

PERAN *FEE BASED INCOME* BAGI PENDAPATAN BRI SYARIAH CABANG SURABAYA

Rusdiyanto, Ahmad Umar

ABSTRAK

Fee based income sering disebut sebagai non interest income, yaitu sumber pendapatan bank selain pendapatan kredit. Dewasa ini banyak bank giat mengejar pendapatan fee-based dengan berbagai alasan. Pendapatan yang berasal dari fee based services merupakan sumber pendapatan yang paling diperhitungkan dalam bisnis perbankan dewasa ini, bank harus meningkatkan kemampuan manajemen sumber daya manusia yang ditunjang dengan jaringan distribusi serta teknologi yang canggih agar dapat memberikan pelayanan yang baik terhadap setiap nasabah sehingga bank mampu meningkatkan fee based services. Faktor lain yang membuat fee based income semakin penting adalah saat ini dan masa yang akan datang persaingan antar bank semakin ketat baik sesama bank syariah maupun antara bank syariah dengan bank konvensional, dengan adanya persaingan yang ketat tersebut margin antara cost of fund dengan income from financing (lending) akan semakin menipis, maka other operational income yaitu fee based income akan semakin berperan. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran bagaimana peran fee based income bagi pendapatan BRI Syariah Cabang Surabaya. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan tingkat eksplanasi deskriptif. Dengan kesimpulan bahwa : 1) Kesadaran tentang pentingnya peran Fee Based Income untuk meningkatkan pendapatan BRI Syariah Cabang Surabaya sudah ada pada pimpinan dan Staff BRI Syariah Cabang Surabaya sesuai hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti. 2) Fee Based Income perannya belum maksimalnya terhadap pendapatan Bank BRI Syariah. 3) Belum maksimalnya peran fee based income antara lain karena status BRI Syariah yang belum devisa sehingga jumlah jenis produk jasa bank yang dapat menghasilkan Fee Based Income masih terbatas. 4) Masih terbuka peluang untuk meningkatkan peran Fee Based Income terhadap pendapatan.

Kata kunci: pendapatan, *fee based income*

PENDAHULUAN

Sejak munculnya sistem perbankan dengan sistem syariah maka perbankan di Indonesia sebagaimana dibanyak negara lain juga telah berkembang dengan dua sistem yaitu sistem konvensional dan sistem islam (syariah), sehingga dikenal dua jenis bank yaitu bank konvensional dan bank syariah. Menurut Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan (UU No.10 tahun 1998) perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

Sejak PT. Bank Muamalat Indonesia berdiri tahun 1992 sampai keluarnya undang-undang Nomor 10 tahun 1998 tidak ada penambahan bank syariah, baru setelah keluarnya undang-undang Nomor 10 tahun 1998 yaitu pada tahun 1999 berdiri bank syariah kedua yaitu Bank Syariah Mandiri, Pendirian PT. Bank Syariah Mandiri berasal dari bank konvensional yang bernama PT. Bank Susila Bakti diakuisisi oleh PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk, kemudian dikonversi menjadi bank berdasarkan prinsip syariah.

fee-based income sebenarnya cukup beragam, *fee based income* sering disebut sebagai *non interest income*, yaitu sumber pendapatan bank selain pendapatan kredit. Menurut SKAPI atau Standar Khusus Akuntansi Perbankan Indonesia, pendapatan *fee-based* adalah imbalan yang diperoleh bank dari pemberian komitmen dan jasa-jasa lain diluar hasil yang diperoleh bank dari penanaman aktiva produktif, seperti kredit dan surat berharga. Dalam hal ini komisi dan provisi kredit dianggap sebagai hasil dari penanaman aktiva produktif sehingga tidak termasuk dalam *fee-based income*.

Dewasa ini banyak bank giat mengejar pendapatan *fee-based* dengan berbagai alasan, seperti: a) pendapatan *fee-based income* memberi jalan untuk menciptakan pendapatan yang lebih stabil tidak tergantung pada fluktuasi suku bunga pasar. b. pendapatan *fee-based income* meningkatkan diversifikasi pendapatan bank, c. pendapatan *fee-based income* relatif tidak memerlukan modal atau penghimpunan dana yang besar, d. pendapatan *fee-based income* merupakan cara untuk meningkatkan daya saing, e. pendapatan *fee-based income* akan mendorong bank untuk lebih inovatif dalam menciptakan produk dan jasa pelengkap sesuai kebutuhan nasabahnya.

Kegiatan *fee based income* sebagai usaha-usaha yang berkaitan dengan dengan pemberian berbagai jasa keuangan selain pemberian kredit bank, selain dari jasa pelayanan *fee based income* disusun sebagai bagian dari pendapatan dan beban lainnya dengan pos-pos provisi dan komisi yang diterima selain dari pemberian kredit dan pendapatan lain, unsur-unsur *fee based income* sebagai hasil dari kegiatan bank diluar penyaluran kredit, dalam laporan laba rugi bank ditampilkan sebagai pos-pos pendapatan provisi dan komisi, pendapatan dari transaksi valuta asing, dan pendapatan operasional. Menurut Setiadi (2010:71), menyatakan bahwa pendapatan yang berasal dari *fee based services* merupakan sumber pendapatan yang paling diperhitungkan dalam bisnis perbankan dewasa ini, bank harus meningkatkan kemampuan manajemen sumber daya manusia yang ditunjang dengan jaringan distribusi serta teknologi yang canggih agar dapat memberikan pelayanan yang baik terhadap setiap nasabah sehingga bank mampu meningkatkan *fee based services*. Pendapatan bank yang berasal dari *fee based*, terdiri dari: a) Pendapatan

provisi & komisi, Berkaitan dengan hal tersebut diatas adalah kegiatan pemberian pembiayaan dan jasa-jasa bank seperti provisi pembiayaan, provisi bank garansi, provisi LC, dan sebagainya b) Pendapatan Transaksi Devisa. Berkaitan dengan ini adalah pendapatan dari hasil jual beli valuta asing c) Pendapatan Lainnya, Merupakan pendapatan yang bukan provisi & komisi maupun transaksi devisa namun termasuk dalam pendapatan operasional bank seperti jasa yang diberikan atas *corporate services*, jasa atas pinjaman sindikasi, dan sebagainya.

