TASHARRUF
JOURNAL OF ISLAMIC ECONOMICS AND BUSINESS

Tasharruf : Journal of Islamic Economics and Business | Page : 35 - 49
Vol. 02 No. 02 November 2021 | e-ISSN/p-ISSN : XXXX-XXXX/XXXX-XXX

Analisis Peningkatkan Pendapatan Fee Based Income dengan Penggunaan Aplikasi Mobile Studi Kasus Pada KSPPS BMT UGT Nusantara

Saiful Bakhri[1], Muchamad Iqbal Fatah [2], Fathmah Hanum[3]

[1] Sekolah Tinggi Agama Islam Salahuddin Pasuruan, Indonesia
[1]Email : Saifulb223@gmail.com
[2] Koperasi BMT UGT Nusantara
[2]Email : iqbal.fatah.m@gmail.com
[3] Sekolah Tinggi Agama Islam Salahuddin Pasuruan, Indonesia
[3]Email : Fathmah.3@gmail.com

Submit : **28/08/2021** | Review : **11/09/2021** s.d **21/10/2021** | Publish : **09/11/2021**

Abstract
Cooperatives have the opportunity to empower their members who have businesses such as basic food traders, street vendors, and other tradesmen, to be able to offer PPOB payment services owned by cooperatives. The type of research used in this study is a qualitative method. From the results of research that has been done, there are factors that influence members in using the UGT Mobile application because it is easier to use than mobile banking in a number of banks, safer because it is easy to communicate and handle complaints, feel ownership because as a member is also the owner of a cooperative. BMT UGT members are less than optimal in using the UGT Mobile application due to lack of knowledge about the UGT Mobile application. The increase in fee-based income for BMT UGT is less than optimal due to the lack of maximum socialization of Mobile UGT to members of BMT UGT and the lack of equal distribution of employee knowledge in terms of the benefits of the Mobile UGT application
Keyword **:** *Fee Based Income, Mobile App*

Pendahuluan

Sistem keuangan pada dasarnya adalah tatanan dalam perekonomian suatu negara yang memiliki peran terutama dalam menyediakan fasilitas jasa-jasa di bidang keuangan oleh lembaga-lembaga keuangan penunjang lainnya misalnya pasar uang dan pasar modal. Sistem keuangan Indonesia pada prinsipnya dapat dibedakan dalam dua jenis yaitu sistem perbankan dan sistem lembaga keuangan bukan bank (Muhamad, 2020:32).

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi berakibat langsung pada struktur pasar dan institusi keuangan dunia. Derasnya arus teoritisasi sistem keuangan akselerasi inovasi teknologi keuangan deregulasi dan reformasi institusi telah merubah wajah sistem dan mekanisme keuangan sehingga mendorong munculnya perkembangan sistem keuangan global. Beberapa contoh dapat dikemukakan seperti pemadatan (*embedding)* ruang dan waktu kerja manusia berdasarkan teknologi dalam sistem kapitalisme mengakibatkan semua ruang kehidupan ruang keluarga, ruang tidur ruang tamu dan lain-lain menjadi wahana untuk menjual produk (TV plasma, DVD, seperangkat sofa, AC dan lain-lain). Ruang kerja tidak lagi membutuhkan tempat khusus seperti ruang kantor semua transaksi bisnis dapat dilakukan di restoran ruang hotel atau rumah pribadi waktu kerja pun bisa ditambah sesuai dengan kebutuhan produktivitas jam lembur shift malam dan lain-lain (Muhamad, 2019:17).

Revolusi industri di dunia telah berkembang sedemikian masif sampai dengan saat ini pada tahapan paling awal industri 1.0 dimulai pada tonggak sejarah revolusi industri pada abad 18 ketika James Watt menemukan mesin uap sehingga tenaga mesin mulai membantu manusia mengerjakan pekerjaan berat. Pada peralihan abad 19 ke abad 20 industri 2.0 ditandai dengan penemuan listrik oleh Thomas Alva Edison dan metode produksi massal oleh Henry Ford (membuat mobil Ford secara standar dan massal). Industri 3.0 tercetus saat ditemukan komputer dan dimulainya tren otomatisasi pada paruh kedua abad 20 tepatnya pada peralihan dekade 60-an dan 70-an (Rustam, 2020:9).

