

**ANALISIS POTENSI PENINGKATAN LABA MELALUI
TRANSAKSI *FEE BASED INCOME* (STUDI KASUS
BANK SYARIAH INDONESIA KCP PROBOLINGGO)**

SKRIPSI



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Oleh :

ISMA RAMADHANIAH
204105010073

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JUNI 2024**

**ANALISIS POTENSI PENINGKATAN LABA MELALUI
TRANSAKSI *FEE BASED INCOME* (STUDI KASUS
BANK SYARIAH INDONESIA KCP PROBOLINGGO)**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh :

ISMA RAMADHANIAH
204105010073

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JUNI 2024**



**ANALISIS POTENSI PENINGKATAN LABA MELALUI
TRANSAKSI *FEE BASED INCOME* (STUDI KASUS
BANK SYARIAH INDONESIA KCP PROBOLINGGO)**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh:

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**

ISMA RAMADHANIAH
NIM. 204105010073

Disetujui Pembimbing



Dr. ABDUL ROKHIM, S.Ag,M.E.I
NIP. 197308301999031002



**ANALISIS POTENSI PENINGKATAN LABA MELALUI
TRANSAKSI *FEE BASED INCOME* (STUDI KASUS
BANK SYARIAH INDONESIA KCP PROBOLINGGO)**

SKRIPSI

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Senin
Tanggal : 03 Juni 2024

Tim Penguji

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

Ketua

Sekretaris

Dr. Hj. Nurul Widyawati I.R., S.Sos., M.Si.
NIP. 197509052005012003

Hj. Marivah Ulfah, M.E.I.
NIP. 197709142005012004

Anggota:

1. Dr. Ahmadiono, S.Ag., M.E.I

2. Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Ubaidillah, M. Ag
NIP. 196812261996031001



MOTTO

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (Q.S. An-Nisa, 4 : 29).*

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

* Al Quran, 4:29.

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur alhamdulillah, sungguh sebuah perjuangan panjang yang telah aku lalui untuk mendapatkan gelar sarjana ini. Rasa syukur dan bahagia yang kurasakan ini akan kupersembahkan kepada orang-orang yang aku sayangi dan sangat berarti dalam hidupku:

1. Pintu surgaku, Ibu Hafiyah terima kasih sebesar-besarnya penulis memberikan kepada beliau atas segala bentuk bantuan, semangat dan doa yang diberikan selama ini. Terima kasih atas nasihat yang selalu diberikan meski terkadang pikiran kita tidak sejalan, terima kasih atas kesabaran dan kebesaran hati menghadapi penulis yang keras kepala. Ibu menjadi penguat dan pengingat paling hebat. Terima kasih, sudah menjadi tempatku untuk pulang, bu.
2. Cinta pertama dan panutanku, Bapak Samsudin. Beliau memang tidak sempat menyelesaikan bangku perkuliahan karna adanya suatu halangan, namun beliau mampu mendidik penulis, memberikan semangat dan motivasi tiada henti hingga penulis dapat menyelesaikan studinya sampai sarjana.
3. Terima kasih untuk keluarga besar yang selalu memberikan dukungan baik secara moral ataupun material.
4. Terimakasih untuk teman-teman Perbankan Syariah 03 yang telah berperan banyak memberikan pengalaman dan pembelajaran selama di bangku kuliah.
5. Terima kasih untuk diri sendiri, Isma Ramadhaniah. Terima kasih sudah menepikan ego dan memilih untuk kembali bangkit dan menyelesaikan semua ini. Terima kasih telah mengendalikan diri dari berbagai tekanan di

luar keadaan dan tak pernah mau memutuskan untuk menyerah, kamu hebat,
Isma Ramadhniah.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

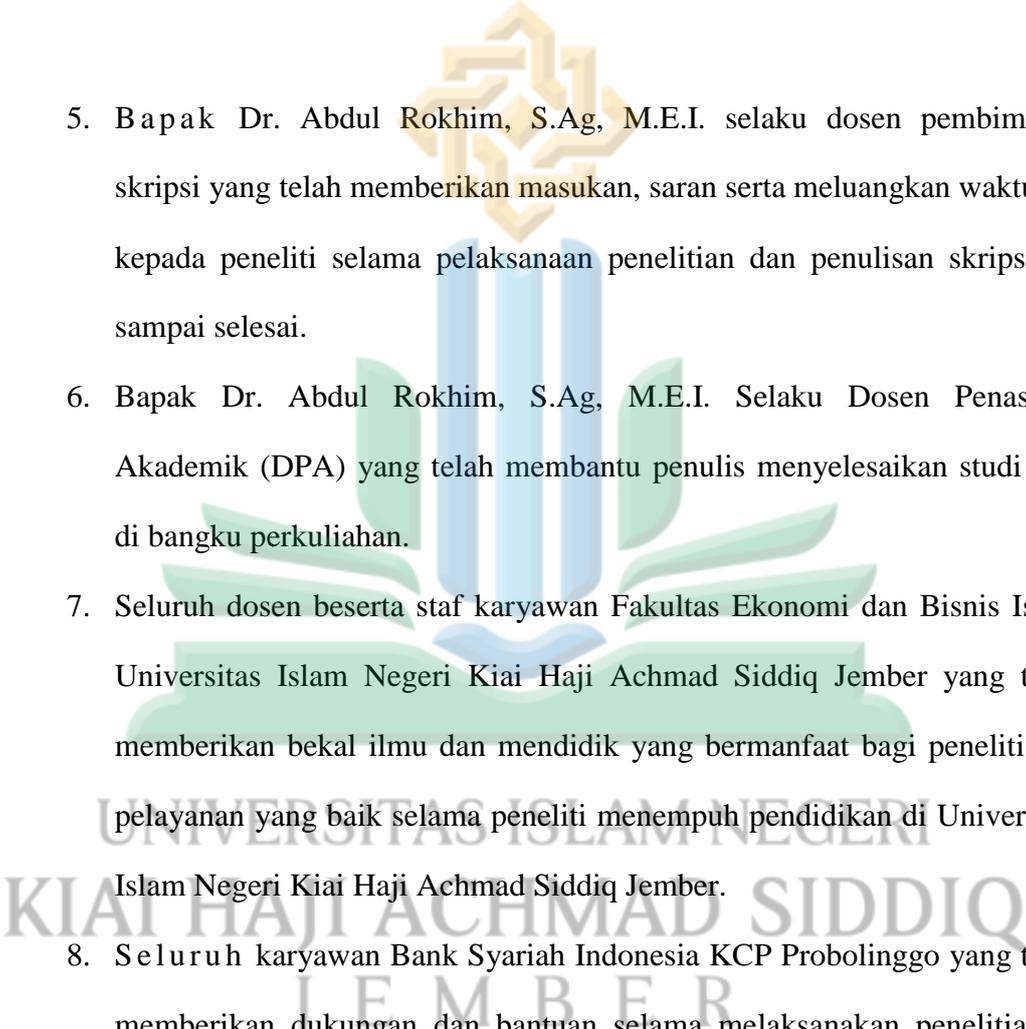
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Pertama-tama penulis panjatkan puja dan puji syukur kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan keberkahan, kemudahan, kerahmatan serta hidayah-Nya, sehingga penulis bisa menyusun, melaksanakan serta dapat menyelesaikan tugas akhir (skripsi) ini dengan lancar sampai selesai. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Sholawat serta salam penulis haturkan kepada junjungan kita yakni Nabi akhiruz zaman, Nabi Agung yakni Nabi Muhammad SAW, yang telah menjadi sumber inspirasi sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tidak ada halangan apapun.

Dalam penyusunan skripsi ini peneliti banyak mendapatkan bimbingan, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Melalui kesempatan ini, peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M., CPEM. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Prof. Dr. H. Ubaidillah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Bapak Dr. M.F. Hidayatullah S.H.I., M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam.
4. Ibu Ana Pratiwi, M.S.A. selaku Koordinator Program Studi Perbankan Syariah.

- 
5. Bapak Dr. Abdul Rokhim, S.Ag, M.E.I. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan masukan, saran serta meluangkan waktunya kepada peneliti selama pelaksanaan penelitian dan penulisan skripsi ini sampai selesai.
 6. Bapak Dr. Abdul Rokhim, S.Ag, M.E.I. Selaku Dosen Penasehat Akademik (DPA) yang telah membantu penulis menyelesaikan studi saat di bangku perkuliahan.
 7. Seluruh dosen beserta staf karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan bekal ilmu dan mendidik yang bermanfaat bagi peneliti dan pelayanan yang baik selama peneliti menempuh pendidikan di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
 8. Seluruh karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo yang telah memberikan dukungan dan bantuan selama melaksanakan penelitian di lapangan.

Peneliti sadar jika skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan peneliti mengharapkan saran serta kritik dari siapa saja yang membaca untuk kesempurnaan penelitian skripsi kedepannya. Peneliti sangat berharap jika penelitian ini berguna untuk seluruh pembaca dan penulis sendiri.

Jember, 08 Mei 2024

Isma Ramadhaniah
NIM. 204105010073



ABSTRAK

Isma Ramadhaniah, Dr. Abdul Rokhim, S.Ag,M.E.I. 2024: *Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi Fee Based Income (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo).*

Dalam aktivitas ekonomi, tujuan utamanya adalah memperoleh profit atau keuntungan. Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo memperoleh sumber laba dari transaksi pembiayaan dan pelayanan transaksi *Fee Based Income*. Dalam pelayanannya di BSI KCP Probolinggo telah menerapkan metode transaksi *fee based income* untuk meningkatkan pendapatan laba, pelayanan yang baik membantu nasabah lebih mudah bertransaksi melalui metode *fee based income*. Jadi dengan diadakan metode transaksi *fee based income* tersebut diharapkan bisa meningkatkan pendapatan laba.

Rumusan masalah yang diteliti penulis diantaranya: 1) Bagaimana Menganalisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi *Fee Based Income* pada layanan Jasa Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo? 2) Apa Dampak dari Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi *Fee Based Income* pada layanan Jasa Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo?

Tujuan penelitian diantaranya: 1) Untuk Menganalisis Potensi Peningkatan Laba melalui Transaksi *Fee Based Income* pada layanan Jasa Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo 2) Untuk mengetahui Dampak dari Potensi Peningkatan Laba melalui Transaksi *Fee Based Income* pada layanan Jasa Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo.

Dalam mengidentifikasi masalah tersebut, penulis menggunakan pendekatan kualitatif, dengan jenis penelitian deskriptif. Untuk menentukan informan peneliti menggunakan teknik *purposive* dengan teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi dan menggunakan teknik analisis data deskriptif dan teknik keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah: 1) Potensi peningkatan laba yang dilakukan Bank melalui transaksi *fee based income* untuk memperoleh laba diantaranya melalui transfer, kliring, insako, garansi bank, pembelian token listrik dan banyak lainnya. Dalam pelayanan jasa *fee based income* bank syariah indonesia harus melakukan transformasi layanan supaya memudahkan nasabah dalam bertransaksi tanpa mendatangi bank langsung, menambah fitur-fitur yang digunakan dalam transaksi digital di BSI Mobile untuk potensi peningkatan laba. 2) Dampak dalam potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* tersebut sangat berpengaruh dan signifikan. Dampak transaksi *fee based income* merupakan transaksi dengan resiko rendah. Selain memperoleh pendapatan, bank juga memperoleh nama baik bagi nasabah.

Kata Kunci: Potensi Peningkatan Laba, *Fee Based Income*.



DAFTAR ISI

| | Hal |
|--------------------------------------------|-------------|
| HALAMAN SAMPUL | i |
| LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN | iii |
| MOTTO | iv |
| PERSEMBAHAN | v |
| KATA PENGANTAR | vii |
| ABSTRAK | ix |
| DAFTAR ISI | x |
| DAFTAR TABEL | xiii |
| DAFTAR GAMBAR | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Konteks Penelitian | 1 |
| B. Fokus Penelitian | 8 |
| C. Tujuan Penelitian | 9 |
| D. Manfaat Penelitian | 9 |
| E. Definisi Istilah | 11 |
| F. Sistematika Pembahasan | 12 |
| BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN | 14 |
| A. Penelitian Terdahulu | 14 |
| B. Kajian Teori | 30 |

| | |
|-------------------------------------------------|------------|
| BAB III METODE PENELITIAN | 53 |
| A. Pendekatan dan Jenis Penelitian..... | 53 |
| B. Lokasi Penelitian..... | 53 |
| C. Subyek Penelitian..... | 54 |
| D. Teknik Pengumpulan Data..... | 55 |
| E. Analisis Data..... | 58 |
| F. Keabsahan Data..... | 60 |
| G. Tahap-Tahap Penelitian | 60 |
| BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS | 62 |
| A. Gambaran Obyek Penelitian | 62 |
| B. Penyajian Data dan Analisis..... | 80 |
| C. Pembahasan Temuan | 97 |
| BAB V PENUTUP..... | 107 |
| A. Kesimpulan | 107 |
| B. Saran..... | 108 |
| DAFTAR PUSTAKA | 109 |
| LAMPIRAN | |
| 1. Matriks Penelitian | |
| 2. Surat Pernyataan Keaslian Tulisan | |
| 3. Pedoman Wawancara | |
| 4. Surat Permohonan Izin Penelitian | |
| 5. Surat Keterangan Selesai Penelitian | |
| 6. Jurnal Kegiatan Penelitian | |

7. Dokumentasi Penelitian
8. Surat Keterangan Screening Turnitin 25%
9. Surat Keterangan Selesai Bimbingan
10. Sitasi 5 Artikel Jurnal Dosen FEBI
11. Biodata Penulis



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|---------------------------------------------------------------------|---------|
| Tabel 1.1 Pendapatan Jasa Lainnya atau Fee Based Income | 2 |
| Tabel 1.2 pendapatan Laba Operasional FBI BSI KCP Probolinggo | 7 |
| Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu | 26 |



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



DAFTAR GAMBAR

| | |
|------------------------------------------------------------------|----|
| Gambar 4.1 Logo Bank Syariah Indonesia | 65 |
| Gambar 4.2 Struktur Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo | 65 |
| Gambar 4.3 Contoh Program Undian | 90 |



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



BAB I
PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Dalam era globalisasi saat ini, kehidupan manusia serta kemajuan digitalisasi sangat terkait dengan peran jasa keuangan perbankan. Di Indonesia, industri keuangan syariah telah berjalan selama lebih dari dua dekade. Analoginya, kondisi manusia seperti remaja yang akan memasuki fase dewasa.¹ Dalam aktivitas ekonomi, tujuan utamanya adalah memperoleh profit atau keuntungan. Para ekonom mengartikan keuntungan sebagai peningkatan dalam kekayaan perusahaan, sedangkan dalam bidang akuntansi, keuntungan adalah selisih antara pendapatan yang dihasilkan dari transaksi pada suatu periode dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Kesimpulannya, keuntungan adalah indikator manajemen atas pengelolaan sumber daya dan efisiensi manajemen dalam mengoperasikan perusahaan.² Dengan mencapai keuntungan, perusahaan atau sektor perbankan dapat terus berkembang dan menarik minat investor untuk berinvestasi. *Fee based income* (FBI) merupakan keuntungan yang diperoleh dari transaksi dalam berbagai layanan bank selain dari selisih bunga. Dalam konteks perbankan syariah, FBI termasuk dalam konsep ujah atau upah, yang merujuk pada keuntungan dari

¹ Johan Arifin, “Penguatan Manajemen Syariah Melalui Total Quality Management Pelaku Lembaga Keuangan Syariah di Kota Semarang”, *Jurnal at-Taqaddum* 8, no 2, 2016.

² Mulya Pratiwi, “Analisis Kualitas Laba Pada Perusahaan Perbankan Syariah di Bursa Efek Indonesia,” (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Medan, 2017).

layanan perbankan yang digunakan oleh masyarakat untuk memperlancar aktivitas ekonomi mereka. Hal ini terkait dengan regulasi Bank Indonesia yang mengatur mengenai FBI.³

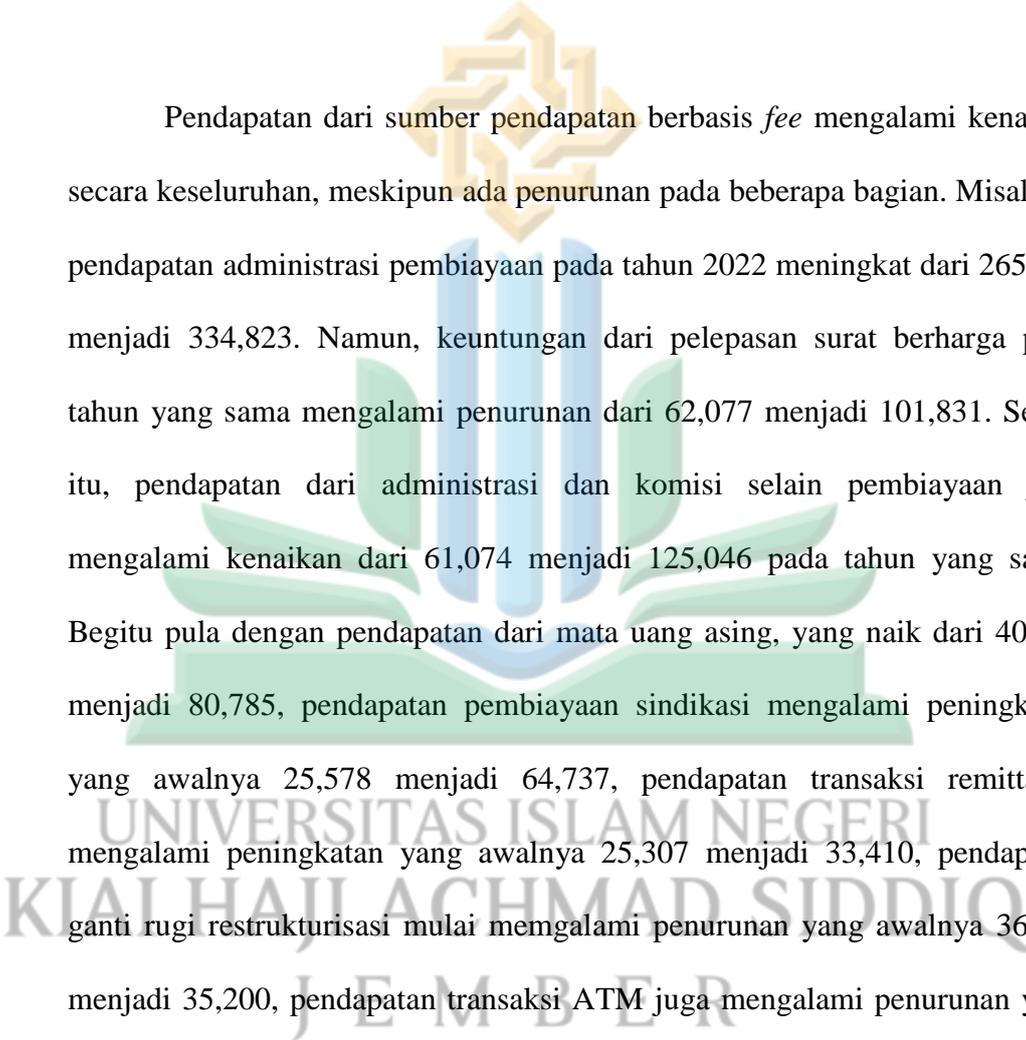
Tabel 1. 1
Pendapatan *Fee Based Income*
Bank Syariah Indonesia Periode 2021 – 2022

(Disajikan dalam jutaan Rupiah, kecuali ditanyakan lain)

| Nama akun | Tahun | |
|--------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|
| | 2022 | 2021 |
| Pendapatan Rahn | 639,934 | 590,574 |
| Pendapatan Administrasi Tabunga giro | 353,,919 | 300,317 |
| Pendapatan administrasi pembiayaan | 334,823 | 265,808 |
| Pendapatan Layanan internet banking | 258,394 | 180,420 |
| Pendapatan transaksi ATM | 202,503 | 262,428 |
| Pendapatan administrasi dan komisi selain pembiayaan | 125,046 | 61,074 |
| Pendapatan komisi asuransi | 117,738 | 94,055 |
| Pendapatan jasa pembayaran | 112,536 | 73,008 |
| Pendapatan kartu hasanah | 96,225 | 81,149 |
| Pendapatan mata uang asing | 80,785 | 40,198 |
| Pendapatan pembiayaan sindikasi | 64,737 | 25,578 |
| Pendapatan jasa ekspor impor | 43,766 | 43,473 |
| Pendapatan ganti rugi restrukturisasi (ta'wid) | 35,200 | 36,891 |
| Pendapatan transaksi remittance | 33,410 | 25,307 |
| Lainnya | 63,244 | 93,799 |
| Jumlah | 1,041,579 | 873,16 |
| Penerimaan atas kembali atas piutang dan pembayaran yang telah dihapus bukukan | 1,013,903 | 762,536 |
| Keuntungan pelepasan surat berharga | 101,831 | 62,077 |
| JUMLAH | 3,701,111 | 3,012,246 |

Sumber : Laporan Tahunan 2022 BSI

³ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), 6.



Pendapatan dari sumber pendapatan berbasis *fee* mengalami kenaikan secara keseluruhan, meskipun ada penurunan pada beberapa bagian. Misalnya, pendapatan administrasi pembiayaan pada tahun 2022 meningkat dari 265,808 menjadi 334,823. Namun, keuntungan dari pelepasan surat berharga pada tahun yang sama mengalami penurunan dari 62,077 menjadi 101,831. Selain itu, pendapatan dari administrasi dan komisi selain pembiayaan juga mengalami kenaikan dari 61,074 menjadi 125,046 pada tahun yang sama. Begitu pula dengan pendapatan dari mata uang asing, yang naik dari 40,198 menjadi 80,785, pendapatan pembiayaan sindikasi mengalami peningkatan yang awalnya 25,578 menjadi 64,737, pendapatan transaksi remittance mengalami peningkatan yang awalnya 25,307 menjadi 33,410, pendapatan ganti rugi restrukturisasi mulai mengalami penurunan yang awalnya 36,891 menjadi 35,200, pendapatan transaksi ATM juga mengalami penurunan yang awalnya 262,428 menjadi 202,503. Oleh karena itu, masih ada ruang untuk meningkatkan pendapatan dari sumber pendapatan berbasis *fee* dan diperlukan upaya untuk memaksimalkannya.

Pada tahun 2022, Bank BSI menunjukkan kinerja yang positif dengan pertumbuhan bisnis yang stabil dan profitabilitas yang baik. Pada akhir Desember 2022, Bank BSI berhasil mencatat laba bersih sebesar Rp 4,3 triliun, mencapai 108,75% dari target yang ditetapkan atau mengalami pertumbuhan sebesar 40,68% dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Selain itu, volume pendapatan dari sumber pendapatan berbasis *fee* pada bulan Desember 2022 mencapai Rp3,7 triliun, mencapai 108,72% dari target atau

mengalami pertumbuhan sebesar 21,20% dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Peningkatan terutama pada pendapatan atas transaksi e-channel sebesar Rp. 125,1 miliar, *fee* administrasi Rp. 113,5 miliar dan PPOB Rp. 28,6 miliar.

Dewan komisaris juga memberikan apresiasi terhadap Upaya direksi dalam mengembangkan layanan E-Channel, peningkatan layanan digital yang sangat diperlukan dalam mengakomodasi perubahan tren perilaku transaksi masyarakat ke arah digital. Pengembangan layanan ini dapat mendukung peningkatan perolehan *fee based income* yang lebih optimal. Pada tahun 2022, *fee based income* dari E-Channel tumbuh 23,8% (yoy) dan *fee based income* dari mobile banking tumbuh 67,3% (yoy). Dengan demikian, secara keseluruhan *fee based income* meningkat 21,2% (yoy).⁴

Tingkat pertumbuhan *fee based income* BSI Mobile secara mtm mengalami pelambatan dari Rp 15 M (September 2022) menjadi Rp 13 M (Oktober 2022) sedangkan tingkat pertumbuhan User aktif secara mtm mengalami peningkatan dari 25.368 User aktif (September 2022) menjadi 82.244 User aktif (Oktober 2022). Tingkat pertumbuhan (growth) *fee based income* gadai secara mtm mengalami percepatan dari tumbuh Rp.53,7 M (September 2022) menjadi Rp. 57,1 M (Oktober 2022) sedangkan tingkat pertumbuhan (growth). Dengan rencana pembukaan 1.040 kantor layanan gadai yang baru diharapkan akan bisa meningkatkan OS dan meningkatkan

⁴Laporan Tahunan 2022 BSI, diakses pada 22 Oktober 2023 <https://ir.bankBSI.co.id/misc/AR/AR2022-ID/index.html>

kontribusi *fee based income* dari pembiayaan gadai ini. Selain itu *fee based income* gadai secara yoy tumbuh 6,6% sedangkan O/S pembiayaan gadai emas tumbuh secara yoy sebesar 16,47%.

Peningkatan pendapatan dari *Fee Based Income* diharapkan dapat menghasilkan peningkatan laba. *Fee Based Income* adalah pendapatan yang berasal dari biaya yang dikenakan untuk menyediakan layanan yang mempermudah dan mengoptimalkan transaksi atau kegiatan keuangan dalam aktivitas ekonomi. Layanan ini disediakan kepada nasabah untuk memfasilitasi transaksi, dan dapat diakses oleh siapa pun yang memerlukan informasi terkait dengan akad atau produk perbankan. Di bank syariah Indonesia, *Fee Based Income* berasal dari biaya administrasi yang terkait dengan berbagai transaksi seperti transfer dana, administrasi tabungan dan giro, layanan internet banking, dan pembayaran lainnya. Akad-akad yang terlibat dalam layanan *Fee Based Income* mencakup *Al-Wakalah*, *Al-Kafalah*, *Al-Hawalah*, *Ar-Rahn*, dan *Qardh*.⁵

Menurut penelitian dari Leffina Afnani yang berjudul Strategi Peningkatan *Fee Based Income* Melalui Transaksi E-Channel Oleh PT. Bank Rakyat Indonesia (BRI) Tbk Kantor Cabang Jember Di Masa Pandemi Covid-19 mengatakan semakin bertambahnya jumlah nasabah yang menggunakan transaksi E-Channel, akan mengakibatkan peningkatan pendapatan dari *Fee*

⁵Yutisa Tri Cahyani,” Konsep *Fee Based Services* Dalam Konsep Perbankan Syariah” *El Barka, Jurnal Of Islamic Economics and Bussines*, Vol 1, no 2 (2018), 236. DOI: <https://doi.org/10.21154/elbarka.v1i2.1397>

Based Income.⁶ Pernyataan tersebut kontras dengan temuan dari penelitian yang dilakukan oleh Saiful Bakhri, Muchamad Iqbal Fatah, dan Fathmah Hanum yang berjudul "Analisis Peningkatan *Fee Based Income* Dengan Penggunaan Aplikasi Mobile: Studi Kasus Pada KSPPS BMT UGT Nusantara". Temuan dari penelitian tersebut menyatakan bahwa peningkatan *Fee Based Income* tidak mencapai tingkat optimal.⁷

Dalam pelayanannya di BSI KCP Probolinggo telah menerapkan metode meningkatkan pendapatan laba melalui transaksi yang melibatkan *fee based income*, pelayanan yang baik membantu nasabah lebih mudah bertransaksi melalui metode *fee based income*. Secara umum, pelayanan pelanggan adalah segala aktivitas yang bertujuan untuk memastikan kepuasan pelanggan. Melalui pelayanan ini, harapan dan kebutuhan pelanggan dapat terpenuhi..⁸ Jadi, dengan menerapkan metode transaksi *fee based income* tersebut, diharapkan dapat meningkatkan pendapatan laba. Pelayanan dalam transaksi *fee based income* diterapkan untuk semua nasabah. Penelitian ini

⁶ Leffina Afnani "Strategi Peningkatan *Fee Based Income* Melalui Transaksi E-Channel Oleh PT Bank Rakyat Indonesia (BRI) Tbk Kantor Cabang Jember Di Masa Pandemi Covid-19" (Skripsi, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq (UIN KHAS) Jember, 2023), 105. <http://digilib.uinkhas.ac.id/16775/1/SKRIPSI%20LEFFINA%20AFNANI%202023%20%28E20181185%29.pdf>

⁷ Saiful Bakhri, Muchamad Iqbal Fatah, Fathmah Hanum, "Analisis Peningkatan Pendapatan *Fee Based Income* Dengan Penggunaan Aplikasi Mobile Studi Kasus Pada KSPPS BMT UGT Nusantara," *Journal of Islamic Economics and Business* 2.no. 2 (2021), 47.

