan untuk berubah tidak hanya dipengaruhi oleh faktor ekonomi, tetapi juga oleh orientasi kewirausahaan dan keberanian mengambil risiko. Temuan ini mendukung teori ADKAR yang menempatkan *desire* sebagai faktor penting yang menentukan apakah individu bersedia atau tidak untuk terlibat dalam perubahan (Hiatt, 2006). Penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa motivasi kewirausahaan menjadi salah satu determinan utama keberhasilan pengembangan usaha mikro.

Knowledge

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan yang dimiliki agen berasal dari berbagai sumber, seperti pelatihan yang diberikan BRI, pengalaman menjalankan usaha sebelumnya, serta pembelajaran mandiri melalui media digital. Agen yang telah

mengembangkan usaha lebih beragam, seperti Algio dan Kiky, menunjukkan pemahaman yang lebih baik mengenai pengelolaan usaha, pemasaran, dan pelayanan pelanggan dibandingkan agen yang hanya menjalankan layanan BRILink. Perbedaan ini mengindikasikan bahwa tingkat pengetahuan berpengaruh terhadap kemampuan agen dalam mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang usaha. Temuan tersebut sejalan dengan penelitian kewirausahaan yang menyatakan bahwa pengetahuan bisnis menjadi modal penting dalam meningkatkan kapasitas usaha dan daya saing pelaku UMKM.

Ability

Tahap *ability* menunjukkan perbedaan yang paling nyata antar informan. Agen yang telah berhasil mengintegrasikan BRILink dengan usaha lain, seperti toko sembako, percetakan, konter telepon seluler, dan distribusi produk kesehatan, memperlihatkan kemampuan yang lebih baik dalam mengelola keuangan, melayani pelanggan, dan mengembangkan usaha. Sebaliknya, agen yang volume transaksinya masih rendah cenderung belum mampu memanfaatkan peluang usaha secara optimal meskipun telah memiliki pengetahuan yang cukup. Temuan ini menunjukkan bahwa pengetahuan dan motivasi tidak otomatis menghasilkan perubahan apabila tidak diikuti kemampuan untuk menerapkannya dalam praktik. Kondisi tersebut sesuai dengan konsep ADKAR yang menekankan bahwa *ability* merupakan tahap implementasi nyata dari pengetahuan yang telah dimiliki individu (Hiatt, 2006).

Reinforcement

Pada tahap *reinforcement*, ditemukan bahwa keberlanjutan transformasi agen sangat dipengaruhi oleh dukungan eksternal dan hasil usaha yang diperoleh. Agen yang mengalami peningkatan pendapatan dan memperoleh kepercayaan masyarakat cenderung lebih termotivasi untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Selain itu, dukungan dari keluarga, komunitas, dan pihak BRI juga menjadi faktor penguat yang penting. Sebaliknya, agen yang menghadapi keterbatasan modal atau rendahnya volume transaksi menunjukkan perkembangan usaha yang lebih lambat. Temuan ini menunjukkan bahwa penguatan tidak hanya berasal dari penghargaan finansial, tetapi juga dari dukungan sosial dan institusional yang berkelanjutan. Hasil ini mendukung teori ADKAR yang menjelaskan bahwa *reinforcement* diperlukan untuk memastikan perubahan dapat dipertahankan dalam jangka panjang dan tidak kembali pada pola lama (Hiatt, 2006).