Menurut Dewi (2005:87), menyatakan kegiatan-kegiatan jasa juga dapat mendatangkan keuntungan bagi pihak bank, keuntungan transaksi dalam jasa-jasa bank ini disebut *fee based*, keuntungan dari jasa bank dewasa ini semakin dibutuhkan semakin dibutuhkan, bahkan dari tahun ke tahun semakin meningkat, keuntungan dari *spread based* semakin kecil mengingat persaingan yang semakin ketat, disamping mencari keuntungan utama tetap pada *spread based*, dewasa ini banyak bank yang mencari keuntungan lewat jasa-jasa bank, perolehan dari *fee based income* walaupun masih relatif kecil, namun mengandung suatu kepastian, dan juga tidak terkait dengan persyaratan modal suatu bank.

Berdasarkan dari beberapa uraian diatas dapat disimpulkan bahwa *fee based income* dapat dikategorikan sebagai berikut: 1) Bahwa *fee based income* adalah suatu alternatif sumber pendapatan operasional yang sangat potensial serta mempunyai prospek yang semakin baik di masa mendatang. 2) Bahwa *fee based income* perlu dioptimalkan serta segi-segi yang cukup menguntungkan. 3) Dengan pengelolaan yang baik, diharapkan kegiatan *fee based income* akan berkembang, semakin baik akan membuat laba bank melonjak naik, yang

pada akhirnya akan menambah modal bank sehingga leluasa dalam melakukan ekspansi kredit. 4) Pergeseran komposisi pendapatan yang sedang terjadi saat ini yaitu dari yang bersifat *spread based* (dari hasil penyaluran kredit) ke pendapatan *fee based*, tidak berarti bank sebagai perantara dana harus dikurangi, karena sebenarnya kedua sisi pendapatan itu sejalan.

Pentingnya *Fee Based Income* bagi bank syariah tercermin pada pasal 3 (tiga) dan 4 (empat) peraturan Bank Indonesia Nomor:9/1/PBI/2007 tentang sistem penilaian tingkat kesehatan Bank Umum berdasarkan Prinsip Syariah, dimana diversifikasi pendapatan termasuk kemampuan bank untuk mendapatkan *fee based income* merupakan faktor yang ikut dinilai dalam penilaian tingkat kesehatan bank umum syariah. Faktor lain yang membuat *fee based income* semakin penting adalah saat ini dan masa yang akan datang persaingan antar bank semakin ketat baik sesama bank syariah maupun antara bank syariah dengan bank konvensional, dengan adanya persaingan yang ketat tersebut margin antara *cost of fund* dengan *income from financing (lending)* akan semakin menipis, maka *other operational income* yaitu *fee based income* akan semakin berperan. Penelitian tentang peran *Fee Based Income* bagi pendapatan BRI Syariah Cabang Surabaya bertujuan untuk: Memberikan gambaran bagaimana peran *fee based income* bagi pendapatan BRI Syariah Cabang Surabaya.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan tingkat eksplanasi deskriptif, dimana fenomena-fenomena yang timbul dengan munculnya sistem

bank syariah akan dideskripsikan demikian juga produk bank syariah akan di deskripsikan, selanjutnya penelitian akan difokuskan peran *fee based income* terhadap pendapatan di BRI Syariah Cabang Surabaya.

Penelitian ini dilakukan dengan studi kepustakaan, mempelajari dokumen yang berkaitan dengan produk jasa produk BRI Syariah cabang Surabaya, Pemilihan BRI Syariah diharapkan juga akan melihat fenomena bagaimana hubungan dan kemungkinan saling berpengaruh antara dua bank dengan sistem yang berbeda tapi punya hubungan sebagai induk (BRI) dan anak perusahaan BRI Syariah. Penelitian ini dilaksanakan pada Bank Syariah yaitu BRI Syariah yang beralamat di Jl. Raya Gubeng No.40 Surabaya.

Dalam penelitian kualitatif yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri (Sugiyono, 2010:398) peneliti sebagai human instrument berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menganalisis data, menafsirkan data, membuat kesimpulan.

Sumber Data

Data dalam penelitian kualitatif adalah catatan-catatan yang sifatnya deskriptif (Yuhertiana, 2009:41)

Penelitian ini membutuhkan dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder, adapun sumber data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Sumber data primer.

Sumber data primer merupakan keterangan yang diperoleh secara langsung dari informan yaitu pihak-pihak yang dipandang mengetahui obyek yang diteliti.

Pemilihan informan secara purposive yaitu dipilih informan yang menguasai

permasalahan yang akan diteliti, Peneliti akan menemui pimpinan Cabang atau wakilnya dalam hal pemimpin cabang tidak ditempat (tidak ada), dari menemui pemimpin cabang sebagai penguasa tertinggi dicabang tersebut adalah untuk memperoleh ijin penelitian di cabang yang dipimpinnya sekaligus akan memperoleh gambaran umum cabang bank tersebut dan minta saran nama informan, selanjutnya yang menangani dan menguasai produk jasa bank yang menghasilkan *fee based income*, dari informan yang ditunjuk pemimpin cabang dimungkinkan memperoleh informan-informan berikutnya sesuai dengan kebutuhan peneliti, hal ini diterapkan BRI Syariah Gubeng Surabaya.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang sifatnya mendukung sumber data primer, sumber data sekunder ini meliputi:

- a. Dokumen, yaitu arsip BRI Syariah Cabang Surabaya.
- b. Buku-buku bank syariah dan lainnya yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti.

