

**ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN LABA MELALUI
TRANSAKSI *FEE BASED INCOME* PADA BSI KCP
JEPARA PEMUDA 2**

SKRIPSI

**Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata S.1
dalam Ilmu Perbankan Syariah**



Disusun oleh :

Muhammad Arif Hidayatullah

NIM : 1905036041

**S1 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG**

2022



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka (kampus III) Ngaliyan Telp/Fax (024) 7601291, 7624691, Semarang, Kode Pos 50185

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (Empat) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi

Muhammad Arif Hidayatullah

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini kami kirim naskah Skripsi saudara :

Nama : Muhammad Arif Hidayatullah

NIM : 1905036041

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

**Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN LABA MELALUI
FEE BASED INCOME PADA BSI KCP JEPARA PEMUDA 2**

Dengan ini kami mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Demikian harap menjadi maklum.

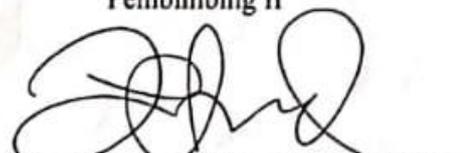
Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Semarang, 5 Desember 2022

Pembimbing I


H. Johan Arifin, S.Ag.,MM
NIP. 197109082002121001

Pembimbing II


Ana Zahrotun Nihayah, S.E., M.A.
NIP. 198907082019032018



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALIASONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. H. Hamka Kampus 3 Ngaliyan Semarang 50185. Telp./Fax. : (024) 7608454
Website : www.febi.walisongo.ac.id, Email : febi@walisongo.ac.id

PENGESAHAN

Naskah skripsi berikut ini :

Nama : Muhammad Arif Hidayatullah
NIM : 1905036041
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : **ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN LABA MELALUI**

TRANSAKSI FEE BASED INCOME PADA BSI KCP JEPARA PEMUDA 2

Telah di ujikan dalam sidang *munaqosyah* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan LULUS dengan predikat cumlaude pada tanggal : **28 Desember 2022.**

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 tahun akademik 2022/2023

Semarang, 28 Desember 2022

DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang,

FITA NUROTUL FAIZAH, M.E.
NIP. 199405032019032026

Penguji Utama I,

Dr. RATNO AGRIYANTO, M.Si., A.K.G.
NIP. 198001282008011010

Pembimbing I,

H. JOHAN ARIFIN, S.Ag., MM.
NIP. 197109082002121001

Sekretaris Sidang,

H. JOHAN ARIFIN, S.Ag., MM.
NIP. 197109082002121001

Penguji II,

Dr. ALI MURTADHO, M.Ag.
NIP. 197108301998031003

Pembimbing II,

ANA ZAHROTUN NIHAHAYAH, M.A.
NIP. 198907082019032018



MOTTO

وَسِعَهَا إِلَّا نَفْسًا اللَّهُ يُكَلِّفُ لَا

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.”

PERSEMBAHAN

Pada lembar persembahan ini, penulis mengucapkan rasa syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan hidayah dan kesempatannya kepada penulis untuk bisa menyelesaikan tanggung jawab. Skripsi ini penulis persembahkan dengan penuh ketulusan kepada :