Di era digital ini sebagian besar masyarakat menginginkan adanya kemudahan dan kecepatan dalam bertransaksi karena mereka menginginkan sesuatu yang praktis, hemat waktu dan hemat tenaga. Transaksi ini meliputi dari pemenuhan kebutuhan primer, sekunder hingga tersier dan untuk pemenuhan kebutuhan berupa barang dan jasa termasuk di dalamnya adalah melakukan transaksi yang dilakukan secara periodik seperti pembayaran biaya kebutuhan hidup yang bersifat bulanan. Dengan adanya kondisi di masyarakat yang seperti ini maka muncullah berbagai macam aplikasi digital yang bisa diakses melalui handphone, salah satunya adalah sistem PPOB (*Payment Point Online Bank*)

yaitu tempat pembayaran online dalam satu wadah sebagai solusi bagi masyarakat untuk membayar tagihan apapun (Bakhri, 2020).

Koperasi syariah bisa mengambil peluang ini dengan cara cara memanfaatkan fitur *fee based income* salah satunya yaitu PPOB karena di dalamnya terdapat kebutuhan pokok yang dibutuhkan oleh masyarakat antara lain pembayaran listrik, pembayaran air, pembayaran internet, pembelian pulsa, dan pembayaran BPJS serta juga dapat dikembangkan untuk pembayaran-pembayaran lainnya. Data dilapangan menyebutkan sebanyak 3.75% rekening yang sudah melakukan pemasangan aplikasi Mobile UGT. Dengan rincian 3.34% rekening yang sudah memasang aplikasi Mobile UGT dan sudah aktivasi dan 0.41% rekening yang masih hanya bisa melakukan cek saldo saja. Sehingga dari data tersebut masih terdapat 96.25% atau sebanyak 643.693 rekening yang belum melakukan pemasangan aplikasi Mobile UGT.

Bahan dan Metode

a. Pengertian Koperasi Syariah

Berdasarkan Keputusan Menteri KUKM RI no 91 tahun 2004 pada pasal 1 tentang pengertian Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) adalah koperasi yang bergerak dengan pola bagi hasil syariah di bidang pembiayaan, investasi dan simpanan. Dalam Keputusan Menteri No 91 Tahun 2004 pasal 2 tentang tujuan pengembangan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) adalah sebagai berikut:

1. Agar dapat meningkatnya pemberdayaan ekonomi dengan sistem syariah pada golongan usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi.
2. Agar penerapan sistem syariah dapat di terapkan dalam kegiatan ekonomi usaha mikro, kecil, dan menengah maupun di seluruh kegiatan ekonomi Indonesia.
3. Partisipasi masyarakat semakin meningkat dalam kegiatan usaha KJKS.

b. Baitul Maal wa Tamwil (BMT)

Baitul Maal wa Tamwil (BMT) atau Balai Usaha Mandiri Terpadu, adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas

prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan sistem ekonomi yang *salaam*: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan (Rianto, 2012: 317).

Baitul Maal wa Tamwil adalah lembaga ekonomi atau keuangan syariah non perbankan yang sifatnya informal karena lembaga ini didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan formal lainnya (Djazuli, 2002: 183). BaitulMaal Wa Tamwil (BMT) sebenarnya adalah lembaga swadaya masyarakat, dalam pengertian didirikan dan dikembangkan olehmasyarakat (Rizky, 2007: 3). Dari pengertian itu dapat dipahami bahwa pola pengembangan institusi keuangan ini diadopsi dari *bayt al-mal* yang pernah dan sempat tumbuh dan berkembang pada masa Nabi SAW dan Khulafa al-Rasyidin. Oleh karena itu, keberadaan BMT selain bisa dianggap sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infaq dan shadaqah, juga bisa dianggap sebagai institusi yang bergerak di bidang investasi yang bersifat produktif seperti layaknya bank (Rizky, 2007: 3).

c. Pengertian Pendapatan

Tingkat kesejahteraan masyarakat atau suatu bangsa dilihat dari tingkat pendapatan yang diterima keluarga tersebut, sehingga semakin tinggi pendapatan keluarga yang didapatkan, maka akan semakin tinggi pula tingkat kesejahteraan hidupnya. Menurut PSAK No. 23 pendapatan ialah penghasilan yang timbul selama dalam aktivitas normal entitas dan dikenal dengan berbagai sebutan yaitu, penghasilan atau hasil usaha, penghasilan, bunga, deviden dan royalty (Achyani, 2018:179). Jadi pendapatan adalah arus masuk kas atau atas aktiva sebuah entitas dalam penyelesaian kewajiban selama satu periode dari kegiatan pengiriman atau produksi barang, penyedian jasa. Pendapatan juga bisa disebut dengan suatu pemasukan atau penambahan aktiva yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang berasal dari pemberian jasa atau kegiatan inti perusahaan.

d. Fee Based Income

Fee based income adalah pendapatan provisi, *fee* atau komisi yang diperoleh bank, yang bukan merupakan pendapatan bunga (Latumaerissa, 2011:227). Sedangkan menurut Kasmir (2012:129),*fee based income* adalah keuntungan

yang didapat dari transaksi yang diberikan dalam jasa-jasa bank lainnya. Istilah *fee based income*menurut perbankan syariah adalah upah (*ujrah*), upahterkaitdengan keuntungan dari jasa-jasa perbankan dapat dimanfaatkan olehekonomi masyarakat. Hal tersebut dapat dijelaskan dengan adanya ketentuan-ketentuan yang berkaitan dengan *fee based income* menurut peraturan Bank Indonesia.

e. **Pengaruh *Fee Based Income* terhadap Profitabilitas**

Pada awal beroperasinya Bank Umum Syariah di Indonesia, banyak yang beranggapan bahwa bank syariah hanya melaksanakan kegiatan sosial, sehingga bidang pelayanan jasa seperti transfer, inkaso, kliring, bank garansi, *letter of credit*, pembayaran gaji, pembayaran telpon dan pelayanan jasa lainnya (Bakhri, 2021). Dalam hal ini bank syariah tidak seharusnya hanya mengandalkan pendapatan yang dihasilkan dari bagi hasil pembiayaan saja. Apabila perbankan hanya mengandalkan pendapatan yang dihasilkan dari bagi hasil pembiayaan saja, maka profitabilitas bank syariah tidak akan mengalami peningkatan.

Untuk meningkatkan profitabilitas, maka bank syariah harus pintar dalam mencari sumber-sumber atau produk-produk di luar dari kegiatan pembiayaan, seperti jasa-jasa perbankan yang diberikan atau yang lebih dikenal dengan *fee based income*. Dengan adanya *fee based income* maka pendapatan akan meningkat, sehingga laba yang di terima juga mengalami peningkatan (Yusuf, 2021). Oleh karena itu, dengan menggencarkan *fee based income* dapat mendukung kegiatan bank syariah yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dana, sehingga dapat meningkatkan pendapatan yang ada pada bank syariah.

I. Metode dan Analisis Data

Jenis penelitian yang digunakan pada studi ini adalah metode kualitatif. Metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang dapat diamati (Moleong, 2006:4). Penelitian deskripsi secara garis besar merupakan kegiatan penelitian yang hendak membuat gambaran atau mencoba mencandra suatu peristiwa atau gejala secara sistematis, faktual dengan penyusunan yang akurat (Supardi, 2005:28).

Analisis data dalam penelitian berlangsung bersamaan dengan proses pengumpulan data. Diantaranya adalah melalui tiga tahap model air, yaitu reduksi data, penyajian data, dan verifikasi (S.Margono, 2010:144). Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisir data, memilah-milahnya menjadikan satuan yang dapat dikelola, mensistensikannya, mencari dan menemukan pola, menentukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain (Moloeng, 2011:248).

Analisis berarti mengkaji data yang diperoleh dari lapangan dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, memilih mana yang penting dan akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain (Muhadjir,1998: 104).

Hasil dan Diskusi

a. Aplikasi Mobile UGT

Salah satu koperasi syariah yang menawarkan sistem keuangan syariah di Indonesia adalah KSPPS BMT UGT Nusantara dimana koperasi ini berdiri pada tahun 2000 dengan nama awal BMT UGT Sidogiri. Untuk meningkatkan layanan KSPPS BMT UGT Nusantara, saat ini telah memiliki sistem layanan BMT UGT *Mobile* atau yang biasa disebut dengan Mobile UGT. Mobile UGT sendiri adalah layanan yang memungkinkan anggota dari KSPPS BMT UGT Nusantara untuk memperoleh informasi koperasi serta melakukan transaksi baik finansial maupun non-finansial melalui perangkat telepon seluler atau *handphone*.

Penggunaan Mobile UGT sendiri saat ini masih dikombinasikan dengan *Short Message Service* atau SMS yang secara aman dan mudah melakukan verifikasi terkait setiap transaksi yang anggota lakukan. Mobile UGT mengutamakan sistem keamanan transaksi dan kemudahan bagi setiap

anggotanya. Dalam hal ini, peneliti akan membahas mengenai beberapa hal yang perlu di ketahui dari KSPPS BMT UGT *Mobile Banking* atau Mobile UGT.

1. Cara menjadi pengguna Mobile UGT

- Anggota datang ke kantor KSPPS BMT UGT Nusantara terdekat untuk melakukan registrasi dan aktivasi finansial Mobile UGT dengan membawa KTP asli dan Buku Tabungan BMT UGT asli dan juga harus menandatangani form syarat dan ketentuan Mobile UGT.
- Anggota akan menerima SMS notifikasi registrasi berhasil yang berisi PIN *Mobile Banking default* yang harus diubah dalam 1x24 jam.
- Aktivasi di aplikasi Mobile UGT yang dapat diunduh melalui telepon seluler/*handphone*.

2. Jenis Transaksi di Mobile UGT

Jenis transakai di Mobile UGT terdiri dari dua jenis, yakni transaksi non-finansial dan transaksi finansial. Berikut ini adalah penjabaran dari masing masing jenis transaksi yang bisa anggota lakukan melalui Mobile UGT :

- Transaksi non-finansial, terdiri dari transaksi Informasi Saldo, Informasi Mutasi 3 Transaksi Terakhir, Ganti PIN, Cek riwayat transaksi (*inbox* aplikasi)
- Transaksi Finansial, terdiri dari beberapa jenis transaksi yaitu Transfer sesama rekening BMT UGT, Transfer Antar Bank,Transfer Emaal (Kartu *Co Branding* milik Koperasi Pondok Pesantren Sidogiri yang biasa di gunakan untuk belanja di toko Basmalah) Pembayaran Donasi LAZ dan L-KAF Sidogiri, Pembayaran Tagihan PLN, PDAM, Tagihan Telepon (TELKOM), Kartu HALO Telkomsel, XL Postpaid, Smartfren Postpaid, Speedy, BPJS, BAF (Bussan Auto Finance), FIF Finance, Mega Central Finance, Mega Finance, Smart Multi Finance, WOKA Finance, WOM Finance. Pembelian PLN Prepaid (Token), Pulsa semua operator. Pembelian E-Toll Mandiri, E-Toll Tapcash BNI, E-Toll BRIZZI, Top Up Gopay Gojek, OVO, Dana, Shopee, Link Aja

3. Limit Transaksi di Mobile UGT

Untuk anggota yang hendak melakukan transaksi finansial melalui Mobile UGT, berikut ini adalah beberapa limit transaksi yang bisa anggota dapatkan antara lain :

- Untuk transfer ke sesama anggota KSPPS BMT UGT Nusantara, anggota akan di berikan limit transfer sebesar Rp 50.000.000,- per harinya.
- Untuk transfer ke antar bank, anggota akan mendapatkan limit transfer sebesar Rp 2.000.000,- per harinya.
- Untuk transaksi pembelian limit yang bisa anggota dapatkan adalah sebesar Rp 1.000.000,-

b. Potensi pendapatan fee based income melalui aplikasi Mobile UGT di KSPPS BMT UGT NUSANTARA

Dalam penyajian data ini, peneliti akan menggambarkan atau mendeskripsikan data yang diperoleh dari hasil observasi di lapangan, *interview*/wawancara, dan dokumentasi yang ada untuk membantu keabsahan data atau kevaliditasan data yang disajikan. Peneliti akan memaparkan secara rinci dari masing-masing data yang diperoleh di KSPPS BMT-UGT Sidogiri Cabang Arosbaya Bangkalan dan Cabang Surabaya.

1. Kantor Cabang Arosbaya

Berdasarkan laporan keuangan di Kantor Cabang Arosbaya diperoleh data sebagai berikut: pada tahun 2018 pendapatan bruto diperoleh sebesar Rp. 54.182.422,15 pendapatan PPOB sebesar Rp. 2.890.235,00 prosentase pendapatan PPOB dengan pendapatan bruto sebesar 5,33 %, jumlah anggota penabung sebanyak 2.426 orang, jumlah anggota penabung yang telah melakukan aktivasi transaksi *financial* Mobile UGT sebanyak 42 orang, prosentase jumlah aktivasi dengan jumlah penabung sebesar 1,73 %, jumlah anggota penabung yang telah melakukan cek saldo Mobile UGT tidak ada, jumlah transaksi PPOB Mobile UGT sebanyak 2.119 transaksi per tahun, rata – rata transaksi per tahun per anggota yang sudah aktivasi sebanyak 50 transaksi, rata – rata transaksi 4,17 transaksi per bulan, dengan rata - rata pendapatan per transaksi Rp.1.156,09.

Pada tahun 2019 pendapatan bruto diperoleh sebesar Rp. 55.871.189,- pendapatan PPOB sebesar Rp. 4.114.415,- prosentase

pendapatan PPOB dengan pendapatan bruto sebesar 7,36 %, jumlah anggota penabung sebanyak 2.872 orang, jumlah anggota penabung yang telah melakukan aktivasi transaksi *financial* Mobile UGT sebanyak 86 orang, prosentase jumlah aktivasi dengan jumlah penabung sebesar 2,99 %, jumlah anggota penabung yang telah melakukan cek saldo Mobile UGT sebanyak 24 orang, jumlah transaksi PPOB Mobile UGT sebanyak 4.926 transaksi per tahun, rata – rata transaksi per tahun per anggota yang sudah aktivasi sebanyak 57 transaksi, rata – rata transaksi 4,75 transaksi per bulan, dengan rata - rata pendapatan per transaksi Rp.1.266,00.

Sedangkan pada tahun 2020 pendapatan bruto diperoleh sebesar Rp. 57.676.324,- pendapatan PPOB sebesar Rp. 7.633.348,- prosentase pendapatan PPOB dengan pendapatan bruto sebesar 13,23%, jumlah anggota penabung sebanyak 3.004 orang, jumlah anggota penabung yang telah melakukan aktivasi transaksi *financial* Mobile UGT sebanyak 103 orang, prosentase jumlah aktivasi dengan jumlah penabung sebesar 3.43%, jumlah anggota penabung yang telah melakukan cek saldo Mobile UGT sebanyak 55 orang, jumlah transaksi PPOB Mobile UGT sebanyak 7.906 transaksi per tahun, rata – rata transaksi per tahun per anggota yang sudah aktivasi sebanyak 77 transaksi, rata – rata transaksi 6,42 transaksi per bulan, dengan rata - rata pendapatan per transaksi Rp.1.287,46.

Pada kantor Cabang Arosbaya diperoleh data sebagai berikut :

Tabel 4.3
Laporan Keuangan Kantor Arosbaya
Periode 2018 , 2019 dan 2020

Kantor Cabang Arosbaya				
No	**Keterangan**	**2018**	**2019**	**2020**
1	Pendapatan Bruto	54.182.422,15	55.871.188,84	57.676.324,18
2	Pendapatan PPOB	2.890.235,00	4.114.415,00	7.633.348,00
3	Prosentase Pendapatan PPOB dengan Pendapatan Bruto	5,33%	7,36%	13,23%
4	Jumlah Penabung	2.426	2.872	3.004
5	Jumlah Aktivasi Mobile UGT	42	86	103
6	Prosentase Jumlah Aktivasi dengan jumlah Penabung	1,73%	2,99%	3,43%

7	Jumlah Cek Saldo Mobile UGT	0	24	30
8	Transaksi PPOB Mobile UGT / tahun	2.119	4.926	7.906
9	Rata - Rata Transaksi per tahun per anggota yang sdh aktivasi	50	57	77
10	Rata - Rata Transaksi Per Bulan	4,17	4,75	6,42
11	Pendapatan Per Transaksi	1.156,09	1.266,00	1.287,46

Sumber : data hasil penelitian Kantor Arosbaya, tahun 2021 (diolah)

2. Kantor Cabang Surabaya

Berdasarkan laporan keuangan di Kantor Cabang Surabaya diperoleh data sebagai berikut: pada tahun 2018 pendapatan bruto diperoleh sebesar Rp. 23.814.542,- pendapatan PPOB sebesar Rp. 16.779,- prosentase pendapatan PPOB dengan pendapatan bruto sebesar 0,07 %, jumlah anggota penabung sebanyak 538 orang, jumlah anggota penabung yang telah melakukan aktivasi transaksi *financial* Mobile UGT sebanyak 2 orang, prosentase jumlah aktivasi dengan jumlah penabung sebesar 0,37 %, jumlah anggota penabung yang telah melakukan cek saldo Mobile UGT tidak ada, jumlah transaksi PPOB Mobile UGT sebanyak 7 transaksi per tahun, rata – rata transaksi per tahun per anggota yang sudah aktivasi sebanyak 4 transaksi, rata – rata transaksi 0,33 transaksi per bulan, dengan rata - rata pendapatan per transaksi Rp. 1.048,69.

Pada tahun 2019 pendapatan bruto diperoleh sebesar Rp. 19.242.885,- pendapatan PPOB sebesar Rp. 50.375,- prosentase pendapatan PPOB dengan pendapatan bruto sebesar 0,26%, jumlah anggota penabung sebanyak 1.090 orang, jumlah anggota penabung yang telah melakukan aktivasi transaksi *financial* Mobile UGT sebanyak 7 orang, prosentase jumlah aktivasi dengan jumlah penabung sebesar 0,64 %, jumlah anggota penabung yang telah melakukan cek saldo Mobile UGT sebanyak 3 orang, jumlah transaksi PPOB Mobile UGT sebanyak 45 transaksi per tahun, rata – rata transaksi per tahun per anggota yang sudah aktivasi sebanyak 6 transaksi, rata – rata transaksi 0,50 transaksi per bulan, dengan rata - rata pendapatan per transaksi Rp. 1.399,31.

Sedangkan pada tahun 2020 pendapatan bruto diperoleh sebesar Rp. 14.841.228,- pendapatan PPOB sebesar Rp. 123.559,- prosentase pendapatan PPOB dengan pendapatan bruto sebesar 0,83%, jumlah anggota penabung sebanyak 1.596 orang, jumlah anggota penabung yang telah melakukan aktivasi transaksi *financial* Mobile UGT sebanyak 15 orang, prosentase jumlah aktivasi dengan jumlah penabung sebesar 0,94%, jumlah anggota penabung yang telah melakukan cek saldo Mobile UGT sebanyak 7 orang, jumlah transaksi PPOB Mobile UGT sebanyak 145 transaksi per tahun, rata – rata transaksi per tahun per anggota yang sudah aktivasi sebanyak 10 transaksi, rata – rata transaksi 0,83 transaksi per bulan, dengan rata - rata pendapatan per transaksi Rp. 1.235,59.

Pada Kantor Cabang Surabaya diperoleh data sebagai berikut :

Tabel 4.4
Laporan Keuangan Kantor Surabaya
Periode 2018 , 2019 dan 2020

Kantor Cabang Surabaya				
No	**Keterangan**	**2018**	**2019**	**2020**
1	Pendapatan Bruto	23.814.542,00	19.242.885,00	14.841.228,00
2	Pendapatan PPOB	16.779,00	50.375,00	123.559,00
3	Prosentase Pendapatan PPOB dengan Pendapatan Bruto	0,07%	0,26%	0,83%
4	Jumlah Penabung	538	1.090	1.596
5	Jumlah Aktivasi Mobile UGT	2	7	15
6	Prosentase Jumlah Aktivasi dengan jumlah Penabung	0,37%	0,64%	0,94%
7	Jumlah Cek Saldo Mobile UGT	0	3	7
8	Transaksi PPOB Mobile UGT / tahun	7	45	145
9	Rata - Rata Transaksi per tahun per anggota yang sdh aktivasi	4	6	10
10	Rata - Rata Transaksi Per Bulan	0,33	0,50	0,83
11	Pendapatan Per Transaksi	1.048,69	1.399,31	1.235,59

Sumber : data hasil penelitian Kantor Surabaya, tahun 2021 (diolah)

Selanjutnya peneliti melakukan proses analisis potensi pendapatan fee based income pada kantor cabang Arosbaya dan Surabaya. Didapatkan hasil analisis sebagai berikut :

a. Kantor Cabang Arosbaya

Berdasarkan data hasil penelitian, peneliti melakukan simulasi untuk menghitung potensi pendapatan PPOB yang ada di kantor Arosbaya. Data yang digunakan untuk simulasi adalah data pada tahun 2020 dengan kunci simulasi pada prosentase jumlah aktivasi transaksi *financial* dengan jumlah penabung. Data pada tahun 2020 prosentase jumlah aktivasi dengan jumlah penabung sebesar tiga koma empat puluh tiga persen (3.43).

Peneliti melakukan simulasi jumlah aktivasi transaksi *financial* dengan jumlah penabung sebesar enam puluh persen (60%). Dari kenaikan prosentase tersebut, maka secara otomatis jumlah anggota yang melakukan aktivasi

transaksi *financial* Mobile UGT sebanyak seribu delapan ratus dua anggota (1.802 anggota). Dengan potensi yang sama dimana rata-rata transaksi per tahun per anggota yang sudah aktivasi sebanyak tujuh puluh tujuh transaksi (77 transaksi) dan rata-rata transaksi per bulan sebanyak enam koma empat puluh dua transaksi (6,42 transaksi)) dan juga dengan pendapatan per transaksi sebesar seribu dua ratus delapan puluh tujuh koma empat puluh enam rupiah (Rp. 1.287,46).

Maka didapatkan jumlah transaksi PPOB Mobile UGT per tahun sebanyak seratus tiga puluh delapan ribu tujuh ratus delapan puluh lima transaksi (138.785 transaksi) dari jumlah anggota yang melakukan aktivasi sebanyak seribu delapan ratus dua anggota (1.802 anggota), maka didapatkan hasil potensi pendapatan PPOB dari Mobile UGT dari versi pertama ini sebesar seratus tujuh puluh delapan juta enam ratus tujuh puluh sembilan ribu delapan ratus dua puluh tiga koma delapan puluh tiga rupiah (Rp 178.679.823,83) dengan prosentase antara pendapatan PPOB dengan pendapatan bruto tahun 2020 sebesar tiga ratus sembilan koma delapan puluh persen (309,80%) dikarenakan pendapatan bruto tahun 2020 sebesar lima puluh tujuh juta enam ratus tujuh puluh enam ribu tiga ratus dua puluh empat koma delapan belas rupiah (Rp.57.676.324,18).

Dapat disimpulkan dari versi pertama ini, dengan kenaikan prosentase jumlah aktivasi dengan jumlah penabung sebesar enam puluh persen (60%) dapat menghasilkan prosentase antara pendapatan PPOB dengan pendapatan bruto tahun 2020 sebesar tiga ratus sembilan koma delapan puluh persen (309,80%).

b. Kantor Cabang Surabaya

Selanjutnya, berdasarkan data hasil penelitian, peneliti melakukan simulasi untuk menghitung potensi pendapatan PPOB yang ada di kantor cabang Surabaya.

Peneliti melakukan simulasi jumlah aktivasi dengan jumlah penabung sebesar enam puluh persen (60%). Dari kenaikan prosentase tersebut, maka secara otomatis jumlah anggota yang melakukan aktivasi Mobile UGT sebanyak sembilan ratus lima puluh delapan anggota (958 anggota). Dengan potensi yang sama dimana rata-rata transaksi per tahun per anggota yang sudah aktivasi

sebanyak sepuluh transaksi (10 transaksi) dan rata-rata transaksi per bulan sebanyak nol koma delapan puluh tiga transaksi (0,83 transaksi) dan juga dengan pendapatan per transaksi sebesar seribu dua ratus tiga puluh lima koma lima puluh sembilan rupiah (Rp. 1.235,59).

Maka didapatkan jumlah transaksi PPOB Mobile UGT per tahun sebanyak sembilan ribu lima ratus tujuh puluh enam transaksi (9.576 transaksi) dari jumlah anggota yang melakukan aktivasi sebanyak sembilan ratus lima puluh delapan anggota (958 anggota), maka didapatkan hasil potensi pendapatan PPOB dari Mobile UGT dari versi pertama ini sebesar sebelas juta delapan ratus tiga puluh dua ribu sembilan koma delapan puluh empat rupiah (Rp 11.832.009,84) dengan prosentase antara pendapatan PPOB dengan pendapatan bruto tahun 2020 sebesar tujuh puluh sembilan koma tujuh puluh dua persen (79,72%) dikarenakan pendapatan bruto tahun 2020 sebesar empat belas juta delapan ratus empat puluh satu ribu dua ratus dua puluh delapan koma nol rupiah (Rp. 14.841.228,00).

Dapat disimpulkan dari versi pertama ini, dengan kenaikan prosentase jumlah aktivasi dengan jumlah penabung sebesar enam puluh persen (60%) dapat menghasilkan prosentase antara pendapatan PPOB dengan pendapatan bruto tahun 2020 sebesar tujuh puluh sembilan koma tujuh puluh dua persen (79,72%).

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah di lakukan dapat memberikan kesimpulan bahwa Anggota BMT UGT kurang maksimal dalam penggunaan aplikasi *Mobile* UGT dikarenakan kurangnya pengetahuan tentang aplikasi *Mobile* UGT sebagaimana di kantor Cabang Surabaya. Pada kantor Arosbaya terjadi peningkatan pendapatan fee based Income karena faktor pengetahuan anggota tentang aplikasi Mobile UGT cukup baik pemahamannya terhadap aplikasi Mobile UGT. Sehingga hal ini juga berdampak secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan *fee based income* dimasing-masing kantor cabang sebagaimana hasil data yang telah disimulaisikan diatas.

Referensi

Achyani, Yuni Eka dan Eni Arviana. (2018). Sistem Informasi Jasa pada Koperasi PDAM Tirta Patriot Bekasi. Jurnal Teknik Computer. Jakarta: STMIK Nusa Mandiri.

Bakhri, S. (2020). Dinamika Ekonomi dalam Perspektif Pesantren. *Tasorruf*, *01* no *02*(Desember 2020), 35–46. http://www.journal.itsnupasuruan.ac.id/index.php/tasorruf/article/view/53

Bakhri, S. (2021). Analisis Manajemen Risiko Likuiditas dimasa Pandemi Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus Bmt Maslahah). *Tasorruf*, *01* no *01*(July 2021), 10–26. http://www.journal.itsnupasuruan.ac.id/index.php/tasorruf/article/view/92%0A

Djazuli, H.A. dan Yadi Janwari (2002). Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengenalan). Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Kasmir. (2012). Analisis Laporan Keuangan. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada. Latumaerissa, Julius R. (2011), Bank dan Lembaga keuangan lain, Jakarta: Salemba Empat.

Margono, S. (2010). Metodologi Penelitian Pendidikan. Jakarta: Rineka Cipta

Moleong, Lexy. J. (2006). Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Moleong,Lexy J. (2011). Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Muhadjir, Noeng. (1998). Metodologi Penelitian Kualitatif. Yogyakarta: Rake Sarasin.

Muhamad. (2019). Inovasi, Rekayasa dan Pengembangan Produk – Instrumen Keuangan Syariah (ed. 1). Yogyakarta: UII Press Yogyakarta.

Muhamad. (2020). Bank & Lembaga Keuangan Syariah Lainnya (ed. 1). Depok: PT Raja Grafindo Persada.

Rianto, M. Nur. (2012). Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis. Bandung: CV Pustaka Setia.

Rizky, Awalil. (2007). BMT Fakta dan Prospek Baitul Maal Wat Tamwil. Yogyakarta: UCY Press.

Rustam, Bambang Rianto. (2020). Marketing Bank Syariah 4.0 (ed. 1). Yogyakarta: UPP STIM YKPN

Supardi. (2005). Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis. Yogyakarta: UII Press

Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun1998.

Yusuf. (2021). *Optimalisasi Pengelolaan Wakaf Uang oleh Lembaga Keuangan Syariah – Pengelola Wakaf Uang Di Indonesia*. Tasorrufruf. http://journal.itsnupasuruan.ac.id/index.php/tasorruf/article/view/91/63