DISKUSI

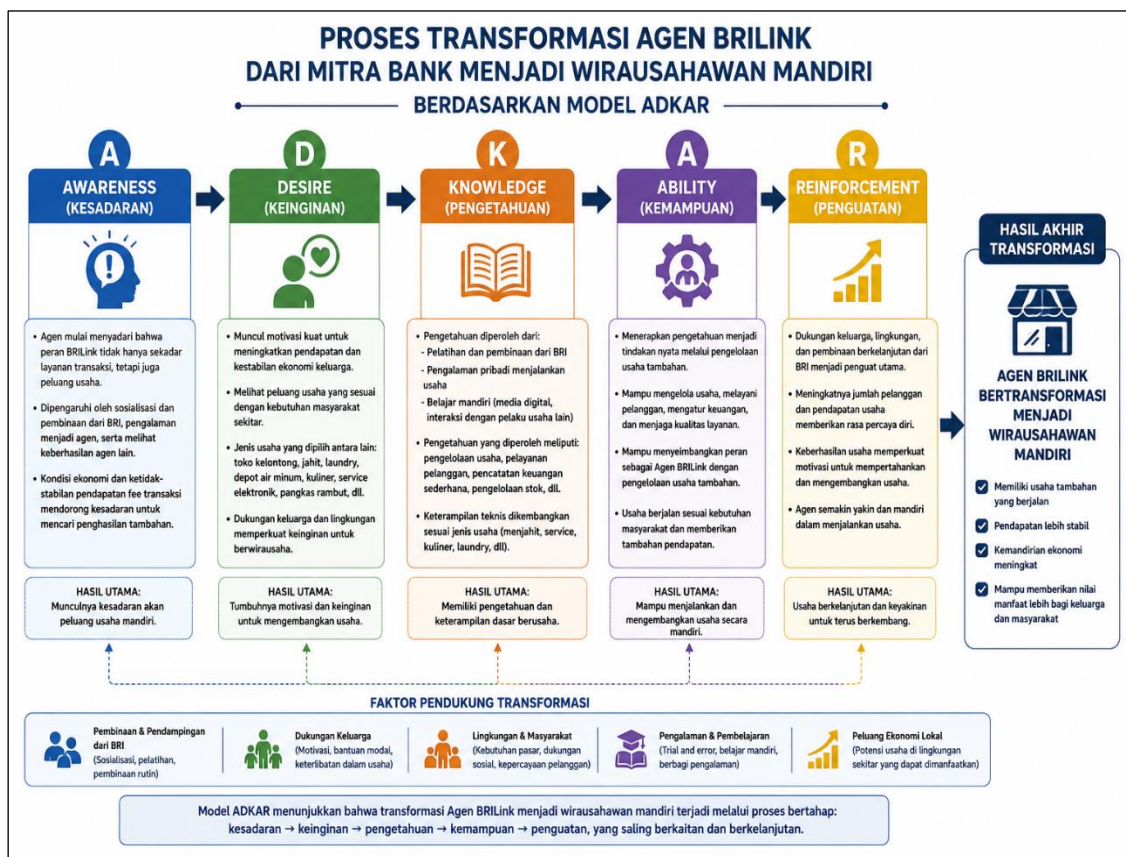
Proses Transformasi Agen BRILink Dari mitra Bank menjadi Wirausahawan Mandiri

Berdasarkan hasil temuan wawancara di lapangan, proses transformasi Agen BRILink dari mitra bank menjadi wirausahawan mandiri di Kabupaten Kerinci berlangsung secara bertahap sesuai dengan tahapan dalam Model ADKAR, yaitu *Awareness (kesadaran)*, *Desire (keinginan)*, *Knowledge (pengetahuan)*, *Ability (kemampuan)*, dan *Reinforcement (penguatan)*. Pada tahap *Awareness*, sebagian besar informan mulai menyadari bahwa peran Agen BRILink tidak hanya terbatas sebagai penyedia layanan transaksi perbankan, tetapi juga dapat menjadi peluang untuk mengembangkan usaha mandiri. Kesadaran tersebut muncul setelah adanya sosialisasi dan pembinaan dari pihak BRI, pengalaman selama menjalankan layanan BRILink, serta pengamatan terhadap agen lain yang telah berhasil mengembangkan usaha tambahan. Selain itu, kondisi ekonomi dan ketidakstabilan pendapatan dari fee transaksi turut mendorong munculnya kesadaran untuk mencari sumber penghasilan tambahan yang lebih berkelanjutan.

Selanjutnya, pada tahap *Desire*, para informan menunjukkan adanya motivasi dan keinginan yang kuat untuk mengembangkan usaha di luar layanan transaksi BRILink. Motivasi tersebut didominasi oleh kebutuhan untuk meningkatkan pendapatan keluarga, memperkuat kestabilan ekonomi rumah tangga, serta memanfaatkan peluang usaha yang tersedia di lingkungan sekitar. Berdasarkan hasil wawancara, para informan mulai mengembangkan berbagai jenis usaha seperti toko kelontong, usaha jahit, laundry, depot air minum, usaha kuliner, hingga jasa service elektronik dan pangkas rambut. Keinginan tersebut juga diperkuat oleh dukungan keluarga dan lingkungan sekitar yang memberikan dorongan kepada informan untuk menjalankan usaha secara lebih mandiri dan berkelanjutan.