⁸ Nadia Azalia Putri, Dwi Sofiyatul Widad, Maira Septian Yudinestira, Isma Ramadhaniah, "Implementasi Pelayanan Dan Administrasi Dalam Usaha Meningkatkan Kepuasan Nasabah Pada BPR Nusamba Rambipuji Kabupaten Jember", *Journal Of Indonesian Social Society* Vol 1 No 2, (2023), 44. DOI : <https://doi.org/10.59435/jiss.v1i2.67>

dilakukan di BSI KCP Probolinggo, karena cabang tersebut dapat mencerminkan inti dari masalah yang diteliti. Oleh karena itu, pentingnya transaksi *fee based income* ke depannya sangatlah besar. BSI KCP Probolinggo menerapkan transaksi *fee based income* dengan harapan dapat memberikan kontribusi positif bagi ekonomi masyarakat. Dengan adanya transaksi *fee based income*, diharapkan dapat meningkatkan kelancaran dan efisiensi aktivitas ekonomi masyarakat.

Tabel 1.2
Pendapatan Operasional *Fee Based Income* Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo 2021-2023

| Tahun | Pendapatan |
|--------------|-------------------|
| 2021 | 942.000.000 |
| 2022 | 935.000.000 |
| 2023 | 872.000.000 |

Sumber : Laporan Contribution Margin BSI.

Berdasarkan tabel tersebut, terlihat bahwa pendapatan *fee based income* Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo mengalami penurunan dari tahun 2021 hingga 2023. Pada tahun 2021, pendapatan tersebut sebesar Rp. 942.000.000, kemudian turun menjadi Rp. 935.000.000 pada tahun 2022, dan turun lagi menjadi Rp. 872.000.000 pada tahun 2023. Pendapatan *fee based income* diperoleh dari berbagai transaksi seperti transfer, kliring, insako, pelayanan ATM, dan lainnya.⁹

⁹ Vidhaya Laksmi meiza, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 22 Januari 2024.

Berikut wawancara dengan ibu Vidhaya Laksmi Meiza selaku *Branch Operations Service Manajer* Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo yang juga menyampaikan:¹⁰

“Ditahun 2022 dengan 2023 pendapatan laba operasional *fee based income* kami mengalami penurunan bak, karena kurangnya transaksi E-Channel. namun di Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo ini berupaya untuk memperhatikan transaksi *fee based income* karena dengan pendapatan transaksi *fee based income* ini bank bisa memperoleh laba dan memenuhi biaya operasional seperti gaji karyawan, pembayaran listrik dan lainnya”.

Oleh karena itu dari wawancara berikut, Peneliti termotivasi untuk melakukan penelitian ini karena ingin mengetahui sejauh mana *Fee Based Income* dapat dimaksimalkan untuk meningkatkan laba melalui transaksi tersebut. Dengan demikian, berdasarkan uraian tersebut, peneliti melakukan penelitian berjudul "Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi *Fee Based Income* (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo)".

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan penjelasan yang terdapat dalam konteks penelitian, maka rumusan penelitian yang menjadi fokus pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi *Fee Based Income* pada Layanan Jasa Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo?
2. Apa Dampak dari Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi *Fee Based Income* pada Layanan Jasa Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo?

¹⁰ Vidhaya Laksmi meiza, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 22 Januari 2024.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah-masalah yang telah dirumuskan dalam rumusan masalah.¹¹

Dari rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian yang peneliti lakukan adalah:

1. Untuk Menganalisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi *Fee Based Income* pada Layanan Jasa Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo.
2. Untuk Mengetahui Dampak dari Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi *Fee Based Income* pada Layanan Jasa Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian yang berfokus pada partisipasi dalam memberikan apa yang telah diselesaikan selama melakukan penelitian dapat mencakup berbagai aspek teoritis dan praktis, serta memberikan dampak yang signifikan bagi peneliti, instansi terkait, dan masyarakat secara keseluruhan.¹²

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

¹¹ Tim Pedoman Karya Ilmiah, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember), 45.

¹² Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember, 2020), 91.

1. Manfaat Teoritis

Harapannya, hasil penelitian ini akan memberikan manfaat bagi peneliti di masa mendatang atau penelitian yang serupa, serta memberikan kontribusi bagi akademisi dalam memperkaya pemahaman tentang analisis potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income*. Informasi dan referensi tambahan tentang hal ini di Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan yang berharga untuk penelitian berikutnya.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi peneliti

Manfaat bagi peneliti dari penelitian ini adalah memperluas pemahaman akademis terutama dalam bidang ekonomi, dengan fokus pada pemahaman tentang analisis potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income*. Selain itu, peneliti dapat mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh selama studi di perguruan tinggi.

b. Bagi Karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo

Harapannya, hasil penelitian ini dapat menjadi standar evaluasi dan dasar untuk menilai kinerja serta evaluasi oleh pihak bank. Selain itu, diharapkan dapat memperluas dan meningkatkan pendapatan melalui metode *fee based income* yang telah diterapkan sebelumnya, sehingga pelayanan *fee based income* menjadi lebih efektif.

c. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini dapat menjadi acuan untuk penelitian selanjutnya bagi mahasiswa di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, terutama yang mengambil Program Studi Perbankan Syariah. Selain itu, dapat digunakan sebagai sumber referensi di perpustakaan UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

E. DEFINISI ISTILAH

Dalam hal ini definisi istilah memuat tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi pokok permasalahan didalam judul penelitian. Hal ini bertujuan untuk memudahkan pembaca terhadap apa yang dimaksud oleh peneliti.¹³

1. Laba

Laba adalah elemen yang signifikan dalam ringkasan keuangan dalam berbagai situasi, dimana memiliki beragam manfaat. Dalam konteks perpajakan, keuntungan biasanya dianggap sebagai landasan, faktor penentu kebijakan pembayaran dividen, panduan investasi, dan pertimbangan keputusan pengembalian, serta elemen yang dipertimbangkan dalam prediksi.¹⁴

2. *Fee Based Income*

Fee based income merupakan kegiatan perbankan yang menempati posisi ketiga dalam hierarki kegiatan perbankan. Sasaran dari penyediaan

¹³ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 91.

¹⁴ Vinna Sri Yuniarti, “*Ekonomi Mikro Syariah*” (Jawa Barat: CV Pustaka Setia, 2016), 198.

layanan-layanan perbankan ini adalah untuk memberikan dukungan dan memfasilitasi dalam penghimpunan dan penyaluran dana. Semakin lengkap layanan-layanan yang disediakan oleh bank, semakin baik, yang berarti bahwa jika nasabah ingin melakukan transaksi perbankan, mereka dapat melakukannya hanya di satu bank. Sebaliknya, jika layanan yang disediakan oleh bank kurang lengkap, nasabah terpaksa mencari bank lain yang menyediakan layanan yang mereka perlukan.¹⁵

F. Sistematika Penulisan

Rangkuman sementara dari isi skripsi disebut sebagai sistematika pembahasan, yang bertujuan memberikan gambaran global tentang seluruh pembahasan yang terdapat di dalamnya. Bagian ini menunjukkan cara pengorganisasian atau garis besar dari isi skripsi, serta memberikan tanggapan terhadapnya. Setiap bab disusun dan dirumuskan dalam sistematika pembahasan sesuai dengan struktur berikut:

BAB I: PENDAHULUAN, bab ini merupakan fondasi dari struktur penelitian skripsi, yang meliputi konteks penelitian, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan sistematika penelitian. Peran dari bab ini adalah untuk memberikan gambaran umum mengenai isi skripsi.

BAB II: KAJIAN PUSTAKA, bab ini mengandung tentang ringkasan

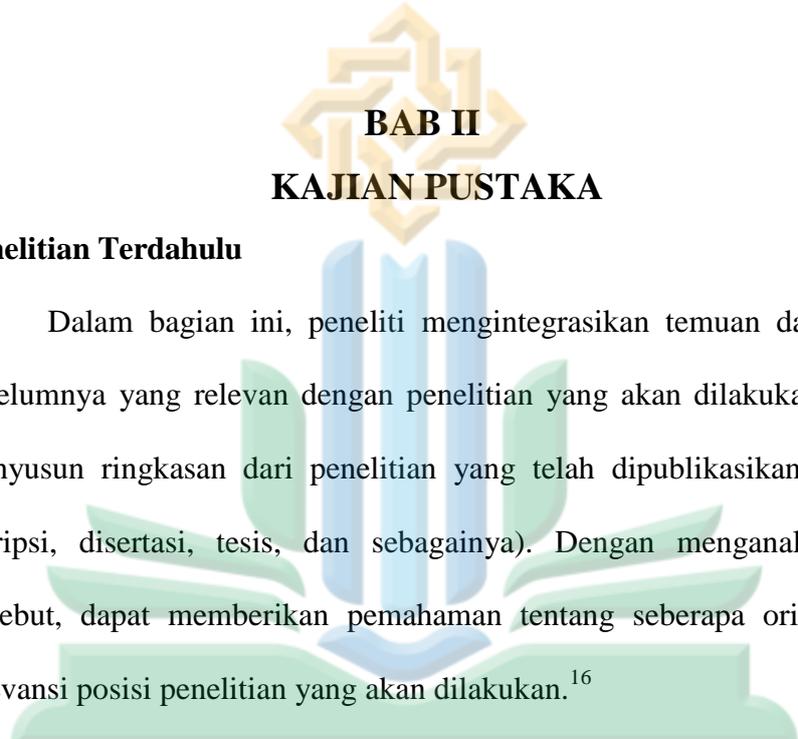
¹⁵ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, (Gaung Persada Press Group, 2014), 145.
<https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/44856/1/Pengantar%20Perbankan.pdf>

kajian terdahulu yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan saat ini, serta memuat kajian teori.

BAB III: METODE PENELITIAN, bab ini mencakup metode yang akan digunakan oleh peneliti, termasuk pendekatan dan jenis penelitian yang diterapkan, lokasi penelitian, subjek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, analisis data, validitas data, serta langkah-langkah penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti.

BAB IV: PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA, dalam bab ini, terdapat hasil penelitian yang mencakup gambaran objek penelitian, penyajian data, analisis dan pembahasan temuan.

BAB V: PENUTUP, bab ini merupakan elemen penting dari skripsi yang merangkum hasil atau analisis yang telah dilakukan dalam bab-bab sebelumnya, dan memberikan saran yang bermanfaat bagi pihak-pihak yang terlibat secara khusus dalam penelitian tersebut, serta bagi mereka yang memerlukan penelitian tersebut secara umum.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Dalam bagian ini, peneliti mengintegrasikan temuan dari penelitian sebelumnya yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan, kemudian menyusun ringkasan dari penelitian yang telah dipublikasikan atau belum (skripsi, disertasi, tesis, dan sebagainya). Dengan menganalisis langkah tersebut, dapat memberikan pemahaman tentang seberapa orisinalitas dan relevansi posisi penelitian yang akan dilakukan.¹⁶

1. Penelitian Leffina Afnani tahun 2023 dengan judul “ *Strategi Peningkatan Fee Based Income Melalui Transaksi E-Channel oleh PT. Bank Rakyat Indonesia (BRI) Tbk. Kantor Cabang Jember di Masa Oandemi Covid-19*”.¹⁷

Penelitian ini bertujuan untuk memahami bagaimana penerapan transaksi *E-Channel* di BRI Tbk Kantor Cabang Jember selama pandemi Covid-19, serta upaya yang dilakukan untuk meningkatkan jumlah *Fee Based Income* melalui transaksi *E-Channel* di BRI Tbk Kantor Cabang Jember selama pandemi Covid-19. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan peneliti menggunakan beberapa metode pengumpulan data, termasuk observasi, wawancara, dan dokumentasi.

¹⁶ Tim Pedoman Karya Ilmiah, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 46.

¹⁷ Leffina Afnani “Strategi Peningkatan *Fee Based Income* Melalui Transaksi *E-Channel* Oleh PT Bank Rakyat Indonesia (BRI) Tbk Kantor Cabang Jember di Masa Pandemi Covid-19” (Skripsi, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq UIN KHAS Jember, 2023), 105.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa pelaksanaan transaksi *E-Channel* di BRI Tbk Kantor Cabang Jember selama masa pandemi Covid-19 dapat dilakukan dengan mudah oleh nasabah, di mana pun dan kapan pun mereka membutuhkannya. Semakin banyak nasabah yang menggunakan transaksi *E-Channel*, semakin meningkat pula pendapatan *Fee Based Income* melalui transaksi *E-Channel*.

Persamaannya, penelitian penulis menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, dan pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Namun, perbedaannya terletak pada fokus penelitian penulis yang menitikberatkan pada potensi peningkatan laba melalui transaksi *Fee Based Income*, sementara penelitian Leffina Afnani hanya memusatkan perhatian pada strategi peningkatan *Fee Based Income* melalui transaksi *E-Channel*.

2. Penelitian Nolis Asiska dan Permata Dian Pratiwi tahun 2022 dalam judul “*Pengaruh Fee Based Income dan Transaksi E-Banking Terhadap Perubahan Laba Bank BUMN*”.¹⁸

Tujuan penelitian ini adalah untuk menginvestigasi dampak *Fee-Based Income* dan Transaksi *E-Banking* terhadap perubahan laba pada bank BUMN yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2011-2020. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah melalui

¹⁸Nolis Asiska, Permata Dian Pratiwi, “Pengaruh *Fee Based Income* Dan Transaksi E-Banking Terhadap Perubahan Laba Bank BUMN,” *Jurnal Fokus Manajemen Bisnis* 12, no. 1. (2022), DOI: <https://doi.org/10.12928/fokus.v12i1.5702>

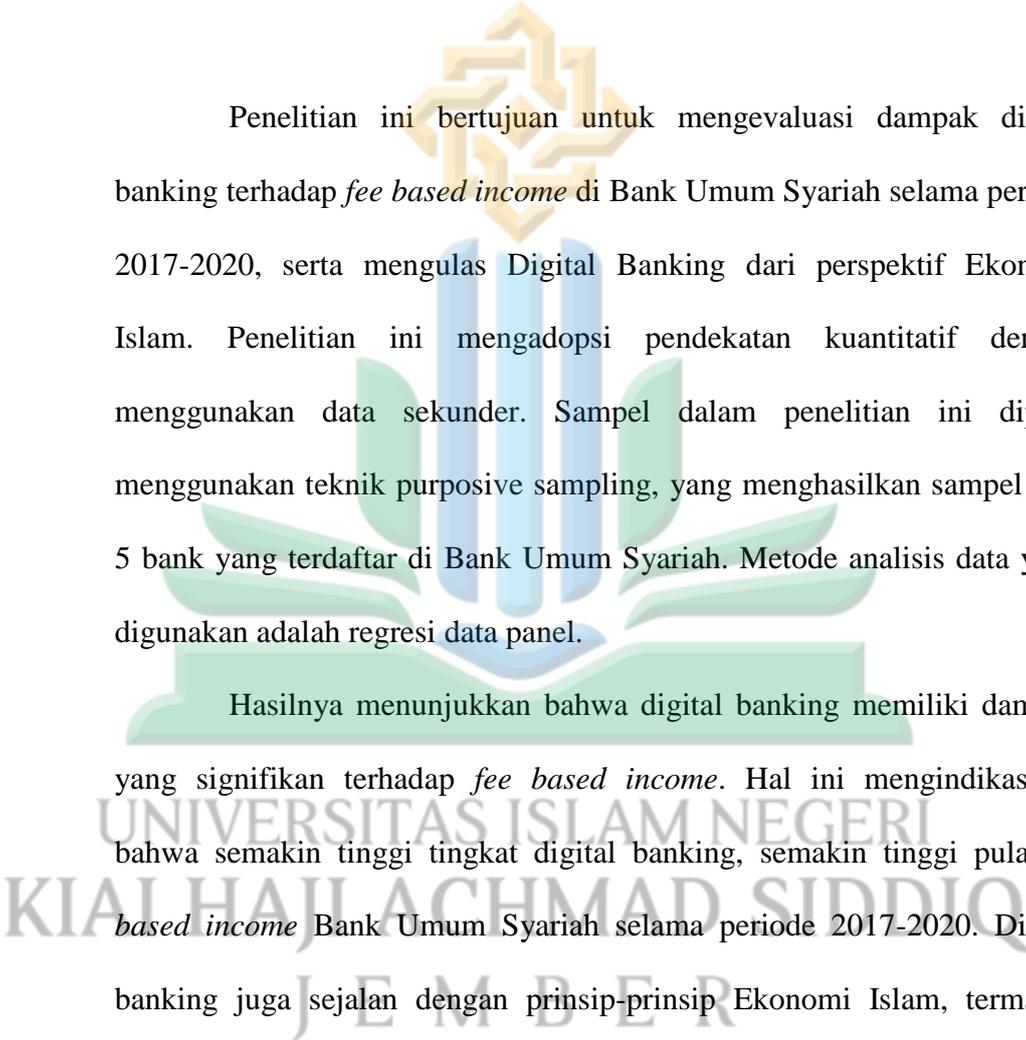
dokumentasi, yang dapat berupa tulisan, gambar, atau karya monumental dari individu.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Fee Based Income* memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap perubahan laba, sementara Transaksi *E-Banking* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap perubahan laba pada bank BUMN yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2011-2020. Namun, Transaksi *E-Banking* menunjukkan pengaruh positif namun tidak signifikan terhadap perubahan laba pada bank BUMN yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode tersebut.

Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian penulis adalah keduanya menunjukkan bahwa *Fee Based Income* memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap perubahan laba. Namun, perbedaannya terletak pada metode pendekatan yang digunakan, di mana penelitian Nolis Asiska dan Permata Dian Pratiwi menggunakan metode pendekatan kuantitatif, sedangkan penelitian penulis menggunakan pendekatan kualitatif.

3. Penelitian Retno Palupi tahun 2022 dalam judul “*Pengaruh Transaksi Digital Banking terhadap Fee Based Income pada Bank Umum Syariah Periode 2017-2020*”.¹⁹

¹⁹ Retno Palupi, “Pengaruh Transaksi Digital Banking terhadap *Fee Based Income* pada Bank Umum Syariah Periode 2017-2020”, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2022).



Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi dampak digital banking terhadap *fee based income* di Bank Umum Syariah selama periode 2017-2020, serta mengulas Digital Banking dari perspektif Ekonomi Islam. Penelitian ini mengadopsi pendekatan kuantitatif dengan menggunakan data sekunder. Sampel dalam penelitian ini dipilih menggunakan teknik purposive sampling, yang menghasilkan sampel dari 5 bank yang terdaftar di Bank Umum Syariah. Metode analisis data yang digunakan adalah regresi data panel.

Hasilnya menunjukkan bahwa digital banking memiliki dampak yang signifikan terhadap *fee based income*. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi tingkat digital banking, semakin tinggi pula *fee based income* Bank Umum Syariah selama periode 2017-2020. Digital banking juga sejalan dengan prinsip-prinsip Ekonomi Islam, termasuk kepemilikan yang absolut oleh Allah SWT, prinsip keadilan, kerjasama dalam kebaikan, dan pertumbuhan yang seimbang, dan telah diterapkan di Bank Umum Syariah dengan produk yang terus berkembang dalam beberapa tahun terakhir.

Persamaannya, kedua penelitian ini memfokuskan objek penelitiannya pada lembaga perbankan. Namun, perbedaannya terletak pada metode penelitian yang digunakan, di mana penelitian Retno Palupi menggunakan pendekatan kuantitatif sementara penelitian penulis mengadopsi pendekatan kualitatif.

4. Penelitian Saiful Bakhri, Muchamad Iqbak Fatah, Fathmah Hanum tahun

2021 dengan judul “*Analisis Peningkatan Fee Based Income dengan Penggunaan Aplikasi Mobile Studi Kasus Pada KSPPS BMT UGT Nusantara*”.²⁰

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi peningkatan *fee based income* melalui penggunaan aplikasi mobile di KSPPS BMT UGT Nusantara. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif, dengan analisis data dilakukan secara simultan dengan pengumpulan data. Analisis data melibatkan tiga tahap model air, yaitu reduksi data, penyajian data, dan verifikasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi anggota dalam menggunakan aplikasi UGT Mobile, seperti kemudahan penggunaan dibandingkan dengan mobile banking di beberapa bank, tingkat keamanan yang lebih tinggi, serta rasa memiliki karena sebagai anggota juga merupakan pemilik koperasi. Namun, anggota BMT UGT kurang optimal dalam menggunakan aplikasi UGT Mobile karena kurangnya pengetahuan tentang aplikasi tersebut. Peningkatan *fee based income* bagi BMT UGT juga kurang optimal karena kurangnya sosialisasi aplikasi Mobile UGT kepada anggota dan pengetahuan yang tidak merata di kalangan pegawai tentang manfaat dari aplikasi Mobile UGT.

Sementara persamaannya dengan penelitian penulis adalah

²⁰ Saiful Bakhri, Muchamad Iqbal Fatah, Fathmah Hanum, “Analisis Peningkatan *Fee Based Income* Dengan Penggunaan Aplikasi Mobile Studi Kasus Pada KSPPS BMT UGT Nusantara,” *Journal of Islamic Economics and Business* 2.no. 2 (2021). DOI: <https://doi.org/10.55757/tasharruf.v2i2.81>

keduanya menggunakan pendekatan kualitatif. Namun, perbedaannya terletak pada fokus penelitian, di mana penelitian penulis menitikberatkan pada potensi peningkatan laba melalui transaksi *Fee Based Income*, sementara penelitian Saiful Bakhri, Muchamad Iqbak Fatah, dan Fathmah Hanum hanya memusatkan perhatian pada peningkatan *Fee Based Income* dengan penggunaan aplikasi mobile.

5. Penelitian Jasman tahun 2021 dengan judul “*Analisis Fee Based Income dan Dampaknya Terhadap Profitabilitas (Studi Kasus pada PT. Bank BRI Tbk. Kantor Cabang Jakarta Cempaka Mas)*”.²¹

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman dan menganalisis transaksi yang menghasilkan *fee based income* di PT. Bank BRI (Persero) Tbk Kantor Cabang Jakarta Cempaka Mas, serta untuk mengevaluasi profitabilitas perbankan di PT. Bank BRI (Persero) Tbk Kantor Cabang Jakarta Cempaka Mas. Penelitian ini mengadopsi strategi deskriptif dan menggunakan pendekatan kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *fee based income* memiliki dampak terhadap profitabilitas PT. Bank BRI KCP Jakarta Cempaka Mas. Besarnya *fee based income* berkorelasi positif dengan profitabilitas dan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Transaksi yang menghasilkan *fee based income* di Bank BRI mencakup simpanan nasabah, pengiriman

²¹ Jasman, “*Analisis Fee Based Income dan Dampaknya terhadap Profitabilitas (Studi Kasus pada PT. Bank BRI (Persero) Tbk. Kantor Cabang Jakarta Cempaka Mas)*”, (Skripsi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta, 2021), 67.

uang, inkaso, transaksi internasional, kliring, dan lainnya.

Sementara itu, persamaan antara penelitian ini dengan penelitian penulis adalah keduanya menggunakan pendekatan kualitatif dan teknik pengumpulan data berupa wawancara dan dokumentasi. Namun, perbedaannya terletak pada fokus penelitian, di mana penelitian penulis menitik beratkan pada potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income*, sedangkan penelitian Jasman lebih berfokus pada *fee based income* dan dampaknya terhadap profitabilitas.

6. Penelitian Ismaulina dan Oumar Tidiana Doumbouya tahun 2020 dengan judul “*Analisis Pengaruh Produk Gadai Emas (rahn emas) terhadap Peningkatan Fee Based Income (FBI) pada PT.Bank Syariah Mandiri.*”²²

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menilai dampak produk gadai emas (*rahn emas*) terhadap peningkatan *fee based income* (FBI) di PT. Bank Syariah Mandiri. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh *rahn emas* terhadap FBI signifikan, dengan nilai $(3,826) < (2,03)$ dan signifikansi sebesar $0,001 < 0,05$. Oleh karena itu, hipotesis nol ditolak dan hipotesis alternatif diterima. Dengan demikian, variabel *rahn emas* berpengaruh dan signifikan secara parsial terhadap variabel FBI. Hal ini disebabkan oleh kontribusi yang signifikan dari total *fee rahn emas* yang diterima oleh

²² Ismaulia dan Oumar Tidiane Doumbouya, “Analisis Pengaruh Gadai Emas (*Rahn Emas*) terhadap Peningkatan *Fee Based Income* (FBI) pada PT. Bank Syariah Mandiri”, *Jurnal IMARA* 4, No. 2, (2020), 114.

Bank Syariah Mandiri terhadap tingkat keuntungan bank.

Sementara itu, kesamaan penelitian tersebut dengan penelitian penulis adalah keduanya menyoroti transaksi yang menghasilkan *fee based income* di bank, seperti insako, kliring, pengiriman uang, dan lainnya. Namun, perbedaannya terletak pada metode penelitian yang digunakan, di mana penelitian tersebut menggunakan metode kuantitatif, sedangkan penelitian penulis menggunakan metode kualitatif. Selain itu, fokus penelitian tersebut adalah pada Analisis Pengaruh Produk Gadai Emas (*rahn* emas) terhadap Peningkatan *Fee Based Income*, sedangkan penelitian penulis berfokus pada Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi *Fee Based Income*.

7. Penelitian Beni Putra tahun 2019 dengan judul "*Analisis Fee Based Income dalam Meningkatkan Profitabilitas pada PT. Bank Sumut*".²³

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk meneliti bagaimana *fee based income* berkontribusi terhadap profitabilitas di PT. Bank Sumut dan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang menyebabkan penurunan profitabilitas di PT. Bank Sumut. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis *fee based income* di PT. Bank Sumut selama periode pengamatan setiap tahun mengalami peningkatan, namun tidak diimbangi dengan peningkatan profitabilitas

²³Beni Putra, "*Analisis Fee based Income Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Bank Sumut*," (Skripsi, UMSU Medan, 2019), 51-53.

yang diukur dengan *return on asset* (ROA), terutama pada perusahaan yang mengalami penurunan. Meskipun *fee based income* meningkat pada tahun 2015, 2017, dan 2018, namun tidak mampu meningkatkan profitabilitas (ROA) perusahaan.

Persamaan antara penelitian tersebut dengan penelitian penulis adalah keduanya menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Namun, perbedaannya terletak pada fokus penelitian, di mana penelitian tersebut memusatkan perhatian pada Analisis *Fee Based Income* dalam Meningkatkan Profitabilitas, sedangkan penelitian penulis lebih berfokus pada Potensi Peningkatan Laba melalui Transaksi *Fee Based Income*.

8. Penelitian Nurhani Pingkan tahun 2019 dengan judul “Analisis Pembiayaan *Rahn Emas* Terhadap *Fee Based Income* di Bank Syariah (Studi pada Bank Mandiri Syariah Cabang Kedaton Bandar Lampung)”.²⁴

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mempelajari Prosedur Pelaksanaan Pembiayaan *Rahn Emas* di Bank Mandiri Syariah Cabang Kedaton Bandar Lampung dan untuk memahami Peran Pembiayaan *Rahn Emas* dalam meningkatkan *Fee Based Income* Bank Mandiri Syariah Cabang Kedaton. Penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan dengan pendekatan deskriptif kualitatif.

²⁴ Nurhani Pingkan, “Analisis Pembiayaan *Rahn Emas* Terhadap *Fee Based Income* Di Bank Syariah (Studi Pada Bank Mandiri Syariah Cabang Kedaton Bandar Lampung),” (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, 2019), 85.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pembiayaan *Rahn* Emas di Bank Mandiri Syariah Kedaton memiliki dampak yang signifikan dalam meningkatkan pendapatan bank. Dilihat dari data tabel pada periode tahun 2015 hingga 2017, pembiayaan rahn emas mengalami peningkatan.

Sementara itu, persamaan antara penelitian tersebut dengan penelitian penulis adalah keduanya menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif, serta teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Namun, perbedaannya terletak pada fokus penelitian, di mana penelitian tersebut berpusat pada Peran Pembiayaan

Rahn Emas Terhadap *Fee Based Income*, sedangkan penelitian penulis lebih terfokus pada potensi peningkatan laba melalui transaksi *Fee Based Income*.

9. Penelitian Karlina tahun 2019 dengan judul “*Pengaruh Fee Based Income dan Biaya Operasional terhadap Laba Pada PT Bank Rakyat Indonesia Syariah*”.²⁵

Penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi hubungan antara *Fee Based Income* dan Laba serta biaya operasional dengan laba bersih di PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah. Metode yang digunakan adalah kuantitatif, dengan pengumpulan data dilakukan melalui teknik dokumentasi.

²⁵ Karlina, “*Pengaruh Fee Based Income dan Biaya Operasional terhadap Laba pada PT Bank Rakyat Indonesia Syariah*”, (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan, 2019), 65.

