



EVALUASI KINERJA KEUANGAN MITRA BRILINK DALAM MENDORONG

PERTUMBUHAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)

¹ Ayu Wandira, ² H. Sungkono, ³ Dedi Mulyadi

¹ E-mail: mn21.ayuwandira@mhs.ubpkarawang.ac.id, ²sungkono@ubpkarawang.ac.id,

³dedi.mulyadi@ubpkarawang.ac.id

Program studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Buana Perjuangan
Karawang, Jl. Ronggo Waluyo Sirnabaya, Kabupaten Karawang, 41361

Abtrak

Penelitian ini menganalisis efektivitas strategi pemasaran PT. Bank Rakyat Indonesia, Tbk. (BRI) melalui layanan BRILink dalam mendukung pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Dengan memanfaatkan layanan keagenan BRILink, BRI memperluas jangkauan layanan perbankan ke daerah pedesaan yang sebelumnya sulit dijangkau. Penelitian menggunakan metode analisis kuantitatif dengan fokus pada mitra BRILink yang telah beroperasi minimal satu tahun dan memiliki volume transaksi signifikan. Responden meliputi mitra BRILink dan pemilik UMKM yang menggunakan layanan BRILink. Data dikumpulkan melalui wawancara dan peramalan data masa lalu selama dua tahun, dianalisis menggunakan pendekatan deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model bisnis BRILink berkontribusi signifikan dalam meningkatkan aksesibilitas layanan perbankan, efisiensi operasional, serta pengelolaan keuangan UMKM. Layanan BRILink juga memberikan peluang bagi masyarakat desa untuk mendapatkan penghasilan tambahan dan memberdayakan ekonomi lokal. Studi ini menyoroti pentingnya inovasi dalam strategi pemasaran perbankan untuk meningkatkan kepuasan dan kepercayaan nasabah, serta mendorong minat pembelian.

Kata Kunci : BRILink, UMKM, Pengelolaan Keuangan

Abstract

This research analyzes the effectiveness of PT' marketing strategy. Bank Rakyat Indonesia, Tbk. (BRI) through BRILink services in supporting the growth of micro, small and medium enterprises (MSMEs). By utilizing BRILink agency services, BRI expands the reach of banking services to rural areas that were previously difficult to reach. The research uses quantitative analysis methods with a focus on BRILink partners that have been operating for at least one year and have significant transaction volumes. Respondents include BRILink partners and MSME owners who use BRILink services. Data was collected through interviews and forecasting past data for two years, analyzed using a descriptive approach. The research results show that the BRILink business model contributes significantly to improving the accessibility of banking services, operational efficiency and financial management of MSMEs. BRILink services also provide opportunities for village communities to earn additional income and empower the local economy. This study highlights the importance of innovation in

Received Juni 30, 2024; Revised Juli 2, 2024; Agustus 01, 2024

* Mulya Wibisono, mulyawibisono246@gmail.com

banking marketing strategies to increase customer satisfaction and trust, as well as encourage purchasing interest.

Keywords: BRILink, UMKM, Financial Management

PENDAHULUAN

Di era globalisasi, dunia semakin terbuka, begitu pula dalam bidang perdagangan dan perbankan. Kehadiran perbankan menjadi wadah yang sangat penting bagi masyarakat untuk menyimpan dan membantu dunia usaha, baik usaha kecil, menengah, maupun besar. Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 Republik Indonesia, bank adalah suatu badan usaha yang menghimpun uang masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk-bentuk lain serta Bank. tujuannya adalah untuk meningkatkan taraf hidup banyak orang.

Masyarakat mengenal dua jenis lembaga keuangan, yaitu lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan non-bank. Di Indonesia salah satu lembaga yang banyak diminati oleh masyarakat adalah lembaga keuangan perbankan yaitu sektor perbankan. Selain mempresentasikan produknya kepada masyarakat, lembaga keuangan perbankan juga berperan sebagai tempat penukaran mata uang dan transfer rekening bagi bank lain serta menerima berbagai metode pembayaran dan penyetoran seperti listrik, telepon, dll.