Pada tahap *Knowledge* dan *Ability*, hasil penelitian menunjukkan bahwa para informan memperoleh pengetahuan melalui pelatihan dari pihak BRI, pengalaman usaha, serta proses belajar mandiri. Pengetahuan tersebut kemudian diterapkan dalam bentuk kemampuan nyata dalam mengelola usaha tambahan, memberikan pelayanan kepada pelanggan, mengatur keuangan usaha, serta menjaga keberlangsungan usaha yang dijalankan. Para informan mampu menyesuaikan jenis usaha dengan kebutuhan masyarakat sekitar sehingga usaha yang dikembangkan dapat berjalan secara bertahap dan memberikan tambahan pendapatan. Hal tersebut menunjukkan bahwa proses transformasi tidak hanya didukung oleh motivasi, tetapi juga oleh kemampuan praktis yang dimiliki oleh Agen BRILink dalam menjalankan usaha secara mandiri.

Sementara itu, pada tahap *Reinforcement*, keberlanjutan transformasi Agen BRILink diperkuat melalui dukungan keluarga, pembinaan dari pihak BRI, meningkatnya jumlah pelanggan, serta bertambahnya pendapatan usaha. Keberhasilan usaha tambahan yang mulai dirasakan oleh informan memberikan motivasi dan rasa percaya diri untuk terus mempertahankan serta mengembangkan usaha yang dimiliki. Dengan demikian, hasil temuan penelitian menunjukkan bahwa proses transformasi Agen BRILink menjadi wirausahawan mandiri terjadi melalui tahapan perubahan yang saling berkaitan dan didukung oleh faktor internal maupun eksternal. Transformasi tersebut tidak hanya berdampak pada peningkatan pendapatan informan, tetapi juga memperkuat kemandirian ekonomi Agen BRILink di Kabupaten Kerinci.



Gambar 2. Proses transformasi agen BRILink

Fakto-Faktor yang Mendukung Transformasi Agen BRILink Dari mitra Bank menjadi Wirausahawan Mandiri

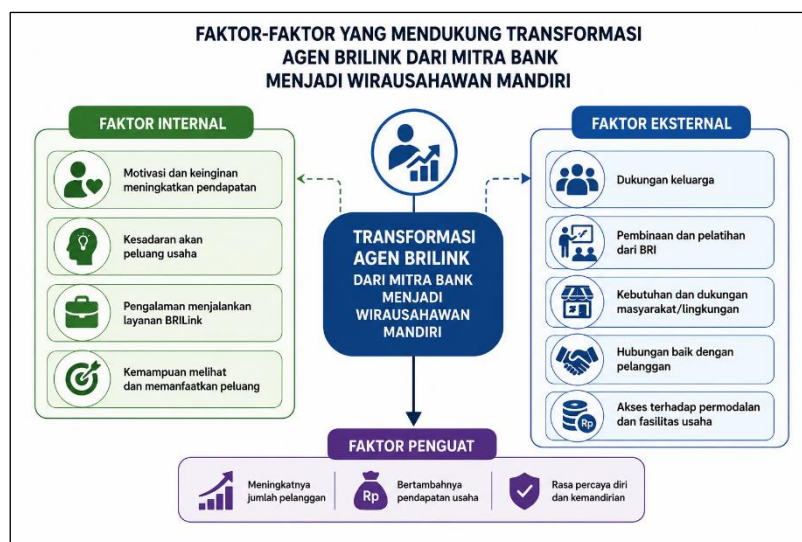
Berdasarkan hasil temuan dan wawancara lapangan, proses transformasi Agen BRILink dari mitra bank menjadi wirausahawan mandiri di Kabupaten Kerinci dipengaruhi oleh berbagai faktor pendukung yang berasal dari dalam diri agen maupun lingkungan sekitarnya. Faktor internal yang paling dominan adalah motivasi untuk meningkatkan pendapatan dan

memperkuat kondisi ekonomi keluarga. Sebagian besar informan menyadari bahwa pendapatan yang diperoleh dari fee transaksi BRILink belum sepenuhnya mampu memenuhi kebutuhan rumah tangga secara stabil, sehingga muncul dorongan untuk mengembangkan usaha tambahan. Selain itu, pengalaman dalam menjalankan layanan BRILink membantu agen memahami kebutuhan masyarakat dan mengidentifikasi peluang usaha yang potensial di lingkungan sekitarnya. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Fadli dan Yulhendri (2022) yang menyatakan bahwa motivasi ekonomi dan pengalaman usaha merupakan faktor penting yang mendorong pelaku usaha mikro untuk meningkatkan kapasitas kewirausahaan dan mengembangkan usahanya secara mandiri. Hasil serupa juga ditemukan oleh Putri dan Kurniawan (2023) yang menjelaskan bahwa pengalaman berinteraksi dengan konsumen mampu meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam mengenali peluang pasar dan mengambil keputusan usaha yang lebih adaptif.