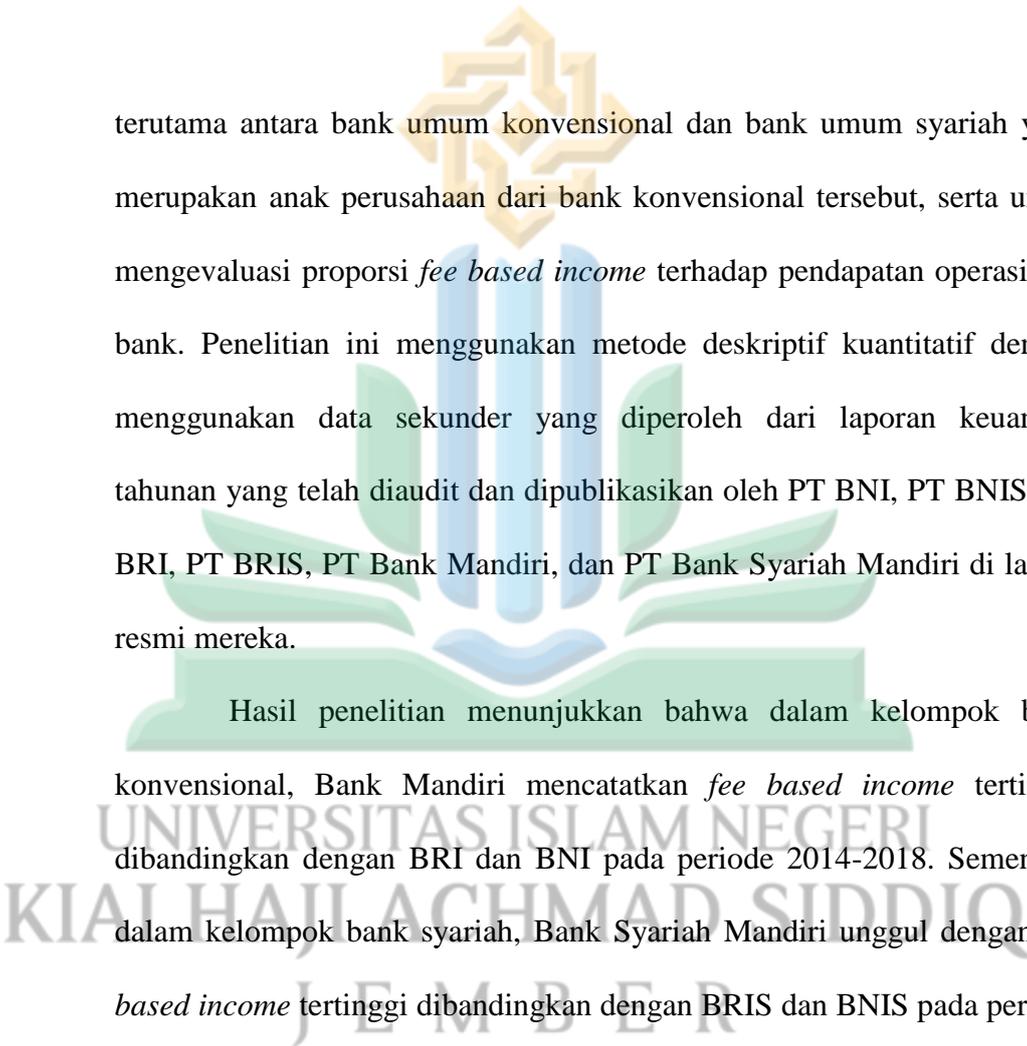
Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial, *fee based income* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba di PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah selama periode 2011-2018. Hal ini dilihat dari nilai t-hitung sebesar 1,042, yang lebih kecil dari nilai t-tabel 1,699, sehingga H_0 diterima dan H_a ditolak, menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara *fee based income* dengan laba. Namun, secara simultan, *fee based income* dan biaya operasional berpengaruh terhadap laba di PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa secara simultan *fee based income* dan biaya operasional memengaruhi laba.

Sementara itu, persamaan antara penelitian tersebut dengan penelitian penulis adalah keduanya menemukan bahwa *Fee Based Income* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba bank. Namun, perbedaannya terletak pada metode penelitian, di mana penelitian tersebut menggunakan metode kuantitatif, sedangkan penelitian penulis menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

10. Penelitian Fitria Ayu Lestari Niu tahun 2019 dengan judul “*Komparasi Fee Based Income pada Bank Konvensional dan Bank Syariah di Indonesia (Studi Laporan Keuangan)*”.²⁶

Penelitian ini bertujuan untuk membandingkan pendapatan jasa, khususnya *fee based income*, antara bank konvensional dan bank syariah,

²⁶ Fitria Ayu Lestari Niu, “Komparasi *Fee Based Income* Pada Bank Konvensional Dan Bank Syariah Di Indonesia,” *Journal Economics and Business Of Islam* 4, no. 2, (2019). DOI: <http://dx.doi.org/10.30984/tjebi.v4i2.1025>



terutama antara bank umum konvensional dan bank umum syariah yang merupakan anak perusahaan dari bank konvensional tersebut, serta untuk mengevaluasi proporsi *fee based income* terhadap pendapatan operasional bank. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan menggunakan data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan tahunan yang telah diaudit dan dipublikasikan oleh PT BNI, PT BNIS, PT BRI, PT BRIS, PT Bank Mandiri, dan PT Bank Syariah Mandiri di laman resmi mereka.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam kelompok bank konvensional, Bank Mandiri mencatatkan *fee based income* tertinggi dibandingkan dengan BRI dan BNI pada periode 2014-2018. Sementara dalam kelompok bank syariah, Bank Syariah Mandiri unggul dengan *fee based income* tertinggi dibandingkan dengan BRIS dan BNIS pada periode yang sama.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah bahwa keduanya membahas tentang *Fee Based Income* sebagai pendapatan jasa bank lainnya. Namun, perbedaannya terletak pada metode penelitian yang digunakan, di mana penelitian tersebut menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan data sekunder dari laporan keuangan tahunan, sedangkan penelitian penulis menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

| No | Nama | Judul | Persamaan | Perbedaan |
|----|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Leffina Afnani Tahun 2023. | Strategi Peningkatan <i>Fee Based Income</i> Melalui Transaksi E-Channel Oleh PT Bank Rakyat Indonesia(BRI) Tbk Kantor Cabang Jember Di Masa Pandemi Covid-19. | Kesamaan terdapat pada pendekatan yang diambil oleh peneliti, di mana penelitian penulis juga mengadopsi metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif, serta menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk pengumpulan data. | Penelitian penulis berfokus pada potensi peningkatan profit melalui transaksi <i>Fee Based Income</i> , sementara penelitian Leffina Afnani hanya memusatkan perhatian pada strategi meningkatkan <i>Fee Based Income</i> melalui transaksi E-Channel. |
| 2. | Nolis Asiska dan Permata Dian Pratiwi tahun 2022. | Pengaruh <i>Fee Based Income</i> dan Transaksi E-Banking Terhadap Perubahan Laba Bank BUMN. | Kesamaan antara penelitian ini dengan penelitian penulis adalah bahwa hasil penelitiannya menunjukkan bahwa <i>Fee Based Income</i> memiliki dampak positif yang signifikan terhadap perubahan laba. | Perbedaan terletak pada metode penelitian, dimana penelitian oleh Nolis Asiska dan Permata Dian Pratiwi memusatkan perhatian pada dampak <i>Fee Based Income</i> dan Transaksi E-Banking terhadap Perubahan Laba, sedangkan penelitian penulis lebih terfokus pada kemungkinan meningkatkan profit melalui transaksi <i>Fee Based Income</i> . |
| 3. | Retno Palupi tahun 2022. | Pengaruh Transaksi Digital Banking | Kesamaan dari penelitian ini adalah bahwa keduanya | Perbedaannya terletak pada metodologi penelitian serta |

| No | Nama | Judul | Persamaan | Perbedaan |
|----|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | terhadap <i>Fee Based Income</i> pada Bank Umum Syariah Periode 2017-2020. | mengarah pada penelitian di lembaga perbankan sebagai objeknya. | fokus penelitian. Studi yang dilakukan oleh Retno Palupi memusatkan pada dampak digital banking terhadap <i>fee based income</i> , sementara penelitian yang saya lakukan lebih berfokus pada potensi peningkatan laba melalui transaksi <i>Fee Based Income</i> . |
| 4. | Saiful Bakhri, Muchamad Iqbal Fatah, Fathmah Hanum Tahun 2021. | Analisis Peningkatan <i>Fee based income</i> Dengan Penggunaan Aplikasi Mobile Studi Kasus Pada KSPPS BMT UGT Nusantara | Kedua penelitian ini, termasuk penelitian saya, sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dalam proses penelitiannya. | Perbedaannya adalah bahwa penelitian saya berfokus pada potensi meningkatkan laba melalui transaksi <i>Fee Based Income</i> , sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Saiful Bakhri, Muchamad Iqbal Fatah, dan Fathmah Hanum hanya menekankan pada peningkatan <i>Fee Based Income</i> melalui penggunaan aplikasi mobile. |
| 5. | Jasman tahun 2021 | Analisis <i>Fee Based Income</i> dan Dampaknya Terhadap Profitabilitas (Studi Kasus pada PT. Bank | Persamaannya adalah bahwa hasil penelitian keduanya mengadopsi pendekatan kualitatif dan menggunakan | Perbedaan terletak pada fokus penelitian, dimana penelitian penulis lebih terfokus pada potensi peningkatan laba melalui transaksi |

| No | Nama | Judul | Persamaan | Perbedaan |
|----|---------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | BRI Tbk. Kantor Cabang Jakarta Cempaka Mas) | wawancara serta dokumentasi sebagai teknik pengumpulan data. | <i>fee based income</i> , sedangkan penelitian Jasman lebih menekankan pada <i>fee based income</i> dan konsekuensi dampaknya terhadap profitabilitas. |
| 6. | Ismaulina dan Oumar Tidiena Doumbouya tahun 2020. | Analisis Pengaruh Produk Gadai Emas (<i>ranh emas</i>) terhadap Peningkatan <i>Fee Based Income</i> (FBI) pada PT. Bank Syariah Mandiri. | Persamaannya adalah keduanya menyoroti transaksi tertentu yang menghasilkan <i>fee based income</i> di dalam ranah perbankan, seperti insako, kliring, pengiriman uang, dan lain sebagainya. | Perbedaannya terletak pada penggunaan metode penelitian yang berbeda, di mana penelitian tersebut memanfaatkan pendekatan kuantitatif, sementara penelitian penulis mengadopsi metode kualitatif. Selain itu, fokus penelitian tersebut adalah pada Analisis Pengaruh Produk Gadai Emas terhadap Peningkatan <i>Fee Based Income</i> , sedangkan penelitian penulis lebih difokuskan pada Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi <i>Fee Based Income</i> . |
| 7. | Beni Putra Tahun 2019. | Analisis <i>Fee Based Income</i> Dalam Meningkatkan Profitabilitas | Kedua penelitian tersebut sama-sama menerapkan metode kualitatif dengan pendekatan | Perbedaan terletak pada penekanan analisis masing-masing penelitian: yang satu berfokus |

| No | Nama | Judul | Persamaan | Perbedaan |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | Pada PT. Bank Sumut. | deskriptif. | pada analisis tentang bagaimana <i>Fee Based Income</i> meningkatkan profitabilitas, sementara yang lainnya lebih menitikberatkan pada potensi peningkatan laba melalui transaksi <i>Fee Based Income</i> . |
| 8. | Nurhani Pingkan tahun 2019. | “Analisis Pembiayaan <i>Rahn</i> Emas Terhadap <i>Fee Based Income</i> di Bank Syariah (Studi pada Bank Mandiri Syariah Cabang Kedaton Bandar Lampung). | Kedua penelitian tersebut serupa dalam metode yang digunakan, yaitu penelitian lapangan dengan pendekatan deskriptif kualitatif, dan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. | Perbedaannya terletak pada fokus penelitian, di mana penelitian tersebut menitikberatkan pada dampak Pembiayaan <i>Rahn</i> Emas terhadap <i>Fee Based Income</i> , sementara penelitian penulis menitik beratkan pada potensi peningkatan laba melalui transaksi <i>Fee Based Income</i> . |
| 9. | Karlina tahun 2019 dengan judul “Pengaruh <i>Fee Based Income</i> dan Biaya Operasional terhadap Laba Pada PT Bamk Rakyat Indonesia Syariah”. | Pengaruh <i>Fee Based Income</i> dan Biaya Operasional terhadap Laba Pada PT Bamk Rakyat Indonesia Syariah. | Persamaannya adalah keduanya menegaskan bahwa <i>Fee Based Income</i> memiliki dampak yang signifikan terhadap laba perbankan. | Perbedaannya terletak pada penggunaan metode penelitian yang berbeda; penelitian tersebut menggunakan pendekatan kuantitatif, sementara penelitian penulis menggunakan pendekatan kualitatif dengan pendekatan deskriptif. |

| No | Nama | Judul | Persamaan | Perbedaan |
|-----|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10. | Fitria Ayu Lestari Niu tahun 2019. | Komparasi <i>Fee Based Income</i> pada Bank Konvensional dan Bank Syariah di Indonesia (Studi Laporaan Keuangan) | Persamaannya, kedua penelitian membahas tentang <i>Fee Based Income</i> yang merupakan salah satu jenis layanan perbankan. | Perbedaannya terletak pada pendekatan penelitian yang menggunakan metode kuantitatif deskriptif dengan data sekunder dari laporan keuangan tahunan dalam penelitian tersebut, sedangkan dalam penelitian penulis, pendekatannya adalah dengan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. |

Sumber: Diolah dari Penelitian Terdahulu

Kesimpulan dari beberapa penelitian sebelumnya, termasuk yang akan dilakukan oleh peneliti di Bank Syariah Indonesia, menyoroti potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income*. Meskipun penelitian sebelumnya hanya memberikan sedikit pemahaman tentang potensi tersebut, penulis berusaha mengembangkan penelitian yang lebih komprehensif dalam hal ini. Meskipun demikian, kontribusi dari penelitian sebelumnya membantu penulis untuk menyempurnakan dan memperluas cakupan penelitian sesuai dengan judul yang dipilih.

B. Kajian Teori

1. Laba

a. Pengertian Laba

Laba adalah salah satu aspek krusial dari laporan keuangan, yang memiliki beragam peran dalam berbagai situasi. Dalam konteks

perpajakan, keuntungan sering kali dianggap sebagai dasar perhitungan, kebijakan pembayaran dividen, pedoman investasi, dan pengambilan keputusan, serta sebagai unsur prediksi. Menurut Standar Pelaporan Keuangan Umum No. 1 (SFAC No. 1), hal ini dinyatakan sebagai berikut:²⁷

- 1) Informasi mengenai laba merupakan bagian dari laporan keuangan yang disajikan dengan tujuan untuk membantu penilaian kinerja manajemen, mengukur kemampuan laba yang mewakili situasi jangka panjang, serta menilai risiko dalam investasi atau kredit.
- 2) Secara konvensional, laba diartikan sebagai jumlah maksimum yang tersedia untuk pembagian atau konsumsi dalam satu periode akuntansi, dimana kondisinya pada akhir periode tetap sama dengan awal periode.
- 3) Laba dianggap memiliki peran prediktif yang membantu dalam memproyeksikan laba di masa depan dan peristiwa ekonomi yang akan datang.
- 4) Laba terbagi menjadi hasil operasional atau luar biasa, dan hasil non-operasional, atau keuntungan dan kerugian luar biasa, yang totalnya sama dengan laba bersih.
- 5) Laba dianggap sebagai sesuatu yang berulang dan terjadi pada saat ini (current), sementara keuntungan dan kerugian luar biasa tidak

²⁷Vinna Sri Yuniarti, “*Ekonomi Mikro Syariah*” (Jawa Barat: CV Pustaka Setia, 2016), 198.

memiliki sifat yang sama.²⁸

b. Ruang Lingkup Laba

Dari segi cakupan, konsep laba memiliki beberapa definisi sebagaimana yang disebutkan oleh FASB dalam SFAC No. 5 (1984), antara lain: Ditinjau dari ruang lingkungannya, ada beberapa konsep laba sebagaimana dikemukakan FASB dalam SFAC nomor 5 (1984), yaitu:

1. *Earning*, yaitu laba selama satu periode akuntansi tanpa ada pengaruh kumulatif perubahan prinsip akuntansi.
2. Perbedaan antara income dan net income terletak pada cara perhitungan yang memperhitungkan pengaruh kumulatif dari perubahan prinsip akuntansi.

Dalam literatur akuntansi, khususnya dalam teori akuntansi, istilah "income" umumnya diartikan sebagai jumlah bersih, sehingga istilah "laba" lebih tepat menggambarkan apa yang dimaksud dengan "income" dalam buku-buku teks tersebut.²⁹

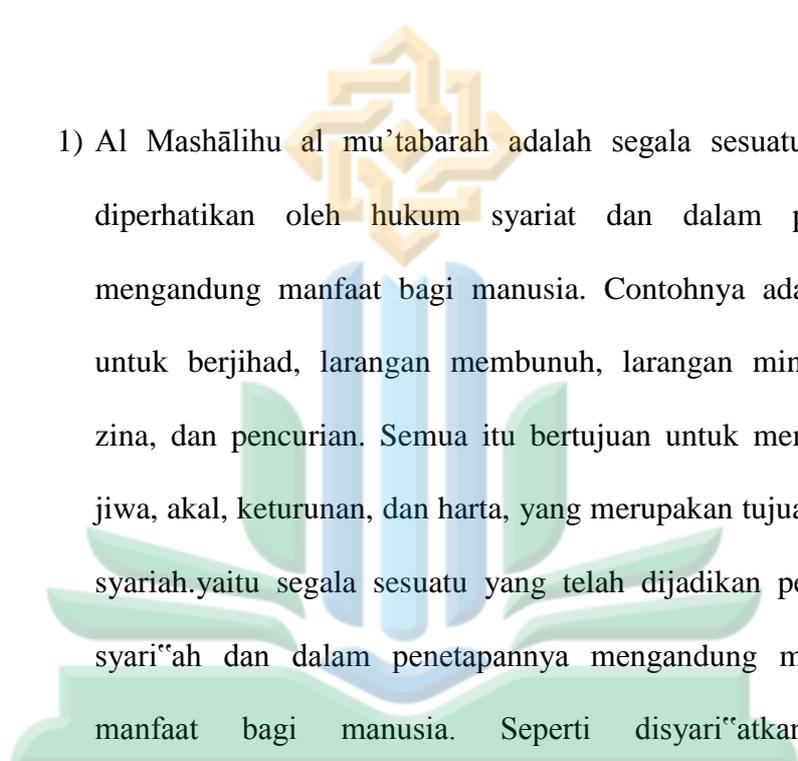
c. Sumber Laba

Dalam konsep mua'malah, tidak semua kebutuhan yang dianggap memiliki manfaat bisa diproduksi, dikonsumsi, atau diperdagangkan. Konsep manfaat dalam Islam dibagi menjadi tiga bagian, yakni:³⁰

²⁸ Vinna Sri Yuniarti, "*Ekonomi Mikro Syariah*" 199.

²⁹ Vinna Sri Yuniarti, "*Ekonomi Mikro Syariah*" 199.

³⁰ Vinna Sri Yuniarti, "*Ekonomi Mikro Syariah*".199.



1) Al Mashālihu al mu'tabarah adalah segala sesuatu yang telah diperhatikan oleh hukum syariat dan dalam penetapannya mengandung manfaat bagi manusia. Contohnya adalah perintah untuk berjihad, larangan membunuh, larangan minuman keras, zina, dan pencurian. Semua itu bertujuan untuk menjaga agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta, yang merupakan tujuan utama dari syariah. yaitu segala sesuatu yang telah dijadikan perhatian oleh syari'ah dan dalam penetapannya mengandung masalah atau manfaat bagi manusia. Seperti disyari'atkannya jihad,

diharamkannya membunuh, minuman keras, zina, dan mencuri.

Semua itu ditujukan untuk penjagaan agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta yang termasuk kepada tujuan utama dari syariah.

2) Al Mashālihu al mulghāt adalah segala sesuatu yang dianggap memiliki manfaat namun tidak nyata atau kemungkinannya kecil. Sebagai contoh, jika ada asumsi kesetaraan dalam pembagian warisan antara laki-laki dan perempuan, maka walaupun dianggap memiliki manfaat, asumsi tersebut tidak dijadikan dasar oleh hukum syariah. Begitu juga dengan manfaat tambahan keuntungan atau laba dalam bisnis ribawi, semuanya ditolak oleh hukum syariah karena potensi kerusakan dan bahayanya yang lebih besar.

3) Al Mashālihu al Mursalāh adalah maslahat yang tidak secara khusus dijelaskan oleh teks atau tidak ada perintah maupun larangan yang bersangkutan. Karena tidak ada petunjuk yang jelas,

masalahat ini dapat dijadikan pedoman dalam menentukan suatu hukum. Contohnya adalah pembangunan masjid, pencetakan Al-Qur'an, buku-buku dakwah, dan lain sebagainya.³¹

- 4) Islam memandang laba sebagai hasil dari modal yang tidak berbunga. Islam memberikan pengakuan yang besar terhadap modal dan perannya dalam proses produksi. Islam juga mengakui bahwa bagian dari modal dalam kekayaan hanya berkaitan dengan kontribusinya yang ditentukan sebagai persentase laba yang berfluktuasi dan diperoleh, bukan sebagai persentase tertentu dari kekayaan itu sendiri..³²

d. Laba Operasional dan Non Operasional

1) Laba Operasional

Pendapatan usaha bank (operasional) adalah semua pendapatan yang merupakan hasil langsung dari kegiatan usaha bank.³³ Dalam hubungan ini pendapatan yang benar-benar telah diterima. Pendapatan usaha bank ini diperinci sebagai berikut:

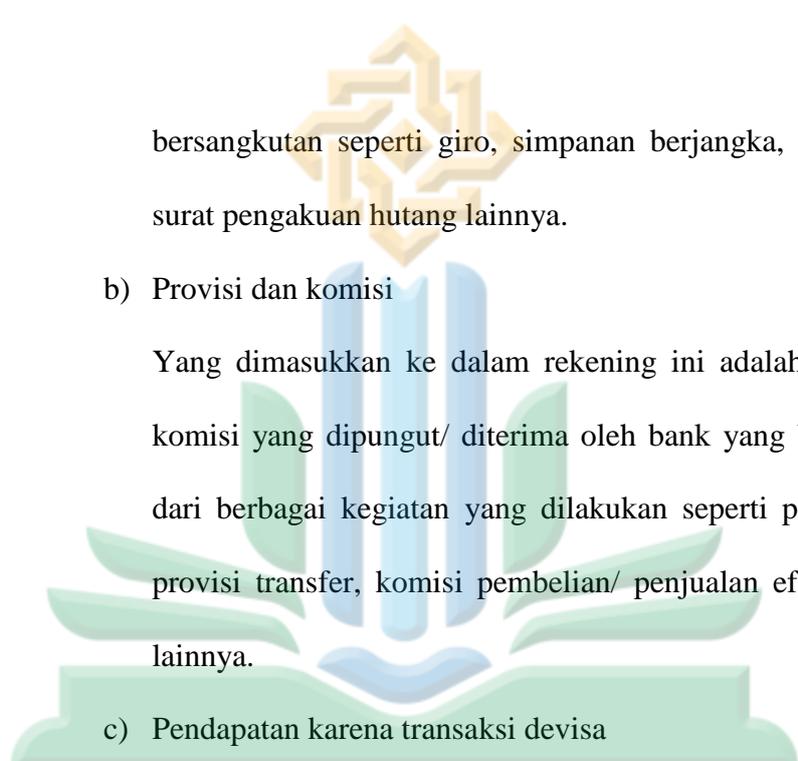
a) Bagi Hasil

Yang dimasukkan ke dalam rekening ini adalah pendapatan bagi 13 hasil, baik dari pembiayaan yang diberikan maupun dari penanamanpenanaman yang dilakukan oleh bank yang

³¹ Vinna Sri Yuniarti, "*Ekonomi Mikro Syariah*" 201.

³² Vinna Sri Yuniarti, "*Ekonomi Mikro Syariah*" 204

³³ Teguh Muljono, *Bank auditing*, (Jakarta: Djambatan, 1987), h. 79



bersangkutan seperti giro, simpanan berjangka, obligasi atau surat pengakuan hutang lainnya.

b) Provisi dan komisi

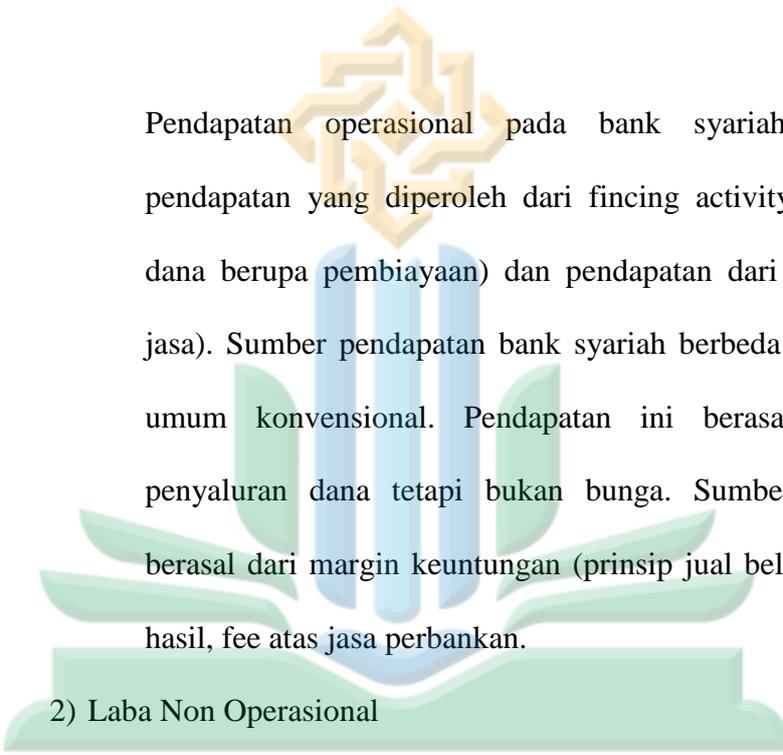
Yang dimasukkan ke dalam rekening ini adalah provisi dan komisi yang dipungut/ diterima oleh bank yang bersangkutan dari berbagai kegiatan yang dilakukan seperti provisi kredit, provisi transfer, komisi pembelian/ penjualan efek- efek dan lainnya.

c) Pendapatan karena transaksi devisa

Yang dimasukkan ke dalam rekening ini adalah keuntungan yang diperoleh bank yang bersangkutan dari berbagai transaksi devisa, misalnya selisih kurs pembelian/ penjualan valuta asing, selisih kurs karena konversi provisi, komisi dan bagi hasil yang diterima dari bank-bank di luar negeri.

d) Pendapatan rupa-rupa

Yang dimasukkan ke dalam rekening ini adalah pendapatan yang merupakan hasil langsung dari kegiatan lainnya, yang tidak termasuk ke dalam rekening pendapatan pada butir pertama sampai dengan ketiga diatas. Misalnya deviden yang diperoleh bank yang bersangkutan dari berbagai saham yang dimilikinya, biaya telegram yang telah diterima dari nasabah dan sebagainya.



Pendapatan operasional pada bank syariah merupakan pendapatan yang diperoleh dari financing activity (penyaluran dana berupa pembiayaan) dan pendapatan dari fee (imbalan jasa). Sumber pendapatan bank syariah berbeda dengan bank umum konvensional. Pendapatan ini berasal dari hasil penyaluran dana tetapi bukan bunga. Sumber pendapatan berasal dari margin keuntungan (prinsip jual beli), sewa, bagi hasil, fee atas jasa perbankan.

2) Laba Non Operasional

Pendapatan bukan usaha bank (non operasional) adalah semua pendapatan yang benar-benar telah diterima dan tidak berhubungan langsung dengan kegiatan usaha bank. Misalnya pendapatan sewa ruangan kantor dan sewa kendaraan bermotor yang dipergunakan oleh pihak lain, keuntungan karena penjualan benda-benda tetap dan inventaris, dan sebagainya.³⁴

Jenis-jenis pendapatan non operasional:

³⁴ Teguh Muljono, Bank auditing, (Jakarta: Djambatan, 1987), h. 79

a) Normal revenue activities

- Pendapatan bagi hasil, yaitu bagi hasil yang sudah menjadi hak perusahaan atau jasa yang telah diberikan kepada pihak lain.
- Pendapatan sewa (rent earned), yaitu sewa yang merupakan penghasilan dari jasa menyewakan harta-harta kepada pihak lain.
- Pendapatan deviden kas (cash dividend earned), yaitu uang yang merupakan penghasilan dan sudah menjadi hak perusahaan sebagai laba, karena perusahaan memiliki saham- sahamnya yang dikeluarkan oleh perusahaan- perusahaan lain.

b) Non revenue activities, yaitu pendapatan penjualan pertukaran yang bukan barang dagangan yang dikenal dengan istilah gain.