1. Kepada kedua orang tuaku Bapak Muhsinin dan Ibu Yusriah yang telah membesarkan, mendidik, menjagaku dengan penuh keikhlasan dan kesabaran. Teruntuk Ibu, terima kasih sudah berusaha dengan baik memotivasi dan mendukung sampai bisa menempuh pendidikan kuliah strata. Kepada Bapak, trima kasih sudah menjadi bapak yang menyayangi, mendidik dan penuh tanggung jawab terhadap keluarga. Semoga Allah senantiasa memberikan kesehatan dan kebahagiaan kepada kalian berdua.
2. Terkasih dan tersayang kepada kedua kakak kandungku mbak Lia dan Mbak Ani, yang selalu menjadi penyemangat dalam segala hal memberi dukungan dan memberikan kasih sayang,
3. Terimakasih kepada Guru-guru Ma Matholi'ul Huda bugel,ustadz Pondok pesantren Sabilul Hadi, Pondok Pesantren Hidayatul Qulub
4. Terimakasih sudah mendengarkan keluh kesahku dan membantu selama menyelesaikan skripsi dek Annisa Shorea Pinanga yang dengan sabar memberi support dan semangat. Semoga Allah senantiasa memudahkan segala urusannya.
5. Teman Membrosamai tersayang rani, wildan, mas wahri, laily dan temen-temen patimura,terima kasih sudah menjadi teman baik yang ada sampai sekarang untuk berbagai cerita.
6. Terimakasih untuk teman organisasiku dari HMJ S1 Perbankan Syariah, Dema FEBI,PMII Rayon Ekonomi yang sudah memberikan pelajaran dalam berorganisasi dan berjuang untuk berproses bersama. Serta teman kelasku yang sama-sama berjuang dari berbagai daerah PBAS B 2019. Terima kasih sudah menjadi teman kelas yang menyenangkan, semoga Allah senantiasa memudahkan segala urusan kalian.

DEKLARASI

Dengan penuh keyakinan, kejujuran serta tanggung jawab, maka penulis menyatakan bahwa Skripsi ini tidak berisi teori yang pernah ditulis ataupun diterbitkan oleh orang lain. Demikian pula Skripsi ini tidak berisi argumen-argumen orang lain, terkecuali beberapa sumber informasi yang terdapat dalam referensi skripsi ini yang dijadikan sebagai bahan rujukan.

Semarang, 20 Desember 2022

Deklarator

Muhammad Arif Hidayatullah

NIM.1905036041

TRANSLITERASI

Transliterasi kata-kata bahasa Arab yang dipakai dalam penulisan skripsi ini berpedoman pada “ Pedoman Transliterasi Arab-Latin” yang dikeluarkan berdasarkan Keputusan Bersama Menteri Agama Dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI tahun 1987. Pedoman tersebut adalah sebagai berikut :

A. Konsonan

ا = Alif	خ = Kha	ش = Sya	غ = Gha	ن = Na
ب = Ba	د = Da	ص = Sha	ف = Fa	و = Qa
ت = Ta	ذ = Dza	ض = Dal	ق = Qa	ه = Ha
ث = Tsa	ر = Ra	ط = Tha	ك = Ka	ء = A
ج = Ja	ز = Za	ظ = Zha	ل = La	
ح = Ha	س = Sa	ع = ‘	م = Ma	

B. Vokal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin
َ	Fathah	A
ِ	Kasrah	I
ُ	Dhammah	U

C. Diftong

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin
يَ....	fathah dan ya	Ai
وَ....	fathah dan wau	Au

D. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin
آ...إ...أ...ا	Fathah dan alif atau ya	Ā
إ...ي	Kasrah dan ya	Ī
و...ؤ	Dhammah dan wau	Ū

E. Syaddah (-)

Syaddah dilambangkan dengan konsonan ganda (ّ).

F. Kata Sandang (...ال)

Kata sandang (...ال) ditulis dengan *al* misalnya الصناعة = *al-shina'ah*. *Al* ditulis dengan huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

G. Ta' Marbutah (ة)

Setiap *ta' marbutah* ditulis dengan "h" misalnya الطبيعية المعيشة = *al-ma'isyah al-thabi'iyah*.