PT. Bank Rakyat Indonesia, Tbk. (BRI) merupakan salah satu bank terkemuka di Indonesia dengan beberapa keunggulan. Salah satunya adalah jumlah akun pelanggan terbesar. BRI memperluas jangkauan layanan perbankannya ke seluruh pelosok Indonesia dengan membuka cabang dan unit terdekat. Hal ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam urusan perbankan dengan baik.

Selain itu, BRI juga mengembangkan strategi pemasaran produk dan layanan tabungannya dengan memperkenalkan produk layanan channel. Tujuannya untuk melayani masyarakat yang tidak memiliki akses terhadap layanan perbankan. BRI menciptakan terobosan baru dalam persaingan dengan memperkenalkan model transaksi yang berbeda dari tradisi antri di kantor BRI. Model transaksi ini merupakan interaksi tatap muka langsung antara nasabah dengan pegawai bank atau perwakilan layanan nasabah yang memerlukan waktu cukup lama.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut BRI memperluas layanan channel dan memperkenalkan layanan perbankan BRI yang belum tersedia. Salah satu inovasi layanan channel yang diluncurkan BRI adalah BRILink. Dengan BRILink, BRI menjalin kerja sama dengan nasabah yang melakukan transaksi perbankan. Melalui BRILink, nasabah dapat melakukan berbagai transaksi perbankan seperti penyetoran, penarikan, transfer, dan pembayaran tagihan. Oleh karena itu, BRI menerapkan strategi inovatif untuk meningkatkan akses terhadap layanan perbankan dan memberikan pelayanan yang lebih baik kepada masyarakat.

Model bisnis BRILink memungkinkan BRI memperluas jangkauan layanan perbankan hingga ke wilayah pedesaan yang sebelumnya sulit dijangkau. Selain itu, model bisnis ini juga memberikan peluang bagi masyarakat desa untuk menjadi agen BRILink, memperoleh penghasilan tambahan dan memperkuat perekonomian lokal di desa-desa tersebut. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas strategi pemasaran BRI dalam memasarkan jasa keuangan.

KAJIAN TEORI

Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan merupakan suatu bentuk evaluasi berdasarkan prinsip kegunaan dan efisiensi penggunaan anggaran keuangan. Dengan bantuan hasil keuangan, perusahaan dapat mengevaluasi efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Kinerja keuangan juga berguna bagi investor atau pihak eksternal yang menanamkan modalnya pada perusahaan.

Menurut Kurniasari (2014:12), Kinerja Keuangan adalah hasil kerja yang dicapai dalam bidang keuangan perusahaan, yang tercermin dalam laporan keuangan perusahaan. Kinerja keuangan perusahaan dapat dievaluasi dengan menggunakan alat analisis. Sedangkan menurut IAI (2015:69), kinerja keuangan mengacu pada kemampuan perusahaan dalam mengendalikan dan mengelola sumber daya yang dimilikinya.

Kinerja keuangan diukur dengan menganalisis dan mengevaluasi laporan keuangan, informasi status keuangan dan kinerja keuangan, serta kinerja masa depan dengan

menghitung rasio keuangan yang menggabungkan informasi keuangan, yaitu neraca dan laporan laba rugi. Indikator keuangan kemudian dibandingkan dengan benchmark yang ada. Analisis laporan keuangan digunakan manajemen untuk merencanakan dan mengevaluasi pencapaian atau kinerja perusahaan. Indikator keuangan berguna bagi pemberi pinjaman dalam mengevaluasi kemungkinan risiko yang timbul dalam kelangsungan pengelolaan modal pinjaman dan pembayaran bunga, dan juga sangat berguna bagi investor dalam mengevaluasi nilai saham yang ditanamkan pada perusahaan dan keamanan saham tersebut.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Menurut Ariani dan Suresmiathi (2013), UMKM berperan penting dalam mengurangi pengangguran, menyediakan lapangan kerja, mengurangi kemiskinan, meningkatkan kekayaan dan membentuk kepribadian negara melalui kewirausahaan. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai potensi untuk berkembang menjadi usaha bisnis yang cukup besar di masyarakat sehingga menyebabkan semakin banyak masyarakat yang menjadi wirausaha sehingga meningkatkan perekonomian daerah.