Yang mana gain ini in flow dari asset.³⁵

e. Laba dalam Konvensional dan Syariah

1) Laba Konvensional

Teori laba dalam ekonomi konvensional didasarkan pada prinsip materialisme dan sekulerisme. Dalam ekonomi konvensional, asumsi utama adalah bahwa perilaku individu

³⁵ Dilla Afniza Aldawiyah, “Pengaruh Pendapatan Operasional Dan Pendapatan Non Operasional Terhadap Laba Tahun Berjalan Pada PT. BPRS Insan Cita Artha Jaya Periode 2015- 2017” (Skripsi, UIN Sunan Gunung Djati, 2019), h. 47.

bersifat rasional. Rasionalitas didefinisikan sebagai perilaku yang didorong oleh kepentingan diri sendiri (self-interest), yang dianggap sebagai satu-satunya motivasi di balik semua aktivitas. Teori laba dalam ekonomi konvensional mengesampingkan pertimbangan moral dan etika dalam pengeluaran, serta mengasumsikan bahwa fokusnya hanya pada kehidupan dunia tanpa memperhitungkan kehidupan akhirat.

2) Laba Islam

Arti laba menurut bahasa atau dalam pandangan Al-Qur'an,

As-Sunnah, dan penilaian ulama fiqh adalah peningkatan pada modal utama perdagangan atau penambahan nilai yang timbul dari proses barter atau transaksi dagang.³⁶

2. *Fee Based Income*

a. *Pengertian Fee Based Income*

Fee based income merupakan kegiatan ketiga dalam industri perbankan. Pemberian layanan oleh bank ini bertujuan untuk mendukung dan memperlancar proses pengumpulan dan penyaluran dana. Semakin lengkap layanan yang diberikan oleh bank, semakin baik pula, karena ini berarti nasabah dapat melakukan semua transaksi perbankan di satu tempat. Sebaliknya, jika layanan bank tidak lengkap, nasabah harus mencari bank lain yang menyediakan layanan

³⁶ Vinna Sri Yuniarti, "Ekonomi Mikro Syariah".204.

yang dibutuhkan.³⁷

Selain melakukan pengumpulan dan penyaluran dana kepada masyarakat, lembaga perbankan juga menyediakan berbagai fasilitas tambahan. Namun, sebelumnya, hal ini akan dievaluasi dari segi modalitas dan kesiapan personel dari pihak bank untuk menyediakan fasilitas yang diinginkan oleh nasabah. Selain itu, juga diperhatikan apakah bank tersebut diklasifikasikan sebagai bank umum, bank perkreditan rakyat (BPR), atau bank syariah.³⁸

b. Keuntungan *Fee Based Income*

Keuntungan dari transaksi dalam layanan perbankan dikenal sebagai *fee based*. Keuntungan dari layanan perbankan ini sangat penting, bahkan meningkat dari tahun ke tahun. Meskipun keuntungan dari layanan perbankan ini cenderung kecil, namun memiliki tingkat kepastian yang tinggi, karena risikonya lebih rendah dibandingkan dengan kredit.

Selain faktor risiko, beragam pendapatan dari layanan ini juga cukup beragam, sehingga lembaga perbankan dapat meningkatkan layanan perbankannya. Yang lebih penting lagi, layanan perbankan ini memiliki peran yang signifikan dalam memperlancar transaksi

³⁷ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, (Gaung Persada Press Group, 2014), 145.
<https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/44856/1/Pengantar%20Perbankan.pdf>

³⁸ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Ed. Revisi, Cet. 16, Jakarta: Rajawali Press, 2015). 128

simpanan dan pinjaman di dunia perbankan..³⁹

Adapun keuntungan jasa-jasa bank adalah sebagai berikut:⁴⁰

1) Biaya admisintrasi

Tujuan dikenakannya biaya administrasi adalah untuk layanan-layanan yang memerlukan pengaturan administratif khusus. Biaya administrasi umumnya dipungut untuk pengelolaan fasilitas tertentu, seperti biaya administrasi simpanan, biaya administrasi kredit, dan biaya administrasi lainnya. Sementara itu, biaya kirim berasal dari layanan pengiriman uang, baik itu dalam negeri maupun internasional.

2) Biaya tagih

Biaya tagih adalah biaya yang dikenakan untuk proses pengambilan dokumen-dokumen yang dimiliki oleh nasabah, seperti layanan kliring dan inkaso. Pemungutan biaya ini dilakukan baik untuk dokumen-dokumen domestik maupun internasional.

3) Biaya provisi dan komisi

Biaya provisi dan komisi umumnya dikenakan pada layanan kredit, transfer, dan berbagai bantuan perbankan lainnya. Besarnya biaya provisi dan komisi bervariasi tergantung pada jenis layanan yang diberikan dan status nasabah yang bersangkutan.

³⁹ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, 145.

⁴⁰ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, 129.

4) Biaya sewa

Biaya sewa dikenakan kepada nasabah yang memanfaatkan layanan kotak penyimpanan brankas. Besarnya biaya sewa bergantung pada ukuran kotak dan periode waktu penggunaan.

5) Biaya iuran

Pendapatan iuran diperoleh dari layanan bank card atau kartu kredit, di mana setiap pemegang kartu dikenai biaya iuran. Besarnya biaya iuran ini dibayarkan setiap tahun.⁴¹

c. **Jenis-jenis *Fee Based Income***

1) Transfer

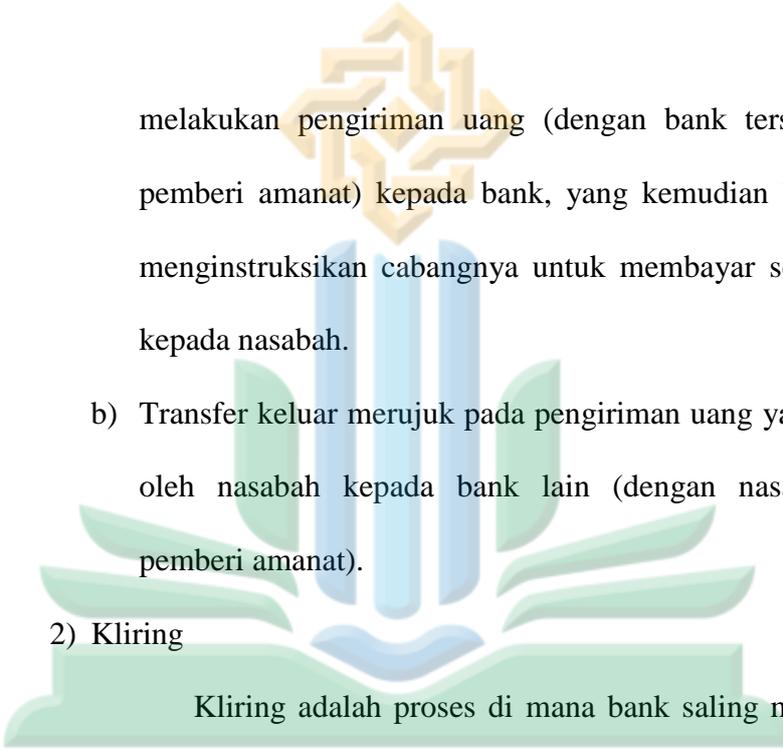
Transfer adalah layanan yang disediakan oleh bank untuk mengirim sejumlah uang yang dipercayakan oleh nasabah, baik dalam bentuk mata uang lokal maupun asing, kepada pihak lain, baik individu maupun lembaga, yang berlokasi di tempat lain, baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Waktu yang diperlukan untuk pengiriman bergantung pada metode yang digunakan, dan biaya pengiriman juga bervariasi tergantung pada metode tersebut.⁴²

Adapun Jenis – jenis transfer adalah sebagai berikut:

a) Transfer masuk merujuk pada situasi di mana bank lain

⁴¹ Dr. Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Ed. Revisi, Cet. 16, Jakarta: Rajawali Press, 2015),129.

⁴² Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, (Gaung Persada Press Group, 2014),146.



melakukan pengiriman uang (dengan bank tersebut sebagai pemberi amanat) kepada bank, yang kemudian bank tersebut menginstruksikan cabangnya untuk membayar sejumlah uang kepada nasabah.

- b) Transfer keluar merujuk pada pengiriman uang yang dilakukan oleh nasabah kepada bank lain (dengan nasabah sebagai pemberi amanat).

2) Kliring

Kliring adalah proses di mana bank saling menyelesaikan

pembayaran antara satu sama lain dengan cara mengirimkan instrumen keuangan yang akan diselaraskan di lembaga kliring.

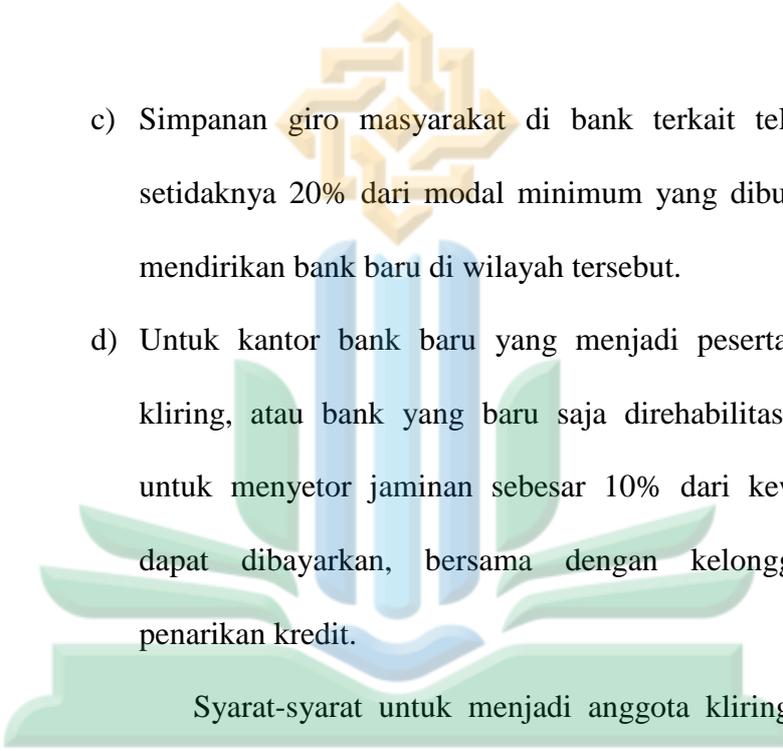
Bank Indonesia mengoordinasikan lembaga kliring ini, yang beroperasi setiap hari kerja, dan hanya bank yang telah diizinkan oleh Bank Indonesia yang dapat menjadi pesertanya.⁴³

Persyaratan untuk menjadi peserta kliring bagi bank konvensional:⁴⁴

- a) Bank yang terlibat telah beroperasi dengan izin dari Kementerian Keuangan setidaknya selama 3 bulan.
- b) Kondisi administrasi dan keuangan bank tersebut memungkinkan untuk memenuhi tanggung jawabnya dalam proses kliring.

⁴³ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, 147.

⁴⁴ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, 148.

- 
- c) Simpanan giro masyarakat di bank terkait telah mencapai setidaknya 20% dari modal minimum yang dibutuhkan untuk mendirikan bank baru di wilayah tersebut.
- d) Untuk kantor bank baru yang menjadi peserta baru dalam kliring, atau bank yang baru saja direhabilitasi, diwajibkan untuk menyetor jaminan sebesar 10% dari kewajiban yang dapat dibayarkan, bersama dengan kelonggaran dalam penarikan kredit.

Syarat-syarat untuk menjadi anggota kliring bagi kantor

cabang:⁴⁵

- a) Untuk cabang baru, diperlukan bahwa simpanan giro dari masyarakat di kantor pusat dan semua cabang telah mencapai minimal 20% dari modal yang diperlukan untuk mendirikan bank baru.
- b) Untuk cabang baru di kota yang sama dengan kantor pusat atau cabang-cabang yang telah ada.

3) Inkaso

Inkaso adalah proses pengiriman dokumen berharga kepada pihak tertagih untuk pembayaran, yang pada dasarnya merupakan permintaan pembayaran dari penerbit dokumen tersebut. Dengan demikian, Inkaso dapat dijelaskan sebagai

⁴⁵ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, 148.

pengaturan utang piutang antarbank antara kota-kota, baik antara cabang yang sama maupun antara bank yang berbeda. Dokumen-dokumen yang dapat diajukan untuk inkaso meliputi cek, bilyet giro, wesel, kuitansi, telepon, dan teleks, baik dari dalam negeri maupun luar negeri. Waktu yang diperlukan untuk penagihan dokumen dan biaya tagihan yang dibebankan kepada nasabah bervariasi tergantung pada kebijakan bank, biasanya berkisar antara satu hingga empat minggu.⁴⁶

Berikut merupakan jenis-jenis inkaso:⁴⁷

Dilihat dari dokumen yang ditagihkan berikut lampirannya, transaksi inkaso dapat dibagi menjadi 2:

- a) Inkaso berdokumen melibatkan pengiriman dokumen yang mewakili surat atau barang yang diinkasakan.
- b) Inkaso tanpa dokumen mengharuskan penagihan surat atau barang tanpa adanya dokumen yang mewakili.

Dari sudut pandang pelaksana pengiriman inkaso, ada pembagian sebagai berikut:⁴⁸

- a) Inkaso masuk mengacu pada pengiriman inkaso yang dilakukan oleh bank lain, sehingga bank tersebut bertindak sebagai penerima inkaso. Bank tersebut bertanggung jawab untuk melakukan penagihan dengan menggunakan

⁴⁶ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, 149-150.

⁴⁷ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, 150.

⁴⁸ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, 150.

dokumen yang dipercayakan oleh bank kepada pihak yang harus membayar.

- b) Inkaso keluar mengindikasikan pengiriman inkaso kepada bank lain, dimana bank hanya perlu mengirimkan dokumen yang harus ditagihkan.

Dari sudut pandang pengiriman atau penagihannya menyangkut lintas negara, maka dibagi diantaranya sebagai berikut:⁴⁹

- a) Inkaso domestik merujuk pada inkaso yang dokumennya dikeluarkan oleh bank di dalam negeri.

- b) Inkaso internasional/inkaso koleksi merujuk pada inkaso yang dokumennya dikeluarkan oleh bank di luar negeri.

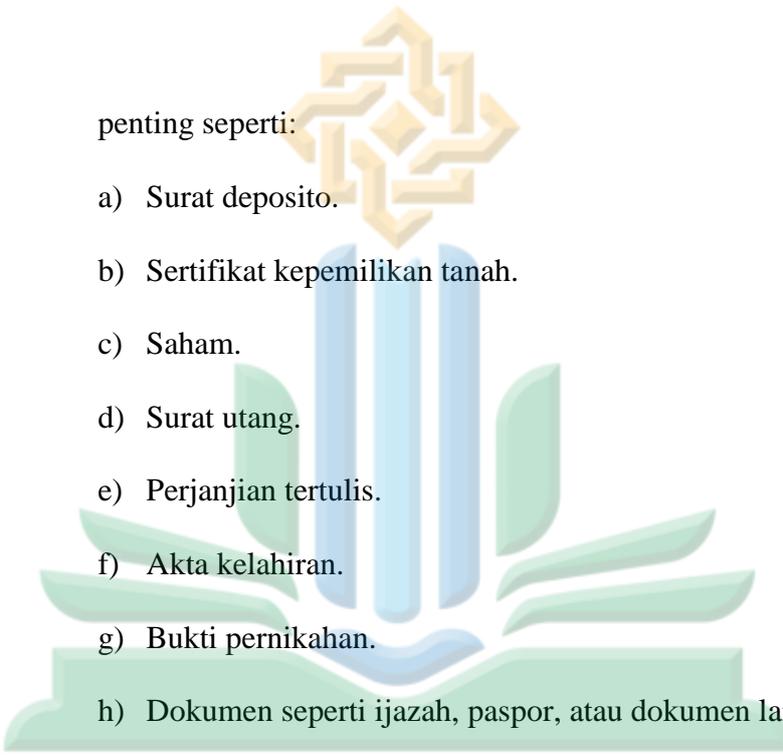
4) *Safe Deposit Box*

Safe deposit box (SDB) merupakan layanan yang disediakan oleh bank untuk para nasabahnya. Layanan ini juga sering disebut dengan istilah kotak aman. SDB berupa kotak dengan ukuran tertentu yang disewakan kepada nasabah yang ingin menyimpan dokumen atau barang berharga. Untuk membuka SDB, diperlukan dua anak kunci, dimana salah satunya dipegang oleh bank dan yang lainnya dipegang oleh nasabah.⁵⁰

SDB bermanfaat untuk menyimpan dokumen berharga dan

⁴⁹ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, 150.

⁵⁰ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, 151.



penting seperti:

- a) Surat deposito.
- b) Sertifikat kepemilikan tanah.
- c) Saham.
- d) Surat utang.
- e) Perjanjian tertulis.
- f) Akta kelahiran.
- g) Bukti pernikahan.
- h) Dokumen seperti ijazah, paspor, atau dokumen lainnya.

5) *Traveller's Cheque*

Traveller's cheque, juga dikenal sebagai cek perjalanan atau cek wisata, adalah alat pembayaran yang umumnya digunakan oleh pelancong atau wisatawan saat bepergian. *Traveller's cheque* biasanya tersedia dalam denominasi tertentu, seperti uang tunai dalam mata uang lokal atau mata uang asing. Pelancong dapat menggunakan *traveller's cheque* untuk berbelanja di berbagai tempat, terutama di bank yang menerbitkan cek tersebut, setelah melakukan ikatan dan kesepakatan dengan bank tersebut.⁵¹

⁵¹ Nurul Ichsana Hasan, *Pengantar Perbankan*, 152.

Manfaat penggunaan *Traveller Cheque* bagi bank:⁵²

- a) Bank mendapatkan arus kas saat menjual *travellers cheque*, penjualan ini dilakukan secara tunai dan bukan dengan kredit.
- b) Penjualan *travellers cheque* dan penggunaannya memiliki periode tertentu di mana dana yang terkumpul akan disimpan di bank, dan selama periode ini, dana tersebut bisa dimanfaatkan untuk meningkatkan aktivitas operasional bank.
- c) Penjualan *travellers cheque* merupakan bagian dari tugas bank untuk menyediakan layanan dalam lalu lintas keuangan.
- d) Bank akan memperoleh imbalan berupa komisi dari penjualan *travellers cheque*.

Manfaat penggunaan *Traveller Cheque* untuk bank:

- a) Pembayaran saat bepergian menjadi lebih mudah, cepat, praktis, dan efisien karena tidak perlu menghitung pecahan demi pecahan seperti yang biasa dilakukan dengan uang tunai.
- b) *Travellers cheque* dapat ditukarkan dengan uang tunai di berbagai tempat seperti hotel, restoran, bank, travel giro, dan sebagainya, yang telah ditunjuk oleh bank yang

⁵² Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, 154-155.

mengeluarkan *travellers cheque* tersebut.

- c) Keamanan *travellers cheque* saat bepergian lebih terjamin dibandingkan dengan membawa uang tunai.
- d) Pemegang *travellers cheque* tidak perlu ragu-ragu untuk menerbitkannya tanpa harus memeriksa terlebih dahulu apakah saldo di bank mencukupi atau tidak.⁵³

6) *Letter of credit (L/C)*

Letter of credit, juga dikenal sebagai Surat Kredit Berdokumen, yaitu layanan yang disediakan oleh bank untuk

pembelian barang, di mana pembeli dapat menangguhkan pembayaran pembelian sejak LC dibuka hingga jangka waktu yang telah disepakati. Dengan demikian, LC memungkinkan penundaan pembayaran untuk transaksi jual-beli barang.⁵⁴

Letter of credit (L/C) adalah salah satu layanan yang disediakan oleh bank kepada masyarakat untuk mengamankan aliran barang, baik itu barang domestik maupun internasional. Tujuan utama dari *letter of credit* adalah untuk membantu mengatasi masalah yang mungkin timbul bagi pembeli dan penjual dalam transaksi perdagangan mereka.⁵⁵

⁵³ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, 155.

⁵⁴ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, 155.

⁵⁵ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, 156.

Adapun jenis-jenis L/C antara lain :

- a) *Revocable L/C* merupakan *Letter of Credit* yang dapat dibatalkan atau diubah oleh bank pembuka tanpa memberi tahu penerima pembayaran disebut *Revocable L/C*.
- b) *Irrevocable L/C* adalah sejenis L/C yang tidak bisa dibatalkan atau diubah tanpa persetujuan dari semua pihak yang terlibat, berbeda dengan *revocable* yang bisa dibatalkan atau diubah oleh bank pembuka tanpa memberitahu penerima pembayaran.
- c) *Sight L/C* adalah jenis L/C di mana pembayaran dilakukan segera saat dokumen diserahkan oleh eksportir kepada bank penasihat.
- d) *Restricted L/C* adalah jenis L/C di mana pembayaran hanya dibatasi kepada pihak bank tertentu saja yang namanya tercantum dalam L/C dan dilakukan setelah periode tertentu, contohnya satu bulan setelah pengiriman barang atau satu bulan setelah dokumen diajukan.
- e) *Unrestricted L/C* adalah jenis L/C yang memungkinkan negosiasi dokumen di bank mana pun tanpa menyebutkan bank yang akan menjadi *advising bank*.
- f) *Red clause L/C* adalah jenis L/C di mana bank pembuka L/C memberi wewenang kepada bank pembayar untuk membayar sebagian tertentu atau seluruh nilai L/C kepada *beneficiary* sebelum *beneficiary* menyerahkan dokumen.

g) *Transferable* L/C adalah jenis L/C di mana beneficiary diberikan hak untuk memindahkan sebagian atau seluruh hak penerimaan pembayaran kepada pihak lain. Pengalihan ini hanya dapat dilakukan sekali.

h) *Revolving* L/C adalah jenis L/C yang dapat digunakan kembali secara berulang.⁵⁶

7) Garansi Bank

Bank garansi adalah bentuk jaminan yang diberikan oleh sebuah bank kepada entitas tertentu, bisa berupa individu,

perusahaan, atau lembaga, dalam bentuk surat perjanjian. Ini berarti bank tersebut bertanggung jawab sebagai penjamin bagi pihak entitas tersebut untuk memenuhi kewajibannya di masa mendatang jika ternyata entitas tersebut tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada pihak lain sesuai dengan kesepakatan yang ada..⁵⁷

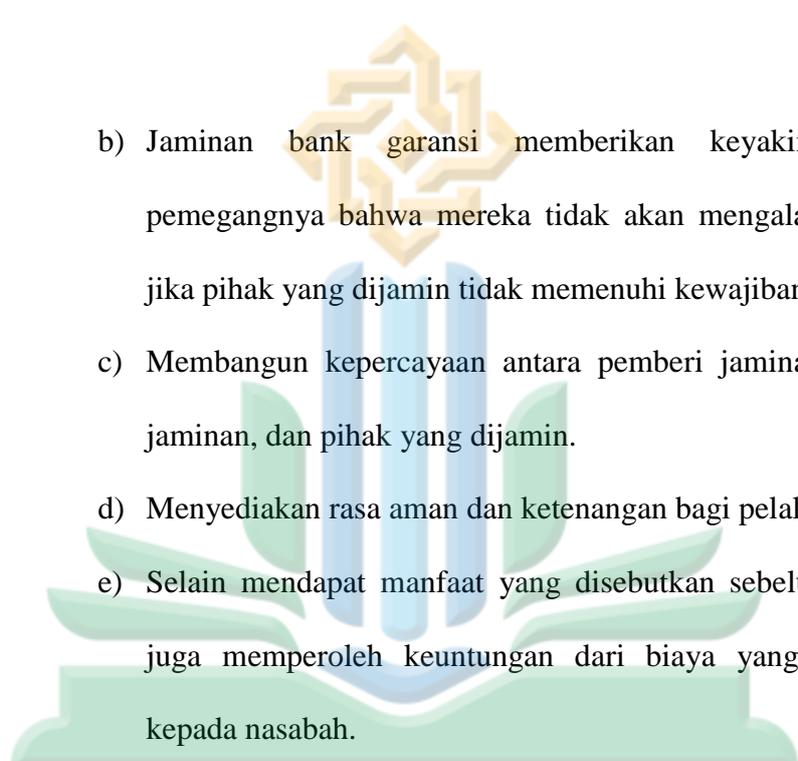
Memberikan jaminan bank adalah salah satu peran dari bank umum dan bank pembangunan, selain dari menyediakan berbagai layanan perbankan.

Tujuan pemberian bank garansi diantaranya:

a) Memberikan bantuan fasilitas dan upaya memperlancar transaksi bagi nasabah.

⁵⁶ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, 156-157.

⁵⁷ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, 159.

- 
- b) Jaminan bank garansi memberikan keyakinan kepada pemegangnya bahwa mereka tidak akan mengalami kerugian jika pihak yang dijamin tidak memenuhi kewajibannya.
 - c) Membangun kepercayaan antara pemberi jaminan, penerima jaminan, dan pihak yang dijamin.
 - d) Menyediakan rasa aman dan ketenangan bagi pelaku usaha.
 - e) Selain mendapat manfaat yang disebutkan sebelumnya, bank juga memperoleh keuntungan dari biaya yang dibebankan kepada nasabah.

d. Hukum *Fee Based Income*

Fee Based Income dalam konteks perbankan syariah mengacu pada konsep ujah, yang merupakan imbalan atas layanan perbankan yang disediakan kepada masyarakat (nasabah) untuk membantu meningkatkan dan memperbaiki efisiensi aktivitas ekonomi mereka.⁵⁸

Berikut adalah peraturan mengenai *Fee Based Income* yang telah diatur oleh Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia Nomor 44/DSNMUI/VII/2004 tentang pembiayaan multijasa. Salah satu ketentuan yang terkait dengan *Fee Based Income* adalah:⁵⁹

- 1) Memberikan pembiayaan multijasa dinyatakan sah (jaiz) dengan

⁵⁸ Imam Buchori, “*Fee Based Income* dalam Persepektif Fiqh Muamalah, *Jurnal Pemikiran dan Pembahasan Hukum Islam*. Vol. 13, no. 2, Desember (2010), 263, DOI: <https://doi.org/10.15642/alqanun.2010.13.2.261-285>

⁵⁹ Imam Buchori, “*Fee Based Income* dalam Persepektif Fiqh Muamalah, *Jurnal Pemikiran dan Pembahasan Hukum Islam*. Vol. 13, no. 2, Desember (2010), 264.

menggunakan akad ijarah atau akad kafalah.

- 2) Apabila Lembaga Keuangan Syariah (LKS) menggunakan akad ijarah, maka harus mematuhi seluruh ketentuan yang terdapat dalam fatwa ijarah.
- 3) Jika Lembaga Keuangan Syariah (LKS) menggunakan akad kafalah, maka wajib mengikuti semua aturan yang diatur dalam fatwa kafalah.
- 4) Dalam pembiayaan multijasa tersebut, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) berhak menerima imbalan jasa (ujrah) atau *fee*.

Jumlah ujarah atau *fee* harus disepakati pada awalnya dan diungkapkan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk persentase.⁶⁰

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁶⁰ Imam Buchori, “*Fee Based Income* dalam Persepektif Fiqh Muamalah, *Jurnal Pemikiran dan Pembahasan Hukum Islam*. Vol. 13, no. 2, Desember (2010), 264.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan penulis dalam penelitian ini yakni menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme* yang digunakan untuk meneliti suatu konteks khusus secara alamiah.⁶¹ Pendekatan ini, mencakup masalah deskripsi murni berdasarkan program dan pengalaman orang yang ada di lingkungan penelitian.

Jenis penelitian yang diterapkan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Pendekatan deskriptif ini menggambarkan data dalam bentuk naratif, gambar, dan bukan data berupa angka. Segala informasi yang terhimpun berpotensi menjadi elemen kunci dalam pemahaman terhadap objek penelitian. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan, menjelaskan, dan menguraikan fenomena yang berlangsung secara alami terkait dengan Potensi Peningkatan Laba melalui Transaksi *Fee Based Income* (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo).

