

ANALISIS PREFERENSI NASABAH USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) PENJUAL TANAMAN TERHADAP PENGGUNAAN APLIKASI BRIMO PT BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO) TBK

Yohana¹, Amir Tengku Ramly¹, Zainur Hidayah¹

¹Universitas Terbuka, Bogor Indonesia

E-mail: yohanasibuea@gmail.com

Abstrak

Perkembangan layanan perbankan digital mendorong UMKM untuk beradaptasi dengan sistem transaksi non-tunai yang lebih efisien dan aman. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis preferensi nasabah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) penjual tanaman terhadap penggunaan aplikasi BRImo PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Penelitian dilaksanakan pada Agustus–Oktober 2025 di BRI Cabang Pasar Minggu, Jakarta Selatan, dengan jumlah responden sebanyak 30 pelaku UMKM penjual tanaman yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling. Metode analisis yang digunakan adalah analisis konjoin untuk mengukur tingkat kepentingan relatif (importance value) dan nilai utilitas (part-worth utility) dari lima atribut utama, yaitu kemudahan penggunaan, kelengkapan fitur UMKM, keamanan transaksi, biaya transaksi, dan promosi digital. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kemudahan penggunaan merupakan atribut paling dominan dengan tingkat kepentingan sebesar 28,6%, diikuti oleh kelengkapan fitur UMKM (24,1%) dan keamanan transaksi (21,3%). Nilai utilitas tertinggi terdapat pada level “sangat mudah digunakan”, “fitur lengkap”, dan “keamanan tinggi”. Sementara itu, biaya transaksi dan promosi digital memiliki pengaruh yang relatif lebih rendah. Temuan ini menunjukkan bahwa UMKM penjual tanaman bersikap rasional dan fungsional dalam mengadopsi BRImo dengan memprioritaskan efisiensi operasional dan dukungan langsung terhadap aktivitas usaha. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar pengembangan layanan BRImo yang lebih sesuai dengan kebutuhan UMKM sektor pertanian.

Kata kunci: Analisis Konjoin; BRImo; Digital Banking; UMKM Penjual Tanaman

Abstract

The development of digital banking services encourages MSMEs to adapt to more efficient and secure cashless transaction systems. This study aims to analyze the perceptions of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) plant-selling customers regarding the use of the BRImo application of PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. The study was conducted from August–October 2025 at the BRI Pasar Minggu Branch, South Jakarta, with 30 MSME plant-selling respondents selected using a purposive sampling technique. The analytical method used was conjoint analysis to measure the relative importance (importance value) and utility value (part-worth utility) of five main attributes: ease of use, completeness of MSME features, transaction security, transaction costs, and digital promotions. The results showed that ease of use was the most dominant attribute with an importance level of 28.6%, followed by completeness of MSME features (24.1%) and transaction security (21.3%). The highest utility values were found at the levels of "very easy to use," "complete features," and "high security." Meanwhile, transaction costs and digital promotions had a relatively lower influence. These findings indicate that MSMEs selling plants are adopting BRImo rationally and functionally, prioritizing operational efficiency and direct support for business activities. The results of this study are expected to inform the development of BRImo services that better meet the needs of MSMEs in the agricultural sector.

Keywords: Conjoint Analysis; BRImo; Digital Banking; MSME Plant Sellers

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah mendorong terjadinya transformasi digital dalam berbagai sektor ekonomi, termasuk pada sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Digitalisasi tidak hanya terjadi pada aspek pemasaran dan produksi, tetapi juga pada sistem transaksi keuangan yang digunakan oleh pelaku usaha. Perubahan perilaku masyarakat menuju penggunaan layanan keuangan berbasis digital menuntut UMKM untuk mampu beradaptasi dengan sistem pembayaran non-tunai dan layanan perbankan digital. Dalam konteks ini, pemanfaatan aplikasi mobile banking menjadi salah satu kebutuhan penting bagi UMKM untuk mendukung efisiensi operasional, kecepatan transaksi, serta kemudahan pengelolaan keuangan usaha.

UMKM memiliki peran yang sangat strategis dalam perekonomian nasional. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM diketahui bahwa UMKM berkontribusi lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia serta menyerap lebih dari 97% tenaga kerja nasional. Di dalam struktur UMKM tersebut termasuk di dalamnya adalah sektor pertanian termasuk UMKM penjual tanaman menjadi salah satu subsektor yang memiliki kontribusi penting (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, 2022). UMKM penjual tanaman berkembang pesat seiring meningkatnya tren gaya hidup masyarakat perkotaan yang menjadikan tanaman sebagai bagian dari kebutuhan estetika dan lingkungan.

Hal ini sejalan dengan pertumbuhan jumlah pelaku UMKM di Wilayah Jakarta, Bogor, Depok, Bekasi (Jabodetabek) yang menunjukkan tren naik dari tahun 2019 hingga 2024, termasuk percepatan adopsi digital—misalnya lebih dari 31.000 UMKM aktif di pasar digital pada 2023 yang menunjukkan perluasan akses pasar daring yang relevan bagi penjual tanaman. Namun demikian, sebagian besar pelaku UMKM penjual tanaman masih menghadapi berbagai keterbatasan, terutama dalam hal akses teknologi, literasi digital, serta pengelolaan keuangan usaha. Data Peningkatan jumlah UMKM penjual tanaman dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1
Data Peningkatan Jumlah UMKM penjual Tanaman di Jabodetabek pada Tahun 2019-2024