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data penelitian terdapat tiga proses kegiatan yang dilakukan dalam penelitian:

1. Proses Memasuki Lokasi (*Getting in*), Proses pengumpulan data dari informan berjalan baik, bila peneliti terlebih dahulu menyiapkan segala sesuatu yang diperlukan, baik kelengkapan administrasi maupun semua persoalan yang berhubungan dengan *setting* dan subyek penelitian serta mencari relasi awal. Memasuki lokasi penelitian, peneliti menempuh

jalan formal serta bertindak dengan lemah lembut (Moleong, 2012:168). Pada awal memasuki lapangan, peneliti membawa surat izin penelitian dari Program Pasca Sarjana Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur Diserahkan Bagian Umum Bank Rakyat Indonesia (BRI Syariah).

2. Ketika Berada Di Lokasi Penelitian (*Getting Along*),

Berada di lokasi penelitian, peneliti melakukan hubungan pribadi dan membangun kepercayaan dengan informan, hal ini dilakukan karena merupakan kunci sukses untuk memperoleh data penelitian yang akurat dan komprehensif.

Peneliti juga menjalin hubungan yang baik dengan staf dan karyawan BRI Syariah Cabang Surabaya.

3. Pengumpulan Data (*Logging The Data*)

Ada tiga teknik yang akan dilakukan dalam pengumpulan data yaitu:

a. Wawancara Mendalam

Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis wawancara semistruktur dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, dan ide-idenya (Sugiyono, 2010:412), agar hasil wawancara dapat terekam dengan baik, dan peneliti memiliki bukti telah melakukan wawancara kepada informan, maka peneliti memerlukan bantuan alat-alat sebagai berikut:

b. Buku catatan

Buku catatan yang dibuat oleh peneliti terdiri atas catatan

lapangan peneliti/ *field notes* yang berisi hasil wawancara dengan informan, catatan personal/ *Personality notes* yang berisi ungkapan perasaan/ emosional peneliti ketika berada di lapangan, catatan teori/ *teorical notes* yang berisi rangkuman topik-topik penelitian yang berkaitan dengan *Fee based Income* pendapatan dari jasa tersebut.

c. Camera

Camera digunakan peneliti, untuk memotret aktivitas di lokasi penelitian atau pada saat peneliti melakukan pembicaraan dengan informan/ sumber data, dengan adanya ini, maka dapat meningkatkan keabsahan penelitian akan lebih terjamin, karena peneliti betul-betul melakukan pengumpulan data.

d. Alat Perekam

Alat perekam digunakan untuk merekam hasil wawancara peneliti dengan informan, untuk lebih membantu peneliti mengingat kembali hasil wawancara tersebut.

e. Observasi

Observasi dilakukan peneliti dengan cara mengamati berbagai kegiatan program yang dilakukan oleh pihak BRI Syariah Cabang Surabaya. Peneliti menggunakan teknik observasi terus terang dan tersamar (*over observation dan cover observation*), dalam hal ini peneliti dalam melakukan pengumpulan data menyatakan terus terang kepada sumber data, bahwa sedang melakukan penelitian.

Objek penelitian/ informan mengetahui sejak awal sampai akhir aktivitas peneliti, tetapi

dalam suatu saat peneliti juga tidak terus terang atau tersamar dalam observasi, hal ini untuk menghindari kalau suatu data yang dicari merupakan data yang masih dirahasiakan, kemungkinan kalau dilakukan dengan terus terus terang, maka peneliti tidak akan diijinkan untuk melakukan observasi (Sugiyono, 2010:413)

f. Dokumentasi

Teknik dokumentasi dilakukan untuk mendapatkan data sekunder yang dilaksanakan dengan cara mengumpulkan data yang bersumber pada arsip dan dokumen-dokumen yang ada pada BRI Syariah Cabang Surabaya.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digambarkan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif, mengikuti konsep yang diberikan *Miles and Huberman* (1984) seperti dikutip oleh Sugiyono (2010), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus pada setiap tahapan penelitian sehingga sampai tuntas dan datanya sampai jenuh. Aktivitas dalam analisis data meliputi: data *reduction*, data *display*, dan *conclusion drawing/verification*.

1. Data Reduksi (*data reduction*).

Data yang diperoleh di lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci, semakin lama peneliti di lapangan, maka jumlah data akan semakin banyak, kompleks dan rumit, untuk segera dilakukan analisis dan melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada

hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya, pada penelitian ini, peneliti melakukan reduksi data terhadap data-data yang terkait dengan fokus penelitian saja, setelah dari lapangan peneliti, kemudian peneliti membuat transkrip atas data-data tersebut.

2. Penyajian data (*data display*).

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data, dengan mendisplaykan data maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. Mendisplaykan data, peneliti lakukan dengan mengumpulkan semua *field notes* peneliti, membandingkan *field notes* dengan *teorical notes* kemudian peneliti mulai merefleksikan data-data tersebut dan mereverifikasikan informasi yang berhubungan dengan fokus penelitian.

3. *Conclusion/ Drawing Verification*

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat mendukung pada tahap pengumpulan berikutnya, tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

Keabsahan Data

Pengujian keabsahan data dalam metode penelitian kualitatif ini menggunakan istilah yang berbeda dengan penelitian kuantitatif, perbedaan tersebut ditunjukkan pada tabel dibawah ini:

Tabel 1
Perbedaan Istilah Dalam Pengujian Keabsahan Data Antara Metode Kualitatif dan Kuantitatif

Aspek	Metode Kualitatif	Metode Kuantitatif
Nilai kebenaran	Kredibilitas (<i>credibility</i>)	Validitas Internal
Penerapan	Transferability/ keteralihan	Validitas Eksternal
Konsistensi	Auditability/ dependability	Reabilitas
Netralitas	Confirmability (dapat dikonfirmasi)	Obyektivitas

Sumber : Sugiyono, 2010:459)

Uji data dalam penelitian kualitatif meliputi uji *credibility* (validitas internal), *transferability* (validitas eksternal), *dependability* (reliabilitas), dan *confirmability* (obyektivitas).

1. Uji Kredibilitas

Penelitian melakukan uji kredibilitas dengan perpanjangan pengamatan, triangulasi dan mengadakan *member check*. Perpanjangan pengamatan berarti peneliti akan kembali ke lapangan, melakukan wawancara lagi dengan beberapa informan.

Perpanjangan pengamatan, peneliti lebih menfokuskan pada pengujian terhadap data yang diperoleh, jika setelah di cek kembali ke lapangan data sudah benar berarti kredibel, maka waktu perpanjangan pengamatan dapat diakhiri. Peneliti akan juga melakukan triangulasi yaitu melakukan pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Triangulasi sumber, peneliti melakukan wawancara selain terhadap informan utama; Staf BRI Syariah, peneliti akan melakukan wawancara dengan salah satu staf yang ahli dibidang *fee based income* di bank tersebut untuk mengecek kebenaran

data yang diperoleh dari hasil wawancara informan sebelumnya, data dari sumber-sumber tersebut dideskripsikan, dikategorisasikan, kemudian data tersebut dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan selanjutnya dimintakan kesepakatan (*member check*) dengan sumber data yang peneliti peroleh dari informan dan analisis dokumen.

2. Pengujian *Transferability*

Nilai transfer ini berkenaan dengan pertanyaan, hingga mana hasil penelitian dapat diterapkan atau digunakan dalam situasi lain (Sugiyono, 2010:560), bila pembaca laporan penelitian memperoleh gambaran yang jelas, oleh karena itu supaya orang lain dapat memahami hasil penelitian ini, maka peneliti dalam membuat laporan penelitian memberikan uraian yang rinci, jelas, sistematis dan dapat dipercaya.

Pada penelitian ini untuk memperjelas dan merinci permasalahan, peneliti melampirkan pertanyaan-pertanyaan pada saat peneliti melakukan wawancara dengan informan, dengan demikian maka pembaca menjadi jelas atas laporan hasil penelitian, sehingga memutuskan dapat atau tidaknya untuk mengaplikasikan hasil penelitian tersebut di tempat lain.

3. Pengujian *Dependability*

Pada penelitian kualitatif, uji *dependability* dilakukan dengan melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian, sering terjadi peneliti tidak melakukan proses penelitian lapangan, tetapi bisa memberikan data, peneliti seperti itu perlu diuji *dependabilitynya*.

Pembimbing dan penguji dapat menilai *dependability* peneliti, yaitu dengan mengaudit keseluruhan aktivitas

peneliti dalam melakukan penelitian. Bagaimana peneliti mulai menentukan masalah/ fokus, memasuki lapangan, menentukan sumber data, melakukan analisis data, sampai membuat kesimpulan harus dapat ditunjukkan oleh peneliti. Jejak aktivitas lapangan, peneliti rangkumkan dalam *field notes*, *personal notes* dan *teorical notes* ketika peneliti berada di Kantor Cabang BRI Syariah. Dokumentasi di lapangan serta analisis dokumen yang berkaitan dengan fokus penelitian juga peneliti jadikan sebagai bagian dari” jejak aktivitas lapangan”. Jika peneliti tidak dapat menunjukkan” jejak aktivitas lapangan” tersebut, maka *dependabilitas* penelitian patut diragukan.

4. Pengujian *Konfirmality*

Pada penelitian kualitatif, pengujian *konfirmality* mirip dengan uji *dependability*, sehingga pengujiannya dapat dilakukan secara bersamaan, menguji *konfirmality* berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses yang dilakukan hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar *Konfirmality* dalam proses tidak ada, tetapi hasilnya ada (Sugiyono, 2010:461)

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Pemahaman *Fee Based Income*

Fee Based Income (penapatan berbasis/ berasal dari fee) merupakan pendapatan diluar aktivitas utama bank, berasal dari jasa-jasa bank (bank services). Informan inisial (M) pada wawancara hari senin 04 Juni 2012 mengatakan bahwa: “ *Fee Based Income* merupakan pendapatan yang diperoleh dari jasa-jasa bank yaitu produk selain pembiayaan”.

Sedangkan Informan inisial (R) pada wawancara hari rabu tanggal 06 Juni 2012 mengatakan bahwa: “ *Fee Based Income* adalah semua pendapatan operasional lainnya bank” Pemahaman dari *Customer Services* atas *Fee based Income* tercermin pada ungkapan Informan inisial (C) pada wawancara hari selasa tanggal 05 Juni 2012 yang mengatakan sebagai berikut: “ *Fee Besed Income* diperoleh dari transfer, inkaso, pembayaran PLN dan Lain-lain”. Pemahaman yang lebih lengkap atas *fee based income* diperoleh dari wawancara dengan bagian marketing pada hari kamis tanggal 07 Juni 2012 Informan inisial (A) yang mengatakan bahwa: “ *Fee Based Income* umumnya dari jasa-jasa bank seperti transfer, inkaso, bank garansi dan biaya administrasi, tapi jangan lupa justru porsi *feebased income* dari komisi dan fee pembiayaan cukup besar”.

Pemahaman Informan yang dari marketing lebih lengkap tentang pengertian *fee based income*, karena posisi seorang marketing dituntut untuk menguasai *produc knowledge* (pengetahuan tentang produk) bank syariah yang lebih detail karena seorang marketing harus bisa menjelaskan secara detail setiap jenis produk bank syariah agar dapat menyakinkan nasabah. Penjelasan masing-masing informan atas definisi *Fee Based Income* diatas adalah sama-sama benar, dimana masing-masing pandangan informan dipengaruhi di bagian apa dia bertugas, *Fee Based Income* umumnya dari jasa bank, transaksi pembebanan biaya administrasi, provisi dan komisi serta fee atas pembiayaan.

Pada saat ditanya tentang sumber-sumber dari *Fee Based Income*, Menurut informan inisial (M) pada wawancara tanggal 04 Juni 2012 mengatakan: “ *Fee Based Income* akan diperoleh dari semua produk dan jasa diluar pembiayaan”. Sedangkan informan inisial (R) pada

wawancara tanggal 06 Juni 2012 mengatakan bahwa: “ Sumber *Fee Based Income* dari pendapatan operasional lainnya dan Bapak bisa lihat jenis-jenisnya di rekening pendapatan operasional lainnya”. Sedangkan informan inisial (D) yang bertugas sebagai supervisor kas saat wawancara tanggal 11 Juni 2012 mengatakan sebagai berikut: “ Di bank ini sumber dari *Fee Based Income* itu adalah dari transfer, inkaso, biaya administrasi dan komisi lainnya”. Informan dengan Inisial (B) pada saat wawancara tanggal 12 Juni 2012 menjelaskan sumber-sumber *Fee Based Income* secara lebih lengkap dengan mengatakan: “ Sumber *Fee Based Income* di bank ini dapat dibagi dari dua sumber, yaitu dari: 1)Jasa-jasa bank antara lain transfer, inkaso, pembayaran PLN, *Cash Management (Payroll)* dan Jasa-jasa bank lainnya.

Provisi/ Admin/ Komisi produk pembiayaan, Sumber-sumber *Fee Based Income* seperti yang dikemukakan para informan sesuai defenisinya berasal dari jasa-jasa bank dari provisi, komisi, biaya administrasi dari pembiayaan dan produk lainnya.

Dari hasil observasi di lokasi penelitian dan data dokumentasi laporan keuangan BRI Syariah Cabang Surabaya diperoleh data sumber *Fee Based Income* sebagai berikut: 1) Jasa investasi terikat (Mudharabah Muqayyadah) 2) Jasa Layanan Transfer. 3) Bank Garansi. 4) Layanan Inkaso. 5) Jasa layanan lainnya (al: Adm/ Komisi/ *Fee* atas Gadai, Qardh, ATM bersama, Telkom, PLN, Tabungan Haji, Payroll dan lain-lain). 6) Pendapatan operasional lainnya (berkaitan dengan pendapatan administrasi/ Komisi/ *fee* atas pembiayaan). Berdasarkan data keuangan yang diperoleh dari lokasi penelitian secara garis besar, sumber *Fee Based Income* diperoleh dari 6 (enam) kegiatan tersebut diatas.

Dari hasil wawancara dengan beberapa informan maupun penelitian dan observasi atas dokumen laporan keuangan BRI Syariah Cabang Surabaya, ada beberapa produk yang menurut studi kepustakaan adalah sumber *Fee Based Income* BRI Syariah, ternyata di BRI Syariah Cabang Surabaya tidak (belum) ditemukan antara lain: *Letter of Credit Wakalah*, SKBDN Kafalah, *Shiffing Guarantee Kafalah*, *Safe Deposit Box (SDB) Ijarah*, Jasa Jual Beli Mata Uang Asing (valas), Anjak Piutang Hawalah, Syariah Card, *Bancassurance*. Sebagian jasa-jasa Bank tersebut diatas belum bisa diberikan oleh BRI Syariah Cabang Surabaya karena status bank syariah yang belum devisa, untuk jasa *Bancassurance*, di Jakarta sudah dilaksanakan bekerja sama dengan Asuransi takaful.

Peran *Fee Based Income* Bank Syariah Secara Nasional

Dari data statistik Perbankan Syariah (*Islamic Banking Statistik*) bulan Februari 2012 yang diterbitkan oleh Bank Indonesia diperoleh gambaran peran *Fee Based Income* dalam mendukung pendapatan untuk tahun 2007 sampai dengan 2011 yaitu sebesar: 11,97% tahun 2007, 10,81% tahun 2008, 17,38% tahun 2009, 11,26% tahun 2010 dan 16,89% tahun 2011. Peran *Fee Based Income* di bank syariah secara total nasional terhadap pendapatan berfluktuasi tapi untuk kondisi sekarang dimana umumnya bank masih lebih dominan melakukan fungsi *intermediary*, sehingga pendapatan bank juga masih dominan dari fungsi *intermediary* tersebut yaitu *spread margin* bagi bank konvensional dan selisih besarnya pembiayaan yang dibebankan ke nasabah pengguna dana dengan yang dibayar kepemilik dana di bank syariah, maka pencapaian diatas 10% sudah menunjukkan mulai berperannya

fee based income dalam menunjang pendapatan bank syariah.

Dari data keuangan Bank BRI Syariah dapat dilihat peran *fee based income* sebagai berikut:

Tabel 2
Pendapatan *Fee Based Income* BRI Syariah (dalam jutaan Rp)

Keterangan	2010	%	2011	%
Pendapatan Operasional (Pendapatan dari penyaluran dana)	643.745	86,61	1.045.062	90,58
Pendapatan Operasional Lainnya (<i>Fee Based Income</i>)	90.565	12,18	96.788	8,39
Pendapatan Non Operasional	9.001	1,21	11.830	1,03
Total Pendapatan	243.311	100	1.153.680	100

Sumber : data diolah

Secara nasional peran *Fee Based Income* terhadap pendapatan turun dari 12,18% menjadi 8,39% walaupun dalam rupiah naik dari Rp 90.565.000.000,- jadi Rp 96.788.000.000,- begitu pula jika dibandingkan *Fee Based Income* terhadap pendapatan operasional (pendapatan dari penyaluran dana) maka turun dari 14,07% ditahun 2010 menjadi 9,26% ditahun 2011, hal ini disebabkan kenaikan pendapatan operasional dari penyaluran dana sebesar 62,34% lebih besar dari kenaikan *Fee Based Income* yang hanya naik 6,82%.

Peran *Fee Based Income* Bagi Pendapatan BRI Syariah Cabang Surabaya.

Dari dokumen data laporan keuangan BRI Syariah Cabang Surabaya yang peneliti peroleh untuk tahun 2010 dan tahun 2011 diringkas dalam bentuk tabel di samping ini:

Dari tabel tersebut di samping peran *Fee Based Income* terhadap total pendapatan di tahun 2010 hanya sebesar 10,48% dan tahun 2011 malah turun

lagi menjadi 8,32%, jika dilihat peran *Fee Based Income* bagi pendapatan operasional (pendapatan penyaluran dana) ditahun 2010 sebesar 11,71% dan ditahun 2011 hanya 9,08%.

Tabel 3
Pendapatan *Fee Based Income* BRI Syariah Cab. Surabaya (dalam jutaan Rp)

Keterangan	2010	%	2011	%
Pendapatan Operasional (Pendapatan dari penyaluran dana)	39.232	89,46	79.945	91,15
Pendapatan Operasional Lainnya (<i>Fee Based Income</i>)	4.595	10,48	7.261	8,32
Pendapatan Non Operasional	25	0,06	26	0,03
Total Pendapatan	43.852	100	87.241	100

Sumber : data diolah

Dalam rupiah *Fee Based Income* naik dari Rp 4.595.000.000,- jadi Rp 7.261.000.000,- atau tumbuh sebesar 58,02% tetapi karena pertumbuhan pendapatan operasional lebih besar yaitu tumbuh 103,8% dari Rp 39.232.000.000,- tahun 2010 menjadi Rp 79.954.000.000,-

ditahun 2011, maka peran *fee based income* terhadap pendapatan jadi turun.

Peran *fee based income* bagi pendapatan BRI Syariah Cabang Surabaya di tahun 2010 dan tahun 2011 hampir sama dengan peran *fee based income* terhadap seluruh pendapatan pada BRI Syariah secara Nasional. Jika dibandingkan dengan data dari Bank Indonesia untuk tahun 2010 dan tahun 2011 justru terjadi perbedaan yang signifikan dimana pada keseluruhan bank syariah peran *fee based income* terhadap pendapatan justru naik dari 11,26% tahun 2010 menjadi 16,89% ditahun 2011.

Faktor Penyebab Peran *Fee Based Income* Belum Maksimal

Data laporan keuangan BRI Syariah Cabang Surabaya menunjukkan peran *fee based income* yang belum maksimal yang rata-rata hanya senilai 10% dari total pendapatan, sewaktu ditanyakan ke informan dengan cara menanyakan tidak langsung yaitu dengan pertanyaan sebagai berikut: “ Bagaimana memaksimalkan peran *fee based income* terhadap pendapatan yaitu bagaimana meningkatkan *fee based income*” di peroleh jawaban dari 3 (tiga) informan sebagai berikut, informan dengan inisial (R) menjawab: “ *Fee Based Income* akan meningkat jika pelayanan lebih ditingkatkan dan produk-produk jasa bank yang ada sekarang ditingkatkan penjualannya”. Sedangkan informan dengan inisial (C) waktu ditanya pada Jumat tanggal 08 Juni 2012 berkata: “ *Fee Based Income* akan meningkat apabila pelayanan ditingkatkan dan diadakan promosi berupa iklan di media atau dengan pemberian hadiah seperti yang dilakukan oleh sebagian bank konvensional”. Informan dengan inisial (A) pada waktu diwawancarai tanggal 08 Juni 2012 mengatakan sebagai berikut:

“ *Fee Based Income* akan meningkat jika variasi produk yang menghasilkan *fee based income* juga semakin banyak salah satu caranya adalah agar segera BRI Syariah Jadi Bank Devisa. Sehingga produk ekspor impor yang menghasilkan *fee based income* berupa provisi ekspor dan provisi impor dapat diperoleh”.

Dari apa yang disampaikan oleh para informan dan ditambah hasil observasi dan studi kepustakaan dapat disampaikan faktor-faktor yang menyebabkan *Fee Based Income* belum maksimal yaitu; 1) Masih terbatasnya produk jasa bank yang telah dijual oleh BRI Syariah Cabang Surabaya. 2) Status BRI Syariah yang belum devisa juga merupakan faktor yang menyebabkan belum maksimalnya *fee based income* yang diperoleh. 3) Keterbatasan promosi/*Advertising* bank juga dapat mengurangi peluang untuk memaksimalkan *fee based income*.

Peluang Untuk Meningkatkan *Fee Based Income* BRI Syariah Cabang Surabaya

Dari observasi dan wawancara dengan informan, masih dimungkinkan untuk meningkatkan *fee based income* agar lebih berperan dalam mendukung pendapatan BRI Syariah Cabang Surabaya, yaitu: 1) Menambah jenis produk yang sudah ada seperti, *bancassurance*, *safe deposit box* dan lain-lain. 2) Meningkatkan penjualan produk yang sudah ada seperti “*Cash Management (payroll)*”, bank garansi dan lain-lain. 3) Mendorong kantor pusat agar mempercepat pengurusan peningkatan status BRI Syariah menjadi bank devisa. 4) Meningkatkan promosi produk jasa bank dengan *advertising*. 5) Meningkatkan pelayanan kepada nasabah. 6) Meningkatkan pemasaran jika perlu menambah tenaga pemasar (marketing),

dengan pemberian bonus jika pencapaian penjualan sesuai atau melebihi target.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dibuat pada bab sebelumnya, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: 1) Kesadaran tentang pentingnya peran *Fee Based Income* untuk meningkatkan pendapatan BRI Syariah Cabang Surabaya sudah ada pada pimpinan dan Staff BRI Syariah Cabang Surabaya sesuai hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti. 2) *Fee Based Income* perannya belum maksimalnya terhadap pendapatan Bank BRI Syariah. 3) Belum maksimalnya peran *fee based income* antara lain karena status BRI Syariah yang belum devisa sehingga jumlah jenis produk jasa bank yang dapat menghasilkan *Fee Based Income* masih terbatas. 4) Masih terbuka peluang untuk meningkatkan peran *Fee Based Income* terhadap pendapatan.

Saran

Dari hasil observasi, wawancara studi kepustakaan dan pembahasan serta kesimpulan dapat direkomendasikan beberapa saran untuk meningkatkan peran *feebasedincome* sebagai berikut: 1) Lokasi kantor BRI Syariah Cabang Surabaya di tengah kota (Jl Raya Gubeng No.40) sangat strategis apabila disiapkan layanan *Safe Deposit Box*. 2) BRI Syariah Cabang Surabaya bisa menindak lanjuti kerjasama dengan asuransi tafakul yang sudah dilaksanakan pusat dan kantor Jakarta untuk menjual produk *bancassurance*. 3) Jawa Timur yang merupakan daerah santri dan banyak lembaga keagamaan, sekolah Muhammadiyah dan Nahdatul Ulama serta sekolah (lembaga pendidikan agama islam) lain yang memungkinkan diajak

kerja sama dengan BRI Syariah Cabang Surabaya. 4) Adanya peraturan dari Bank Indonesia yang menunjukkan Bank Konvensional membatasi pemberian kredit untuk pembelian rumah (KPR) dan kredit pembelian kendaraan bermotor maksimum 70% dari harga beli (tanggung nasabah minimal 30%) sementara untuk bank syariah tidak (belum) ada pembatasan tersebut, merupakan peluang untuk BRI Syariah cabang surabaya. 5) Agar lebih intensif mendorong Kantor pusat untuk pengurusan peningkatan status bank syariah menjadi Bank Devisa, agar lebih banyak lagi produk yang bisa dijual untuk meningkatkan *fee based income*.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2010, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek* : Gema Insani Press, Jakarta.
- Anshori, Abdul Ghofur, 2009, *Hukum Perbankan Syariah*. (UU No. 21 tahun 2008), Bandung: PT. Refika Aditama.
- Ardansyah., dkk, 2005. *Minat Masyarakat Dalam Memilih Bank Syariah, Medan*, Jurnal Ilmiah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Aiyub, 2007. *Potensi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat Terhadap Bank Syariah di Nanggroe Aceh Darussalam*, Lhokseumawe NAD.
- Bank Indonesia dan Institut Pertanian Bogor, 2004. *Potensi, Preferensi Dan Perilaku Masyarakat Terhadap Bank Syariah di Wilayah Kalimantan Selatan*, Bogor.
- Anny Rahmawati,...dkk.2001. *Potensi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat Terhadap Bank Syariah di Wilayah Jawa Barat*, Bogor. Lembaga Penelitian IPB.
- Anshori, Abdul Ghofur, 2009, *Pembentukan*

- Bank Syariah Melalui Akuisisi dan Konversi (Pendekatan Hukum Positif dan hukum Islam*, Yogyakarta: UII Press.
- Bank Indonesia. 2007, *Peraturan Bank Indonesia No. 9/1/PBI/2007 Tentang Sistem Penilaian Tingkat Kesehatan Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syariah*, Jakarta: Bank Indonesia
- Bank Indonesia dan Lembaga Penelitian Universitas Andalas, 2001. *Potensi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat Terhadap Bank Syariah di Sumatera Barat*. Padang.
- Bank Indonesia dan Pusat Pengkajian Bisnis dan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Universitas Brwawijaya, 2000. *Potensi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat Terhadap Bank Syariah Studi Pada wilayah Propensi Jawa Timur*, Malang.
- Bank Indonesia. 2008, *Peraturan Bank Indonesia No. 10/17/PBI/2008 Tentang Produk Bank Syariah Dan Unit Usaha Syariah*, Jakarta: Bank Indonesia
- _____. 2011, *Outlook Perbankan Syariah Indonesia 2012*. Jakarta: Direktorat Perbankan Syariah, Bank Indonesia.
- _____. 2012, *Statistik Perbankan Indonesia Volume 10 No. 3. Februari*, Jakarta: Bank Indonesia
- _____. 2012, *Statistik Perbankan Syariah Februari 2012*, Jakarta: Bank Indonesia
- Dewan Syariah Nasional (MUI). 2006, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI, Edisi Revisi Tahun 2006*, Jakarta: Kerjasama Dewan Syariah Nasional MUI, Bank Indonesia.
- Dewi, Dwastarini Yuliana Candra. 2005, *Analisis Proporsi Perolehan Fee Based Income Bank Pembangunan Daerah (BPD) Di Indonesia (Periode 1999-2003)*, *Kajian Bisnis dan Manajemen Edisi khusus on Finance*, 2005.
- Guza Afni. 2008, *Himpunan Undang-Undang Perbankan Republik Indonesia*, Cetakan Pertama, Asa Mandiri, Jakarta.
- Greuwing, Hennieva & Brata Novio Souya Brajovici, 2011, *Analisis Resiko Perbankan*, Jakarta: Salemba Empat.
- Gemala Dewi. 2004, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan & Perasuransian Syariah di Indonesia*, Kencana, Jakarta.
- Hakim, Cecep Maskarul, 2011, *Belajar Mudah Ekonomi Islam, Catatan Kritis Terhadap Dinamika Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia*, Tangerang Selatan: Shuhuf Media Insani.
- Hasan, Ali, 2010, *Marketing Bank Syariah Cara Jitu Meningkatkan Pertumbuhan Pasar Bank Syariah*, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Ismail. 2010, *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*, Jakarta: Persada Media.
- _____. 2010, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Persada Media.
- Iskandar. 2009, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Gaung Persada, Press
- Karim, Adiwarmann A. 2010, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan, Edisi Keempat*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Laksmanna, Yusak. 2009, *Panduan Praktek Account Officer Bank Syariah*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.

- Majalah Sharing inspirator Ekonomi & Bisnis Syariah*, Edisi 62 Thn VI, Februari 2012, hal.12-14. Bank Syariah Berkembang bersama LKMS.
- Majalah Pengusaha Muslim*, Edisi 24 (edisi khusus) hal. 12-14 Bank Syariah Diposisikan lebih dari sekedar bank
- Marpaung, Elizabet Indrawati dan Mangunsong, Soddin. 2001, *Pengaruh Fee Based Income Terhadap Laba Per Lembar Saham*, Jurnal Ilmiah Akuntansi, November 2001, Vol.1, No.1.
- Moleong, Lexy.J, 2012, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Edisi Revisi, Bandung: Penerbit PT. Remaja Posdakarya. Semarang, Universitas
- Muhlis, 2011. *Perilaku Menabung di Perbankan Syariah Jawa Tengah*, Disertasi, Diponegoro, Semarang.
- Muhammad, 2011, *Manajemen Bank Syariah*, Edisi Revisi Yogyakarta: UPP. STIM. YKPN.
- Mintardjo. 2010, *Praktek Akuntansi Bank*, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Noja, Daeng, 2011, *Akad Bank Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia.
- Nurhayati, Sri & Wasilah. 2011, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, Edisi 2 Revisi, Jakarta: Selemba Empat.
- Program Pascasarjana UPN "Veteran" Jawa Timur. 2010, *Pedoman Penulisan Tesis*, Surabaya, Pascasarjana UPN "Veteran" Jawa Timur.
- Rivai, Veithzal & Veithzal, Andia Permata, 2008. *Islamic Financial Management, Teori konsep dan Aplikasi Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan Nasabah, Praktisi dan Mahasiswa*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Rice, Tara and Young, Robert De. 2004, *How do banks make money? The fallacies of fee income*, *Federal Reserve Bank of Chicago*, 4Q/2004, Economic Perspective.
- Rivai, Veithzal & Arifin, Aviyan, 2010, *Islamic Banking, Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis & Namun Dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Global*, Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Republik Indonesia. 1992, *Undang-Undang No. 7/1992 Tentang Perbankan*.
- Republik Indonesia. 1998, *Undang-Undang No. 10/1998 Tentang Perubahan UU No.7/1992 Tentang Perbankan*.
- Republik Indonesia. 2008, *Undang-Undang No. 21/2008 Tentang Bank Syariah*.
- Supramono, Gatot. 2009, *Perbankan dan Masalah Kredit, Suatu Tinjauan di Bidang Yuridis*, Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Setiadi, Pompong B. 2010, *Analisis Hubungan Spread of Interest Rate, Fee Based Income, dan Loan to Deposit Ratio dengan ROA Pada Perbankan di Jawa Timur*, *Jurnal Mitra Ekonomi dan Manajemen Bisnis*, Vol.1, No.1, 2010, 63-82.
- Sugioyono. 2010, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R & D)*, Bandung: Alfabeta, CV
- Satori, Djam'an & Komariah, Aan. 2010, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, CV
- Saidi, Zain. 2010. *Tidak Syar'inya Bank Syariah di Indonesia dan Jalan Keluarnya Menuju Muamalat*, Yogyakarta: Decokomotif

- Surifah, 2002, *Kinerja Keuangan Perbankan Swasta Nasional Indonesia dan Setelah Krisis Ekonomi*, *Jurnal ekonomi dan bisnis Indonesia*, Vol.6, No. 2, 2002.
- Supriyono, Maryanto. 2011, *Buku Pintar Perbankan*, Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Sholihin, Ahmad Ifham. 2010, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Subagja, Guntur, 2005. *Analisis Faktor-Faktor Kebutuhan dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah Bank Syariah di Jakarta dan Sekitarnya*, Jakarta, Univeritas Indonesia.
- Siregar, Mulya, 2012, *Bank Syariah Masih Mengacu Ke Bank Konvensional*. *Harian Bisnis Indonesia*. Hal.M4. (Perbankan)
- Yuhertiana, Indrawati, 2009, *Panduan Penelitian Kualitatif Bagi Pemula*, Surabaya: Eureka Smart Publishing.