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dalam konteks penelitian kualitatif merujuk pada tempat atau lingkungan di mana pengumpulan data dilakukan. Penelitian ini

⁶¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 9.

memiliki peran penting dalam memberikan konteks dan kerangka bagi pemahaman mendalam terhadap fenomena yang diteliti.⁶² Peneliti perlu mempertimbangkan dengan cermat pemilihan lokasi ini agar data yang diperoleh relevan dan mampu mendukung analisis yang komprehensif. Oleh karena itu, berkenaan dengan konteks penelitian, peneliti berfokus kepada titik yang dinilai efektif dalam hal ini. Adapun lokasi penelitian yang dimaksud yakni, berada di Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian atau responden merujuk kepada individu atau kelompok yang dipilih sebagai sampel dalam penelitian. Dalam konteks ini, penentuan subjek menggunakan metode *purposive*. Metode *purposive* merupakan pendekatan dalam pemilihan sumber data di mana informan dipilih berdasarkan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini mungkin mencakup pemahaman yang mendalam terhadap objek penelitian atau kedudukan yang relevan dalam konteks yang akan diselidiki, sehingga memfasilitasi peneliti dalam menggali informasi terkait obyek atau situasi sosial yang menjadi fokus penelitian.⁶³ Oleh karena itu, peneliti memilih untuk menggunakan metode *purposive* dalam pemilihan subjek penelitian dengan tujuan memastikan bahwa informasi atau data yang diperoleh dari responden dapat sesuai dengan keperluan penelitian. Dalam konteks penelitian

⁶² Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif* (gegerkalong hilir, no 48 Bandung : Alfabeta Bandung,2022), Alfabetabdg@yahoo.co.id.

⁶³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 218.

ini, informan terdiri dari sejumlah karyawan di Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo, diantara informan tersebut termasuk:

1. *Branch Operations Service Manajer* : Vidhaya Laksmi meiza
2. OS : Febria Setiawan
3. Teller : Milatun Fadliyani
4. CS : Dhesy Nur Bunga R
5. PA : Fitri Maulidia
6. MBR : Maria Ulfa
7. *Costumer Service Relationship Manajer* : Fahmi Rahman
8. *Customer Service Representative* : Irwan Hidayat
9. Audit : Hendrik Wicoksono

D. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini melibatkan penggunaan teknik pengumpulan data seperti observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode-metode ini digunakan untuk menggali informasi yang mendalam dan memadai terkait dengan fenomena yang diteliti.

1. Observasi

Observasi dapat mencakup pengamatan visual dan persepsi sensorik lainnya.⁶⁴ Peneliti secara langsung melakukan pengamatan terhadap peran *fee based income* dalam potensi peningkatan laba di Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo. Observasi dilakukan untuk mendapatkan pemahaman yang holistik dan rinci mengenai bagaimana

⁶⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 106.

analisis tersebut dijalankan secara teknis, data yang dibutuhkan pada saat observasi adalah catatan atau rekaman pada saat pengamatan. Data yang diperoleh dari pengamatan adalah sebagai berikut:

- a. Analisis potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* pada layanan jasa Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo.
- b. Dampak dari potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* pada layanan jasa Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo.

2. Wawancara

Wawancara adalah interaksi dua individu untuk bertukar gagasan

dan informasi melalui dialog, yang memungkinkan penafsiran yang lebih mendalam tentang topik tertentu. Dalam penelitian ini, teknik wawancara terstruktur digunakan sebagai metode pengumpulan data, di mana pertanyaan yang telah disiapkan sebelumnya disampaikan kepada responden. Pendekatan ini memastikan bahwa setiap responden menjawab serangkaian pertanyaan yang sama, dan tanggapan mereka dicatat secara sistematis.⁶⁵

Wawancara ini melibatkan pihak- pihak terkait dari Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo seperti BOSM, OS, Teller, CS, PA, MBR, CSR, CSR, Audit. Proses wawancara direkam menggunakan alat perekam suara dan dicatat melalui media notebook atau sarana catatan lainnya. Untuk memastikan kualitas wawancara, dilakukan pula pelatihan

⁶⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 114.

kepada pewawancara yang akan terlibat dalam pengumpulan data. Data yang diperoleh dari pengamatan adalah sebagai berikut

- a. Analisis transaksi *fee based income* dalam meningkatkan potensi peningkatan laba.
 - b. Dampak dari transaksi *fee based income* pada layanan jasa Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo.
3. Dokumentasi

Selain teknik wawancara dan observasi, informasi juga dapat diperoleh melalui dokumentasi yang mencakup berbagai bentuk seperti

surat, catatan harian, arsip foto, hasil rapat, jurnal kegiatan, dan lain sebagainya. Data dari dokumentasi ini dapat digunakan untuk mengungkap detail-detail yang berkaitan dengan masa lalu atau peristiwa tertentu. Peneliti perlu memiliki sensitivitas teoritis dalam menganalisis semua data yang terdokumentasi agar menjadi makna yang bermakna.⁶⁶

Teknik pengumpulan data melalui dokumentasi ini melibatkan upaya peneliti dalam mengumpulkan informasi relevan mengenai Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo. berbagai sumber dokumentasi yang ada.

Adapun data dokumentasi yang diperoleh akan dianalisis secara kualitatif melalui proses berikut:

- a. Profil Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo.
- b. Visi Misi Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo.

⁶⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 117.

- c. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo.
- d. Data jumlah laba transaksi *fee based income* Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo.
- e. Gambar penelitian dan dokumen lain yang terkait dalam penelitian di Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo.

E. Analisis data

Menurut Miles dan Huberman seperti yang dijelaskan dalam buku Sugiono, analisis data merupakan suatu proses untuk menemukan makna dari data penelitian dengan mengumpulkan data yang sesuai dengan tujuan penelitian. Proses analisis data kualitatif dilakukan secara kolaboratif dan berkelanjutan hingga penyelesaian. Terdapat tiga tahap dalam proses analisis data, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi yang di jelaskan diantaranya:⁶⁷

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah merangkum, menyaring inti-inti, dan menitikberatkan pada aspek yang signifikan untuk mengidentifikasi tema dan pola, sehingga hasil reduksi data akan memberikan pandangan yang lebih terperinci dan memfasilitasi peneliti dalam proses pengumpulan data.

⁶⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 246-252.

2. Penyajian Data

Data yang telah terkumpul akan dipresentasikan dalam format ringkasan yang padat, tetapi tetap mampu menggambarkan semua aspek yang relevan, karena penelitian ini memiliki karakteristik kualitatif deskriptif. Secara tradisional, bentuk penyajian data yang umum digunakan dalam penelitian kualitatif adalah narasi teks. Dengan cara ini, menampilkan data dapat mempermudah pemahaman tentang situasi yang terjadi serta membantu merencanakan langkah-langkah selanjutnya berdasarkan pemahaman yang telah diperoleh.⁶⁸

3. Penarik Kesimpulan

Tahap akhir dalam proses analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman, seperti yang dijelaskan dalam buku Sugiono, adalah pengambilan kesimpulan. Pada tahap ini, peneliti menyimpulkan hasil setelah menghimpun data yang relevan dari proses sebelumnya dan memperoleh bukti-bukti yang mendukung penelitian.. Namun, penting untuk dicatat bahwa kesimpulan yang diambil pada tahap ini hanya bersifat sementara. Kesimpulan tersebut dapat dipercaya apabila didukung oleh Bukti yang meyakinkan yang muncul dari langkah pengumpulan data selanjutnya. Artinya, kesimpulan yang dihasilkan harus dapat dipertahankan dan didukung oleh data yang terkumpul selama proses penelitian berlangsung.

⁶⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 252.

F. Keabsahan data

Bagian ini mencakup langkah-langkah yang akan diambil oleh peneliti untuk memvalidasi hasil dari data yang terkumpul dalam penelitian. Validasi data dalam penelitian ini akan melibatkan penggunaan teknik triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Triangulasi teknik mengacu pada penggunaan berbagai teknik pengumpulan data untuk mendapatkan informasi dari sumber yang sama. Peneliti menggunakan observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan dokumentasi secara bersamaan dari sumber data yang sama. Sedangkan, triangulasi sumber mengacu pada penggunaan data dari sumber yang berbeda dengan menggunakan teknik yang sama.⁶⁹

Dalam penelitian ini, peneliti memanfaatkan metode triangulasi sumber untuk memverifikasi keandalan data dengan membandingkan informasi yang diperoleh dari berbagai sumber. Selain itu, peneliti juga melakukan triangulasi teknik, yang melibatkan pemeriksaan data dari sumber yang sama dengan menggunakan pendekatan metodologi yang beragam.

G. Tahap-tahap Penelitian

Tahap-tahapan penelitian merupakan langkah-langkah yang harus dijalankan secara sistematis oleh peneliti. Bagian ini menjelaskan proses pelaksanaan penelitian, dimulai dari tahap penelitian pendahuluan, pengembangan desain, pelaksanaan penelitian sesungguhnya, hingga penulisan laporan akhir..⁷⁰

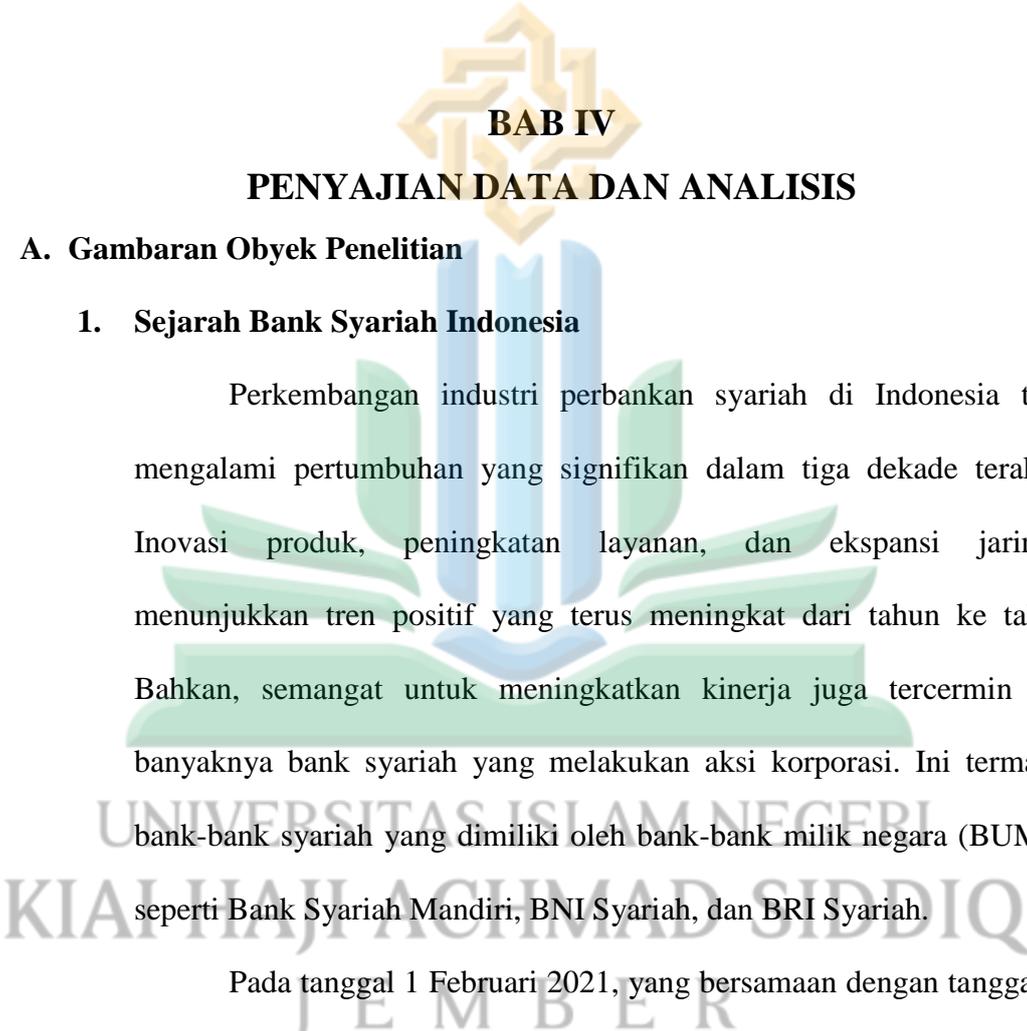
⁶⁹ Sugiyono, *metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*, 241.

⁷⁰ Tim Pedoman Karya Ilmiah, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 94.

Langkah-langkah yang dijalankan oleh peneliti dalam rangka melakukan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Langkah awal sebelum memasuki lapangan meliputi:
 - a. Membuat agenda penelitian.
 - b. Memilih lokasi penelitian.
 - c. Menyusun izin yang diperlukan.
 - d. Menentukan dan memanfaatkan sumber informasi.
 - e. Persiapan peralatan penelitian.
2. Tahap pelaksanaan
 - a. Memahami latar belakang penelitian dan menyiapkan diri
 - b. Melakukan penetrasi ke lapangan penelitian.
 - c. Menghimpun data yang diperlukan.
 - d. Melengkapi data yang masih kurang atau tidak lengkap.
3. Tahap penyelesaian

Tahap penyelesaian ini adalah langkah terakhir dalam proses penelitian. Dalam tahapan ini, peneliti juga menyiapkan laporan, mengurus surat penyelesaian penelitian yang diminta oleh pihak Bank, memverifikasi kebenaran dan kelengkapan laporan yang diterima, serta mempertahankan hasil serta kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan.



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah Bank Syariah Indonesia

Perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia telah mengalami pertumbuhan yang signifikan dalam tiga dekade terakhir. Inovasi produk, peningkatan layanan, dan ekspansi jaringan menunjukkan tren positif yang terus meningkat dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk meningkatkan kinerja juga tercermin dari banyaknya bank syariah yang melakukan aksi korporasi. Ini termasuk bank-bank syariah yang dimiliki oleh bank-bank milik negara (BUMN), seperti Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

Pada tanggal 1 Februari 2021, yang bersamaan dengan tanggal 19 Jumadil Akhir 1442 H, menjadi tonggak sejarah dengan bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yang disebut Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menggabungkan keunggulan dari ketiga bank syariah tersebut, membawa layanan yang lebih komprehensif, jangkauan yang lebih luas, dan modal yang lebih kuat. Dengan dukungan sinergi dari perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) dan komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia ditantang untuk bersaing di pasar global. Penggabungan ketiga bank syariah ini adalah upaya untuk menciptakan bank syariah yang menjadi kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi kekuatan baru dalam pembangunan ekonomi

nasional dan memberikan kontribusi untuk kesejahteraan masyarakat secara luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga mencerminkan citra perbankan syariah di Indonesia yang modern, inklusif, dan memberikan manfaat bagi seluruh umat manusia (Rahmatan Lil'Aalamiin).

2. Lokasi Penelitian

BSI KCP Probolinggo terletak di Jalan Sukarno – Hatta, Ruko Grand Soetta Kav12C dan 2D, Kota Probolinggo, Jawa Timur 67219. Lokasinya strategis, berada di sebelah barat Rumah Sakit Dharma

Husada, yang merupakan salah satu faktor pendukung kemudahan akses bagi masyarakat Probolinggo mengenalnya⁷¹

3. Visi dan Misi

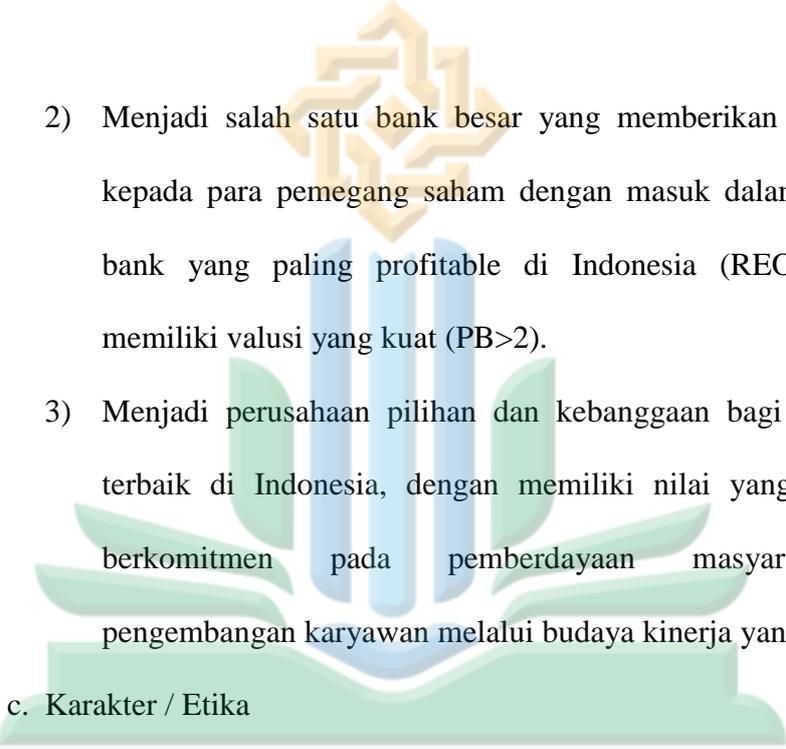
a. Visi

TOP 10 GLOBAL ISLAMIC BANK “Mejadi Top 10 Bank Syariah Global Berdasarkan Kapitalisasi Pasar Dalam Waktu 5 Tahun.

b. Misi

- 1) Memberikan akses kepada solusi keuangan syariah di Indonesia dengan melayani lebih dari 20 juta nasabah, dan menjadi salah satu dari lima bank terbesar berdasarkan aset (500 T) dan nilai buku sebesar 50 T pada tahun 2025.

⁷¹ Vidhaya Laksmi Meiza, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 29 Januari 2024.

- 
- 2) Menjadi salah satu bank besar yang memberikan nilai terbaik kepada para pemegang saham dengan masuk dalam lima besar bank yang paling profitable di Indonesia (REO 18%) dan memiliki valusi yang kuat (PB>2).
 - 3) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan bagi para talenta terbaik di Indonesia, dengan memiliki nilai yang kokoh dan berkomitmen pada pemberdayaan masyarakat serta pengembangan karyawan melalui budaya kinerja yang kuat.⁷²

c. Karakter / Etika

- 1) Amanah

Memegang teguh kepercayaan yang diberikan.

- 2) Kompeten

Terus belajar dan mengembangkan kapabilitas

- 3) Harmonis

Saling peduli dan menghargai perbedaan

- 4) Loyal

Berdedikasi dan mengutamakan kepentingan bangsa dan negara.

- 5) Adaptif

Terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan.

- 6) Kolaboratif

⁷² Vidhaya Laksmi Meiza, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 29 Januari 2024.

Membangun kerja sama yang sinergis.

4. Logo Bank Syariah Indonesia



Gambar 4.1
Logo Bank Syariah Indonesia

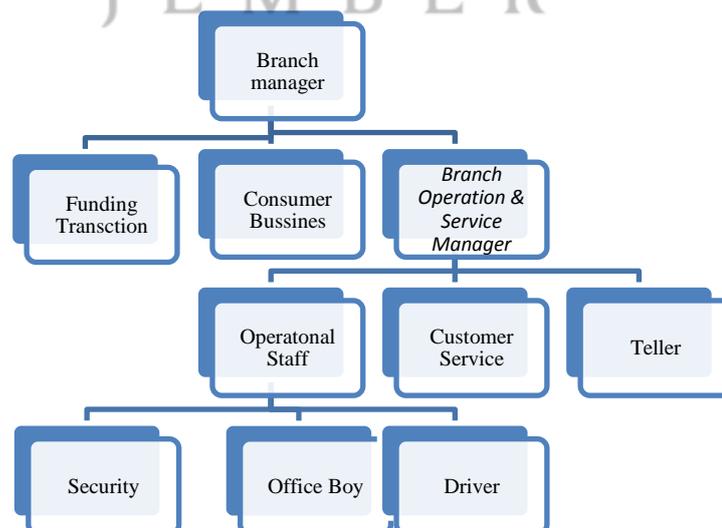
5. Jam Kerja Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo

Jam layanan kerja di Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo adalah sebagai berikut:

Senin hingga Jumat: 08.30 - 15.00

Sabtu dan Minggu: Tutup⁷³

6. Struktur BSI KCP Probolinggo



Gambar 4.2
Struktur Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo

⁷³ Vidhaya Laksmi Meiza, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 29 Januari 2024.

a. *Brand manager* (BM)

Pada prinsipnya, sebuah organisasi memiliki seorang pemimpin atau kepala yang bertanggung jawab memimpin agar pencapaian tujuan terarah dan sejalan dengan visi dan misi. Istilah lain untuk pemimpin tersebut adalah Kepala Cabang (Brand Operational), yang bertugas sebagai perwakilan manajemen pusat di kantor cabang. Sejumlah tanggung jawab atau tugas yang diemban oleh manajer cabang bank termasuk:⁷⁴

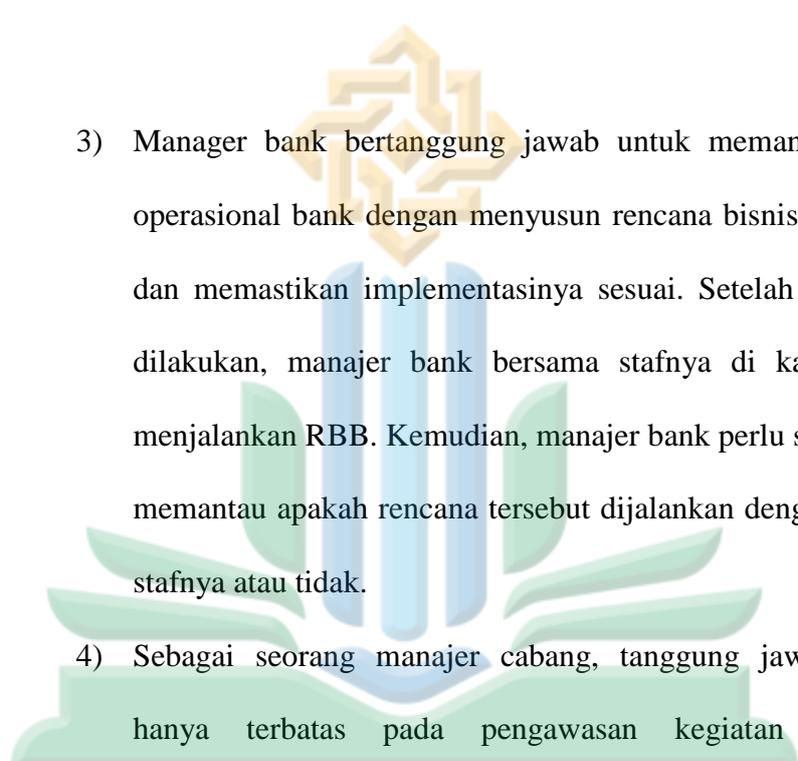
1) Kepala Cabang memantau dan mengkoordinasikan aktivitas

operasional bank. Manajer bank bertanggung jawab untuk menelaraskan dan mengawasi segala kegiatan yang dilakukan oleh staf bank di kantor cabang. Koordinasi ini penting agar aktivitas operasional bank berjalan efisien dan tidak ada upaya yang terbuang percuma.

2) Mengambil peran dalam mengkoordinasikan strategi pemasaran di lingkungan perbankan merupakan langkah penting yang harus diambil untuk mengoptimalkan pendapatan bank. Manajer bank diharapkan mampu mengarahkan upaya pemasaran untuk produk-produk perbankan dengan efektif.⁷⁵

⁷⁴ Vidhaya Laksmi Meiza, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 29 Januari 2024.

⁷⁵ Vidhaya Laksmi Meiza, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 29 Januari 2024.



3) Manager bank bertanggung jawab untuk memantau aktivitas operasional bank dengan menyusun rencana bisnis bank (RBB) dan memastikan implementasinya sesuai. Setelah perencanaan dilakukan, manajer bank bersama stafnya di kantor cabang menjalankan RBB. Kemudian, manajer bank perlu secara cermat memantau apakah rencana tersebut dijalankan dengan baik oleh stafnya atau tidak.

4) Sebagai seorang manajer cabang, tanggung jawabnya tidak hanya terbatas pada pengawasan kegiatan operasional perbankan, tetapi juga mencakup pemantauan prosedur operasional terkait manajemen risiko.

5) Manajer cabang juga bertanggung jawab untuk mengembangkan kegiatan operasional kantor cabang, baik itu dalam hal pelayanan maupun produk perbankan yang tersedia. Ini dapat dicapai melalui penyelenggaraan pelatihan rutin dan pertemuan kinerja reguler dengan staf.

6) Manajer cabang bank memiliki kewenangan untuk melakukan observasi langsung terhadap kinerja staf di bawahannya. Selain itu, manajer cabang juga berwenang memberikan penilaian terhadap kinerja karyawan tersebut.

7) Manajer cabang bank tidak hanya bertanggung jawab untuk memberi perintah kepada stafnya, tetapi juga wajib memberikan solusi terhadap segala masalah yang dihadapi oleh karyawan,

termasuk masalah dengan nasabah maupun antar sesama karyawan.

b. *Branch Operasional & Service Manager (BOSM)*

Manajer cabang bertanggung jawab untuk mengkoordinasikan proses transaksi dan operasional di Kantor Cabang Pembantu (KCP), serta memberikan layanan kepada pihak-pihak terkait sesuai dengan peraturan, standar kepatuhan, dan ketentuan yang telah ditetapkan. Manajer juga bertugas mengelola risiko yang mungkin timbul untuk memastikan bahwa semua

operasional di KCP berjalan lancar dan tidak terjadi pelanggaran yang dapat merugikan bank.⁷⁶

- 1) Pengamanan dan kerahasiaan lingkungan area kerja yang menjadi tanggung jawabnya.
- 2) Proses pengelolaan dan tingkat lanjut atas dokumen instruksi atau dokumen lain yang terkait dengan fungsi pekerjaan.
- 3) Proses pengelolaan, pencatatan, pembukuan dan pembebanan asset maupun investaris kantor, termasuk pemeliharaan dokumen perijinan.
- 4) Memastikan kembali proses otentifikasi perintah persiapan akad dan pencarian pembiayaan telah dilakukan dengan baik dan benar.

⁷⁶ Vidhaya Laksmi Meiza, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 29 Januari 2024.

- 5) Memastikan kembali pengelolaan dan penyimpanan dokumen pembiayaan telah dilakukan dengan baik, rapi, dan lengkap.
- 6) Menjaga SLA dari proses operasional di KCP berjalan sesuai pada waktu yang ditetapkan.
- 7) Melakukan evaluasi terhadap proses akseptasi eksisting dan perbaikan kontinu yang dilakukan telah berjalan dengan baik.
- 8) Mensupervisi, mengukur, menilai dan memperhitungkan semua potensi resiko yang mungkin timbul agar dapat terjadi kerugian operasional akibat pelayanan yang tidak sesuai.

c. Sharia Funding Axecutive

Sharia funding axecutive memili tanggung jawab diantaranya:⁷⁷

- 1) Mencari nasabah yang mempunyai dana lebih agar bisa menyimpan ke bank dakam Tabungan atau simpanan.
- 2) Memasarkan, mempromosikan, mengenalkan produk dan juga mencari relasi yang lebih luas antar bank.

d. Teller

Teller bank adalah karyawan sebuah bank yang berhubungan langsung dengan sebagian besar pelanggan. Di beberapa tempat, karyawan ini dikenal sebagai kasir atau perwakilan pelanggan. Pekerjaan teller membutuhkan pengalaman yang berkaitan dengan penanganan uang tunai. Sebagian besar bank memberikan pelatihan

⁷⁷ Vidhaya Laksmi Meiza, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 29 Januari 2024.

on the-job untuk pelatihan menjadi seorang teller ini. Teller dianggap sebagai "garis depan" dalam bisnis perbankan karena mereka adalah orang-orang pertama yang berkaitan langsung dengan pelanggan bank.⁷⁸

Tanggung jawab utama teller bank yaitu:

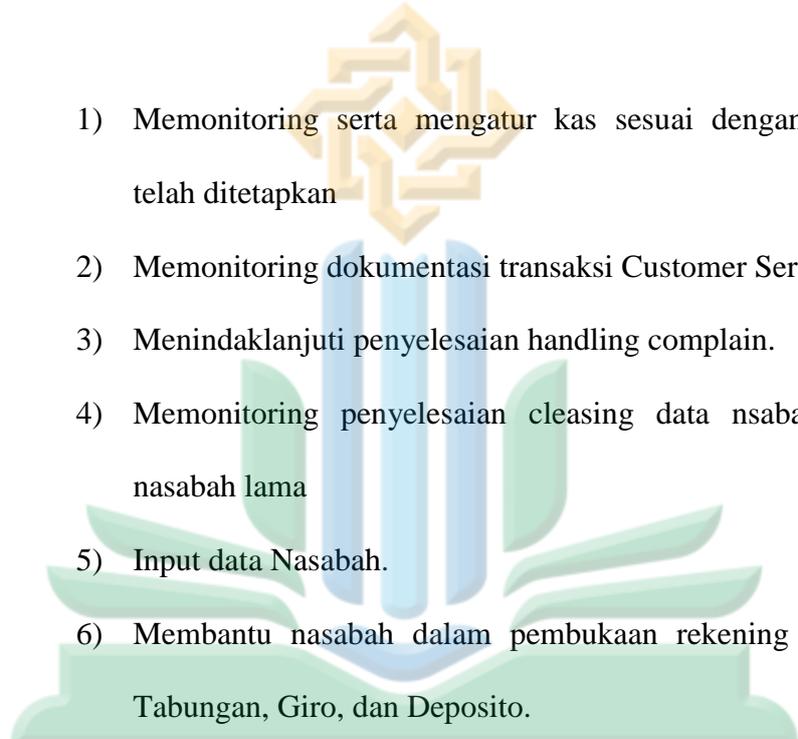
- 1) Melayani penarikan dan penyetoran uang tunai.
- 2) Melakukan pemeriksaan kas seperti penukaran mata uang asing.
- 3) Penerimaan simpanan.
- 4) Pencairan simpanan.
- 5) Pencairan dan pemeriksaan cek.
- 6) Bertanggung jawab penuh atas kekurangan atau kelebihan dana.
- 7) Melaksanakan tugas dan tanggung jawab lainnya sebagai yang sudah ditetapkan dalam ketentuan internal Perusahaan.

e. Customer Service

Dalam hal ini Customer Service yang selanjutnya dikatakan CS dikenal sebagai ujung tombak sebuah Perusahaan, mengapa demikian? Karena CS bertugas sebagai penghubung langsung antara Perusahaan dengan nasabah. Oleh karenanya seorang CS diharapkan dapat memberikan pelayanan serta penanganan yang baik terhadap nasabah. Tugas dari Customer Service sendiri adalah:⁷⁹

⁷⁸ Vidhaya Laksmi Meiza, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 29 Januari 2024.