Tahun	Indikator	Keterangan
2019	<i>Baseline</i> UMKM nasional	±64,2 juta UMKM nasional sebagai <i>baseline</i> tren UMKM
2020	Dampak pandemi	Penurunan omzet UMKM termasuk sektor tanaman
2021	Adaptasi digital	Mulai terjadi transisi ke pemasaran digital
2022	Pertumbuhan UMKM Jakarta	Kenaikan UMKM Jakpreneur ±8,23%
2023	Digitalisasi UMKM	31.000 UMKM Jabodetabek aktif di pasar digital
2024	Tren berkelanjutan	Pertumbuhan UMKM berlanjut dan semakin terdigitalisasi

Sumber: BPS, diolah (2024) dan data.go.id, diolah (2024)

Perkembangan transaksi digital telah membuka peluang besar bagi UMKM penjual tanaman untuk memperluas pasar dan meningkatkan volume penjualan. Pada kondisi lainnya peningkatan aktivitas bisnis digital tersebut juga menuntut adanya sistem transaksi keuangan yang cepat, aman, dan praktis. Pelaku UMKM penjual tanaman umumnya melakukan transaksi dalam jumlah banyak dengan nilai yang bervariasi, mulai dari pembayaran pembelian bibit, pupuk, media tanam, hingga transaksi dengan konsumen akhir. Kondisi ini membutuhkan dukungan layanan perbankan digital yang mampu memfasilitasi kebutuhan transaksi harian secara efisien. Oleh karena itu,

penggunaan aplikasi mobile banking seperti BRImo menjadi semakin relevan bagi keberlangsungan usaha UMKM penjual tanaman.

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk sebagai bank yang memiliki fokus utama pada segmen mikro dan UMKM telah mengembangkan aplikasi BRImo sebagai solusi layanan perbankan digital yang terintegrasi. Aplikasi BRImo memungkinkan nasabah UMKM melakukan berbagai aktivitas keuangan seperti transfer, pembayaran tagihan, pembelian kebutuhan usaha, hingga pencatatan transaksi secara real time. Bagi pelaku UMKM penjual tanaman, keberadaan BRImo sangat potensial untuk membantu pengelolaan arus kas usaha, mempercepat proses transaksi dengan pelanggan, serta mempermudah pembayaran kepada pemasok. Namun demikian, tingkat pemanfaatan aplikasi BRImo di kalangan UMKM penjual tanaman masih belum sepenuhnya optimal.

Sejumlah permasalahan masih dijumpai dalam penggunaan aplikasi BRImo oleh pelaku UMKM, termasuk UMKM penjual tanaman. Beberapa kendala yang sering muncul antara lain keterbatasan pemahaman fitur aplikasi, kekhawatiran terhadap keamanan transaksi digital, kestabilan sistem, serta rendahnya literasi keuangan digital. Karakteristik pelaku UMKM penjual tanaman yang umumnya memiliki latar belakang pendidikan dan tingkat literasi teknologi yang beragam turut memengaruhi tingkat adopsi layanan perbankan digital. Akibatnya, meskipun BRImo menawarkan berbagai kemudahan, tidak semua pelaku UMKM penjual tanaman memiliki preferensi yang sama terhadap manfaat dan kemudahan penggunaan aplikasi tersebut.

Banyak pelaku UMKM penjual tanaman yang masih lebih memilih transaksi tunai atau cara konvensional karena faktor kebiasaan, kurangnya pemahaman, serta adanya preferensi risiko terhadap layanan digital. Kondisi ini menunjukkan bahwa keberhasilan implementasi aplikasi BRImo tidak hanya ditentukan oleh kecanggihan teknologi, tetapi juga sangat dipengaruhi oleh preferensi dan pengalaman pengguna, khususnya dari kalangan UMKM penjual tanaman.

Urgensi penelitian ini semakin kuat mengingat persaingan bisnis UMKM penjual tanaman yang semakin kompetitif serta tuntutan efisiensi transaksi di era digital. Pemahaman yang mendalam mengenai preferensi nasabah UMKM penjual tanaman terhadap penggunaan BRImo menjadi sangat penting bagi BRI dalam merancang strategi pengembangan layanan yang lebih tepat sasaran. Tanpa adanya kajian empiris yang spesifik pada segmen UMKM penjual tanaman, pengembangan aplikasi BRImo berpotensi kurang sesuai dengan kebutuhan riil pelaku usaha di sektor ini. Oleh karena itu, diperlukan penelitian yang mampu memetakan secara komprehensif bagaimana preferensi, kebutuhan, serta kendala yang dihadapi UMKM penjual tanaman dalam menggunakan aplikasi BRImo.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini difokuskan pada segmen nasabah UMKM penjual tanaman sebagai objek utama kajian. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis preferensi nasabah UMKM penjual tanaman terhadap penggunaan aplikasi BRImo pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Analisis preferensi dilakukan dengan menggunakan analisis konjoin. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi penting baik secara teoritis maupun praktis. Secara teoritis, penelitian ini memperkaya kajian mengenai adopsi teknologi perbankan digital pada UMKM penjual tanaman yang selama ini masih sangat terbatas. Secara praktis, hasil penelitian ini dapat menjadi dasar bagi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dalam merumuskan strategi peningkatan layanan BRImo yang lebih sesuai dengan kebutuhan UMKM penjual tanaman.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada periode Agustus hingga Oktober 2025 di PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Cabang Pasar Minggu, Jakarta Selatan. Penelitian ini bertujuan untuk Analisis Preferensi Nasabah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Penjual Tanaman Terhadap Penggunaan Aplikasi Brimo PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Populasi dalam penelitian ini mencakup seluruh nasabah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Penjual Tanaman. Menurut Sugiyono (2022) populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas objek dan subjek yang memiliki karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya.