Selain faktor internal, hasil penelitian juga menunjukkan bahwa faktor eksternal memiliki peran yang signifikan dalam mendukung transformasi Agen BRILink menjadi wirausahawan mandiri. Dukungan keluarga menjadi salah satu faktor utama yang membantu informan dalam menjalankan dan mengembangkan usaha tambahan, baik dalam bentuk bantuan tenaga, motivasi, maupun dukungan moral. Di samping itu, pembinaan dan pelatihan yang diberikan oleh pihak BRI memberikan tambahan pengetahuan dan keterampilan terkait pelayanan pelanggan, pengelolaan usaha, serta pengembangan bisnis. Temuan ini sejalan dengan penelitian Sari et al. (2021) yang menunjukkan bahwa dukungan keluarga dan pendampingan lembaga menjadi faktor penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha mikro. Penelitian oleh Rahmawati dan Hidayat (2024) juga menjelaskan bahwa pelatihan dan penguatan kapasitas usaha berkontribusi terhadap peningkatan kompetensi kewirausahaan, terutama dalam aspek pengelolaan usaha dan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan pasar. Selain itu, kebutuhan masyarakat terhadap berbagai layanan dan produk menjadi peluang yang dimanfaatkan agen untuk mengembangkan usaha yang sesuai dengan karakteristik pasar lokal.

Hasil penelitian juga memperlihatkan bahwa meningkatnya jumlah pelanggan dan bertambahnya pendapatan usaha menjadi faktor penguat (*reinforcement*) yang mendorong keberlanjutan transformasi Agen BRILink menjadi wirausahawan mandiri. Keberhasilan usaha yang mulai dirasakan memberikan rasa percaya diri kepada informan untuk terus mempertahankan dan mengembangkan usaha yang dijalankan. Kondisi ini menunjukkan bahwa keberhasilan ekonomi yang diperoleh tidak hanya menjadi hasil dari proses transformasi, tetapi juga menjadi faktor yang memperkuat keberlanjutan perubahan tersebut. Temuan ini didukung oleh penelitian Wulandari et al. (2022) yang menyatakan bahwa

peningkatan pendapatan dan keberhasilan usaha merupakan bentuk penguatan yang mampu meningkatkan komitmen pelaku usaha untuk terus mengembangkan bisnisnya. Senada dengan itu, penelitian Nugroho dan Prasetyo (2023) menunjukkan bahwa pertumbuhan jumlah pelanggan dan peningkatan omzet usaha berpengaruh terhadap tingkat kepercayaan diri serta keberanian pelaku UMKM dalam melakukan ekspansi usaha. Dengan demikian, transformasi Agen BRILink menjadi wirausahawan mandiri tidak hanya dipengaruhi oleh motivasi pribadi, tetapi juga didukung oleh dukungan sosial, pembinaan institusi, pengalaman usaha, dan peluang ekonomi yang tersedia di lingkungan masyarakat. Faktor-faktor tersebut secara bersama-sama membentuk proses perubahan yang mendorong terciptanya kemandirian usaha yang lebih berkelanjutan.



Gambar 3. Faktor-faktor yang mendukung transformasi

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, transformasi Agen BRILink di Kabupaten Kerinci dari mitra perbankan menjadi wirausahawan mandiri berlangsung melalui proses perubahan yang bertahap sesuai dengan tahapan Model ADKAR, yaitu *awareness*, *desire*, *knowledge*, *ability*, dan *reinforcement*. Kesadaran akan pentingnya peningkatan kesejahteraan ekonomi mendorong agen untuk tidak hanya mengandalkan pendapatan dari fee transaksi BRILink, tetapi juga mengembangkan berbagai usaha produktif yang terintegrasi dengan layanan keuangan yang mereka jalankan. Proses tersebut didukung oleh peningkatan pengetahuan dan kemampuan agen dalam mengelola usaha, sehingga mereka mampu memanfaatkan peluang ekonomi yang tersedia di lingkungan sekitar. Temuan penelitian juga menunjukkan bahwa keberhasilan transformasi tidak hanya ditentukan oleh faktor internal, seperti motivasi, pengalaman usaha, dan kemampuan melihat peluang bisnis, tetapi juga oleh faktor eksternal

berupa dukungan keluarga, pembinaan dari pihak BRI, kebutuhan masyarakat terhadap layanan yang beragam, serta meningkatnya jumlah pelanggan yang berdampak pada pertumbuhan pendapatan usaha. Penelitian ini memberikan kontribusi dengan menunjukkan bahwa Agen BRILink tidak hanya berperan sebagai perpanjangan layanan perbankan, tetapi juga memiliki potensi menjadi pelaku usaha mandiri yang mampu memperkuat perekonomian lokal. Selain itu, penggunaan Model ADKAR dalam penelitian ini memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai proses dan faktor-faktor yang memengaruhi transformasi kewirausahaan pada Agen BRILink di tingkat daerah.

REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian mengenai transformasi Agen BRILink dari mitra bank menjadi wirausahawan mandiri di Kabupaten Kerinci menggunakan pendekatan Model ADKAR, peneliti memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi berbagai pihak terkait.

- Bagi Pihak BRI; Diharapkan dapat meningkatkan program pembinaan, pelatihan kewirausahaan, serta pendampingan usaha kepada Agen BRILink secara berkelanjutan. Pembinaan tersebut tidak hanya berfokus pada pelayanan transaksi perbankan, tetapi juga diarahkan pada pengembangan kemampuan manajemen usaha, pemasaran, pengelolaan keuangan, dan inovasi usaha agar Agen BRILink mampu berkembang menjadi pelaku usaha mandiri yang lebih produktif dan berdaya saing.
- Bagi Agen BRILink; Diharapkan dapat terus meningkatkan kemampuan, kreativitas, dan pemanfaatan peluang usaha di lingkungan sekitar agar tidak hanya bergantung pada pendapatan fee transaksi BRILink. Agen BRILink juga perlu memperluas pengetahuan dan keterampilan usaha melalui pelatihan, pengalaman usaha, serta pemanfaatan teknologi digital guna mendukung pengembangan usaha yang lebih berkelanjutan.
- Pemerintah daerah dan pihak terkait; Diharapkan dapat memberikan dukungan dalam bentuk program pemberdayaan usaha mikro, akses pelatihan kewirausahaan, serta bantuan pengembangan usaha bagi Agen BRILink yang memiliki potensi usaha mandiri. Dukungan tersebut diharapkan mampu meningkatkan kemandirian ekonomi masyarakat dan memperkuat peran Agen BRILink sebagai bagian dari penggerak ekonomi lokal di Kabupaten Kerinci.
- Bagi peneliti selanjutnya; Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dalam mengembangkan kajian mengenai transformasi Agen BRILink maupun kewirausahaan berbasis layanan keuangan digital. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menggunakan

pendekatan yang lebih luas, jumlah informan yang lebih banyak, atau mengkaji faktor lain yang memengaruhi keberhasilan transformasi Agen BRILink menjadi wirausahawan mandiri.

REFERENSI

- Bank Rakyat Indonesia. (2025). *Annual Report PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Tahun 2025*. PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.
- Bank Rakyat Indonesia. (2025). *Data Sebaran Agen BRILink Provinsi Jambi dan Kabupaten Kerinci*. Diakses dari <https://bri.co.id>
- Beck, T., dkk. (2021). Financial intermediary and banking agent development. *Journal of Banking and Finance*.
- Fadli, M., & Yulhendri, Y. (2022). Faktor-faktor yang memengaruhi pengembangan usaha mikro dan kecil dalam meningkatkan kemandirian ekonomi. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 10(2), 120–131.
- Hiatt, J. (2006). *ADKAR: A Model for Change in Business, Government, and Our Community*. Prosci Learning Center Publications.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2024). *Data Kontribusi UMKM terhadap PDB Nasional Tahun 2024*. Jakarta: Kemenkop UKM.
- Nugroho, A., & Prasetyo, H. (2023). Pengaruh pertumbuhan pelanggan dan omzet terhadap keberlanjutan usaha mikro kecil menengah. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 18(1), 45–56.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2024). *Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan Tahun 2024*. Jakarta: OJK.
- Prosci. (2018). *Best Practices in Change Management*. Prosci Research.
- Putri, D. A., & Kurniawan, R. (2023). Pengalaman usaha dan kemampuan mengenali peluang bisnis pada pelaku UMKM. *Jurnal Manajemen Strategi dan Aplikasi Bisnis*, 6(1), 67–78.
- Rahmawati, N., & Hidayat, T. (2024). Peran pelatihan kewirausahaan dalam meningkatkan kapasitas usaha mikro. *Jurnal Administrasi Bisnis Indonesia*, 13(1), 55–68.
- Sari, R., Handayani, S., & Wahyudi, A. (2021). Dukungan keluarga dan pendampingan usaha terhadap keberhasilan UMKM. *Jurnal Ekonomi Pembangunan Indonesia*, 22(2), 143–155.
- Wulandari, F., Setiawan, D., & Putra, M. (2022). Pengaruh peningkatan pendapatan terhadap keberlanjutan usaha mikro dan kecil. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 10(4), 1120–1131.