⁷⁹ Vidhaya Laksmi Meiza, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 29 Januari 2024.

- 
- 1) Memonitoring serta mengatur kas sesuai dengan batas yang telah ditetapkan
 - 2) Memonitoring dokumentasi transaksi Customer Service.
 - 3) Menindaklanjuti penyelesaian handling complain.
 - 4) Memonitoring penyelesaian clearing data nasabah baru dan nasabah lama
 - 5) Input data Nasabah.
 - 6) Membantu nasabah dalam pembukaan rekening baru seperti Tabungan, Giro, dan Deposito.
 - 7) Verifikasi dan pemeliharaan data Nasabah.
 - 8) Melaksanakan tugas dan tanggung jawab lainnya sebagaimana yang sudah ditetapkan dalam ketentuan internal Perusahaan.

f. Back Office Staff

Menjadi bagian dari operasional yang berfungsi sebagai perantara kegiatan operasional atas layanan jasa/produk yang diberikan bank, baik yang bersifat pendanaan maupun pembiayaan dengan memperhatikan prinsip kehati-hatian pada alur dan prosesnya untuk memastikan dsan pelanggaran yang dapat merugikan Bank.⁸⁰

1) Tanggung Jawaban Utama

- a) Menjalankan proses transaksi/operasional dan layanan kantor, baik terkait pendanaan maupun pembiayaan, sesuai

⁸⁰ Vidhaya Laksmi Meiza, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 29 Januari 2024.

ketentuan tata kelola administrasi dan keuangan yang berlaku, yang meliputi namun tidak terbatas pada:

- 1) Melakukan verifikasi, validasi dan termasuk mekanisme kontrol atas keabsahan dokumen instruksi, dokumen pengantar dan dokumen lain terkait dengan transaksi termasuk keabsahan dan kewenangan pemberi perintah.
 - 2) Melakukan pencatatan, validasi dan pembukuan jurnal sistem *core banking* atau sistem administrasi pencatatan lain yang ditetapkan.
 - 3) Melakukan pencocokan atau rekonsiliasi tunai, *non* tunai atau bentuk lain, baik antar dokumen, antar rekening maupun antar bagian maupun antar media lain yang menjadi referensi.
 - 4) Mengamankan dan menjaga kerahasiaan lingkungan area kerja yang menjadi tanggung jawabnya.
 - 5) Menindaklanjuti dokumen instruksi atau dokumen lain yang terkait dengan fungsi pekerjaan.
 - 6) Melakukan pencatatan, pembukuan dan pembebanan asset maupun inventaris kantor, termasuk pemeliharaan dokumen perijinan.
- b) Memberikan layanan yang sesuai dengan standar layanan baku yang ditetapkan baik untuk pelanggan eksternal

maupun internal dengan tetap mematuhi ketentuan, kaidah kepatuhan dan kepatutan yang berlaku.

c) Membuat & menyampaikan laporan.⁸¹

7. Produk-produk Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo

a. Tabungan Easy

1) BSI Tabungan Easy Wadiah

Tabungan Wadiah adalah Tabungan rupiah yang menggunakan Syariah Islam dalam mengelolanya. Tabungan ini berdasarkan prinsip Wadiah Yad Dhamanah, dimana penggunaan

Tabungan ini tidak akan mendapatkan pembagian keuntungan dari Bank selaku penyedia layanan. Tapi dalam waktu tertentu Bank akan memberikan hadiah kepada nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Untuk Tabungan wadiah tidak ada biaya administrasi atau gratis.⁸²

2) BSI Tabungan Easy Mudharabah

Tabungan mudharabah adalah Tabungan bagi hasil yang menggunakan syariah islam dalam pengelolaanya, Tabungan ini berdasarkan prinsip mudharabah muthlaqah, dimana nasabah bertindak sebagai pemilik dana dan bank sebagai pengelola dana. Bagi hasil yang diterima nasabah 8% dan bank 92%. Sedangkan

⁸¹ Vidhaya Laksmi Meiza, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 29 Januari 2024.

⁸² <https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/produk/BSI-tabungan-easy-wadiah> diakses pada tanggal 4 Februari 2024.

nasabah yang memiliki saldo lebih dari Rp. 100 juta maka pembagian untuk nasabah 13% dan bank 87%. Untuk Tabungan mudharabah ada biaya administrasi sebesar Rp. 10.000 per bulan.

b. Tabunganku

Tabunganku adalah tabungan perorangan menggunakan akad wadi'ah yad dhamanah, dimana nasabah menitipkan dananya kepada bank dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Untuk

setoran awal minimum Rp. 20.000 tanpa kartu ATM dan Rp. 80.000 dengan kartu ATM.⁸³

c. BSI GIRO

BSI Giro adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadi'ah yad dhamanah. Untuk setoran awal minimum Rp. 500.000 perorangan dengan nisbah atau bonus 3% untuk nasabah dan 9% untuk bank. Untuk BSI giro ada biaya administrasi sebesar Rp. 15.000 per bulan tanpa kartu ATM dan Rp. 17.000 dengan kartu ATM.⁸⁴

⁸³ <https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan> diakses pada tanggal 4 Februari 2024.

⁸⁴ <https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/produk/BSI-giro-umum> diakses pada tanggal 4 Februari 2024.

d. Tabungan Pensiun

Tabungan pensiun adalah tabungan yang diperuntukkan bagi nasabah perorangan yang terdaftar di lembaga pengelola pensiun yang telah bekerjasama dengan bank. Untuk setoran awal minimum Rp. 50.000 dan biaya administrasi gratis.⁸⁵

e. Tabungan mabrur

Tabungan mabrur adalah tabungan dalam mata uang rupiah dengan akad mudharabah muthlaqah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah. Keunggulan Tabungan mabrur yaitu mudah

mendapatkan porsi keberangkatan haji dengan sistem dilakukan secara online dengan siskohat kementerian agama dari minimal usia 12 tahun. Untuk setoran awal minimum Rp. 100.000, setoran selanjutnya Rp. 10.000 dan jumlah saldo yang didaftarkan ke siskohat adalah Rp. 25.100.000 sesuai dengan ketentuan Depag.⁸⁶

f. Pembiayaan

1) BSI Hasanah Card

BSI Hasanah Card merupakan kartu pembiayaan dengan prinsip syariah menggunakan 3 akad yaitu kafalah bil ujah, qardh dan ijarah yang diterbitkan oleh PT. Bank Syariah Indonesia. BSI Hasanah Card digunakan sebagai alat

⁸⁵ <https://www.bankBSI.co.id/promo/BSI-pra-pensiun-berkah> diakses pada tanggal 4 Februari 2024.

⁸⁶ <https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/produk/BSI-griya-mabrur> diakses pada tanggal 4 Februari 2024.

pembayaran untuk transaksi serta berfungsi seperti kartu kredit. BSI Hasanah Card ada 3 macam dengan limit yang berbeda yaitu:

- a) Classic dengan limit Rp. 4.000.000 dan Rp 6.000.00.
- b) Glod dengan limit Rp. 8.000.000 – Rp 30.000.000.
- c) Platinum dengan limit Rp. 40.000.000 – Rp. 900.000.000.⁸⁷

2) BSI Griya

Layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk ragam kebutuhan, sebagai berikut:

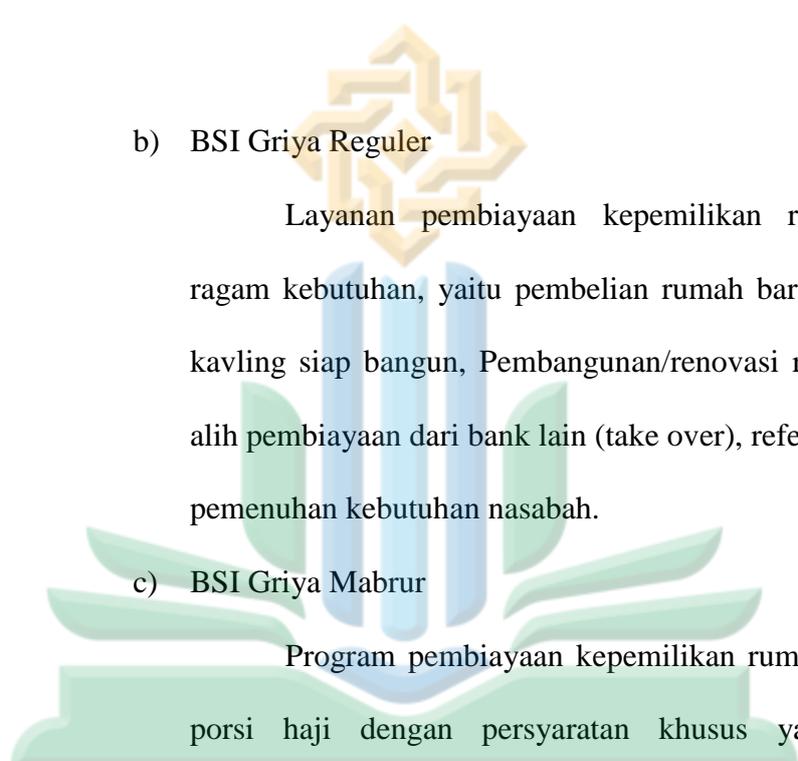
- a) Pembelian rumah baru, rumah second, ruko, rukan, apartemen.
- b) Ambil alih pembiayaan dari bank lain (take over)
- c) Top up pembiayaan untuk pemenuhan kebutuhan nasabah.

BSI Griya ada 4 macam dengan manfaat yang berbeda-beda sebagai berikut:

a) BSI Griya Simuda

Layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk usia muda memiliki rumah Impian dengan plafond pembiayaan lebih tinggi dengan angsuran ringan.

⁸⁷ <https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/tipe/kartu> diakses pada tanggal 4 Februari 2024.



b) BSI Griya Reguler

Layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk ragam kebutuhan, yaitu pembelian rumah baru, pembelian kavling siap bangun, Pembangunan/renovasi rumah, ambil alih pembiayaan dari bank lain (take over), refinancing untuk pemenuhan kebutuhan nasabah.

c) BSI Griya Mabru

Program pembiayaan kepemilikan rumah berhadiah porsi haji dengan persyaratan khusus yaitu plafond pembiayaan minimal Rp. 300 juta, tenor pembiayaan minimal 15 tahun, dan hadiah porsi haji senilai Rp. 25 juta untuk nasabah dengan pembayaran angsuran lancer selama 24 bulan.⁸⁸

d) BSI Griya Take Over

Layana take over dari KPR bank lain. Gambaran umum yaitu angsuran ringan dan tetap, margin spesial setara 3,3% 1 tahun, bebas biaya didepan, berhadiah porsi haji tanpa diundi, bebas biaya provinsi, pinalti, dan appraisal.

⁸⁸ <https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/produk/BSI-griya-mabrur> diakses pada tanggal 4 Februari 2024.

3) BSI KUR

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi usaha mikro, kecil dan menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investas dengan plafond s,d Rp. 500 juta. BSI KUR ada 3 macam sebagai berikut:⁸⁹

a) BSI KUR Siper Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi usaha mikro, kecil dan menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond s.d Rp. 10 juta.

b) BSI KUR Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi usaha mikro, kecil dan menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 10 juta s.d Rp. 50 juta.

c) BSI KUR Kecil

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi usaha mikro, kecil dan menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 50 juta s.d Rp. 500 juta.⁹⁰

⁸⁹ <https://salamdigital.bankBSI.co.id/pembiayaan/BSI-kur> diakses pada tanggal 4 Februari 2024.

⁹⁰ <https://salamdigital.bankBSI.co.id/produk/kur-kecil-di-atas-rp-100-juta-rp-500-juta> diakses pada tanggal 4 Februari 2024.

4) BSI OTO

Layanan pembiayaan kepemilikan kendaraan mobil baru, mobil bekas, dan motor baru dengan cara mudah dan angsuran tetap.

Keunggulan produk BSI OTO sebagai berikut:⁹¹

- a) Sesuai prinsip Syariah.
- b) Proses mudah dan cepat.
- c) Tenor pembiayaan sd 7 tahun.
- d) Fasilitas *autodeber* dari Tabungan.
- e) Pricing kompetif.
- f) Angsuran tetap hingga jatuh tempo.
- g) Jaringan layanan yang luas.
- h) DP mulai dari 0%

5) BSI Mitra Beragam Emas (Non Qardh)

Pembiayaan untuk tujuan konsumtif maupun produktif yang menggunakan akad murabahah, musyarakah mutanaqisah dan ijarah dengan agunan berupa emas yang diikat dengan akad rahn, dimana emas yang digunakan disimpan oleh Bank selama jangka waktu tertentu.⁹²

⁹¹ <https://www.bankBSI.co.id/index.php/produk&layanan/produk/BSI-oto> diakses pada tanggal 5 Februari 2024.

⁹² <https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/emas?s=1> diakses pada tanggal 5 Februari 2024.

B. Penyajian Data dan Analisis Data

Penyajian data merupakan bagian yang mengungkap data yang dihasilkan dalam penelitian sesuai dengan metode dan teknik penelitian yang digunakan dengan sistematika yang disesuaikan dengan rumusan masalah dan analisa data yang relevan. Untuk memperoleh data penelitian, maka pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentar. Setelah proses pengumpulan data selesai kemudian dilanjutkan analisa data yang dilakukan secara interaktif. Analisa data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan tangan dan bahan- bahan lain sehingga mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Terdapat tiga tahap dalam proses analisis data, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarik kesimpulan atau verifikasi.⁹³

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, maka akan diuraikan data tentang “Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi *Fee Based Income* (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo)”. Penyajian data ini diperoleh dari hasil Observasi, Wawancara dan Dokumentasi yang tertuang dalam hal sebagai berikut:

⁹³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 246.

1. Potensi Peningkatan Laba Bank Syariah Indonesia Melalui Transaksi *Fee Based Income* (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo).

Fee based income (FBI) adalah keuntungan yang didapat dari transaksi yang diberikan dalam jasa-jasa bank lainnya selain spread based (selisih antara bunga simpanan dengan bunga pinjaman). Istilah *Fee Based Income* menurut perbankan syariah adalah termasuk *ujrah* (upah). *Ujrah* terkait dengan keuntungan dari jasa-jasa perbankan yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat (nasabah) guna memperlancar dan mengefisiensikan aktifitas ekonomi masyarakat. Hal tersebut dapat dijelaskan dengan adanya ketentuan-ketentuan yang berkaitan FBI menurut peraturan Bank Indonesia.⁹⁴

Produk yang menghasilkan *fee based income* Bank Syariah Indonesia diantaranya: transfer, kliring, inkaso, dan lainnya. Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo mempunyai layanan 24 jam seperti BSI Mobile. Maka dengan adanya layanan 24 jam Bank Syariah Indonesia mendapatkan *fee* yang masuk di *fee based income*.

Adapun potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* yang dilakukan di Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo yaitu mulakukan berbagai cara, seperti yang dipaparkan oleh *Branch Operations Service Manajer* Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo

⁹⁴ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), 6.

ibu Vidhaya Laksmi Meiza diantaranya sebagai berikut:⁹⁵

“Perlu diketahui terlebih dahulu pendapatan di Bank Syariah Indonesia ini didapat dari pembiayaan dan transaksi pelayanan. Tetapi sekarang di bank ini lebih mengutamakan pendapatan dari transaksi *fee based income*, bisa dari transaksi pelayanan langsung ditempat ataupun melalui E-Channel karena risikonya itu lebih rendah. Bertransaksi melalui E-channel itu dapat mempermudah nasabah. Transaksi *fee based income* juga didapatkan dari pelayanan ATM. Setiap nasabah bertransaksi menggunakan mesin ATM biasanya kenai tarif seperti transaksi transfer ke bank lain. Pendapatan bank mengalami peningkatan dengan melalui transaksi *fee based ncome*. Untuk potensi peningkatan laba di Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo ini sangat perlu, karena Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo memiliki biaya operasional yang perlu dibayar. Beban operasional ini ada pembayaran listrik, gaji karyawan, dan beban operasional lainnya. Untuk itu peningkatan laba sangat penting”.

Berdasarkan wawancara oleh BOSM ibu Vidhaya Laksmi Meiza tentang potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income*

yaitu:

- a. Bank lebih mengutamakan pendapatan dari transaksi *fee based income* melalui transaksi pelayanan langsung ataupun melalui pelayanan *E-Channel* karena transaksi *fee based income* memiliki resiko yang rendah.
- b. Transaksi *fee based income* di dapatkan dari layanan ATM dengan tarif transfer ke bank lain.
- c. Pendapatan bank meningkat dengan melalui transaksi *fee based income*.

⁹⁵ Vidhaya Laksmi Meiza, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 29 Januari 2024.

- d. Potensi peningkatan laba sangat diperlukan untuk membayar biaya-biaya operasional seperti: pembayaran listrik, gaji karyawan, dan lainnya.

Hal tersebut juga disampaikan oleh OS bapak Febri Setiawan Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo yaitu:⁹⁶

“Dalam potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* transaksi *fee based income* pelayanan E-Channel sangat perlu dilakukan untuk meningkatkan pendapatan *Fee Based Income*. Disini kita mulai berupaya untuk lebih mengarahkan nasabah untuk lebih banyak bertransaksi dengan E-channel yang sudah kita miliki saat ini. Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo ini mendapatkan laba dari transaksi *fee based income* yaitu dari transfer, kliring, inkaso, *safe deposit box*, *letter of kredit*, *credit card*, garansi bank, dan volume transaksi ATM. Pada BSI Mobile itu sudah banyak fitur-fitur bisa dilihat langsung di aplikasi banyak banget seperti transfer, bisa beli pulsa, isi token listrik dan masih banyak lagi, dan di BSI Mobile Bank Syariah Indonesia ini lengkap dengan fitur-fitur syariah seperti adhzan, al-quran, dan banyak lagi.”

Berdasarkan wawancara di atas oleh OS bapak Febri Setiawan tentang potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* diantaranya:

- a. Bank mengajak nasabah untuk bertransaksi melalui transaksi *E-Channel*.
- b. Pendapatan *fee based income* di dapat dari pelayanan jasa produk transfer, kliring, insako, *safe deposit box*, *letter of kredit*, *credit card*, garansi bank, dan volume transaksi ATM.

⁹⁶ Febri Setiawan, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 30 januari 2024.

- c. Pendapatan *fee based income* juga diperoleh dari fitur-fitur BSI Mobile seperti transfer, pembelian pulsa, pengisian token listrik, dan lainnya. Fitur-fitur BSI Mobile juga dilengkapi dengan fitur-fitur syariah seperti jadwal adhan, jadwal sholat, al-qur'an dan lainnya.

Selanjutnya dilanjutkan dengan wawancara ibu Milatun Fadliani selaku Teller yang mengatakan:⁹⁷

“dalam potensi peningkatan laba yaitu melakukan transformasi layanan agar lebih mudah untuk nasabah. Nah caranya yang sudah dijelaskan oleh pak fahmi yaitu menggunakan *E-channel* yang sudah di miliki Bank Syariah Indonesia saat ini. Sehingga bank akan mendapatkan laba dari *fee based income* ini. Semakin banyak nasabah maka semakin banyak transaksi *E-channel* juga itu sangat diperlukan untuk mendapatkan keuntungan bank”.

Berdasarkan wawancara di atas ibu Milatun Fadliani selaku Teller tentang potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* diantaranya:

- a. Melakukan transformasi layanan untuk mempermudah nasabah dengan menggunakan *E-Channel* yaitu BSI Mobile.
- b. Memperbanyak nasabah bertransaksi menggunakan *E-Channel*, maka lebih banyak nasabah bertransaksi dengan *E-Channel* pendapatan keuntungan bank juga akan semakin banyak.

Selanjutnya wawancara dengan CS Bank Syariah Indonesia KCP

⁹⁷ Milatun Fadliani, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 26 Maret 2024.

Probolinggo ibu Dhesy Nur Bunga R yang mengatakan:⁹⁸

“Untuk peningkatan laba sendiri melalui layanan *fee based income* itu ya bisa seperti melakukan transaksi digital kayak dari *E-Channel* kan BSI sudah punya kan BSI Mobile. Jadi tugas kita ya mengarahkan nasabah untuk bertransaksi dengan cara digital yaitu BSI Mobile itu. Kenapa kita disini lebih mengutamakan layanan digital tadi ya itu tujuannya untuk mempermudah nasabah. Seperti nasabah ketika ingin bertransaksi tidak perlu datang ke bank langsung melalui BSI Mobile itukan”.

Berdasarkan wawancara di atas ibu Dhesy Nur Bunga R tentang potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* diantaranya:

a. Melakukan transaksi digital seperti *E-Channel* yang ada di BSI yaitu aplikasi BSI Mobile.

b. Bank mengarahkan nasabah melakukan transaksi melalui digital dengan tujuan memudahkan nasabah. Nasabah cukup bertransaksi melalui BSI Mobile tanpa datang langsung ke bank.

Selanjutnya wawancara dengan ibu Fitri Maulida selaku PA yang mengatakan:⁹⁹

“Untuk potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* bisa dengan cara melalui pogram-program dek. Disini ada program-program ya kayak program berhadiah udian-udian kayak itu dek” dengan program-program sperti ini bank dapat menarik minat nasabah dan nantinya semakin banyak keuntungan yang didapatkan bank dek”\

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa potensi peningkatan laba yang harus dilakukan untuk meningkatkan *Fee Based*

⁹⁸ Dhesy Nur Bunga R, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 26 Maret 2024.

⁹⁹ Fitri Maulida , diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 26 Maret 2024.

Income dengan diadakan program-program undian ini juga merupakan cara yang efektif sebagai peningkatan laba. Dan dengan diadakan program-program ini membuat nasabah semakin memperbanyak transaksi, maka dengan ini akan banyak pertumbuhan *fee based income* bank.

Selanjutnya dilanjut oleh ibu Maria Ulfa selaku MBR Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo yang mengatakan:¹⁰⁰

“Ada juga dalam potensi peningkatan laba tidak hanya menggunakan *E-Channel*, tetapi kami juga mengadakan berbagai program. Mengadakan program ini itu sangat penting karena pasti nanti ditanyai kantor pusat apakah *fee based income* Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo ini naik apa turun. Jadi dengan mengadakan program-program undian *fee based income* kami Bank Syariah Indonesia bisa bertambah.”

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa ada program-program yang dilakukan oleh BSI KCP Probolinggo Dengan program seperti ini bank juga dapat mengontrol pendapatan *fee based income* dan pendapatan *fee based income* akan bertambah.

Wawancara diatas juga diperkuat oleh selaku CSRM bapak Fahmi Rahman mengatakan:¹⁰¹

“iya bener apa yang dikatakan itu bahwasanya bank ini juga melakukan program-program untuk potensi peningkatan laba jadi dengan program hadiah itu kan bisa membuat nasabah tertarik untuk bertransaksi di BSI sini.”

¹⁰⁰ Maria Ulfa, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 26 Maret 2024.

¹⁰¹ Fahmi Rahman, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 27 Desember 2023.

Berdasarkan wawancara diatas juga dapat disimpulkan bahwa ada program-program yang dilakukan oleh BSI KCP Probolinggo Program seperti inilah yang akan menarik minat nasabah untuk bestransaksi di BSI KCP Probolinggo

Selanjutnya wawancara oleh bapak Hendrik Wicoksono selaku Audit Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo yaitu:¹⁰²

Biaya administrasi transfer antar bank menggunakan BI Fast di BSI itu dikenakan biaya admin Rp. 2.500 per transaksi. Biaya administrasi pembelian token listrik lewat BSI mobile yaitu Rp. 3000, sedangkan biaya administrasi untuk top up OVO lewat BSI Mobile yaitu Rp. 1.000 per transaksi dan biaya administrasi top up DANA lewat BSI Mobile itu Rp. 500, sedangkan minimal top up DANA di BSI yaitu Rp. 10.000 per transaksi. Untuk administrasi isi saldo melalui BSI itu Rp. 1.000 per transaksi. Dari transaksi qardh, kafalah bank juga memperoleh ujah. Nah tarifnya kan berbeda-beda, dari inilah bank mendapatkan pendapatan dari *fee based income*.”

Potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* juga diperoleh dengan administrasi setiap transaksi *fee based income* Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo yang mempunyai tarif berbeda-beda. Biaya transfer biasanya di kenai dengan tarif sama seperti bank lain pada umumnya. Dengan tarif yang ditetapkan Bank untuk setiap transaksi, Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo akan memperoleh keuntungan. Namun di Bank Syariah Indonesia juga terdapat transaksi tanpa biaya administrasi seperti transfer antar bank syariah indonesia dan cek saldo.

¹⁰² Hendrik Wicoksono, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 26 Maret 2024.

Selanjutnya wawancara dengan bapak Irwan Hidayat selaku *Costumer Service Relationship Manajer* Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo:¹⁰³

“Untuk layanan jasa di Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo seperti transfer, kliring, insako, *safe deposit box*, *letter of kredit*, *credit card*, garansi bank, dan volume transaksi ATM, pembayaran token listrik, dan lainnya. pelayanan jasa itu masuk dilaporan keuangan berada di pendapatan operasional lainnya dan itu berpengaruh dilaporan keuangan. Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo memiliki 2 ATM.

Hasil wawancara di atas pendapatan *fee based income* didapatkan dari biaya administrasi diantaranya:

- a. Biaya administrasi transfer
- b. Biaya administrasi pembelian token listrik
- c. Biaya administrasi top up OVO
- d. Biaya administrasi top up DANA
- e. Biaya administrasi transaksi kliring, dan lainnya.

Dari transaksi ini Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo mendapatkan keuntungan laba.

Dapat disimpulkan dari beberapa wawancara di atas diantaranya yaitu:

- a. Bank lebih mengutamakan pendapatan dari transaksi *fee based income* melalui transaksi pelayanan langsung ataupun melalui pelayanan *E-Channel* karena transaksi *fee based income* memiliki

¹⁰³ Irwan Hidayat, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 27 Desember 2023.

resiko yang rendah.

- b. Potensi peningkatan laba sangat diperlukan untuk membayar biaya-biaya operasional seperti: pembayaran listrik, gaji karyawan, dan lainnya.
- c. Pendapatan *fee based income* di dapat dari pelayanan jasa produk transfer, kliring, inkaso, *safe deposit box*, *letter of kredit*, *credit card*, garansi bank, dan volume transaksi ATM.
- d. Pendapatan *fee based income* juga diperoleh dari fitur-fitur BSI Mobile seperti transfer, pembelian pulsa, pengisian token listrik, dan lainnya. Fitur-fitur BSI Mobile juga dilengkapi dengan fitur-fitur syariah seperti jadwal adhan, jadwal sholat, al-qur'an dan lainnya.
- e. Potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* adalah memaksimalkan transaksi nasabah dengan menggunakan E-Channel dapat menjadi sumber pendapatan *Fee Based Income* bank lebih membaik atau lebih tinggi. Dalam hal potensi peningkatan laba bank juga diperlukan untuk mengajak nasabah untuk bertransaksi melalui *E-Channel* akan lebih meningkatkan pendapatan *Fee Based Income* bank.
- f. Diadakan program-program undian ini juga merupakan cara yang efektif sebagai peningkatan laba. Dan dengan diadakan program-program ini membuat nasabah semakin memperbanyak transaksi, maka dengan ini akan banyak pertumbuhan *fee based income* bank.