Penetapan sampel penelitian dilakukan menggunakan teknik purposive sampling, yaitu metode pemilihan responden berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian. Responden yang dipilih merupakan pelaku UMKM yang memenuhi karakteristik yang telah ditetapkan oleh peneliti. Adapun kriteria sampel dalam penelitian ini meliputi UMKM yang bergerak di bidang usaha tanaman, telah menjalankan usaha minimal satu tahun, serta menggunakan atau pernah menggunakan Aplikasi Brimo PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 30 responden. Penentuan ukuran sampel disesuaikan dengan kebutuhan analisis konjoin yang mensyaratkan responden mampu memberikan penilaian terhadap berbagai kombinasi atribut produk dan pemasaran. Menurut Orme (2019), penelitian analisis konjoin yang bersifat eksploratif telah memadai dilakukan dengan jumlah responden pada kisaran 30–50 orang untuk memperoleh pola preferensi yang relatif stabil.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif untuk menganalisis preferensi nasabah terhadap penggunaan aplikasi BRImo pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Pemilihan pendekatan ini didasarkan pada tujuan penelitian untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif, baik melalui analisis statistik terhadap preferensi nasabah maupun melalui eksplorasi mendalam terhadap pengalaman pengguna. Pendekatan kualitatif digunakan untuk mengelaborasi kondisi nasabah UMKM penjual tanaman, fakta lapangan, serta temuan literatur yang relevan guna memperkuat perumusan variabel dan indikator penelitian. Pendekatan kuantitatif menganalisis preferensi nasabah menggunakan analisis konjoin, dengan variabel penelitian yang dioperasionisasikan dalam bentuk atribut dan level atribut aplikasi BRImo. Variabel yang dianalisis meliputi kemudahan penggunaan, keamanan transaksi, kelengkapan fitur UMKM, biaya transaksi, dan promosi digital. Indikator pengukuran masing-masing variabel direpresentasikan melalui level atribut.

Penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari responden melalui pengisian kuesioner dengan pelaku UMKM penjual tanaman. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari literatur review. Menurut Sekaran dan Bougie (2017) penggunaan data primer dan sekunder secara bersamaan dapat meningkatkan kelengkapan dan ketajaman analisis penelitian. Analisis konjoin digunakan untuk mengukur tingkat kepentingan relative (importance value) dari setiap atribut e-commerce serta nilai utilitas parsial (part-worth utility) pada masing-masing level atribut berdasarkan preferensi responden. Hair et al. (2019) menjelaskan bahwa analisis konjoin merupakan salah satu teknik multivariat yang bertujuan untuk memahami bagaimana individu membuat keputusan berdasarkan kombinasi beberapa atribut. Selain analisis konjoin, penelitian ini juga menggunakan

analisis deskriptif untuk menggambarkan karakteristik responden dan profil UMKM tanaman hias. Ghozali (2021) menyatakan bahwa analisis deskriptif berfungsi untuk memberikan gambaran umum data sebelum dilakukan analisis lanjutan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Berdasarkan Nilai Utility dan Tingkat Kepentingan

Analisis konjoin merupakan salah satu metode statistik multivariat yang digunakan untuk mengidentifikasi preferensi responden terhadap suatu produk atau jasa berdasarkan kombinasi beberapa atribut dan tingkatannya. Menurut Orme (2019) analisis konjoin memungkinkan peneliti untuk mengukur nilai utilitas parsial (*part-worth utility*) dari setiap atribut sehingga dapat diketahui kombinasi atribut yang paling disukai oleh responden. Nilai utilitas mencerminkan tingkat kesukaan atau ketidaksukaan responden terhadap setiap level atribut. Nilai kepentingan (*importance value*) menunjukkan kontribusi relatif masing-masing atribut dalam membentuk preferensi secara keseluruhan (Ghozali, 2021). Oleh karena itu, hasil estimasi utility dan tingkat kepentingan dalam penelitian ini menjadi dasar ilmiah untuk Menganalisis preferensi Nasabah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Penjual Tanaman Terhadap Penggunaan Aplikasi Brimo PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Temuan dalam penelitian ini tertera pada Tabel 2.

Tabel 2
Hasil Pengolahan Data Atribut Nilai Utility Setiap Atribut dan Level

Atribut	Level Atribut	Nilai Utility
Kemudahan Penggunaan	Sangat mudah digunakan	0.845
Kemudahan Penggunaan	Cukup mudah digunakan	-0.845
Keamanan Transaksi	Keamanan tinggi	0.612
Keamanan Transaksi	Keamanan standar	-0.612
Kelengkapan Fitur UMKM	Fitur lengkap (QRIS, mutasi real-time)	0.734
Kelengkapan Fitur UMKM	Fitur dasar	-0.734
Biaya Transaksi	Rendah (<5%)	0.421
Biaya Transaksi	Sedang (5–10%)	0.178
Biaya Transaksi	Tinggi (>10%)	-0.599
Promosi Digital	Promo aktif (<i>cashback/voucher</i>)	0.356
Promosi Digital	Promo terbatas	-0.356

Sumber: Data Primer, diolah (2025)

Hasil estimasi nilai utility menunjukkan bahwa level “sangat mudah digunakan” pada atribut kemudahan penggunaan memiliki nilai utility tertinggi sebesar 0,845, yang menandakan bahwa aspek ini merupakan faktor paling dominan dalam membentuk preferensi UMKM penjual tanaman terhadap penggunaan aplikasi BRImo. Nilai utility yang tinggi mengindikasikan tingkat kesukaan yang kuat dari responden terhadap aplikasi dengan tingkat kemudahan operasional yang optimal. Temuan ini menunjukkan bahwa UMKM penjual tanaman sangat mengutamakan aplikasi perbankan digital yang memiliki antarmuka sederhana, alur transaksi yang jelas, serta navigasi yang mudah dipahami, sehingga dapat langsung digunakan tanpa memerlukan pembelajaran teknis yang kompleks. Kondisi ini sejalan dengan Venkatesh et al. (2016) yang menyatakan bahwa kemudahan penggunaan (*effort expectancy*) berpengaruh signifikan terhadap adopsi dan keberlanjutan penggunaan teknologi digital, terutama pada layanan berbasis aplikasi seluler.

Dominannya kemudahan penggunaan sebagai faktor utama juga mencerminkan karakteristik UMKM penjual tanaman yang pada umumnya menjalankan usaha secara

mandiri dengan keterbatasan waktu dan sumber daya manusia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, sebagian besar UMKM di Indonesia masih dikelola secara sederhana dan belum memiliki tenaga khusus di bidang administrasi maupun pengelolaan keuangan digital, sehingga membutuhkan dukungan teknologi yang praktis dan tidak rumit dalam operasionalnya (Kementerian Koperasi dan UKM, 2022). Dalam konteks ini, aplikasi BRImo yang mudah digunakan memungkinkan pelaku UMKM melakukan transaksi keuangan dengan cepat dan efisien, baik untuk pembayaran kepada pemasok maupun penerimaan pembayaran dari konsumen, tanpa mengganggu aktivitas utama usaha seperti produksi dan pelayanan pelanggan. Temuan ini sejalan dengan model Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) yang menempatkan effort expectancy sebagai determinan utama dalam adopsi teknologi, khususnya pada kelompok pengguna dengan keterbatasan literasi teknologi dan sumber daya pendukung (Venkatesh et al., 2016).

Lebih lanjut, tingginya preferensi terhadap kemudahan penggunaan menunjukkan bahwa UMKM penjual tanaman cenderung memilih teknologi yang mampu mengurangi beban operasional dan meminimalkan kebutuhan adaptasi teknis. Aplikasi yang sulit digunakan berpotensi menimbulkan kesalahan transaksi, memperlambat proses usaha, serta menurunkan kepercayaan pengguna terhadap layanan digital. Sebaliknya, kemudahan penggunaan memungkinkan aplikasi langsung diintegrasikan ke dalam aktivitas usaha sehari-hari, sehingga meningkatkan efisiensi dan produktivitas UMKM. Penelitian Suryani dan Hendryadi (2015) juga menemukan bahwa kemudahan penggunaan layanan digital berpengaruh signifikan terhadap peningkatan intensitas penggunaan dan keberlanjutan adopsi teknologi pada sektor UMKM.

Dengan demikian, hasil penelitian ini menegaskan bahwa kemudahan penggunaan bukan sekadar atribut pendukung, melainkan menjadi prasyarat utama dalam keberhasilan implementasi aplikasi BRImo bagi UMKM penjual tanaman. Sebaliknya, level *“cukup mudah digunakan”* memiliki nilai utility negatif, yang menunjukkan adanya penurunan tingkat preferensi ketika kemudahan penggunaan tidak sepenuhnya terpenuhi. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM penjual tanaman memiliki toleransi yang rendah terhadap kompleksitas aplikasi, di mana sedikit saja hambatan dalam penggunaan dapat berdampak signifikan terhadap minat dan kenyamanan pengguna. Temuan ini mempertegas bahwa kemudahan penggunaan bukan sekedar faktor pendukung, melainkan menjadi prasyarat utama dalam adopsi aplikasi BRImo oleh UMKM. Oleh karena itu, setiap upaya pengembangan fitur dan antarmuka aplikasi perlu diarahkan pada penyederhanaan proses dan peningkatan pengalaman pengguna agar preferensi dan tingkat adopsi UMKM dapat terus ditingkatkan.

Nilai utility positif yang tinggi sebesar 0,734 pada atribut kelengkapan fitur UMKM menunjukkan bahwa ketersediaan fitur-fitur pendukung usaha, khususnya QRIS dan mutasi transaksi secara real-time, merupakan preferensi utama bagi nasabah UMKM pengguna BRImo. Tingginya nilai utility ini mengindikasikan bahwa pelaku UMKM penjual tanaman memandang fitur digital yang lengkap sebagai kebutuhan esensial dalam menjalankan aktivitas usaha sehari-hari. QRIS memungkinkan UMKM menerima pembayaran non-tunai secara cepat, praktis, dan terstandarisasi, sementara fitur mutasi real-time memberikan kemudahan dalam memantau setiap transaksi yang terjadi. Temuan ini menegaskan bahwa UMKM tidak lagi memandang aplikasi perbankan digital semata sebagai alat transaksi, tetapi sebagai integral dari sistem pengelolaan keuangan usaha.

Preferensi yang kuat terhadap fitur QRIS juga didukung oleh perkembangan transaksi digital di Indonesia. Bank Indonesia mencatat bahwa nilai transaksi QRIS secara nasional terus mengalami peningkatan signifikan, dengan pertumbuhan tahunan yang didominasi oleh pelaku UMKM sebagai pengguna utama. Bagi UMKM penjual tanaman, penggunaan QRIS memberikan fleksibilitas dalam melayani berbagai metode pembayaran konsumen tanpa harus menyediakan uang tunai, sekaligus mengurangi risiko kesalahan pengembalian dan kehilangan dana. Sementara itu, fitur mutasi transaksi secara real-time memungkinkan pelaku usaha memantau arus kas secara akurat, melakukan pencatatan keuangan yang lebih tertib, serta mengambil keputusan usaha secara cepat dan berbasis data, terutama dalam pengelolaan stok dan perencanaan pembelian input usaha.

Secara konseptual, hasil penelitian ini konsisten dengan kajian adopsi teknologi yang menyatakan bahwa *perceived usefulness* berperan penting dalam membentuk penerimaan dan penggunaan teknologi digital, karena pengguna cenderung mengadopsi teknologi yang dinilai mampu meningkatkan efektivitas dan kinerja aktivitas mereka (Venkatesh et al., 2016). Kelengkapan fitur yang secara langsung memberikan manfaat nyata bagi aktivitas usaha meningkatkan preferensi kegunaan aplikasi BRImo di kalangan UMKM penjual tanaman. Penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa fitur keuangan digital yang terintegrasi berpengaruh positif terhadap efisiensi operasional dan keberlanjutan usaha kecil (Suryani & Hendryadi, 2015). Dengan demikian, hasil penelitian ini menguatkan bahwa kelengkapan fitur UMKM, khususnya QRIS dan mutasi real-time, menjadi determinan penting dalam membentuk preferensi dan keberlanjutan penggunaan BRImo oleh UMKM penjual tanaman. Lebih lanjut, tingginya nilai *utility* pada atribut ini menegaskan bahwa BRImo diartikan tidak hanya berfungsi sebagai alat transaksi keuangan, tetapi juga sebagai instrumen pendukung pengelolaan keuangan usaha. Akses informasi transaksi secara real-time memungkinkan pelaku UMKM melakukan pencatatan keuangan yang lebih tertib, memantau arus kas, serta meningkatkan kontrol keuangan usaha. Hal ini mendukung pandangan bahwa digital banking dapat berperan strategis dalam meningkatkan efisiensi operasional dan profesionalisme pengelolaan usaha kecil (Laudon & Traver, 2020). Penelitian sebelumnya juga menemukan bahwa ketersediaan fitur keuangan digital yang terintegrasi berkontribusi signifikan terhadap peningkatan kinerja dan keberlanjutan UMKM (Suryani & Hendryadi, 2015).

Nilai *utility* positif sebesar 0,612 pada atribut keamanan transaksi menunjukkan bahwa tingkat keamanan yang tinggi merupakan faktor penting dalam membentuk preferensi UMKM terhadap penggunaan aplikasi BRImo. Nilai ini mengindikasikan bahwa pelaku UMKM penjual tanaman memberikan penilaian positif terhadap sistem perbankan digital yang mampu menjamin keamanan dana dan data usaha. Dalam konteks operasional UMKM, keamanan transaksi menjadi elemen krusial karena aktivitas keuangan usaha bersifat rutin dan berkaitan langsung dengan kelangsungan bisnis. Temuan ini menunjukkan bahwa rasa aman bukan hanya diartikan sebagai fitur tambahan, melainkan sebagai kebutuhan mendasar dalam penggunaan aplikasi perbankan digital.

Pentingnya keamanan transaksi juga didukung oleh kondisi empiris meningkatnya risiko kejahatan siber dalam transaksi digital. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia mencatat bahwa seiring meningkatnya volume transaksi digital, potensi risiko penipuan dan penyalahgunaan data juga turut meningkat, khususnya pada segmen UMKM yang masih memiliki keterbatasan literasi keamanan digital. Bagi UMKM penjual tanaman, gangguan keamanan seperti kegagalan transaksi, pencurian data, atau

penipuan digital dapat berdampak langsung pada arus kas dan kepercayaan konsumen. Oleh karena itu, aplikasi BRI_{Mo} dengan sistem keamanan berlapis, seperti autentikasi ganda dan notifikasi transaksi real-time, dapat diartikan mampu memberikan perlindungan yang dibutuhkan dalam menjalankan aktivitas usaha secara digital.

Secara teoritis, temuan ini sejalan dengan pengembangan teori adopsi teknologi yang menegaskan bahwa risiko dan tingkat kepercayaan pengguna merupakan faktor penting yang memengaruhi penerimaan dan penggunaan teknologi keuangan digital. Sejumlah penelitian mutakhir menunjukkan bahwa semakin rendah risiko serta semakin tinggi tingkat kepercayaan pengguna, maka semakin besar kecenderungan individu untuk mengadopsi layanan perbankan digital dan aplikasi keuangan berbasis teknologi (Alalwan et al., 2017; Oliveira et al., 2018). Tingkat keamanan yang tinggi menurunkan risiko dan meningkatkan kepercayaan pengguna terhadap aplikasi, sehingga mendorong keberlanjutan penggunaan layanan perbankan digital. Penelitian sebelumnya juga menemukan bahwa keamanan dan kepercayaan merupakan determinan utama dalam adopsi mobile banking pada sektor UMKM (Suryani & Hendryadi, 2015). Dengan demikian, hasil penelitian ini menegaskan bahwa keamanan transaksi menjadi prasyarat utama dalam mendorong adopsi dan loyalitas UMKM penjual tanaman terhadap aplikasi BRI_{Mo}.

Berdasarkan temuan bahwa kemudahan penggunaan memiliki nilai utility dan tingkat kepentingan tertinggi, manajemen PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk perlu menempatkan user experience (UX) sebagai fokus utama dalam pengembangan aplikasi BRI_{Mo} untuk segmen UMKM, khususnya UMKM penjual tanaman. Penyederhanaan antarmuka, pengurangan tahapan transaksi, serta konsistensi desain menu menjadi strategi penting agar aplikasi dapat digunakan secara intuitif tanpa memerlukan pembelajaran teknis yang kompleks. Selain itu, penyediaan fitur pendamping seperti tutorial interaktif, panduan visual, dan customer support yang responsif perlu diperkuat guna mengakomodasi keterbatasan waktu dan literasi digital pelaku UMKM.

Implikasi manajerial selanjutnya berkaitan dengan kelengkapan fitur UMKM yang memiliki tingkat kepentingan relatif tinggi. Manajemen BRI perlu memastikan bahwa fitur-fitur inti seperti QRIS, transfer antarbank, dan mutasi transaksi secara real-time terus dikembangkan dan diintegrasikan secara optimal dalam satu platform yang mudah diakses. Penguatan fitur pencatatan keuangan sederhana dan ringkasan arus kas juga menjadi langkah strategis untuk menjadikan BRI_{Mo} tidak hanya sebagai alat transaksi, tetapi sebagai instrumen pengelolaan keuangan usaha. Pendekatan ini akan meningkatkan perceived usefulness aplikasi serta memperkuat posisi BRI_{Mo} sebagai solusi digital yang relevan bagi kebutuhan operasional UMKM.

Di sisi lain, tingginya kepentingan terhadap keamanan transaksi menuntut manajemen untuk terus memperkuat sistem proteksi aplikasi melalui penerapan autentikasi berlapis, notifikasi transaksi real-time, serta peningkatan sistem deteksi penipuan. Selain aspek teknis, edukasi keamanan digital kepada UMKM juga perlu menjadi bagian dari strategi layanan, mengingat keterbatasan literasi keamanan digital masih menjadi tantangan utama pada segmen usaha kecil. Upaya ini tidak hanya bertujuan menurunkan risiko, tetapi juga membangun kepercayaan jangka panjang yang berpengaruh langsung terhadap loyalitas dan keberlanjutan penggunaan BRI_{Mo} oleh UMKM.

Kemudian, struktur kepentingan relatif yang menunjukkan rendahnya peran biaya transaksi dan promosi digital mengindikasikan bahwa strategi pemasaran BRI_{Mo}

sebaiknya tidak berfokus pada insentif jangka pendek, melainkan pada komunikasi nilai manfaat jangka panjang. Manajemen BRI perlu menekankan pesan pemasaran yang menyoroti efisiensi operasional, kemudahan penggunaan, kelengkapan fitur, dan keamanan sistem sebagai keunggulan utama aplikasi.

Lebih lanjut, hasil tingkat kepentingan relatif menunjukkan bahwa kemudahan penggunaan merupakan atribut paling dominan dengan nilai importance sebesar 28.6%, diikuti oleh kelengkapan fitur UMKM (24.1%) dan keamanan transaksi (21.3%), Biaya Transaksi (15.2%), Biaya Transaksi (15.2%) seperti terdapat pada Tabel 3. Struktur kepentingan ini mengindikasikan bahwa UMKM penjual tanaman bersikap rasional dan fungsional dalam mengevaluasi BRImo, dengan menempatkan efisiensi operasional sebagai prioritas utama dibandingkan aspek promosi atau insentif jangka pendek. Kemudahan penggunaan memungkinkan pelaku UMKM menghemat waktu dan biaya operasional, sementara fitur yang lengkap dan sistem keamanan yang andal memperkuat keberlanjutan aktivitas usaha. Temuan ini konsisten dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa usability, fungsionalitas, dan keamanan merupakan determinan utama adopsi mobile banking pada sektor UMKM (Venkatesh et al., 2012; Suryani & Hendryadi, 2015).

Tabel 3
Tingkat Kepentingan Relatif (Importance Value)

Atribut	Importance Value (%)
Kemudahan Penggunaan	28.6
Kelengkapan Fitur UMKM	24.1
Keamanan Transaksi	21.3
Biaya Transaksi	15.2
Promosi Digital	10.8

Sumber: Data Primer, diolah (2025)

Berdasarkan hasil analisis pada Tabel 2, atribut kemudahan penggunaan memiliki tingkat kepentingan relatif tertinggi dengan nilai 28,6%, yang menunjukkan bahwa aspek ini merupakan faktor paling dominan dalam membentuk preferensi UMKM penjual tanaman terhadap penggunaan aplikasi BRImo. Temuan ini mengindikasikan bahwa pelaku UMKM sangat mengutamakan aplikasi perbankan digital yang mudah dipahami, intuitif, dan tidak memerlukan proses yang rumit dalam mendukung aktivitas transaksi keuangan usaha sehari-hari. Kemudahan penggunaan menjadi krusial mengingat sebagian besar UMKM menjalankan usaha dengan keterbatasan waktu, sumber daya manusia, serta kemampuan teknis, sehingga aplikasi yang bersifat kompleks berpotensi menghambat kelancaran operasional usaha. Temuan ini sejalan dengan kajian adopsi teknologi terkini yang menegaskan bahwa *perceived ease of use* berperan signifikan dalam meningkatkan penerimaan dan penggunaan layanan digital, khususnya pada konteks perbankan dan keuangan berbasis aplikasi (Venkatesh et al., 2016; Alalwan et al., 2017).

Tingginya tingkat kepentingan atribut kemudahan penggunaan juga mencerminkan bahwa efisiensi waktu dan kesederhanaan proses merupakan pertimbangan utama UMKM dalam mengadopsi layanan perbankan digital. Bagi UMKM penjual tanaman, aktivitas transaksi sering dilakukan bersamaan dengan kegiatan produksi, distribusi, dan pelayanan konsumen, sehingga aplikasi perbankan yang mudah digunakan memungkinkan transaksi dilakukan secara cepat tanpa mengganggu aktivitas utama usaha. Hal ini mendukung pandangan bahwa kemudahan operasional teknologi digital berkontribusi terhadap peningkatan produktivitas dan efisiensi kerja pelaku usaha kecil

(Venkatesh et al., 2012).

Hasil analisis menunjukkan bahwa atribut kelengkapan fitur UMKM menempati urutan kedua dengan tingkat kepentingan relatif sebesar 24,1%, diikuti oleh keamanan transaksi sebesar 21,3%. Struktur kepentingan ini mengindikasikan bahwa setelah kemudahan penggunaan, UMKM penjual tanaman memberikan perhatian besar pada ketersediaan fitur-fitur yang secara langsung mendukung aktivitas usaha. Fitur seperti QRIS, transfer antarbank, dan mutasi rekening secara *real-time* diartikan sebagai sarana penting dalam memperlancar transaksi harian serta meningkatkan efisiensi pengelolaan keuangan usaha. Temuan ini menunjukkan bahwa UMKM tidak hanya menilai aplikasi perbankan digital dari kemudahan operasionalnya, tetapi juga dari sejauh mana fitur yang tersedia mampu memenuhi kebutuhan praktis usaha.

Tingginya kepentingan terhadap kelengkapan fitur juga mencerminkan kebutuhan UMKM penjual tanaman akan sistem keuangan yang terintegrasi dan informatif. Berdasarkan laporan Bank Indonesia, mayoritas pelaku UMKM yang mengadopsi sistem pembayaran digital merasakan kemudahan dalam pencatatan transaksi dan pengelolaan arus kas usaha. Fitur mutasi rekening secara *real-time* memungkinkan pelaku usaha memantau setiap transaksi masuk dan keluar secara akurat, sehingga membantu dalam penyusunan laporan keuangan sederhana dan pengambilan keputusan usaha yang lebih cepat. Bagi UMKM penjual tanaman yang sering melakukan transaksi dengan nilai dan frekuensi yang bervariasi, transparansi arus kas menjadi faktor penting dalam menjaga stabilitas keuangan usaha.

Di sisi lain, keamanan transaksi dengan tingkat kepentingan sebesar 21,3% menunjukkan bahwa kepercayaan terhadap sistem perbankan digital tetap menjadi pertimbangan utama bagi UMKM. Keamanan berkaitan dengan perlindungan data, pencegahan penipuan, serta keandalan sistem dalam menjaga dana usaha. Peningkatan transaksi digital juga diiringi dengan meningkatnya risiko kejahatan siber, sehingga UMKM membutuhkan jaminan keamanan yang kuat dari penyedia layanan perbankan. Temuan ini sejalan dengan pendapat Gefen et al. (2003) yang menegaskan bahwa kepercayaan dan risiko memiliki pengaruh signifikan terhadap penerimaan teknologi digital. Dengan demikian, kombinasi antara kelengkapan fitur dan keamanan transaksi menjadi faktor kunci dalam membentuk preferensi UMKM penjual tanaman terhadap penggunaan aplikasi BRImo. Atribut biaya transaksi memiliki tingkat kepentingan sebesar 15,2%, yang menunjukkan bahwa aspek biaya tetap menjadi perhatian bagi UMKM, meskipun tidak lebih dominan dibandingkan aspek fungsional aplikasi. Temuan ini mengindikasikan bahwa UMKM penjual tanaman cenderung bersedia menanggung biaya transaksi selama aplikasi yang digunakan mampu memberikan kemudahan, keamanan, dan fitur yang mendukung kelancaran usaha. Dengan kata lain, biaya diartikan sebagai *trade-off* yang dapat diterima apabila manfaat yang diperoleh dirasakan lebih besar. Hal ini sejalan dengan konsep *value-based adoption*, di mana pengguna mengevaluasi teknologi berdasarkan perbandingan antara manfaat yang dirasakan dan biaya yang dikeluarkan (Kim et al., 2007).

Sementara itu, Hasil penelitian menunjukkan bahwa atribut promosi digital memiliki tingkat kepentingan relatif paling rendah, yaitu sebesar 10,8%, dibandingkan atribut lainnya. Temuan ini mengindikasikan bahwa promo, cashback, maupun insentif jangka pendek bukan merupakan faktor utama dalam keputusan UMKM penjual tanaman untuk menggunakan aplikasi BRImo. Rendahnya tingkat kepentingan promosi mencerminkan

bahwa pelaku UMKM lebih fokus pada fungsi utama aplikasi perbankan digital sebagai alat pendukung aktivitas usaha daripada manfaat tambahan yang bersifat sementara. Dengan demikian, promosi diartikan sebagai nilai tambah, tetapi tidak cukup kuat untuk mendorong adopsi atau keberlanjutan penggunaan aplikasi secara mandiri.

Sikap UMKM yang relatif kurang responsif terhadap promosi digital juga dapat dijelaskan dari karakteristik usaha yang berorientasi pada efisiensi dan keberlanjutan jangka panjang. Bagi UMKM penjual tanaman, stabilitas sistem transaksi, kemudahan operasional, dan keandalan layanan lebih penting dibandingkan potongan biaya atau insentif sesaat. Beberapa laporan pengembangan UMKM menunjukkan bahwa pelaku usaha cenderung memilih layanan keuangan digital yang konsisten dan dapat diandalkan untuk mendukung pencatatan keuangan dan arus kas, daripada layanan yang hanya menawarkan promosi tanpa diimbangi manfaat operasional yang jelas. Hal ini memperkuat pandangan bahwa keputusan adopsi teknologi oleh UMKM bersifat rasional dan berbasis kebutuhan usaha.

Secara teoretis, temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Laudon dan Traver (2020) yang menyatakan bahwa dalam konteks penggunaan teknologi digital oleh pelaku usaha, faktor utilitarian seperti efisiensi, kegunaan, dan dukungan terhadap proses bisnis lebih dominan dibandingkan faktor hedonik atau insentif jangka pendek. Promosi digital cenderung berperan sebagai pemicu awal, namun tidak menjadi penentu utama dalam keberlanjutan penggunaan teknologi finansial. Dengan demikian, hasil penelitian ini menegaskan bahwa bagi UMKM penjual tanaman, kebermanfaatan jangka panjang dari aplikasi BRImo jauh lebih penting dibandingkan promosi digital dalam membentuk preferensi dan keputusan penggunaan layanan perbankan digital. Temuan ini memperkuat hasil penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa bagi pelaku usaha, faktor utilitarian lebih dominan dibandingkan faktor hedonik atau insentif jangka pendek dalam penggunaan teknologi finansial (Laudon & Traver, 2020).

Berdasarkan temuan penelitian, manajemen PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk perlu menempatkan kemudahan penggunaan sebagai prioritas utama dalam pengembangan dan penyempurnaan aplikasi BRImo untuk segmen UMKM, khususnya UMKM penjual tanaman. Antarmuka aplikasi perlu dirancang semakin sederhana, intuitif, dan minim tahapan transaksi agar dapat digunakan secara cepat tanpa mengganggu aktivitas utama usaha. Selain itu, penyediaan panduan penggunaan yang praktis, tutorial visual, serta fitur bantuan yang mudah diakses menjadi langkah strategis untuk mengakomodasi keterbatasan waktu dan literasi digital pelaku UMKM. Pendekatan ini sejalan dengan upaya meningkatkan *perceived ease of use* yang terbukti berpengaruh signifikan terhadap penerimaan dan keberlanjutan penggunaan teknologi perbankan digital.

Selanjutnya, manajemen BRI juga perlu memastikan kelengkapan fitur UMKM dan keamanan transaksi sebagai fondasi utama nilai layanan BRImo, dengan tetap menjaga struktur biaya yang kompetitif dan transparan. Penguatan fitur QRIS, mutasi transaksi real-time, serta integrasi laporan keuangan sederhana akan meningkatkan efisiensi dan transparansi pengelolaan usaha UMKM. Di sisi keamanan, penerapan sistem proteksi berlapis dan edukasi keamanan digital perlu terus ditingkatkan untuk menjaga kepercayaan nasabah. Temuan rendahnya kepentingan promosi digital menunjukkan bahwa strategi pemasaran BRImo sebaiknya tidak bertumpu pada insentif jangka pendek, melainkan pada komunikasi nilai manfaat jangka panjang, efisiensi operasional, dan

keandalan layanan. Dengan demikian, strategi manajerial yang berorientasi pada nilai utilitarian diyakini lebih efektif dalam meningkatkan adopsi dan loyalitas UMKM terhadap aplikasi BRImo.

KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa preferensi nasabah UMKM penjual tanaman terhadap penggunaan aplikasi BRImo PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dibentuk terutama oleh atribut fungsional yang mendukung efisiensi operasional usaha. Hasil analisis konjoin menunjukkan bahwa kemudahan penggunaan merupakan faktor paling dominan dalam preferensi UMKM, diikuti oleh kelengkapan fitur UMKM dan keamanan transaksi, sementara biaya transaksi dan promosi digital berperan sebagai faktor pendukung. Temuan ini menegaskan bahwa UMKM penjual tanaman bersikap rasional dalam mengadopsi layanan perbankan digital dengan memprioritaskan aplikasi yang mudah digunakan, aman, dan mampu menunjang pengelolaan keuangan usaha secara efektif, sehingga hasil penelitian ini dapat menjadi dasar bagi pengembangan layanan BRImo yang lebih sesuai dengan kebutuhan UMKM sektor pertanian.

DAFTAR PUSTAKA

- Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319–340. <https://doi.org/10.2307/249008>
- Gefen, D., Karahanna, E., & Straub, D. W. (2003). Trust and TAM in online shopping: An integrated model. *MIS Quarterly*, 27(1), 51–90. <https://doi.org/10.2307/30036519>
- Ghozali, I. (2021). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS* (Edisi ke-10). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate data analysis* (8th ed.). Cengage Learning.
- Kim, H. W., Chan, H. C., & Gupta, S. (2007). Value-based adoption of mobile internet: An empirical investigation. *Decision Support Systems*, 43(1), 111–126. <https://doi.org/10.1016/j.dss.2005.05.009>
- Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2020). *E-commerce: Business, technology, society* (16th ed.). Pearson Education.
- Orme, B. K. (2019). *Getting started with conjoint analysis: Strategies for product design and pricing research* (4th ed.). Research Publishers LLC.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2017). *Metode penelitian untuk bisnis: Pendekatan pengembangan keahlian* (Edisi ke-6). Salemba Empat.
- Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Suryani, T., & Hendryadi. (2015). *Perilaku konsumen: Pendekatan praktis dalam pemasaran*. Kencana.
- Venkatesh, V., Thong, J. Y. L., & Xu, X. (2012). Consumer acceptance and use of information technology: Extending the unified theory of acceptance and use of technology. *MIS Quarterly*, 36(1), 157–178. <https://doi.org/10.2307/41410412>

- Alalwan, A. A., Dwivedi, Y. K., Rana, N. P., & Williams, M. D. (2017). Consumer adoption of mobile banking in Jordan: Examining the role of perceived usefulness, perceived ease of use, perceived risk and trust. *Journal of Enterprise Information Management*, 30(5), 716–742.
- BPS & Jurnal Prasetiya Mulya (Data UMKM Nasional & Dampak Pandemi)
- Data.go.id: Dataset pertumbuhan UMKM Jakarta (Jakpreneur)
- Badan Pusat Statistik. (2023). Statistik usaha mikro, kecil, dan menengah Indonesia. BPS Republik Indonesia.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2022). Perkembangan data usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dan usaha besar Indonesia. Kemenkop UKM RI. <https://kemenkopukm.go.id>
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2023). Kontribusi UMKM terhadap PDB dan penyerapan tenaga kerja nasional. Kemenkop UKM RI. <https://kemenkopukm.go.id>
- Oliveira, T., Thomas, M., Baptista, G., & Campos, F. (2018). Mobile payment: Understanding the determinants of customer adoption and intention to recommend. *International Journal of Information Management*, 38(1), 404–414.
- Venkatesh, V., Thong, J. Y. L., & Xu, X. (2016). Consumer acceptance and use of information technology: Extending the unified theory of acceptance and use of technology. *MIS Quarterly*, 40(1), 1–34.