Setiap daerah di Indonesia tentunya mempunyai banyak UMKM untuk menunjang pertumbuhan perekonomian daerah. Oleh karena itu perlu adanya pelatihan profesional bagi masyarakat agar pengelolaan usaha kecil dapat lebih berfungsi dan berkembang di tengah perkembangan teknologi saat ini. Selain itu, perlu adanya peningkatan kualitas sumber daya manusia agar mampu memanfaatkan teknologi agar tidak kalah saing dibandingkan perusahaan besar ketika menerapkan UMKM.

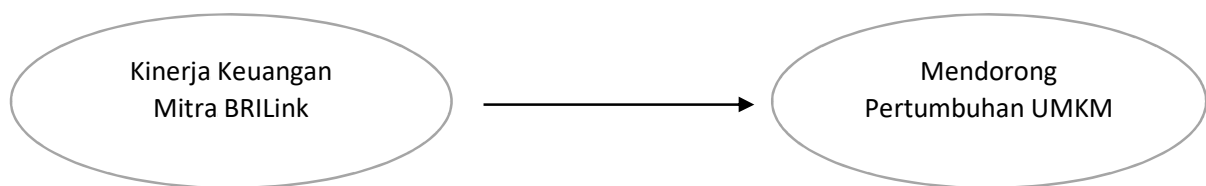
Undang-undang Republik Indonesia no. 20 tentang UMKM (2008) Pasal 1 menyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha yang dimiliki oleh perorangan atau pengusaha yang memenuhi kriteria usaha mikro yang ditentukan oleh undang-undang. Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 tentang UKM (2008) Pasal 1:

- a. Usaha Mikro adalah usaha milik perseorangan atau perusahaan yang memenuhi kriteria usaha mikro.
- b. Usaha kecil adalah usaha yang dikuasai oleh perorangan atau badan hukum yang memenuhi kriteria usaha kecil.

- c. Usaha menengah adalah usaha yang dimiliki atau dikendalikan baik langsung maupun tidak langsung oleh orang perseorangan atau badan yang memenuhi kriteria usaha menengah.
- d. Perusahaan besar merupakan perusahaan yang bergerak pada unit usaha yang mempunyai neraca lebih besar dibandingkan perusahaan menengah yang beroperasi di Indonesia.
- e. Badan Usaha meliputi usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar yang bergerak dalam kegiatan perekonomian di Indonesia.

Kehadiran UMKM berperan sebagai stabilisator perekonomian Indonesia karena UMKM dapat hidup di tengah-tengah perusahaan besar dan meningkatkan produktivitasnya dengan tenaga kerja yang lebih produktif. Selain itu, UMKM dapat membantu perusahaan besar, misalnya dengan menyediakan bahan baku, komponen, dan bahan-bahan lain yang dibutuhkan perusahaan besar untuk diolah menjadi produk atau barang yang bernilai (Widjaja et al., 2018). Oleh karena itu, Indonesia harus lebih memperhatikan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (MEME) karena dampaknya terhadap perekonomian negara sangat tinggi. dari.

Paradigma Penelitian



Hipotesis

Berdasarkan wawancara dan analisis data masa lalu selama dua tahun, diharapkan bahwa evaluasi kinerja keuangan Mitra BRILink akan menunjukkan adanya korelasi yang positif antara efektivitas layanan keuangan yang disediakan dengan pertumbuhan sektor UMKM di wilayah tersebut. Diharapkan terlihat peningkatan pendapatan mitra yang konsisten dari tahun ke tahun.

METOLOGI PENELITIAN

Lokus

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif. Penelitian ini digunakan untuk melihat tujuan spesifik secara keseluruhan terkait perencanaan inventarisasi mitra BRILink untuk meningkatkan efisiensi mitra BRILink guna mendorong pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)..

Responden

Responden dalam penelitian ini terdiri dari dua kelompok. Pertama, mitra BRILink yang telah menjalankan bisnis minimal satu tahun dan memiliki volume transaksi bulanan yang signifikan, memberikan gambaran bagaimana menjadi mitra BRILink akan mempengaruhi pertumbuhan bottom line dan pendapatannya. Kedua, para pemilik usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang rutin menggunakan layanan BRILink untuk berbagai kebutuhan transaksinya.

Kelompok UMKM ini akan mencakup usaha mikro seperti pedagang kaki lima dan warung kecil, usaha kecil seperti toko serba ada dan restoran kecil, serta usaha menengah seperti pabrik kecil dan layanan jasa skala menengah. Fokus utama penelitian ini adalah untuk mengevaluasi bagaimana kinerja keuangan mitra BRILink berperan dalam mendukung dan mendorong pertumbuhan UMKM, khususnya dalam hal peningkatan efisiensi operasional, pengelolaan keuangan yang lebih baik, serta dampak langsung terhadap pertumbuhan dan perkembangan usaha mereka.

Populasi, Sampling, dan Teknik Sampling

Populasi

Penelitian ini terdiri dari mitra BRILink yang telah beroperasi selama 8 tahun, memiliki 3 karyawan dan beralamat di Kp. Selang 2 RT 016/RW 004, Desa. Ciwaringin, Kec. Lemahabang, Kab. Karawang, serta pemilik usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di wilayah tersebut. Mitra BRILink yang menjadi bagian dari populasi adalah mereka yang telah beroperasi selama periode tersebut dan memiliki volume transaksi bulanan yang

signifikan, memberikan pengalaman yang relevan mengenai kinerja keuangan dan dampaknya terhadap UMKM.

Pemilik UMKM dalam populasi ini adalah mereka yang secara rutin menggunakan layanan BRILink untuk transaksi harian, mencakup usaha mikro seperti pedagang kaki lima dan warung kecil, usaha kecil seperti toko serba ada dan restoran kecil, serta usaha menengah seperti pabrik kecil dan layanan jasa skala menengah.

Sampling

Purposive sampling dipilih karena memungkinkan untuk fokus pada mitra BRILink yang memiliki karakteristik spesifik yang relevan dengan tujuan penelitian, seperti pengalaman yang panjang dalam bermitra dengan BRILink dan ukuran tim kerja yang mungkin mempengaruhi interaksi mereka dengan UMKM. Dengan teknik ini, diharapkan penelitian dapat memberikan wawasan yang mendalam mengenai kinerja keuangan mitra BRILink dalam mendukung pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah di lokasi tersebut.

Teknik Sampling

Pendekatan penelitian yang berfokus dengan melakukan wawancara atau peramalan data masa lalu selama 2 tahun.

Pengumpulan Data

Pengumpulan data yang dilakukan berfokus dengan melakukan wawancara atau peramalan data masa lalu selama 2 tahun. Untuk mendapatkan informasi mengenai Kinerja keuangannya mitra BRILink untuk mendorong pertumbuhan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM).

Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis data kuantitatif yang telah dikumpulkan melalui wawancara atau peramalan data masa lalu selama 2 tahun. Yang dianalisis menggunakan pendekatan analisis deskriptif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Aa Cell awalnya hanya merupakan konter penjualan pulsa dan paket data. berdiri sejak tahun 2010 dengan seiring berjalannya waktu, Aa Cell memperluas layanannya dengan menyediakan berbagai jasa lain seperti alat tulis kantor (ATK), fotokopi, dan pencetakan dokumen. Melihat potensi dan kebutuhan masyarakat terhadap layanan perbankan yang lebih mudah diakses, Aa Cell kemudian bermitra dengan BRI untuk membuka layanan BRILink tahun 2015.

Mitra BRILink Aa Cell menyediakan berbagai layanan perbankan yang memudahkan masyarakat di wilayah yang jauh dari kantor cabang BRI. Beberapa layanan yang tersedia di Mitra BRILink Aa Cell melayani Penarikan tunai, Setoran tunai, Transfer antar rekening BRI, Transfer ke rekening bank lain, dan Pembayaran tagihan (listrik, air, telepon, dll).

Mitra BRILink Aa Cell buka setiap hari dari pukul 08:00 hingga 22:00, sehingga memberikan fleksibilitas bagi masyarakat untuk melakukan transaksi perbankan kapan saja sesuai kebutuhan mereka. Mitra BRILink Aa Cell terus berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik dan memudahkan akses masyarakat terhadap berbagai layanan perbankan dan kebutuhan sehari-hari.

A. Pembahasan Penelitian

a. Pelaksanaan Sistem Bagi Hasil Mitra BRILink Aa Cell

Bagi hasil adalah pembagian keuntungan yang diperoleh dalam kegiatan usaha dua orang atau lebih menurut jumlah pelanggan yang disepakati para pihak pada awal pelaksanaan akad. Bagi hasil dilakukan setelah sindikat memperoleh keuntungan dari bisnisnya. Sedangkan bagi Bank BRI, konsep biaya distribusi tidak digunakan dalam pembagian keuntungan. Bagian yang ditentukan BRI adalah 50:50.

Biaya umum ini dibayarkan langsung pada saat transaksi berlangsung di mesin EDC Aa Cell. Pembayaran dikumpulkan langsung dari saldo pelanggan. Ketika

seseorang melakukan transaksi, pelanggan menerima potongan pada saldonya selain nilai nominal transaksi yang diinginkan.

Potongan ini merupakan biaya administrasi yang ditetapkan oleh bank, yang juga merupakan biaya bagi bank dan biaya bagi pelanggan rekening mesin EDC Aa Cell (Mitra BRILink).

Adapun besaran biaya administrasi bank dan biaya sharing yang dikenakan BRI adalah:

1. Transfer antar bank BRI Rp 3000,00, biaya sharing Rp 1500,00 per transaksi.
2. Transfer ke bank lain:
 - a) Rp15.000,00 jika nilai nominal transaksi sampai dengan Rp2.000.000,00.
 - b) Rp20.000,00 jika nilai nominal transaksi sampai dengan Rp5.000.000,00.

Karena jenis transaksinya adalah transfer ke bank lain, maka transaksi tersebut dikenakan PPN sebesar 10%. Jadi jika pengelolanya Rp 15.000-20.000,00 maka biaya sharing yang diterima adalah Rp 6.000-9.000,00 per transaksi.

3. Untuk pembayaran-pembayaran tagihan maupun ccilan dapat di lihat pada tabel dibawah ini.

No	Fitur	Fee dari sistem/nasabah	Fee Setelah Dikurangi PPN10%	Fed yang diterima Agen BRILink (50%)
Pembayaran Tagihan				
1.	Telkom dan Flexi pasa bayar	Rp2.500,00	Rp2.250,00	Rp1.125,00
2.	PLN Postpaid	Rp3.000,00	Rp.2.700.00	Rp1.350,00

3.	PLN prepaid	Rp3000,00	Rp.2.700,00	Rp1.350,00
4.	PLN Non Tagihan Listrik	Rp3.000,00	Rp2.700,00	Rp1.350,00
5.	PLN Cetak Token	-	-	-
6.	Hallo Telkomsel	Rp1.750,00	Rp1.575,00	Rp788,00
7.	Matrix & IM3 Bright	Rp2.500,00	Rp2.250,00	Rp1.125,00
Pembayaran Cicilan/Multinance dan lain-lain				
1.	Personal Loan Citibank	Rp4.450,00	Rp4.005,00	Rp2.003,00
2.	Citibank Ready Cash	Rp4.450,00	Rp4.005,00	Rp2.003,00
3.	Personal Loan HSBC	Rp5.000,00	Rp4.500,00	Rp2.250,00
4.	KTA RBS	Rp5.000,00	Rp4.500,00	Rp2.250,00
5.	FIF	Rp3.000,00	Rp2.700,00	Rp1.350,00
6.	BAF	Rp5000,00	Rp4.500,00	Rp2.250,00
7.	Varena	Rp5.000,00	Rp4.500,00	Rp2.250,00
8.	Finansial	Rp4.000,00	Rp3.600,00	Rp1.800,00

Informasi diatas merupakan Premi Mitra BRILink Aa Cell yang diterima berdasarkan polis Bank BRI dan diterima langsung pada saat terjadi transaksi EDC Aa Cell. Semakin banyak transaksi yang lakukan di EDC Aa Cell, semakin banyak pula pembayaran yang terima. Sedangkan penerapan pembagian keuntungan kepada pihak Mitra BRILink diperoleh berdasarkan keuntungan dari biaya layanan setiap transaksi yang dilakukan. Biaya layanan untuk acara ditunjukkan pada tabel di bawah ini.

1. Transfer Sesama BRI

Nominal Transfer	Biaya Jasa
≤ Rp500.000,00	Rp7000,00
Rp550.000,00 – Rp1.000.000,00	Rp8000,00
Rp1.100.000,00 – Rp1.500.000,00	Rp10.000,00
Rp1.600.000,00 – Rp2.500.000,00	Rp12.000,00
Rp2.600.000,00 – Rp3.500.000,00	Rp14.000,00
Rp3.600.000,00 – Rp5.500.000,00	Rp17.000,00
Rp5.100.000,00 – Rp6.000.000,00	Rp20.000,00
Rp6.100.000,00 – Rp7.000.000,00	Rp22.000,00
Rp7.100.000,00 – Rp8.000.000,00	Rp25.000,00
Rp. 8.100.000,00 – Rp10.000.000,00	Rp30.000,00

Berdasarkan informasi di atas terlihat bahwa biaya transaksi transmisi antara BRI dengan Mitra BRILink Aa Cell mengalami peningkatan seiring dengan meningkatnya nilai nominal transaksi. Terlihat dari data di atas menunjukkan bahwa semakin tinggi jumlah transaksi maka semakin rendah biayanya.

2. Transfer ke Bank Lain

Nominal Transfer	Biaya Jasa
≤ Rp500.000,00	Rp.8000,00
Rp550.000,00 – Rp1.500.000,00	Rp10.000,00
Rp1.500.000,00 – Rp5.000.000,00	Rp20.000,00
Rp5.100.000,00 – Rp8.000.000,00	Rp25.000,00
Rp8.100.000,00 – Rp10.000.000,00	Rp35.000,00

Sebaliknya, untuk transfer ke bank selain BRI, terlihat biaya yang dikenakan kepada nasabah lebih tinggi dibandingkan transfer antar BRI. Hal ini disebabkan adanya penyelesaian antara dua bank.

3. Pembayaran-Pembayaran

Cicila Motor/Mobil	Rp5000,00
BPJS per Kartu	Rp3000,00
BRIVA	Rp5000,00
Virtual Account	Rp5000,00
PLN Pasca Bayar	Rp3000,00

Kemudian biaya yang ditetapkan untuk pembayaran invoice dan angsuran berbeda-beda, karena pembayaran dan biaya administrasi yang ditetapkan oleh pihak bank juga berbeda.

4. Tarik tunai Rp5000,00 per Rp.1000.000,00

Transaksi tarik tunai dikenakan tarif Rp5.000,00 per Rp1.000.000,00 dengan berlaku kelipatan. Artinya, jika nasabah ingin menarik uang, katakanlah Rp 1.200.000, maka akan dikenakan biaya sebesar Rp 10.000. Keuntungan yang diperoleh dengan biaya layanan yang telah ditentukan dikumpulkan dalam waktu 1 bulan dan kemudian dibagikan berdasarkan persentase. Persentase keuntungan di BRILink Aa Cell adalah total keuntungan yang diperoleh dikurangi biaya operasional, setelah itu harus disisihkan untuk zakat sebesar 2,5%, maka bagi hasil dapat digolongkan sebagai berikut:

- 1) 20% dari gaji operator.
- 2) 20% untuk koordinator.
- 3) 10% Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)
- 4) SHU (Sisa Hasil Usaha).

Realisasi pembagian keuntungan kepada para Mitra BRILink Aa Cell ditampilkan dalam 2 tahun terakhir sesuai tabel di bawah ini.

Tahun: 2022

No	Uraian	Satuan(Rp)	%	Keterangan
1.	Hasil Kotor	Rp133.644.000,00		

*EVALUASI KINERJA KEUANGAN MITRA BRILINK DALAM
MENDORONG PERTUMBUHAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)*

2.	Biaya Operasional	Rp19.864.800,00		Pembagian untuk investor : Rp39.936.504,00 Dibagi menjadi sbb: • Bpk.Samsuri = Rp21.168.252,00 • Ibu. Noviani = Rp18.768.252,00
3.	Hasil	Rp113.772.000,00		
4.	Zakat	Rp2.844.480,00	2,5%	
		Rp110.934.720,00		
5.	Operator/Teller	Rp22.186.944,00	20%	
		Rp88.747.776,00		
6.	SHU (Sisa Hasil Usaha)	Rp79.872.996,00		
	a. Inverstor	Rp39.936.504,00	50%	
	b. Manajemen	Rp39.936504,00	50%	
7.	UMKM	Rp8.874.780	10%	

Tahun: 2023

No	Uraian	Satuan(Rp)	%	Keterangan
1.	Hasil Kotor	Rp136.284.000,00		Pembagian untuk investor : 40.863.144,00 Dibagi menjadi sbb: • Bpk.Samsuri = Rp21.631.572,00 • Ibu. Noviani = Rp19.231.572,00
2.	Biaya Operasional	Rp19.864.800,00		
3.	Hasil	Rp116.419.200,00		
4.	Zakat	Rp2.910.480,00	2,5%	
		Rp113.508.720,00		
5.	Operator/Teller	Rp22.701.744,00	20%	
		Rp90.806.976,00		
6.	SHU (Sisa Hasil Usaha)	Rp81.726.276,00		
	a. Inverstor	Rp40.863.144,00	50%	
	b. Manajemen	Rp40.863.144,00	50%	
7.	UMKM	Rp9.080.700,00	10%	

Berdasarkan informasi di atas, kita dapat melihat lebih tepat berapa jumlah saham yang dimiliki masing-masing pihak. Informasi di atas juga menunjukkan bahwa sistem bagi hasil Mitra BRILink Aa Cell menggunakan sistem bagi hasil. Bagi

hasil adalah perhitungan bagi hasil berdasarkan hasil bersih dari total pendapatan setelah dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan tersebut. Hal ini dapat ditunjukkan dengan melihat penurunan biaya operasional sebelum akhirnya dialokasikan. Biaya Operasional adalah sejumlah uang yang digunakan untuk keperluan operasional Mitra BRILink Aa Cell, termasuk biaya pembelian struk pembelian, listrik, dan lain-lain.

KESIMPULAN

1. Mitra BRILink Aa Cell menerapkan sistem bagi hasil berdasarkan keuntungan bersih dari transaksi, setelah dikurangi biaya operasional. Pembagian hasil ini dilakukan sesuai dengan prosentase yang telah ditetapkan untuk investor, gaji operator, koordinator, UMKM, dan SHU (Sisa Hasil Usaha).
2. Biaya-biaya administrasi, seperti fee untuk transaksi dan biaya jasa untuk transfer, ditentukan oleh Bank BRI dan berlaku untuk setiap jenis transaksi atau pembayaran yang dilakukan melalui EDC Aa Cell. Besaran biaya ini bervariasi tergantung pada jenis transaksi dan nominalnya.
3. Konsep profit sharing diterapkan untuk pembagian hasil kepada investor dan pihak terlibat lainnya, dengan mempertimbangkan pengurangan untuk zakat dan biaya operasional sebelum pembagian dilakukan.
4. Data dari dua tahun kebelakang menunjukkan perkembangan hasil kotor dan biaya operasional, serta pembagian hasil secara rinci kepada setiap pihak terkait.
5. Mitra BRILink Aa Cell mengimplementasikan sistem yang transparan dalam pembagian hasil dan menyesuaikan biaya operasional serta fee transaksi sesuai dengan kebijakan Bank BRI.

DAFTAR PUSTAKA

- Sugiyono. (2020). Pengaruh Diklat Virtual Berbasis Pembangunan Karakter Terhadap Peningkatan Soft Skill CPNS Kementrian Perhubungan Di Balai Diklat Pendidikan dan Pelatihan Pembangunan Karakter SDM Transportasi. *Universitas Pendidikan Indonesia*, 128.
- Yudiantoro, D., & Rahmadi, A. N. (2021). Peran Agen Laku Pandai Dalam Meningkatkan Transaksi Non Tunai Pada Sektor Mikro di Masa Pandemi. *EKONIKA Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri*, 6(1), 65. <https://doi.org/10.30737/ekonika.v6i1.1444>

- Willianti. (2020). Usaha Dagang. *Bab Ii Kajian Pustaka 2.1*, 12(2004), 6–25.
- Nurhasanah, N., Azhari, A., Berutu, K., Putra, T. J., Hasibuan, R. H., & Nasution, I. (2023). Evaluasi Pembelajaran Dikelas. *Jurnal Motivasi Pendidikan Dan Bahasa*, 1(2), 257–270.
- Nyla Farida Yulianingsih, & Riki Dwi Saputro. (2022). Analisis Penerapan Manajemen Keuangan Terhadap Alokasi Apbd Desa Gondosuli Tahun 2021. *Jimbien : Jurnal Mahasiswa Manajemen, Bisnis, Entrepreneurship*, 1(1), 43–52. <https://doi.org/10.36563/jimbien.v1i1.485>
- Purba et al. (2022). Analisis pengelolaan keuangan program pemberdayaan ekonomi keluarga bkkbn porvinsi kalimantan selatan. *Eqien-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 11(02), 133–140.
- Mulyanti, D. (2017). Manajemen keuangan perusahaan dalam perencanaan pemasukan dan pengeluaran. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 8(1), 62–71. <https://ejournal.unibba.ac.id/index.php/akurat/issue/view/10>
- Bagus Handoko, Fahlevi, A., & Siregar, M. S. (2021). Jurnal Ilman: Jurnal Ilmu Manajemen. *Analisis Pengaruh Servant Leadership Dan Employee Empowerment Terhadap Kinerja Karyawan Melalui Organizational Citizenship Behavior Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada PT. PLN (Persero) UIP3B Sumatera UPT Medan)*, 8(2), 42–50. Regresi, korelasi, visual basic%0APendahuluan
- Maspeke, R. R., Pioh, N., & Undap, G. (2017). Manajemen Dana Desa Dalam Meningkatkan Pembangunan Di Desa Doloduo Kecamatan Dumoga Barat Kabupaten Bolaang Mongondow. *Ilmu Pemerintahan*, 2(2), 01–12. https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jurnaleksektif/article/download/18301/17830&ved=2ahUKEwjF2O-SwP_6AhV9T2wGHWgxB_c4ChAWegQIDBAB&usg=AOvVaw0fvmnL7tPXfjGJ8i7Ji4F
- Sapti, M., Pancapalaga, W., Widari, W., Rambat, R., Suparti, S., Arquitectura, E. Y., Introducci, T. I., 赫晓霞, Iv, T., Teatinas, L. A. S., Conclusiones, T. V. I. I., Contemporáneo, P. D. E. U. S. O., Evaluaci, T. V, Ai, F., Jakubiec, J. A., Weeks, D. P. C. C. L. E. Y. N. to K. in 20, Mu, A., Inan, T., Sierra Garriga, C., ... Evvyani, L. (2019). Manajemen dan Eksekutif. *Jurnal Sains Dan Seni ITS*, 53(1), 1689–1699. <https://www.infodesign.org.br/infodesign/article/view/355%0Ahttp://www.abergo.org.br/revista/index.php/ae/article/view/731%0Ahttp://www.abergo.org.br/revista/index.php/ae/article/view/269%0Ahttp://www.abergo.org.br/revista/index.php/ae/article/view/106%0Aht>
- Anita, G. (2019). Analisis Implementasi Pengembangan Agen Brilink Dalam Mendukung Perekonomian Masyarakat. *Skripsi*.
- Suanjayani, N. K., & Yuliantari, I. G. A. E. (2023). Strategi Pemasaran BRI Dalam Memasarkan Layanan Keuangan Melalui Produk Layanan Keagenan BRILINK. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(4), 2569–2576. <https://doi.org/10.31949/jb.v4i4.6423>