Gambar 4.3
Contoh Program Undian

g. Pendapatan *fee based income* didapatkan dari biaya administrasi seperti biaya administrasi transfer, biaya administrasi pembelian token listrik, biaya administrasi top up OVO, biaya administrasi top up DANA, biaya administrasi transaksi kliring, dan lainnya. Dari transaksi ini Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo mendapatkan keuntungan laba.

2. Dampak dari Potensi Peningkatan Laba Bank Syariah Indonesia Melalui Transaksi *Fee Based Income* (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo)

Perusahaan yang memiliki kinerja keuangan yang baik akan berdampak bagi perusahaan dalam menarik investor baru maupun mempertahankan investor yang lama, dengan tujuan untuk meningkatkan investasi pada modal kerja dalam aktiva lancar. Laba

salah satu tujuan penting bagi perusahaan dalam meningkatkan pertumbuhan perusahaan. Adapun beberapa dampak Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo dalam potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* yang dijelaskan ibu Vidhaya Laksmi Meiza selaku *Branch Operations Service Manajer* Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo dampak potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* diantaranya:¹⁰⁴

“di Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo dampak yang didapat dari memperhatikan transaksi *fee based income* sangat bagus. Karena transaksi *fee based income* memiliki resiko rendah beda dengan pembiayaan yang memiliki resiko tinggi. Dengan adanya BSI mobile dapat mempermudah nasabah untuk bertransaksi tidak perlu datang ke bank langsung, bisa menggunakan fitur-fitur yang ada di BSI Mobile seperti transfer, isi token listrik, top up, cek saldo dan lainnya.

Hasil wawancara di atas tentang dampak potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* diantaranya:

- a. Dampak dari potensi pengkatan laba melalui transaksi *fee based income* sangat bagus karena memiliki resiko yang rendah.
- b. Dampak dari transaksi melalui digital seperti BSI Mobile dapat memudahkan nasabah dalam bertransaksi.

Selanjutnya juga wawancara dengan OS Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo bapak Febria Setiawan yang mengatakan:¹⁰⁵

“Kalau dampaknya dari transaksi *fee based income* itu ya pasti

¹⁰⁴ Vidhaya Laksmi Meiza, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 29 Januari 2024.

¹⁰⁵ Febri Setiawan, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 30 januari 2024.

sangat membantu, karena kan transaksi *fee based income* itu upaya untuk memperoleh laba dari pelayanan bukan dari pembiayaan dan transaksi *fee based income* itu memiliki resiko yg sangat rendah. Jadi kalau ditanya dampak dari transaksi *fee based income* itu ya sangat bagus untuk bank ini”.

Hasil wawancara di atas tentang dampak potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* diantaranya:

- a. Dampak transaksi *fee based income* sangat membantu
- b. Memiliki resiko yang sangat rendah karena pendapatan laba didapatkan melalui pelayanan.

Berdasarkan dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa

dampak potensi peningkatan laba malalui transaksi *fee based income* di Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo mempunyai dampak yang signifikan. Untuk potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* dari pelayanan jasa mempunyai manfaat yang bagus untuk bank. Transaksi *fee based income* juga mempunyai resiko yang sangat rendah.

Wawancara selanjutnya oleh ibu Milatun Fadliyani selaku Teller Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo yang mengatakan:¹⁰⁶

“Dampak peningkatan laba bank syariah indonesia kcp probolinggo melalui transaksi *fee based income* itu bagus. Kenapa, karena pendapatan dari *fee based income* dapat digunakan biaya operasional bank seperti gaji karyawan, pembayaran listrik, biaya transportasi, dan banyak lainnya. Dan juga diperlukan layanan yang baik dan memuaskan supaya nasabah puas sehingga Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo menjadi pilihan untuk bertransaksi dan mendapatkan nama yang bagus. Jika pelayanan di bank syariah indonesia baik bisa memuaskan nasabah maka itu bagus, karena

¹⁰⁶Milatun Fadliani , diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 26 Maret 2024.

pendapatan bank akan bertambah”.

Hasil wawancara di atas tentang dampak potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* diantaranya:

- a. Dampak dari peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* bagus, karena laba dari *fee based income* digunakan untuk membayar biaya-biaya operasional bank seperti gaji karyawan, pembayaran listrik, biaya transportasi, dan lainnya.
- b. Dampak transaksi *fee based income* dengan layanan yang baik dapat menarik minat nasabah, semakin banyak nasabah maka semakin banyak pendapatan *fee based income* yang di peroleh.

Hal tersebut juga diperkuat oleh ibu Dhesy Nur Bunga R selaku CS Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo yaitu:¹⁰⁷

“Saya setuju dengan apa yang dikatakan ibu Mila dampak transaksi *fee based income* itu banyak, seperti yang katakan pak Fahmi tadi pendapatan laba Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo dapat digunakan biaya operasional setiap bulan sampai tahun. Biaya operasional itu seperti gaji karyawan, untuk membayar listrik, biaya transportasi juga, sehingga Bank Syariah Indonesia di keuangan nantik menunjukkan hasil yang bagus atau positif”.

Berdasarkan dari wawancara diatas dampak potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* memperoleh keuntungan bagi Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo. Dampak *fee based income* juga dapat digunakan untuk biaya operasional yang akan memperoleh hasil yang positif dalam buku keuangan Bank Syariah Indonesia KCP

¹⁰⁷Dhesy Nur Bunga R, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 26 Maret 2024.

Probolinggo.

Mempunyai dampak yang signifikan. Untuk potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* dari pelayanan jasa mempunyai manfaat yang bagus untuk bank. Selain itu dampak potensi peningkatan laba ini memperoleh keuntungan bagi Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo. Dampak *fee based income* juga dapat digunakan untuk biaya operasional.

Selanjutnya wawancara dengan ibu Fitri Maulidia selaku PA Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo yang mengatakan:¹⁰⁸

Yang ditanyakan kan dampak potensi peningkatan ya otomatis kan ini peningkatan ya pastinya akan berdampak baik, dampak baiknya semisal kita melakukan transfer ke bank lain kan itu ada biaya tarifnya kan, nah dari situ bank bisa memperoleh keuntungan. Ada juga kayak pembelian pulsa dari aplikasi BSI Mobile dari situ bank memperoleh keuntungan juga.

Berdasarkan dari wawancara diatas dampak potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* diantaranya:

- a. Dampak yang didapatkan dari transaksi melalui transfer ke bank lain dengan tarif yang di tetapkan bank akan mendapatkan keuntungan.
- b. Dampak dari transaksi melalui digital yaitu BSI Mobile bank juga memperoleh keuntungan.

Selanjutnya wawancara dengan ibu Maria Ulfa selaku MBR Bank

¹⁰⁸ Fitri Maulida, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 26 Maret 2024.

Syariah Indonesia KCP Probolinggo yaitu:¹⁰⁹

“Dampak dari potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* dengan bertransaksi melalui digital itu sangat bagus, karena bertransaksi melalui digital nasabah bisa bertransaksi langsung tanpa bertemu dengan karyawan bank atau pun datang langsung ke bank. Di BSI Mobile itu kan bisa transfer, top up, isi dana, bisa juga pengisian pulsa dan masih banyak fitur lain yg bisa di pakek untuk mempermudah transaksi nasabah”.

Wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa dampak dari potensi peningkatan laba transaksi melalui *fee based income* dengan bertransaksi melalui digital itu sangat bagus, karena bertransaksi melalui digital nasabah bisa lebih mudah seperti bertransaksi langsung tanpa bertemu dengan karyawan bank atau pun datang langsung ke bank.

Selanjutnya wawancara dengan CSRM Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo bapak Fahmi Rahman mengatakan:

“Dampaknya dari potensi peningkatan laba ya itu yang saya jelaskan tadi kayak dampak dari potensi peningkatan laba dengan program-program hadiah, karena kan pemberian hadiah akan membuat nasabah merasa memperoleh upah misal dampaknya bisa menarik minat nasabah, bisa membuat nasabah buka tabungan disini yang awalnya buka tabungan di bank lain kayak gitu”.

Berdasarkan dari wawancara diatas dampak potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* diantaranya:

- a. Dampak potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* dengan program-program dapat meyakinkan nasabah.
- b. Menarik minat nasabah.

¹⁰⁹ Maria Ulfa, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 26 Maret 2024.

Diperkuat oleh bapak Hendrik Wicaksono selaku Audit Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo:¹¹⁰

“Betul dampak dari program undian itu kan bisa menarik minat nasabah, semakin banyak nasabah maka semakin banyak juga pendapatan yang akan bank peroleh. Pendapatan dari Program-program hadiah itu masuk pada pendapatan *fee based income* maka pendapatan *fee based income* akan bertambah”.

Dapat disimpulkan bahwa dampak dari potensi peningkatan laba dengan program-program yang dilakukan bank dapat menarik minat nasabah, kepercayaan nasabah. Semakin banyak nasabah maka pendapatan *fee based income* akan lebih tinggi.

Dapat disimpulkan dari beberapa wawancara di atas diantaranya yaitu:

- a. Dampak dari potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* sangat bagus karena memiliki resiko yang rendah.
- b. Dampak dari transaksi melalui digital seperti BSI Mobile dapat memudahkan nasabah dalam bertransaksi.
- c. Dampak dari peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* bagus, karena laba dari *fee based income* digunakan untuk membayar biaya-biaya operasional bank seperti gaji karyawan, pembayaran listrik, biaya transportasi, dan lainnya.
- d. Dampak transaksi *fee based income* dengan layanan yang baik dapat menarik minat nasabah, semakin banyak nasabah maka semakin banyak pendapatan *fee based income* yang di peroleh.

¹¹⁰ Hendrik Wicaksono, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 26 Maret 2024.

- e. Dampak potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* dengan program-program dapat meyakinkan nasabah.

Fee Based Income merupakan keuntungan dari transaksi di layanan bank, sehingga keuntungan dari layanan bank saat ini semakin dibutuhkan. Hal ini dikarenakan keuntungan dari spread based relatif kecil karena persaingan di lapangan ini sangat sempit. Namun profitabilitas layanan bank ini lebih meyakinkan meskipun relatif kecil. Ini karena risiko layanan bank ini lebih rendah jika dibandingkan dengan kredit. Maka selain mencari keuntungan utama berdasarkan spread, saat ini ada semakin banyak bank yang mencari keuntungan melalui jasa bank.¹¹¹

C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan hasil observasi, wawancara, dokumentasi dan analisis data yang dilakukan serta berdasarkan pada fokus masalah, maka dalam hal ini peneliti akan membahas temuan-temuan yang terjadi dilapangan mengenai potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo sebagai berikut:

¹¹¹ Nikmatul Masruroh dan Qurrotul Aini, "Gold Pawn Contribution to *Fee Based Income*", *Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. 8, No. 2 (2017), 133.

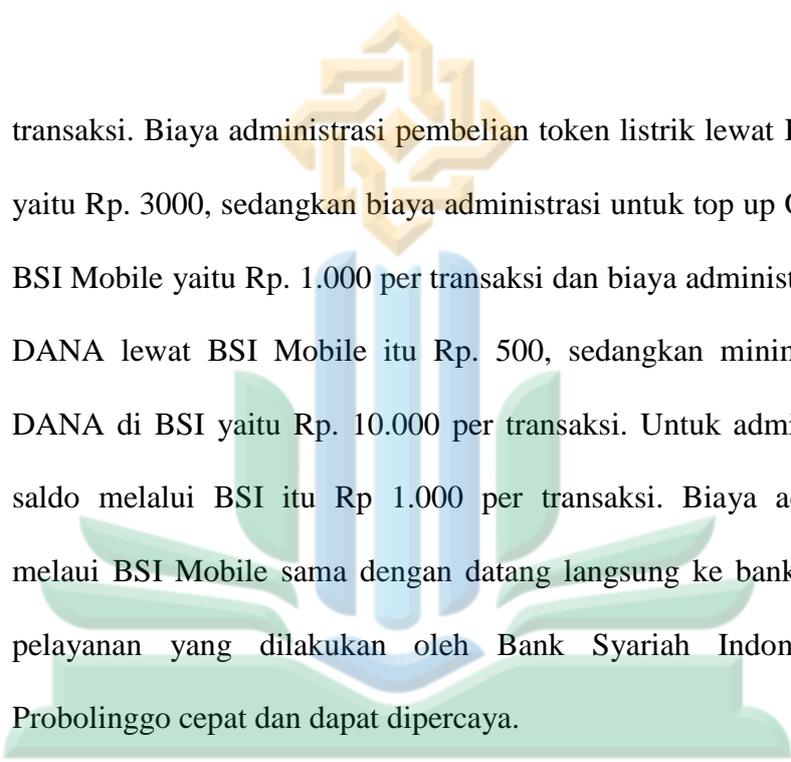
1. Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi *Fee Based Income* (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo).

Menurut hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis menjelaskan bahwa potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo untuk memperoleh keuntungan yaitu dari transfer, kliring, insako, setor tunai, garansi bank, pembelian token Listrik, top up, dan lainnya.

Dan juga bank bisa mendapatkan keuntungan dari layanan ATM, seperti transfer, cek saldo dan lainnya. Bank Syariah Indonesia juga sudah menyediakan layanan digital agar nasabah lebih mudah bertransaksi. Nasabah bisa langsung bertransaksi melalui BSI Mobile, ada banyak fitur yang dapat digunakan di BSI Mobile bisa langsung transfer lewat BSI Mobile, pembelian token Listrik, top up, cek saldo dan lainnya.

Dewan komisaris juga memberikan apresiasi terhadap Upaya direksi dalam mengembangkan layanan E-Channel, peningkatan layanan digital yang sangat diperlukan dalam mengakomodasi perubahan tren perilaku transaksi masyarakat ke arah digital. Pengembangan layanan ini dapat mendukung peningkatan perolehan *fee based income* yang lebih optimal.

Biaya administrasi Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo terbilang cukup murah. Untuk biaya administrasi transfer antar bank menggunakan BI Fast di BSI itu dikenakan biaya admin Rp. 2.500 per



transaksi. Biaya administrasi pembelian token listrik lewat BSI mobile yaitu Rp. 3000, sedangkan biaya administrasi untuk top up OVO lewat BSI Mobile yaitu Rp. 1.000 per transaksi dan biaya administrasi top up DANA lewat BSI Mobile itu Rp. 500, sedangkan minimal top up DANA di BSI yaitu Rp. 10.000 per transaksi. Untuk administrasi isi saldo melalui BSI itu Rp 1.000 per transaksi. Biaya administrasi melalui BSI Mobile sama dengan datang langsung ke bank. Dengan pelayanan yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo cepat dan dapat dipercaya.

Kepercayaan memiliki beberapa hal penting yang diantaranya yaitu konsumen yang sudah percaya terhadap penyedia akan bersedia untuk bergantung terhadap penyedia dan juga bersedia untuk melakukan suatu tindakan untuk penyedia.¹¹²

Biaya administrasi di Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo yang cukup murah, tetapi bisa menghasilkan laba untuk Bank Syariah Indonesia. Pelayanan Bank Syariah Indonesia mengutamakan pemakaian pelayanan transaksi *fee based income*. Maka dengan pelayanan *fee based income* Bank Syariah Indonesia mendapatkan keuntungan. Diadakan layanan digital yaitu bertujuan untuk memudahkan nasabah dalam bertransaksi. Transformasi digital

¹¹² Nikmatul Masruroh, Slamet Riyadi. “ Pengaruh Kualitas Layanan dan Kualitas Hubungan Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepuasan Pelanggan Peken Surabaya”, *Jurnal Soetomo Business Review*, Vol. 5 No. 1, Maret 2024, 112. DOI: <https://doi.org/10.25139/sbr.v5i1.8034>

melalui layanan ini bisa memaksimalkan layanan prima kepada nasabah serta bisa memberikan yang terbaik. Keberadaan aplikasi yang didasarkan pada transformasi digital, mampu memberikan kemudahan terutama pada layanan nasabah¹¹³

Berdasarkan di atas dapat disimpulkan bahwa biaya administrasi *fee based income* Bank Syariah Indonesia murah. Tarif biaya administrasi bank untuk kebutuhan nasabah sesuai dengan pelayanan yang dilakukan bank. Nasabah juga bisa mendapatkan pelayanan jasa dengan mudah dan cepat.

Berdasarkan kesimpulan di atas, jika dikaitkan berdasarkan fatwa DSN MUI tentang *Fee Based Income*, cara potensi peningkatan laba melalui transaksi *Fee Based Income* tersebut sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI tentang *Fee Based Income*. Karena disebutkan bahwa *Fee Based Income* tersebut termasuk dalam ujah. Ujah dalam keuntungan dari jasa-jasa perbankan yang bisa digunakan oleh nasabah untuk memudahkan dan mengefisieni kegiatan ekonomi masyarakat.¹¹⁴ Berdasarkan potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* yang dilakukan Bank Syariah Indonesia seperti melakukan transformasi layanan melalui transaksi BSI Mobile,

¹¹³ Nikmatul Masruroh, Ilfanny Dwi Azalia, Miftahul Jannah, Julia Citra Anggraini. "Digital Transformation System Literacy In Customer Service", *Jurnal JAMAS*, Vol. 2 No. 1, Februari 2024, 411. DOI: <https://doi.org/10.62085/jms.v2i1.88>

¹¹⁴ Imam Buchori, "Fee Based Income Perspektif Fikih Muamalah", *Jurnal Pemikiran dan Pembahasan Hukum Islam*. Vol. 13, no. 2, Desember (2010), 263.

memperbanyak nasabah, memberikan pelayanan yang baik, mengadakan program-program, mengembangkan fitur BSI Mobile maka potensi peningkatan laba ini disebutkan bahwa layanan jasa yang dilakukan dapat bermanfaat bagi nasabah untuk mempermudah dan mengefisien dalam kegiatan transaksi nasabah dan memperoleh kepercayaan nasabah.

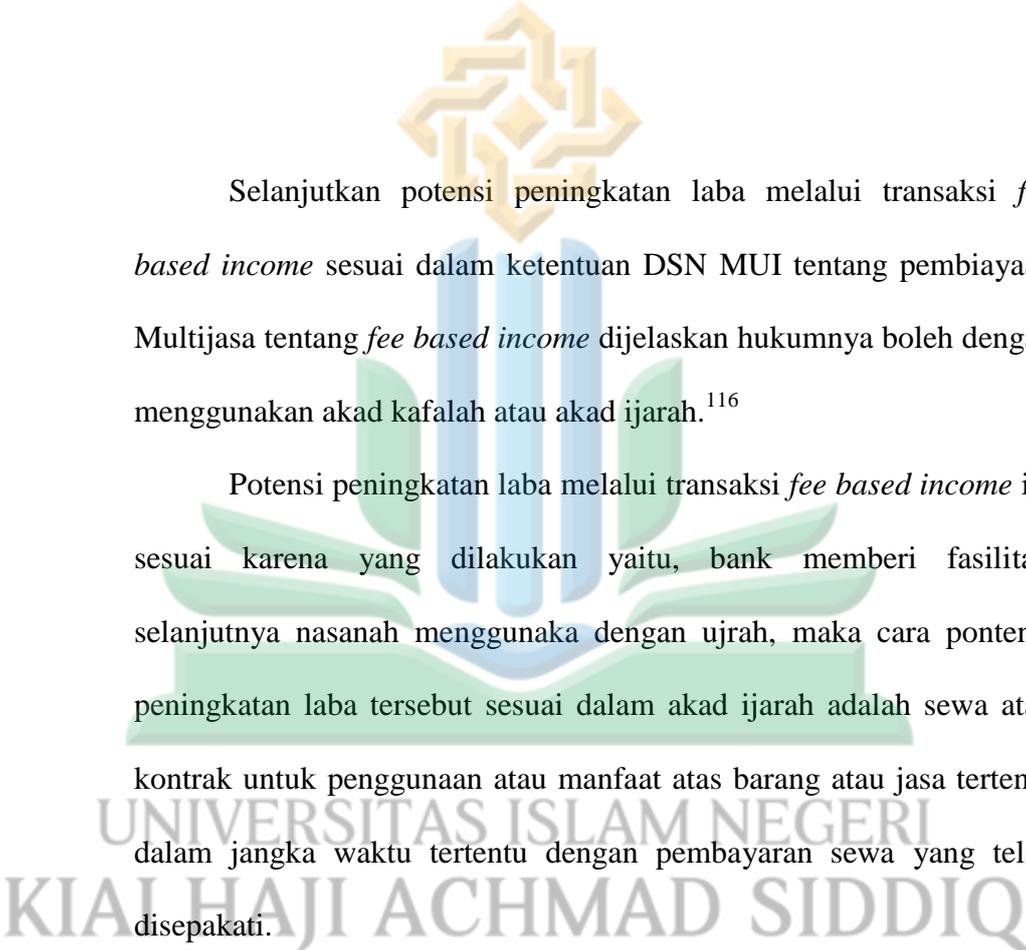
Tujuan utama adalah memastikan bahwa nasabah merasa puas dengan layanan yang diberikan dan dapat mengandalkan BSI Mobile sebagai sarana transaksi keuangan mereka. Dalam era digital

ini, BSI Mobile memberikan fasilitas yang memungkinkan nasabah untuk melakukan transaksi dengan cepat, aman, dan nyaman.

Nasabah dapat mengakses layanan ini kapan saja dan di mana saja hanya dengan menggunakan ponsel mereka. Hal ini memberikan kebebasan dan kemudahan bagi nasabah dalam mengelola keuangan mereka tanpa harus mengunjungi kantor cabang secara fisik. Kepercayaan nasabah terhadap pelayanan yang handal dan berkualitas dari BSI Mobile semakin diperkuat dengan adanya peningkatan fitur dan kemudahan akses yang terus dikembangkan.¹¹⁵

¹¹⁵ Muhammad Khanifan Abdillah, Aldi Rahman, Vaza Zahiduz Zaka, Hersa Farida Qoriani. "Analisis Implementasi Aplikasi BSI Mobile Dalam Meningkatkan

Kualitas Pelayanan Di BSI KCP Jember Balung", *Gudang Jurnal Multidisipin Ilmu*. Vol. 2, No. 3, Maret 2024,131. DOI:<https://doi.org/10.59435/gjmi.v2i3.398>



Selanjutkan potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* sesuai dalam ketentuan DSN MUI tentang pembiayaan Multijasa tentang *fee based income* dijelaskan hukumnya boleh dengan menggunakan akad kafalah atau akad ijarah.¹¹⁶

Potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* ini sesuai karena yang dilakukan yaitu, bank memberi fasilitas, selanjutnya nasabah menggunakan dengan ujarah, maka cara pontensi peningkatan laba tersebut sesuai dalam akad ijarah adalah sewa atau kontrak untuk penggunaan atau manfaat atas barang atau jasa tertentu dalam jangka waktu tertentu dengan pembayaran sewa yang telah disepakati.

Maka berdasarkan dengan fatwa DSN MUI tentang *Fee Based Income*, potensi peningkatan laba yang dilakukan bank melalui transaksi *Fee Based Income* dinyatakan sesuai dan bisa dilakukan bagi bank. Sehingga peneliti menemukan kesamaan penelitian terdahulu dengan Karlina yang berjudul “ Pengaruh *Fee Based Income* dan Biaya Operasional terhadap Laba pada PT Bank Rakyat Indonesia Syariah” terdapat kesamaan membahas hasil penelitiannya berdasarkan fatwa DSN MUI tentang *Fee Based Income*. Untuk perbedaanya yaitu pada fokus penelitiannya di penelitian karlina lebih membahas tentang

¹¹⁶ Imam Buchori, ”*Fee Based Income* Perspektif Fikih Muamalah”, *Jurnal Pemikiran dan Pembahasan Hukum Islam*. Vol. 13, no. 2, Desember (2010), 264

pengaruh *Fee Based Income* dan biaya operasional terhadap laba pada BRI Syariah. Sedangkan penelitian ini lebih mengarah tentang berbagai potensi yang dilakukan di Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo untuk potensi peningkatan laba melalui transaksi *Fee Based Income*.¹¹⁷

2. **Dampak Potensi Peningkatan Laba Bank Syariah Indonesia Melalui Transaksi *Fee Based Income* (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo)**

Bank Syariah Indonesia saat ini memperhatikan transaksi-transaksi *fee based income* untuk mendapatkan laba. Pendapatan bank didapatkan yang pertama didapatkan dari transaksi pembiayaan dan yang kedua didapatkan melalui transaksi *fee based income* dengan pelayanan jasa kepada nasabah maka bank akan mendapatkan *ujrah*. Pendapatan Laba operasional *fee based income* Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo tahun 2022 menurun. Sehingga sangat memperhatikan transaksi-transaksi *fee based income*. Namun dampak yang didapatkan dari layanan *fee based income* sangat signifikan dan berpengaruh untuk Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo. Biaya yang ditentukan Bank Syariah Indonesia memperoleh dampak yang baik untuk bank seperti layanan dengan resiko rendah, menjadi pilihan nasabah dalam bertransaksi, mendapatkan nama baik bank. Maka

¹¹⁷ Karlina, “Pengaruh *Fee Based Income* dan Biaya Operasional terhadap Laba pada PT Bank Rakyat Indonesia Syariah”, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padang sidimpuan, 2019), 65.

potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo dapat dikembangkan supaya menjadi bank pilihan masyarakat.

Berdasarkan hal tersebut dapat dikaitkan dengan Kasmir dalam bukunya dengan judul “dasar-dasar perbankan” yang mendefinisikan *fee based income* merupakan suatu keuntungan yang didapatkan bank melalui biaya-biaya yang dibebankan kepada nasabah diantaranya biaya kirim, biaya tagih, biaya administrasi dan lain sebagainya. Melalui keuntungan yang didapatkan dari biaya-biaya yang termasuk dalam teori, bank akan memperoleh pendapatan laba.¹¹⁸

Khususnya di era sekarang yang lebih banyak kegiatan dilakukan lewat digital. Maka Bank Syariah Indonesia menerapkan layanan digital yaitu BSI Mobile. Sehingga dengan pelayanan digital berdampak baik untuk nasabah dalam melakukan transaksi mudah, murah dan pastinya cepat tidak membuat nasabah menunggu lama. Kesimpulannya dari analisis potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* Bank Syariah Indonesia yang dilakukan penulis itu berdampak baik secara kesehatan nasabah maupun dalam mendapatkan laba.

Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo pada 2021-2023 mengalami penurunan pendapatan operasional. Namun dari pendapatan transaksi *fee based income* Bank Syariah Indonesia BSI KCP

¹¹⁸ Kasmir, Dasar-Dasar Perbankan, 6.

Probolinggo dapat membayar beban operasional seperti gaji karyawan, bayar listrik dan lainnya.

Maka disimpulkan dari dampak potensi peningkatan laba melalui transaksi *Fee Based Income* sangat bagus. Selain memperoleh pendapatan, bank juga mendapatkan nama baik bagi pengguna pelayanan jasa yang diberikan Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo dan Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo menjadi pilihan nasabah karena merasakan pelayanannya baik, tarif murah, dan terpercaya. Nasabah Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo memilih transaksi kembali dengan alasan selain biaya murah, pelayanan cepat, tempat yang diberikan oleh bank untuk menunggu antrian juga nyaman.

Selanjutnya yang diharapkan Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo bisa melakukan transaksi pelayanan jasa (*fee based income*) dengan baik. Sehingga nasabah bisa menggunakan produk pelayanan jasa di Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo dengan nyaman dan kapan saja bertransaksi bisa dilayani oleh pihak Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo.

Penjelasan di atas dapat di kaitkan dengan buku Vinna Sri Yuniarti yang berjudul “Ekonomi Mikro Syariah” komponen laporan keuangan yang disediakan dengan tujuan membantu menyediakan informasi untuk menilai kinerja manajemen, mengestimasi kemampuan laba yang representative dalam jangka panjang dan menaksir risiko

dalam investasi atau kredit.¹¹⁹

Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo diharapkan juga lebih berinovasi dalam menggunakan digital teknologi, dengan tujuan nasabah bisa menggunakan fitur-fitur terbarunya Bank Syariah Indonesia dengan mudah, cepat, tarif murah dan tentunya terpercaya.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹¹⁹ Vinna Sri Yuniarti, “*Ekonomi Mikro Syariah*” 198.



BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis dalam analisis potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* adalah sebagai berikut:

1. Potensi peningkatan laba yang dilakukan Bank melalui transaksi *fee based income* untuk memperoleh laba diantaranya melalui transfer, kliring, insako, garansi bank, pembelian token listrik dan banyak lainnya. Dalam pelayanan jasa *fee based income* bank syariah indonesia harus melakukan transformasi layanan seperti bertransaksi melalui BSI Mobile supaya memudahkan nasabah dalam bertransaksi tanpa mendatangi bank langsung. Diadakan program-program undian ini juga merupakan cara yang efektif sebagai peningkatan laba. Dan dengan diadakan program-program ini membuat nasabah semakin memperbanyak transaksi, maka dengan ini akan banyak pertumbuhan *fee based income* bank. Menambah fitur-fitur yang digunakan dalam transaksi digital di BSI Mobile untuk potensi peningkatan laba pada Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo supaya menjadi salah satu bank yang mendapatkan *fee based income* nya tinggi.
2. Dampak dalam potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* tersebut sangat berpengaruh dan signifikan. Transaksi *fee based income* merupakan transaksi dengan resiko rendah. Dampak dari peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* bagus, karena laba

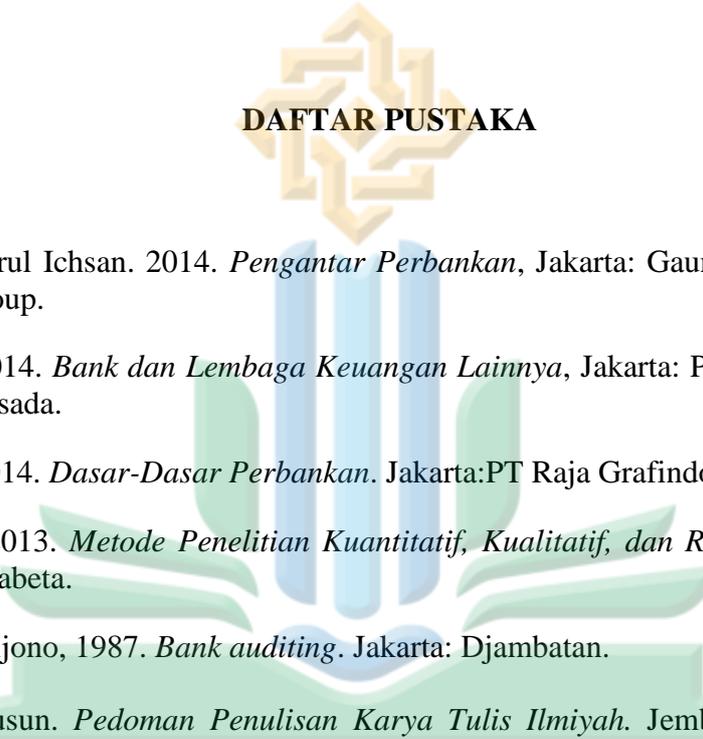
dari *fee based income* digunakan untuk membayar biaya-biaya operasional bank seperti gaji karyawan, pembayaran listrik, biaya transportasi, dan lainnya. Selain memperoleh pendapatan, bank juga memperoleh nama baik bagi nasabah. Sehingga Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo dapat mempercepat transaksi nasabah dengan cepat dan tarif yang murah, bahkan Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo dipilih nasabah dalam transaksinya karena merasa pelayanannya baik.

B. Saran

Adapun saran-saran penulis ini untuk menjadi evaluasi kedepannya

diantaranya adalah

1. Dalam potensi peningkatan laba Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo melalui transaksi *fee based income* menambahkan fitur-fitur yang dalam transaksi digital seperti BSI Mobile untuk menghasilkan *fee based income* yang tinggi. Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo diharapkan juga lebih berinovasi dalam menggunakan digital teknologi, dengan tujuan nasabah bisa menggunakan fitur-fitur terbarunya Bank Syariah Indonesia dengan mudah, cepat, tarif murah dan tentunya terpercaya.
2. Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo harus lebih memperhatikan lagi transaksi melalui *fee based income* supaya pendapatan laba operasional *fee based income* tidak menurun.



DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Hasan, Nurul Ichsan. 2014. *Pengantar Perbankan*, Jakarta: Gaung Persada Press Group.
- Kasmir, 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, 2014. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta:PT Raja Grafindo Persada.
- Sugiono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Teguh Muljono, 1987. *Bank auditing*. Jakarta: Djambatan.
- Tim Penyusun. *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*. Jember: UIN KHAS Jember, 2020.
- Yuniarti, Vinna Sri. 2016. *Ekonomi Mikro Syariah*. Jawa Barat: CV Pustaka Setia.

Jurnal dan Penelitian Lainnya:

- Afnani, Leffina. 2023. *Strategi Peningkatan Fee Based Income Melalui Transaksi E-Channel Oleh PT Bank Rakyat Indonesia (BRI) Tbk Kantor Cabang Jember Di Masa Pandemi Covid-19*. Skripsi: Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
- Aldawiyah Dilla Afniza. 2019. *Pengaruh Pendapatan Operasional Dan Pendapatan Non Operasional Terhadap Laba Tahun Berjalan Pada PT. BPRS Insan Cita Artha Jaya Periode 2015- 2017*. Skripsi, UIN Sunan Gunung Djati.
- Arifin, Johan. *Penguatan Manajemen Syariah Melalui Total Quality Management Pelaku Lembaga Keuangan Syariah di Kota Semarang*, Jurnal at-Taqaddum, Vol. 8 No 2.
- Asiska, Nolis dan Permata Dian Pratiwi, 2022. *Pengaruh Fee Based Income dan Transaksi E-Banking Terhadap Perubahan Laba Bank BUMN*. Jurnal Fokus Manajemen Bisnis. Vol 12, No. 1.
- Bakhri, Saiful dan Muchamad Iqbal Fatah, Fathmah Hanum. 2021. *Analisis Peningkatan Fee Based Income Dengan Penggunaan Aplikasi Mobile Studi Kasus Pada KSPPS BMT UGT Nusantara*. Journal of Islamic Economics and Business. Vol 2, No. 2.
- Buchori, Imam. 2010. *Fee Based Income dalam Persepektif Fiqh Muamalah*, Jurnal Al-Qonun, Vol.13 No 2.

- Cahyani, Yutisa Tri. 2018. *Konsep Fee Based Dalam Konsep Perbankan Syariah*, Juornal Of Islamic Economics and Bussines, Vol. 1 No 2.
- Ismaulia dan Oumar Tidiane Doumbouya. 2020. *Analisis Pengaruh Gadai Emas (Rahn Emas) terhadap Peningkatan Fee Based Income (FBI) pada PT. Bank Syariah Mandiri*. Jurnal IMARA, Vol 4, No. 2.
- Jasman. 2021. *Analisis Fee Based Income Dan Dampaknya Terhadap Profitabilitas (Studi Kasus Bank BRI KCP Jakarta Cempaka Mas)*. Skripsi: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta.
- Karlina. 2019. *Pengaruh Fee Based Income dan Biaya Operasional terhadap Laba pada PT Bank Rakyat Indonesia Syariah*. Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan.
- Khanifan, Abdillah, Muhammad Aldi Rahman, Vaza Zahiduz Zaka, Hersa Farida Qoriani. 2024. *Analisis Implementasi Aplikasi BSI Mobile Dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Di BSI KCP Jember Balung*. Gudang Jurnal Multidisipin Ilmu. Vol. 2, No. 3.
- Lestari, Fitria Ayu. 2019. *Komperasi Fee Based Income Pada Bank Konvensional Dan Bank Syariah Di Indonesia (Studi Kasus Laporan Keuangan)*, Journal Economics and Business of Islam, Vol. 4 No. 2.
- Masruroh, Nikmatul dan Qurrotul Aini. 2017. *Gold Pawn Contribution to Fee Based Income*. Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, Vol. 8, No. 2.
- Masruroh, Nikmatul dan Slamet Riyadi. 2024. *Pengaruh Kualitas Layanan dan Kualitas Hubungan Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepuasan Pelanggan Peken Surabaya*. Jurnal Soetomo Business Review. Vol. 5 No. 1.
- Masruroh, Nikmatul, Ilfanny Dwi Azalia, dkk. 2024. *Digital Transformation System Literacy In Customer Service*. Jurnal JAMAS. Vol. 2 No. 1.
- Pingkan, Nurhani. 2018. *Analisis Pembiayaan Rahn Emas Terhadap Fee Based Income Di Bank Syariah (Studi Pada Bank Mandiri Syariah Cabang Kedaton Bandar Lampung)*. Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Pratiwi, Mulya. 2017. *Analisis Kualitas Laba Pada Perusahaan Perbankan Syariah di Bursa Efek Indonesia*. Skripsi: Universitas Muhammadiyah Medan.
- Putra, Beni. 2019. *Analisis Fee based Income Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Bank Sumut*. Skripsi: Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara Medan.

Putri, Nadia Azalia dan Dwi Sofiyatul Widad, Maira Septian Yudinestira, Isma Ramadhaniah. 2023. *Implementasi Pelayanan dan Administrasi Dalam Usaha Meningkatkan Kepuasan Nasabah Pada BPR Nusamba Rambipuji Kabupaten Jember*. Journal Of Indonesian Social Society. Vol 1, No 2.

Website:

Bank Syariah Indonesia. “Laporan Tahunan 2022 BSI Laporan Tahunan 2022 BSI”. Accessed 22 Oktober 2023 <https://ir.bankBSI.co.id/misc/AR/AR2022-ID/index.html>

Bank Syariah Indonesia. “Pembiayaan BSI KUR”. [salamdigital.bankBSI.co.id](https://salamdigital.bankBSI.co.id/pembiayaan/BSI-kur). Accessed Februari 4, 2024. <https://salamdigital.bankBSI.co.id/pembiayaan/BSI-kur>

Bank Syariah Indonesia. “Pembiayaan KUR Kecil (di atas Rp. 100 Juta – Rp. 500 Juta)”. [salamdigital.bankBSI.co.id](https://salamdigital.bankBSI.co.id/produk/kur-kecil-di-atas-rp-100-juta-rp-500-juta). Accessed Februari 4, 2024. <https://salamdigital.bankBSI.co.id/produk/kur-kecil-di-atas-rp-100-juta-rp-500-juta>

Bank Syariah Indonesia. “Simpanan Produk dan Layanan Simpanan”. [www.bankBSI.co.id](https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/produk/BSI-tabungan-easy-wadiah). Accessed Februari 4, 2024. <https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/produk/BSI-tabungan-easy-wadiah>

Bank Syariah Indonesia. “Simpanan Produk dan Layanan Simpanan”. [www.bankBSI.co.id](https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan). Accessed Februari 4, 2024. <https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan>

Bank Syariah Indonesia. “Simpanan Produk dan Layanan Simpanan”. [www.bankBSI.co.id](https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/produk/BSI-giro-umum). Accessed Februari 4, 2024. <https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/produk/BSI-giro-umum>

Bank Syariah Indonesia. “Simpanan Produk dan Layanan Simpanan”. [www.bankBSI.co.id](https://www.bankBSI.co.id/promo/BSI-pra-pensiun-berkah). Accessed Februari 4, 2024. <https://www.bankBSI.co.id/promo/BSI-pra-pensiun-berkah>

Bank Syariah Indonesia. “Simpanan Produk dan Layanan Simpanan”. [www.bankBSI.co.id](https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/produk/BSI-griya-mabrur). Accessed Februari 4, 2024. <https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/produk/BSI-griya-mabrur>

Bank Syariah Indonesia. “Simpanan Produk dan Layanan Simpanan”. [www.bankBSI.co.id](https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/tipe/kartu). Accessed Februari 4, 2024. <https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/tipe/kartu>

Bank Syariah Indonesia. “Simpanan Produk dan Layanan Simpanan”. [www.bankBSI.co.id](https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/produk/BSI-griya-mabrur). Accessed Februari 4, 2024. <https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/produk/BSI-griya-mabrur>

Bank Syariah Indonesia. “Simpanan Produk dan Layanan Simpanan”.
www.bankBSI.co.id. Accessed Februari 5, 2024.
<https://www.bankBSI.co.id/index.php/produk&layanan/produk/BSI-oto>

Bank Syariah Indonesia. “Simpanan Produk dan Layanan Simpanan”.
www.bankBSI.co.id. Accessed Februari 5, 2024.
<https://www.bankBSI.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/emas?s=1>

Laporan *Contribution Margin* BSI

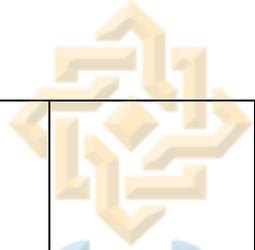


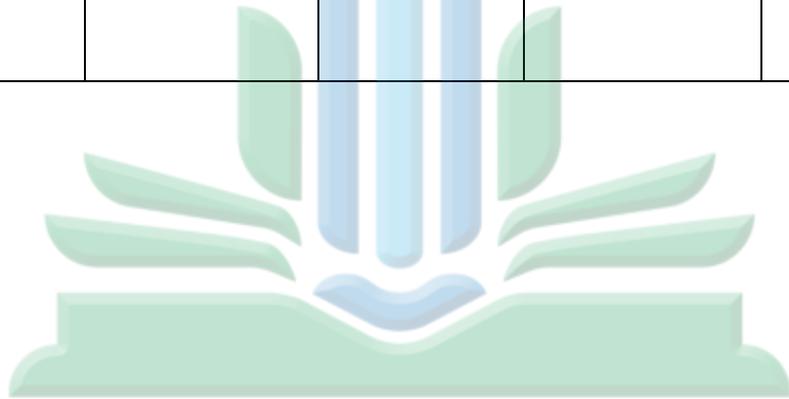
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



MATRIK PENELITIAN

| JUDUL PENELITIAN | VARIABEL PENELITIAN | SUB VARIABEL | INDIKATOR PENELITIAN | SUMBER DATA | METODE PENELITIAN | FOKUS PENELITIAN |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi <i>Fee Based Income</i> (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo)". | Laba <i>Fee Based Income</i> | A. Potensi Peningkatan Laba B. Transaksi <i>Fee Based Income</i> | a. Pengertian Laba b. Ruang Lingkup Laba c. Sumber Laba d. Laba dalam Konvensional dan Syariah a. Pengertian <i>Fee Based Income</i> b. Keuntungan <i>Fee Based Income</i> c. Jenis-Jenis <i>Fee Based Income</i> d. Hukum <i>Fee</i> | Informan: 1) BOSM 2) OS 3) TELLER 4) CS 5) PA 6) MBR 7) <i>Costumer Service Relationship Manajer</i> 8) <i>Customer Service Representative</i> 9) Audit Kepustakaan: A. Buku B. Jurnal C. Skripsi D. Ebook | A. Pendekatan Penelitian: Kualitatif B. Jenis Penelitian: Deskriptif C. Lokasi Penelitian: Jl. Soekarno Hatta, Ruko Grand Soetta Kav. 12C & 12D, Kota Probolinggo, Jawa Timur D. Teknik Pengumpulan Data: 1. Observasi 2. Wawancara 3. Dokumentasi E. Analisis Data: 1. Reduksi Data 2. Penyajian Data 3. Penarik Kesimpulan F. Keabsahan Data: Triangulasi | 1. Bagaimana Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi <i>Fee Based Income</i> Pada Layanan Jasa Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo? 2. Apa Dampak dari Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi <i>Fee Based Income</i> Pada Layanan JasaBank Syariah Indonesia KCP Probolinggo? |

| | | | | | | |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| | |  | <i>Based Income</i> | | G. Tahap-tahap Penelitian: <ol style="list-style-type: none"> 1. Tahapan Pra-lapangan 2. Tahap Pelaksanaan 3. Tahap Penyelesaian | |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 J E M B E R

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Isma Ramadhaniah
Nim : 204105010073
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Universitas : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan ada klain dari pihak lain, maka saya bersedia untuk diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Jember, 06 Mei 2024
Saya yang menyatakan



Isma Ramadhaniah
NIM. 204105010073

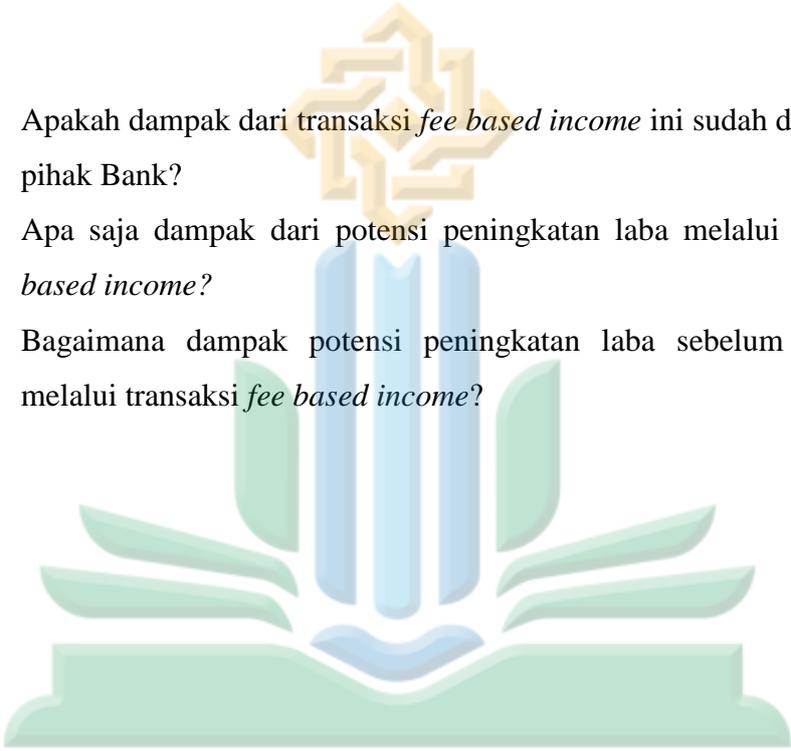
PEDOMAN WAWANCARA

1. Fokus: Bagaimana Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi *Fee Based Income* pada Layanan Jasa Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo?

- a. Apakah Bank Syariah Indonesia Menerapkan transaksi *Fee Based Income*?
- b. Kapan Bank Syariah Indonesia mulai menerapkan transaksi *Fee Based Income*?
- c. Bagaimana transaksi *fee based income* dari tahun 2021-2023 (Apakah mengalami peningkatan/penurunan)?
- d. Apa saja sumber pendapatan dari transaksi *fee based income* BSI KCP Probolinggo
- e. Transaksi apa saja yang memperoleh pendapatan *fee based income* di BSI KCP Probolinggo
- f. Apakah produk transaksi *Fee Based Income* di Bank syariah indonesia KCP probolinggo sudah lengkap?
- g. Apa sumber pendapatan terbanyak dari transaksi *Fee Based Income* Bank Syariah Indonesia KCP probolinggo?
- h. Bagaimana Layanan *Fee Based Income* di Bank syariah Indonesia kep probolinggo?
- i. Upaya apa saja yang dilakukan di BSI KCP Probolinggo dalam potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income*?
- j. Berapa tarif produk *Fee Based Income*?

2. Fokus: Apa Dampak dari Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi *Fee Based Income* pada Layanan Jasa Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo?

- a. Apakah transaksi *Fee Based Income* Berpengaruh terhadap peningkatan laba?
- b. Bagaimana dampak potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* (Apakah mengalami meningkatan/penurunan)?

- 
- c. Apakah dampak dari transaksi *fee based income* ini sudah dirasakan oleh pihak Bank?
 - d. Apa saja dampak dari potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income*?
 - e. Bagaimana dampak potensi peningkatan laba sebelum dan setelah melalui transaksi *fee based income*?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM



Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>

Nomor : B-112 /Un.22/7.a/PP.00.9/09/2023 22 September 2023
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth.
Pimpinan PT Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo
Jl. Soekarno Hatta, Ruko Grand Soetta Kav. 12C & 12D, Kota
Probolinggo, Jawa Timur

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diizinkan mahasiswa berikut :

Nama : Isma Ramadhaniah
NIM : 204105010073
Semester : VII (Tujuh)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai "Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi Fee Based Income (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo)" di lingkungan/lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

An. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurdi Widyawati Islam Rahayu





BSI BANK SYARIAH
INDONESIA
PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk
KCP Probolinggo
Ruko Grand Soetta
Jl. Soekarno Hatta Kav. 12 C & 12D
Sukabumi, Kec. Mayangan
Kota Probolinggo, Jawa Timur - 67219
T : 0335-4381866
www.bankbsi.co.id

SURAT KETERANGAN

No. 04/ 405-3/8054

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Vidhaya Laksmi Meiza
NIP : 2189012420
Jabatan : *Branch Operation & Service Manager*
Unit Kerja : BSI KCP Probolinggo

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa

Nama : Isma Ramadhaniah
NIM : 204105010073
Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Telah melakukan penelit di PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk. KCP Probolinggo mulai tanggal 26 September 2023 s/d 17 April 2024 dalam rangka penyusunan Laporan Skripsi dengan judul "*Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi Fee Based Income (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo)*".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Probolinggo, 17 April 2024

PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk.

KCP Probolinggo

 **BSI** BANK SYARIAH
INDONESIA
KCP Probolinggo

Vidhaya Laksmi Meiza

Branch Operation & Service Manager

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP
PROBOLINGGO

Nama : Isma Ramadhaniah
 Nim : 204105010073
 Judul : Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi *Fee Based Income* (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo)
 Lokasi : Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo Jl. Soekarno-Hatta Ruko Grand Soetta Kav12c Dan 12d, Kota Probolinggo, Jawa Timur 67219.

| No | Hari/ Tanggal | Uraian Kegiatan | Paraf |
|----|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Selasa/ 26 September 2023 | Menyerahkan surat izin penelitian ke BSI KCP Probolinggo |  |
| 2. | Rabu/ 27 Desember 2023 | Wawancara dengan bapak Fahmi Rahman selaku <i>Costumer Service Relationship Manager</i> di BSI KCP Probolinggo |  |
| 3. | Rabu/ 27 Desember 2023 | Wawancara dengan bapak Irwan selaku <i>Costumer Service Representative</i> di BSI KCP Probolinggo |  |
| 4. | Senin/ 22 Januari 2024 | Wawancara dengan Ibu Vidhaya Laksmi Meiza selaku <i>Branch Operating dan Service Manager</i> BSI KCP Probolinggo |  |
| 5. | Senin/ 29 Januari 2024 | Wawancara dengan Ibu Vidhaya Laksmi Meiza selaku <i>Branch Operating dan Service Manager</i> BSI KCP Probolinggo |  |
| 6. | Selasa /30 Januari 2024 | Wawancara dengan bapak Fakhri Setiawan selaku <i>DS</i> BSI KCP Probolinggo |  |
| 7. | Selasa/ 26 Maret 2024 | Wawancara dengan Ibu Miftahul Padliani selaku <i>Teller</i> di BSI KCP Probolinggo |  |

| | | | |
|----|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|---|
| 8 | Selasa / 26 Maret 2019 | wawancara dengan Ibu Dhevy Nur Bunga R selaku CS di BSI KCP Probolinggo | ⚡ |
| 9 | Selasa / 26 Maret 2019 | wawancara dengan Ibu Fitri Maudita selaku PA di BSI KCP Probolinggo. | ⚡ |
| 10 | Selasa / 26 Maret 2019 | wawancara dengan Ibu Maria Ulga selaku MBR di BSI KCP Probolinggo | ⚡ |
| 11 | Selasa / 26 Maret 2019 | wawancara dengan bapak Hendrik Sutrisno selaku Audit di BSI KCP Probolinggo | ⚡ |
| 12 | Rabu / 17 April 2019 | Pengurus Surat selaku Penelitian. | ⚡ |

BANK SYARIAH INDONESIA,
KCP PROBOLINGGO

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER


BANK SYARIAH
INDONESIA
KCP Probolinggo
Vidhya Laksmi Meiza
BOSM

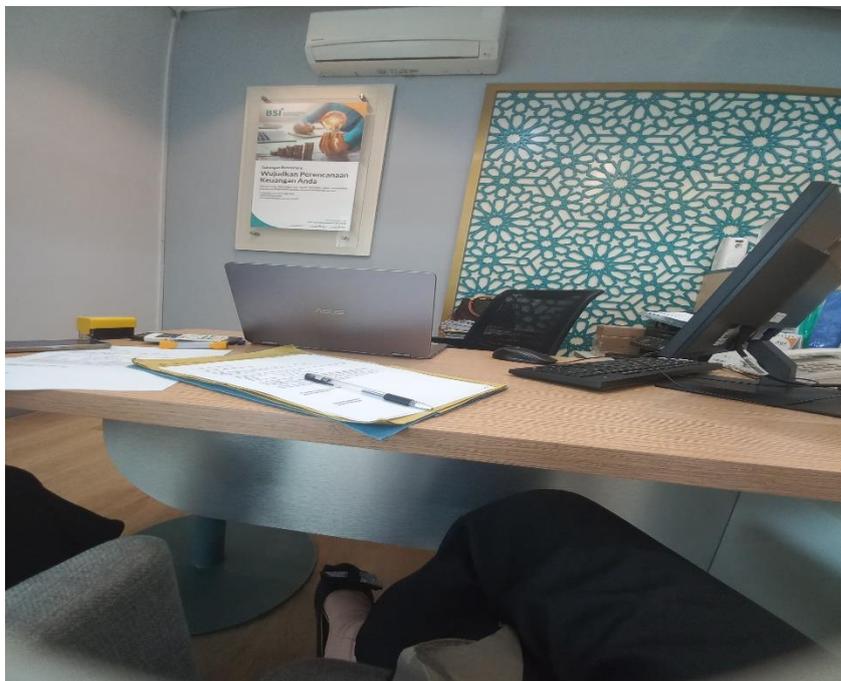
DOKUMENTASI PENELITIAN

Lokasi Penelitian (Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo

Tampak Luar



Tampak Dalam



a. Wawancara bersama *Branch Operations Service Manajer*



b. Wawancara bersama OS



c. Wawancara bersama Teller



d. Wawancara bersama CS



e. Wawancara bersama PA



f. Wawancara bersama MBR



g. Wawancara bersama *Costumer Service Relationship Manajer*



h. Wawancara bersama *Customer Service Representative*



i. Wawancara bersama Audit





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Isma Ramadhaniah
NIM : 204105010073
Program Studi : PERBANKAN SYARIAH
Judul : Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi Fee Based Income (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia Kcp Probolinggo)

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 7 Mei 2024
Operator Turnitin
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


.....





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN

Kami yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Isma Ramadhaniah
NIM : 204105010073
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi *Fee Based Income* (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Probolinggo)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti ujian skripsi.

Demikian atas perhatiannya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Jember, 30 April 2024
Koordinator Program Studi Perbankan Syariah

Ana Pratiwi, SE., Ak.,MSA

Sitasi Artikel Jurnal Dosen FEBI

Masruroh, Nikmatul dan Slamet Riyadi. 2024. *Pengaruh Kualitas Layanan dan Kualitas Hubungan Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepuasan Pelanggan Peken Surabaya*. Jurnal Soetomo Business Review. Vol 5 No. 1. DOI: <https://doi.org/10.25139/sbr.v5i1.8034>

Masruroh, Nikmatul dan Qurrotul Aini. 2017. *Gold Pawn Contribution to Fee Based Income*. Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, Vol. 8, No. 2. DOI: <https://doi.org/10.18326/muqtasid.v8i2.130-140>

Masruroh, Nikmatul, Ilfanny Dwi Azalia, dkk. 2024. *Digital Transformation System Literacy in Customer Service*. Jurnal JAMAS. Vol. 2 No. 1. DOI: <https://doi.org/10.62085/jms.v2i1.88>

Khanifan Abdillah, Muhammad Aldi Rahman, Vaza Zahiduz Zaka, Hersa Farida Qoriani. 2024. *Analisis Implementasi Aplikasi BSI Mobile Dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Di BSI KCP Jember Balung*. Gudang Jurnal Multidisipin Ilmu. Vol. 2, No. 3. DOI: <https://doi.org/10.59435/gjmi.v2i3.398>

Putri, Nadia Azalia dan Dwi Sofiyatul Widad, Maira Septian Yudinestira, Isma Ramadhaniah. 2023. *Implementasi Pelayanan dan Administrasi Dalam Usaha Meningkatkan Kepuasan Nasabah Pada BPR Nusamba Rambipuji Kabupaten Jember*. Journal Of Indonesian Social Society. Vol 1, No 2. DOI : <https://doi.org/10.59435/jiss.v1i2.67>

BIODATA PENULIS



Nama : Isma Ramadhaniah
NIM : 204105010073
Tempat, Tanggal Lahir : Probolinggo, 18 November 2002
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Sukorejo-Kotaanyar-Probolinggo
Agama : Islam
Jurusan : Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
E-mail : ismaramadhaniah61@gmail.com
No. HP : 083123285015

Riwayat Pendidikan

1. TK : TK Mentari
2. SD/MI : SDN Sambirampak Lor
3. SMP/MTS : MTS Raudlotus Sholihin
4. SMA/MAN/SMK : SMA Syekh Abdul Qodir Al-Jailani
5. PERGURUAN TINGGI : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember