



Analisis Aplikasi Ceria Digital Dalam Peningkatan Pendapatan Pada Tahun 2023

Uswatun Putri Chasanah¹, Ambariyani² Ika Trisnawati Alawiyah³

^{1,2,3} Universitas Ma'arif Lampung (UMALA)

 Email: uswatunputri@gmail.com

Abstract

In the era of digitalization, financial institutions must provide digital-based services, in order to provide convenience to customers in making transactions and increase the income of financial institutions. Electronic financial institution services through the use of e-banking media, at BMT Assyafi'iyah itself using the ceria digital application in providing online-based services. The purpose of this study was to determine the application of ceria digital in increasing the income of BMT Assafi'iyah Kotagajah branch. This type of research is field research with a qualitative descriptive approach method, based on primary, secondary, and tertiary data sources. Data collection techniques with observation, interviews, and documentation. While the data analysis technique uses the inductive method. Based on the results of the discussion, it can be concluded that BMT Assyafi'iyah has used the ceria digital application in its services. The ceria digital application provides online-based services, making it easier for members to make transactions without having to come to the BMT Assyafi'iyah office. The use of the ceria digital application at BMT Assyafi'iyah is a factor in increasing income, the number of new members, increasing market share, and reducing the level of problematic financing

Keywords: *Ceria Digital Application, Increased Income*

This is an open access article under the CC BY SA license
<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>



PENDAHULUAN

Di Indonesia sektor lembaga keuangan syariah berkembang dan semakin maju. Semakin majunya dunia teknologi digital yang mengharuskan lembaga keuangan syariah mampu bersaing mempromosikan dan menarik minat nasabah serta menambah kualitas pelayanan dengan penerapan pelayanan berbasis digital. (Nurmala et al., n.d.) Perkembangan teknologi yang semakin hari semakin berkembang begitu pesat, dimana semua lapisan masyarakat tidak terlepas dari lingkungan digital yang mengandalkan internet. Dari hasil survei APJII (Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia) dapat dilihat bahwa penetrasi pengguna internet meningkat pada rentan tahun 2022-2023 sebesar 1,17 % yang mana pada tahun 2022 sebesar 77.02 % sedangkan pada tahun 2023 yaitu 78.19%. Dari data tersebut disimpulkan bahwa masyarakat Indonesia tidak terlepas dari genggaman internet yang

dimanapun dapat diakses. Kama itu pelayanan berbasis digital perlu digunakan di era digitalisasi saat ini guna memberikan kemudahan dalam pelayanan nasabah serta meningkatkan pendapatan lembaga keuangan.

Penggunaan teknologi saat ini tidak hanya terbatas pada pemanfaatan informasi yang dapat diakses melalui media. Selain itu *smartphone*, *device* dan *gadget* sebagai alat komunikasi juga dapat digunakan sebagai sarana untuk melakukan transaksi perbankan. Sistem perbankan berbasis daring untuk meningkatkan operasional dan mengurangi biaya. Internet dan *Mobile banking* merupakan salah satu bentuk produk jasa yang mulai banyak ditawarkan oleh lembaga keuangan. Oleh karena alasan kemudahan dan kegunaannya, mulai banyak nasabah yang menggunakan fasilitas *electronik banking* dalam transaksi perbankan. Internet dan *mobile banking* atau yang lebih dikenal *e-banking* yang merupakan bentuk layanan perbankan secara elektronik melalui media *e-banking* pada dasarnya merupakan suatu kontrak transaksi antara pihak bank dan nasabah yang memberikan manfaat berganda dengan menggunakan media internet. Transaksi perbankan dapat dilakukan kapan dan dimana saja tanpa dibatasi tempat dan waktu. Dengan adanya *electronik banking*, nasabah suatu bank akan semakin mudah untuk melakukan kegiatan perbankan, karena para nasabah dapat mengakses layanan yang diinginkan oleh nasabah tanpa harus datang ke bank yang bersangkutan. (Samsu et al., n.d.)

Setiap kemudahan yang ditawarkan oleh perbankan ada juga kelemahan yang menghambat aplikasi *mobile banking*. Salah satunya adalah nasabah harus berada pada wilayah yang mudah mengakses internet baik menggunakan paket data seluler maupun *wifi*. Jika terjadi *blackspot* atau ketidaktersediaannya jaringan, maka layanan *m-banking* tidak bisa dilakukan. Hal itu bukan merupakan tanggungjawab pihak bank melainkan tanggung jawab penyedia operator seluler dan *internet provider* yang digunakan oleh nasabah untuk mengakses layanan *m-banking*. Selain itu seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin maju menimbulkan kejahatan yang semakin berkembang juga, khususnya kejahatan pada dunia internet yang di sebut *cybrecrime*. Hal ini menimbulkan rasa ragu pada nasabah yang menggunakan layanan pada *m-banking*. Dapat dikatakan bahwa transaksi online memiliki resiko yang tinggi karena nasabah tidak dapat melakukan transaksi secara tatap muka dan mereka juga tidak dapat memastikan apakah transaksi yang telah dilakukannya telah di proses secara tepat waktu atau tidak. Sebelum menggunakan layanan *mobile banking*, nasabah pasti telah mempertimbangkan kemungkinan berbagai risiko. Seperti resiko bocornya PIN dan data pribadi nasabah, resiko dari serangan *virus*, resiko salah kirim atau bahkan nasabah melakukan kesalahan dalam mengetik. (Nia, n.d.)

Indonesia sebagai negara dengan jumlah penduduk mayoritas muslim sudah seharusnya lembaga keuangan mengembangkan keuangan syariah dengan berlandaskan sistem perekonomian yang sesuai dengan muamalah dalam syariat islam.

Pada BMT Assyafi'iyah telah memanfaatkan peluang dengan menerapkan pelayanan berbasis digital yaitu adanya aplikasi Ceria Digital yang diperuntukan bagi nasabah agar mendapatkan pelayanan secara cepat dan dapat diakses dimanapun dan menikmati berbagai fitur pelayanan yang disuguhkan didalam aplikasi ceria digital antara lain menu rekening, Prabayar, pascabayar, pengajuan maupun pembiayaan. Serta mempermudah lembaga dalam memberikan pelayanan kepada nasabah, dengan adanya aplikasi ceria digital diharapkan akan adanya peningkatan kinerja serta pendapatan pada Lembaga.

Terdapat beberapa penelitian sebelumnya di antaranya penelitian yang dilakukan oleh Siti Nurjannah. Dengan judul penelitian "Aplikasi Ceria Digital Dalam Meningkatkan Pelayanan Prima Terhadap Anggota Di Kspps Bmt Assyafiyah Berkah Nasional Kota Gajah." (Nurjannah, n.d.) Perbedaannya yaitu pada penelitian terdahulu membahas mengenai meningkatkan pelayanan pnma terhadap anggota sedangkan pada penelitian ini membahas cakupan peningkatan pendapatan. Berikutnya penelitian yang dilakukan Andi

Hasanuddin Samsu, Sutardjo Tui, Iqbal Ar. Dengan Judul Penelitian "Analisis Penggunaan Internet Banking Dan *Mobile Banking* Terhadap Kinerja Keuangan Pt. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.(Samsu et al., n.d.) Perbedaannya yaitu penelitian terdahulu membahas pengaruh *mobile banking* terhadap kinerja keuangan Pt. bank Negara Indonesia sedangkan pada penelitian ini membahas mengenai aplikasi ceria digital dalam peningkatan pendapatan pada tahun 2023 studi kasus di bmt Assafi'iyah cabang Kotagajah. Serta pada penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif sedangkan pada penelitian ini menggunakan kualitatif. Dan penelitian yang dilakukan oleh Purwita Saria, Musa Fernando Silaenb, Yuli Amida Pohanc, Ananda Fitriani Dewid, Santi Rizkie, Mawar Anggrainif. Dengan judul Pengaruh Penggunaan *Mobile Banking* Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada Bank Aceh Syariah Sutomo KCP Kota Medan"(Afifah & Taufiq, n.d.) Persamaannya yaitu membahas pengaruh penggunaan aplikasi *mobile banking* terhadap peningkatan pendapatan akan tetapi penelitian terdahulu dan penelitian ini berbeda pada studi kasus dan cakupan pembahasan serta metode yang digunakan. Belum ditemukan penelitian secara khusus yang berfokus pada analisis aplikasi ceria digital dalam peningkatan pendapatan

Berdasarkan konteks penelitian di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui Pelaksanaan Aplikasi Ceria digital di BMT As-syafi'iyah, dan menganalisis aplikasi ceria digital dalam meningkatkan pendapatan BMT As-Syafi'iyah.

KAJIAN PUSTAKA

Pengertian *M-banking*

M-Banking merupakan merupakan merupakan layanan digital perbankan dengan menerapkan teknologi informasi. Layanan ini dihadirkan oleh lembaga keuangan khususnya perbankan demi membantu para nasabah agar memperlancar dan mempermudah segala kegiatan transaksinya.(Sari et al., n.d.) Berbagai manfaat dapat dirasakan menggunakan *m-banking* baik dari sisi efisiensi waktu sampai fitur-fitur layanan informasi cepat yang dihadirkan didalam *m-banking*. Segala bentuk pelayanan yang dihadirkan didalam *m-banking* juga rnenjadi salah satu strategi perbankan dalam rnentarik rninat nasabah dalam rnenggunakan jasa layanan bank.(Gunawan et al., n.d.)

Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah aliran penerimaan kas atau harta lain yang diterima dari konsumen sebagai hasil penjualan barang dari produk yang dihasilkan. Pendapatan belum dapat dinyatakan ada dan diakui sebelum terjadinya penjualan yang nyata. Dan pendapatan baru akan diakui setelah produk selesai diproduksi dan penjualan secara nyata terjadi yang ditandai dengan penyerahan barang.(Chinensis, n.d.)

Pada Pernyataan Standar Akutansi (PSAK) No. 23 sendiri, pengertian pendapatan adalah arus masuk *bruto* dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan *ekuitas*, yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.(Kirana Galih Chandra, n.d.)

Karakteristik pendapatan

Ada beberapa karakteristik dari pendapatan yang menentukan atau membatasi bahwa jumlah rupiah yang masuk ke perusahaan merupakan pendapatan yang berasal dari operasi perusahaan. Karakteristik ini dapat dilihat berdasarkan sumber pendapatan, produk dan kegiatan utama perusahaan dan jumlah rupiah pendapatan serta proses penandingan.(Jusup, n.d.)

1. Sumber pendapatan

Jumlah rupiah perusahaan bertambah melalui berbagai cara tetapi tidak semua cara tersebut mencerminkan pendapatan. Tambahan jumlah rupiah aktiva perusahaan dapat berasal dari transaksi modal, laba dari penjualan aktiva yang bukan barang dagangan seperti aktiva tetap, surat berharga, ataupun cabang perusahaan, hadiah, sumbangan

atau penemuan, *revaluasi* aktiva tetap, dan penjualan produk perusahaan. Dari semua transaksi di atas, hanya transaksi produk saja yang dapat dianggap sebagai sumber utama pendapatan walaupun laba atau rugi mungkin timbul dalam hubungannya dengan penjualan aktiva selain produk utama perusahaan.

2. Produk dan kegiatan utama perusahaan
Produk perusahaan berupa barang ataupun dalam bentuk jasa. Perusahaan tertentu mungkin sekali menghasilkan berbagai macam produk, baik berupa barang atau jasa atau keduanya yang berlainan jenis.
3. Jumlah rupiah pendapatan dan proses penandingan
Pendapatan merupakan jumlah rupiah dari harga jual persatuan kali kuantitas terjual. Perusahaan umumnya akan mengharapkan terjadinya laba yaitu jumlah rupiah pendapatan lebih besar dari jumlah biaya yang dibebankan. Laba atau rugi yang terjadi akan diketahui setelah pendapatan dan beban dibandingkan. Setelah biaya dibebankan dengan pendapatan maka tercapulah jumlah rupiah laba atau pendapatan *neto*.

Indikator Peningkatan pendapatan

Beberapa indikator yang dapat dianggap sebagai tanda peningkatan pendapatan produk pembiayaan melibatkan: (Mubarok et al., n.d.)

1. Volume Pembiayaan: Peningkatan jumlah pembiayaan yang diberikan oleh produk dapat menjadi indikasi pertumbuhan. Ini dapat mencakup jumlah pinjaman yang disetujui atau total nilai pembiayaan yang diberikan.
2. Jumlah Pelanggan atau Pempinjam Baru: Jika ada peningkatan dalam jumlah pelanggan atau peminjam baru, hal ini dapat mengindikasikan bahwa produk pembiayaan semakin diminati dan diterima oleh pasar.
3. Pendapatan Bunga dan Biaya: Peningkatan pendapatan bunga dari produk pembiayaan dapat mencerminkan pertumbuhan dalam *portofolio kredit*. Selain itu, pendapatan dari biaya administrasi atau biaya lainnya juga dapat menjadi faktor peningkatan pendapatan.
4. Rasio Pembayaran atau Pengembalian: Rasio pembayaran yang baik atau tingkat pengembalian yang rendah dapat menunjukkan bahwa nasabah membayar kewajiban mereka secara baik, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan produk pembiayaan.
5. *Cross-selling* dan Penjualan Produk Tambahan: Jika produk pembiayaan mendukung penjualan produk tambahan atau layanan lain, peningkatan dalam *cross selling* dapat menciptakan sumber pendapatan tambahan.
6. Penurunan Tingkat Kredit Bermasalah: Jika tingkat kredit bermasalah atau gagal bayar menurun, ini dapat mengindikasikan bahwa *portofolio kredit* menjadi lebih sehat, yang dapat memperkuat pendapatan produk pembiayaan.
7. Keuntungan Bersih atau *Margin*: Peningkatan margin keuntungan dapat mencerminkan kemampuan produk pembiayaan untuk menghasilkan keuntungan lebih besar.
8. Peningkatan Pangsa Pasar: Jika produk pembiayaan mendapatkan pangsa pasar yang lebih besar, ini dapat mengindikasikan bahwa produk semakin populer di antara pesaing dan konsumen.
9. Pelanggan yang Kembali atau *Retensi*: Tingkat retensi yang tinggi dapat menunjukkan bahwa pelanggan cenderung tetap menggunakan produk pembiayaan, yang dapat mendukung pendapatan jangka panjang.
10. Kinerja Portofolio: Analisis kinerja portofolio secara keseluruhan, termasuk kualitas kredit dan diversifikasi risiko, dapat memberikan gambaran tentang seberapa baik

produk pembiayaan dapat pendapatan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, (Margono, n.d.) Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif, (Sugiyono, 2013) lokasi penelitian bertempat di BMT As-syafi'iyah kota gajah lampung tengah. Data yang digunakan merupakan data primer, data primer adalah data yang diperoleh dengan melaksanakan observasi dan wawancara terhadap pihak terkait yaitu pada BMT As-syafiiyah Kotagajah Lampung Tengah yaitu Kepala Cabang, Marketing dan Costumer Service. Sumber data sekunder dari berbagai sumber. Seperti, buku, laporan resmi dan dokumen lain yang dapat dipercaya dan relevan. Sedangkan sumber data tersier merupakan kumpulan dan perpaduan antara data primer dan sekunder. (Alwasilah, n.d.) Seperti buku *katalog, journal*, perpustakaan serta dokumen lainnya yang ada kaitannya dengan subyek. Adapun metode yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penggunaan aplikasi ceria digital di Bmt Assyafi'iyah cabang Kotagajah pada tahun 2023

Pada era digitalisasi BMT Assyafi'iyah sebagai lembaga keuangan syariah hams dapat mengikuti era untuk memudahkan kegiatan transaksi keuangan dengan anggota. Dari wawancara dengan bapak Ahmad Musbikhin, beliau menerangkan "Pada pertengahan tahun 2019 BMT Assyafi'iyah telah merilis dan menerapkan suatu aplikasi *mobile banking* yaitu aplikasi *Ceria Digital* yang pada awal penggunaan BMT Assyafi'iyah bekerjasama dengan *PT.Assist Software Indonesia Pratama.*" *Ceria digital* sendiri merupakan aplikasi yang diciptakan untuk anggota BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam melakukan transaksi kepada anggota, pelayanan *ekstra* diluar jam operasional, meningkatkan pendapatan, dan *efisiensi* waktu. Dengan berbagai fitur yang memudahkan anggota dalam kegiatan transaksi berbasis *online*, fitur yang ada dalam aplikasi *ceria digital* yang dapat digunakan anggota yaitu pengecekan saldo *rekening*, beli pulsa *handphone* maupun listrik, pembayaran *bpjs*, ziswaf, hingga fitur *QR pay*. Aplikasi ini sudah mendukung peran perbankan dalam era *digitalisasi* Bapak Ahmad Musbikhin juga menjelaskan bahwa pada saat ini aplikasi *Ceria Digital* sudah menjadi hak milik BMT Assyafi'iyah yang berawal dari kerjasama, dengan harapan kedepannya akan memiliki pembaruan dalam setiap fitur yang dihadirkan untuk memudahkan anggota dalam penggunaannya.

Dengan adanya aplikasi *ceria digital* menjadi daya tarik yang berpengaruh dengan minat calon anggota untuk membuka rekening maupun mengajukan pembiayaan pada BMT Assyafi'iyah. Hal tersebut dilihat dari jumlah anggota di BMT Assyafi'iyah pada tahun 2023 sebanyak 11.000 anggota. Salah satu faktor mengikuti era *digitalisasi* yang sangat membantu anggota dalam bertransaksi secara *online* dimana dan kapan saja hanya dengan menggunakan *handphone*, sehingga memudahkan anggota dalam transaksi tanpa harus datang ke kantor.

Rilisnya aplikasi *ceria digital* maka perlu ada strategi dalam memperkenalkan dan memasarkan aplikasi kepada anggota aktif maupun calon anggota sebagai daya tarik BMT Assyafi'iyah. Strategi itu dilakukan dengan cara memberikan sosialisasi kepada anggota aktif, mempromosikan pada media *online, sosial media*. Strategi tersebut belum sepenuhnya berhasil, dengan cakupan anggota yang sudah meluas serta tidak semua anggota paham

dengan media *online* menjadi penghambat dalam sosialisasi aplikasi ceria digital ini. fitur yang diminati oleh anggota aktif pengguna aplikasi *cena digital* adalah fitur pengecekan rekening, pembelian pulsa. Ini menjadi indikator meningkatnya pendapatan yang didapat dari sumber biaya admin aktivitas transaksi yang dilakukan anggota dalam penggunaan aplikasi ceria digital.

Selain fitur pengecekan rekening maupun membeli pulsa, terdapat fitur pengecekan jatuh tempo pinjaman, sehingga dengan adanya fitur tersebut dapat mengurangi pembayaran angsuran yang terlambat karena anggota dapat melihatnya pada aplikasi. Meskipun sudah dimudahkan dalam pengecekan jatuh tempo aplikasi ceria digital belum sepenuhnya mengurangi tingkat pinjaman dan pembiayaan bermasalah. Aplikasi ceria digital menjadi produk tambahan BMT Assyafi'iyah yang diharapkan menjadi sumber pendapatan diluar pendapatan utama yaitu pinjaman dan pembiayaan.

Beberapa anggota yang telah menggunakan aplikasi ceria digital merasakan sangat dimudahkan dengan adanya aplikasi ini. Aplikasi ceria digital sangat membantu dan memudahkan tidak perlu datang ke kantor untuk mengecek rekening, dimudahkan dalam pembelian pulsa handphone maupun pulsa listrik. Setelah kurang lebih 5 tahun perilisasi aplikasi ceria digital tentu tidak terlepas dari permasalahan atau kendala anggota dalam penggunaan aplikasi.

Penggunaan aplikasi Ceria Digital merupakan terobosan baru dibidang aplikasi digital pada BMT Assyafi'iyah di era digitalisasi untuk mempermudah kegiatan transaksi menggunakan media *online* yang dapat diakses kapan dan dimanapun hanya dalam genggam *handphone*. Dengan harapan memberikan kemudahan kepada anggota, mempermudah dalam memberikan pelayanan, efek terhadap peningkatan pendapatan, serta *efisiensi* waktu. Diharapkan sumber pendapatan BMT Assyafi'iyah selain dari aktivitas transaksi utama seperti pinjaman, simpanana maupun pembiayaan. Peningkatan pendapatan sendiri adalah aliran penerimaan kas atau harta lain yang diterima dari konsumen sebagai penjualan barang atau jasa yang dihasilkan.

Aplikasi ceria digital dalam meningkatkan pendapatan pada tahun 2023

Pada dasarnya pendapatan ada beberapa karakteristik dalam menentukan atau membatasi bahwa jumlah rupiah yang masuk merupakan pendapatan yang berasal dari kegiatan operasional. Seperti sumber pendapatan, produk dan kegiatan utama, jumlah rupiah pendapatan serta proses perbandingan. Selain karakteristik tersebut pendapatan memiliki kriteria dalam pangakuannya, yaitu pendapatan diakui apabila jumlah rupiah yang masuk sudah terealisasi dalam artian telah terjadi transaksi pertukaran produk atau jasa dengan kas. Selanjutnya pendapatan dapat diakui apabila pendapatan sudah terhimpun atau terbentuk.

Sementara itu peningkatan pendapatan memiliki indikator sebagai tanda terjadinya peningkatan antara lain yaitu:

- a. Volume pembiayaan, dimana meningkatnya jumlah pembiayaan yang diberikan serta mencakup jumlah pinjaman yang disetujui. Aplikasi ceria digital belum sepenuhnya berpengaruh atas bertambahnya jumlah pinjaman dan pembiayaan.
- b. Jumlah pelanggan atau peminjam baru, maka dapat mengindikasikan bahwa adanya peningkatan minat anggota. Selaras dengan hal tersebut aplikasi *cera digital* mampu menarik minat masyarakat untuk meminjam atau melakukan pembiayaan di BMT Assyafi'iyah, hal tersebut dilihat dari jumlah anggota pada tahun 2023 sebanyak 11.000 anggota.
- c. Pendapatan bunga dan biaya, pendapatan dari biaya administrasi menjadi faktor meningkatnya pendapatan. Hal ini sesuai dengan aplikasi ceria digital semakin banyak anggota yang bertransaksi menggunakan aplikasi maka akan pendapatan hasil biaya

- adminitrasi.
- d. Rasio pembayaran atau pengembalian, rasio pembayaran yang baik menunjukkan bahwa nasabah membayar kewajiban secara baik. Adanya aplikasi ceria digital nasabah dapat mengecek dan mengetahui tanggal jatuh tempo pembayaran sehingga nasabah dapat mempersiapkan pembayaran sesuai tanggal yang ditentukan.
 - e. Cross-selling dan penjualan produk tambahan, aplikasi ceria digital merupakan produk layanan tambahan diluar produk utama BMT Assyafi'iyah. Aplikasi ceria digital menjadi peningkatan cross-selling yang menciptakan sumber pendapatan tambahan.
 - f. Penurunan tingkat pembiayaan bermasalah, sejalan dengan rasio pembayaran penurunan tingkat pembiayaan bermasalah diharapkan dapat terminimalisir dengan adanya aplikasi ceria digital karena anggota dapat mengecek riwayat pembiayaan maupun pinjaman.
 - g. Keuntungan bersih atau *margin*, peningkatan margm keuntungan yang diperoleh dari aktifitas anggota dalam transaksi menggunakan aplikasi ceria digital.
 - h. Peningkatan pangsa pasar, sama halnya bertambah jumlah anggota barn maka akan semakin mempengaruhi populeritas BMT Assyafi'iyah di kalangan masyarakat.
 - i. Pelanggan yang kembali atau retensi, anggota yang merasakan kepuasan dengan pelayanan yang diberikan BMT Assyai'iyah dalam bentuk aplikasi ceria digital akan mempengaruhi tingkat retensi sehingga mempengaruhi pendapatan.
 - j. Kinerja portofolio, ini dipengaruhi oleh kepuasan anggota dalam penggunaan aplikasi ceria digital dan akan tertarik untuk menggunakannya kembali.

KESIMPULAN

Penggunaan aplikasi Ceria digital di BMT Assyafiiyah pada tahun 2023 menjadi trobosan baru dalam pelayanan dengan menggunakan kemajuan teknologi berbasis digital. Harapan peluncuran aplikasi ceria digital yaitu dapat meningkatkan pendapatan diluar transaksi utama BMT, mengikuti perkembangan teknologi pada era digitalisasi, memberikan pelayanan berbasis online, memudahkan anggota dalam bertransaksi tanpa harus datang ke kantor BMT Assyafi'iyah, dan keefisienan waktu.

Aplikasi ceria digital dapat meningkatkan pendapatan pada tahun 2023, hal tersebut dibuktikan dengan beberapa faktor antara lain jumlah pendapatan atau keuntungan bersih laporan keuangan, meningkatnya volume pembiayaan, meningkatnya jumlah anggota baru, rasio pembayaran dan pengembalian, penurunan tingkat pembiayaan bermasalah, peningkatan pangsa pasar, hingga *retensi* anggota. Selain meningkatnya pendapatan aplikasi ceria digital juga menjadi alasan kepuasan anggota terhadap pelayanan BMT Assyafi'iyah cabang kotagajah.

REFERENSI

- Afifah, R. N. N., & Taufiq, D. M. (n.d.). Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Bank Sebelum Dan Setelah Menerapkan Mobile Banking Pada Perbankan Yang Terdaftar Di Bei. *Jurnal Ekonomi Pembangunan Stie MuhammadiyahPalopo*, 8(1:84-96).
<http://journal.stiem.ac.id/Index.Php/Jurep/Article/View/1035>.
- Alwasilah, C. (n.d.). *Pokoknya Kualitatif*. Dasar-Dasar Merancang Dan.
- Chinensis, N. B. (n.d.). Persepsi Mahasiswa Akuntansi Mengenai Faktor• Faktor Yang Mempengaruhi Dalam Pemilihan Karir Studi Empiris Pada Universitas Islam Indonesia (Uii. In *Universitas Gadjah Mada (Ugm)*,".
- Gunawan, G., Nasution, M. I. P., & Sundari, D. S. S. A. (n.d.). Manfaat M-Banking Terhadap Sistem Informasi Diera Digital. *Jurnal Pusat Studi Pendidikan Rakyat*, 61–69,.
- Jusup, A. H. (n.d.). *Dasar-Dasar Akuntansi Edisi 6*. Bagian.

- Kirana Galih Chandra, D. A. C. "Analisis P. D. P. P. B. P. N. (n.d.). 23 Pada Pt. Bakti Grahasta Mandiri. *Jurnal Liabilitas*, 2(1), 64–77.
- Margono. (n.d.). *Metodologi Penelitian Pendidikan (Komponen MkdK)*. Rineka.
- Mubarok, J., Umam, K., Nugraheni, D. B., Antoni, V., Syafei, K., & Primandasetio, D. S. (n.d.). *Ekonomi Syariah*. Departemen Ekonomi Dan Keuangan Syariah.
- Nia, K. (n.d.). Analisis Sistem Layanan Mobile Banking Dalam Menarik Minat Nasabah Di Pt Bank Syariah Mandiri Kcp Yogyakarta Kaliurang. *Phd Thesis, Iain Purwokerto*.
- Nurjannah, S. (n.d.). *Aplikasi Ceria Digital Dalam Meningkatkan Pelayanan Prima Terhadap Anggota Di Kspps Bmt Asyafiyah Berkah Nasional Kota Gajah*.
- Nurmala, E., Maslichah, M., & Mawardi, D. M. C. (n.d.). *Strategi Digital Marketing Dalam Peningkatan Nasabah Di Bank Muamalat Saat Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Bank Muamalat Kota Malang Saat Pandemi Covid-19)*.
- Samsu, A. H., Tui, S., & Iqbal, D. A. R. (n.d.). Analisis Penggunaan Internet Banking Dan Mobile Banking Terhadap Kinerja Keuangan Pt. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. *Master Of Management Journal* 1, 2, 66–71.
- Sari, D. M., Fasa, M. I., & Suharto, D. S. (n.d.). Manfaat Dan Risiko Penggunaan Layanan Perbankan Melalui Aplikasi Mobile Banking. *Al-Infaq: Jurnal Ekonomi Islam*, 12(2).
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*.