ABSTRAK

Bank Syariah Indonesia merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat yang surplus kemudian menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang defisit. Dalam kegiatan ekonomi, Tujuan utamanya yaitu untuk memperoleh profit atau laba. Strategi yang sekarang banyak diterapkan dalam industri perbankan dalam upaya menumbuhkan laba adalah memperbesar *fee based income*, strategi ini merupakan suatu tindakan yang diambil oleh industri perbankan dalam upaya mengantisipasi menurunnya pendapatan. Tujuan dari penelitian ini Untuk mengetahui dan menganalisis faktor yang menghambat pendapatan melalui transaksi *fee based income* pada pelayanan jasa Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2, kemudian Untuk mengetahui Strategi peningkatan laba melalui transaksi *Fee based income* pada pelayanan jasa BSI KCP Jepara Pemuda 2. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian lapangan. Teknik yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Sedangkan metode analisis yang digunakan analisis diskriptif. Hasil penelitian menyimpulkan Faktor penghambat bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 melalui *fee based income* adalah kurangnya penempatan ATM di tengah masyarakat kemudian, kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai produk – produk dan transaksi pembiayaan contoh e-channel, *Mobile Banking*.. Kemudian strategi yang di lakukan oleh BSI KCP Jepara Pemuda 2 belum maksimal karena masih kurang produk yang belum mendapatkan pendapatan dari produk – produk yang berada di BSI KCP Jepara Pemuda 2 melalui transaksi *fee based income*.

Kata kunci : Strategi, Peningkatan Laba, *Fee based income*.

ABSTRACT

Bank Syariah Indonesia is a business entity that collects funds from people with a surplus and then distributes them back to people with a deficit. In economic activity, the main goal is to earn profit or profits. The strategy that is now widely applied in the banking industry in an effort to grow profits is to increase fee-based income. This strategy is an action taken by the banking industry in an effort to anticipate a decrease in income. The purpose of this research is to identify and analyze the factors that impede income through fee-based transactions. income on the services of the BSI KCP Jepara Pemuda 2 Bank, then to find out the profit increasing strategy through Fee based income transactions on BSI KCP Jepara Pemuda 2 services. This research uses a qualitative approach and a type of field research. The techniques used are interviews and documentation. While the analytical method used descriptive analysis. The results of the study concluded that the inhibiting factors for the BSI KCP Jepara Pemuda 2 bank through fee-based income were the lack of placement of ATMs in the middle of the community, lack of public knowledge about products and financing transactions for example e-channels, Mobile Banking. Then the strategy carried out by BSI KCP Jepara Pemuda 2 has not been maximized because there are still not enough products that have not received income from products that are at BSI KCP Jepara Pemuda 2 through fee-based income transactions.

Keywords: strategy, profit increase, Fee based income.

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Bismillahirrahmanirrahim, rasa dan puji dan syukur penulis panjatkan atas nikmat dan karunia yang telah Allah limpahkan kepada penulis. Penulis selalu berdoa memohon kepada-Nya untuk senantiasa istiqamah, ikhlas dan sabar. Shalawat serta salam senantiasa penulis haturkan kepada suri tauladan kita semua Nabi Muhammad *shallahu alahi*.

Alhamdulillahirabbil'alamin hasil karya skripsi dengan judul “Analisis Strategi Peningkatan Laba Melalui *Fee based income* Pada BSI KCP Jepara Pemuda 2” telah berhasil penulis selesaikan guna memenuhi tugas dan syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata (S.1) dalam Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

Penulis menyadari bahwa skripsi adalah hanya satu dari rangkaian panjang yang penulis tempuh dan jalani sejak tahun 2019 penulis berkuliah di tempat yang menyenangkan ini. Beragam rintangan dalam menuntut ilmu, rasa capek, lelah dan semangat yang terkadang terkadang *drop* dapat penulis jalani berkat do'a, bimbingan, tuntunan, dorongan, arahan dan bantuan dari berbagai pihak sehingga berbagai kendala tersebut dapat dihadapi. Oleh karena itu sudah sepantasnya penulis bersyukur dengan mengucapkan rasa terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Imam Taufiq, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
3. Ibu Henny Yuningrum, SE, M.Si selaku Ketua Prodi S1 Perbankan Syariah dan Ibu Muyassarah, M.Si. selaku Sekertaris Prodi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M.Ag selaku Dosen Wali penulis di Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, yang telah memberikan arahan, bimbingan, dorongan dan motivasi selama duduk di bangku kuliah.

5. Bapak H. johan Arifin, S.Ag., MM Selaku Dosen Pembimbing Skripsi 1 dan Ibu Ana Zahrotun Nihayah, S.E., M.A. dosen pembimbing 2 yang dengan penuh keikhlasan, kesabaran dan ketulusan membimbing penulis menyelesaikan karya skripsi ini. Segenap dosen dan tenaga kependidikan serta civitas Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang telah membantu dan memberikan ilmu yang sangat bermanfaat selama masa perkuliahan.
6. PT. Bank Syariah Indonesia KCP Jepara Pemuda 2 yang membantu dan mendukung sepenuh hati dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Kepada kedua orang tuaku Muhsinin dan yusriah yang telah merawat, menjaga, mendidik, mendukung dan memberikan arahan serta bimbingan pendidikanku sampai di perguruan tinggi.
8. Terimakasih kepada teman-temanku Annisa , rani, wildan dan laily yang selalu menjadi orang baik, semoga allah membalas kebaikanmu.
9. Segenap pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu yang telah berjasa membantu penulis dengan berbagai macam supportnya.

Semarang, 20 Desember 2022

Penulis,

Muhammad Arif Hidayatullah

NIM.1905036041

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
DEKLARASI.....	vi
TRANSLITERASI.....	vii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB 1	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian	6
D.Kajian Pustaka.....	8
E. Metode Penelitian.....	19
F. Sistematika Penulisan	24
BAB II.....	25
LANDASAN TEORI.....	25
A.Strategi.....	25
B. <i>Fee based income</i>	29
C.Konsep Laba.....	44
BAB III	50
GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN.....	50
A.Gambaran Umum Perusahaan Bank Syariah Indonesia.....	50
B.Profil Perusahaan.....	51
F.Struktur Organisasi BSI KCP Jepara Pemuda 2	53
BAB IV	61

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	61
A.Perkembangan <i>Fee based income</i> di BSI KCP JEPARA PEMUDA 2.....	61
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	64
BAB V	71
PENUTUP	71
A.KESIMPULAN	71
B.SARAN.....	72
DAFTAR PUSTAKA	73
LAMPIRAN – LAMPIRAN.....	76
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	88

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Pendapatan jasa lainnya atau <i>Fee based income</i>	2
Tabel 1. 2 Penelitian Terdahulu.....	8
Tabel 4. 1 Pendapatan <i>fee based income</i> BSI KCP Jepara Pemuda 2.....	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Struktur Organisasi BSI KCP Jepara Pemuda 2.....	53
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Transkrip Wawancara.....	76
Lampiran 2 Data Responden.....	82
Lampiran 3 Dokumentasi Wawancara.....	85
Lampiran 4 Surat Penelitian.....	86
Lampiran 5 Daftar Riwayat Hidup.....	88

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di era globalisasi ini kehidupan manusia dan majunya perkembangan digitalisasi tidak terlepas dari peran jasa keuangan perbankan, Di Indonesia, industri keuangan syariah sudah lebih dari dua windu. Kalau diibaratkan manusia adalah bagaikan usia seorang remaja yang hendak menginjak pemuda¹ Oleh Karena itu berdirinya lembaga keuangan atau perbankan untuk membantu kegiatan produktif masyarakat, Bank Islam adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat yang surplus dan kemudian menyalurkannya kepada masyarakat yang defisit². Dalam kegiatan ekonomi, Tujuan utama untuk memperoleh profit atau laba. Para ekonom mengartikan laba sebagai suatu kenaikan dalam kekayaan perusahaan, sedangkan dalam akuntansi, laba adalah perbedaan pendapatan yang direalisasi dari transaksi yang terjadi pada waktu dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tertentu. Dapat disimpulkan laba adalah suatu ukuran kepengurusan (*stewardship*) manajemen atas sumberdaya suatu kesatuan dan ukuran efisiensi manajemen dalam menjalankan usaha suatu perusahaan³. *Profit* dalam bahasa Indonesia disebut juga dengan keuntungan atau laba. *Profit* merupakan salah satu unsur penting dalam perdagangan yang didapat dari proses pemutaran modal dalam kegiatan ekonomi⁴. Dengan Memperoleh laba atau profit perusahaan atau sektor perbankan tetap berkembang maju dan juga bisa menarik minat investor untuk menanamkan modalnya. Istilah *Fee based income* menurut perbankan syariah adalah ujah atau upah yang di dapatkan dari transaksi perbankan yang di manfaatkan oleh

¹ Johan Arifin, *Penguatan manajemen syariah melalui total quality management pelaku lembaga keuangan syariah di kota semarang*, Jurnal at-Taqaddum, Volume 8, Nomor 2, November 2016.

² Ana Zahrotun Nihayah, *variables Determining For Impairment On Productive Assets In Islamic Banks In Indonesia*, AL-ARBAH : journal of islamic finance and banking, vol.2, no.1, 2020.

³ Mulya Pratiwi, "Analisis Kualitas Laba Pada Perusahaan Perbankan Syariah di Bursa Efek Indonesia," *Skripsi* (Ponorogo: Universitas Muhammadiyah Medan, 2017), 7

⁴ Isnaini Harahap, Yenni Samri Juliati Nasution, *Hadis-Hadis Ekonomi* (Jakarta: Predanamedia Group, 2015), 91.

masyarakat guna untuk memperlancar dan mengefisiensi aktifitas ekonomi masyarakat.

**Tabel 1. 1Pendapatan jasa lainnya atau Fee based income
Pada Bank Syariah Indonesia
Periode 2020 - 2021**

Nama Akun	Tahun	
	2021	2020
Pendapatan administrasi pembiayaan	265,808	349,421
Pendapatan transaksi ATM	262,428	286,287
Keuntungan pelepasan surat berharga	62,077	108,367
Pendapatan administrasi dan komisi selain pembiayaan	61,074	71,870
Pendapatan mata uang asing	40,198	75,402
Pendapatan ganti rugi restrukturisasi(ta'wid)	36,891	47,714
Pendapatan pembiayaan sindikasi	25,578	37,104
Pendapatan transaksi remittance	25,307	26,140
Lainnya	93,799	162,958
JUMLAH	873,16	1,117,549

Sumber : bankbsi.co.id

Kontribusi *fee based income* terhadap total pendapatan adalah sebesar 17,32%⁵. transaksi atau pendapatan dari *fee based income* masih rendah yaitu pendapatan transaksi ATM pada tahun 2021 mengalami penurunan yang awalnya 286,287 menjadi 262,428. Pendapatan administrasi Pembiayaan pada tahun 2021 mengalami penurunan yang awalnya 349,421 menjadi 265,808, Keuntungan pelepasan surat berharga pada tahun 2021 mengalami penurunan yang awalnya 108,367 menjadi 62,077, pendapatan administrasi dan komisi selain pembiayaan pada tahun 2021 mengalami penurunan yang awalnya 71,870 menjadi 61,074, dan juga pendapatan mata uang asing, pendapatan ganti rugi restrukturisasi,

⁵ <https://www.bankbsi.co.id/>

pendapatan pembiayaan sindikasi, pendapatan transaksi remittance mengalami penurunan. Sehingga pendapatan dari *fee based income* masih kurang maksimal dan perlu peningkatan strategi untuk memaksimalkan pendapatan dari *fee based income*.

Strategi yang sekarang banyak diterapkan dalam industri perbankan dalam upaya menumbuhkan laba adalah memperbesar *fee based income*, strategi ini merupakan suatu tindakan yang diambil oleh industri perbankan dalam upaya mengantisipasi menurunnya pendapatan. Fenomena tersebut membuat sektor perbankan mulai bersaing menarik nasabah untuk menggunakan jasa – jasa perbankan, salah satunya menggunakan perkembangan teknologi. Peningkatan *Fee based income* (FBI) diharapkan dapat meningkatkan perolehan laba. *Fee based income* bersumber dari biaya yang di tujukan untuk mempermudah dan mengefisiensi transaksi atau dalam pembiayaan dalam aktifitas ekonomi. Fasilitas ini merupakan pelayanan untuk nasabah dalam bertransaksi, pelayanan ini bisa di akses oleh siapapun untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan akad – akad ataupun produk yang ada di sektor perbankan tersebut. *Fee based income* pada bank syariah indonesia berasal dari biaya-biaya administrasi yang berasal dari transaksi jasa transfer, administrasi tabungan dan giro, layanan internet banking dan jasa pembayaran lainnya. Akad dalam konsep *fee based income services* ini diantaranya adalah *Al-Wakalah*, *Al-Kafalah*, *Al-Hawalah*, *Ar-Rahn*, dan *Qardh*⁶.

Untuk meningkatkan laba, perbankan akan mendorong pendapatan melalui *Fee based income* (FBI). Profit margin atau laba sangat penting di peroleh untuk keberlangsungan bank tersebut, Oleh karena itu, pihak bank sebaiknya harus lebih pandai meningkatkan penghasilan pendapatan dengan cara meningkatkan kinerja manajemen dari bank tersebut. Hampir sama rata bank secara umum memperoleh pendapatan atau penghasilan dari pendapatan pembiayaan. Akan tetapi masih ada pendapatan lain selain dari yang di jelaskan tersebut, Dikarenakan pendapatan atau keuntungan

⁶ utisa Tri Cahyani,” *Konsep Fee Based Dalam Konsep Perbankan Syariah*”2(Juli-Desember 2018),236.

yang dihasilkan dari pendapatan produk bank syariah Indonesia sangat terbatas karena banyak faktor salah satunya yaitu adanya Sertifikat Bank Indonesia (SBI). Maka bank mencari alternatif lain dengan cara mencari komisi dari jenis jasa-jasa bank lain yaitu *fee based income*. Penghasilan dari suatu bank tidak hanya difokuskan pada pendapatan usaha saja. Apabila ini dilakukan oleh suatu bank maka bank tersebut akan mengalami kesulitan pada tingkat profitabilitas dalam meningkatkan laba yang pada akhirnya bank akan kesulitan pada likuiditas bank tersebut. Untuk mengatasi hal tersebut terdapat salah satu unsur bank yang dapat membantu memperkuat bank pada posisi aman, yaitu pendapatan jasa bank lain atau disebut juga dengan *fee based income*.

Fee based income digunakan untuk merevisi dan mengendalikan *cost of loanable fund* sehingga pendapatan bank lebih optimal. apabila bank mengalami kesulitan likuiditas, maka tidak menutup kemungkinan bank *collapse* yang akhirnya *default* pada usaha bank tersebut. untuk mengantisipasi hal tersebut terdapat salah satu unsur pendapatan bank yang bisa membantu memperkuat bank pada posisi aman, yaitu pendapatan jasa bank lain atau disebut juga dengan *fee based income*.

Menurut penelitian dari Massie yang berjudul Pengaruh *Fee based income* dan Intellectual Capital Terhadap Profitabilitas Pada industri Perbankan di Bursa Efek Indonesia yang menyatakan bahwa *Fee based income* (FBI) tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, profitabilitas perbankan tidak akan meningkat jika perbankan hanya mengandalkan pendapatan dari bunga kredit, akan tetapi perbankan seharusnya dapat mencari sumber atau produk diluar kegiatan perkreditan⁷. Menurut penelitian dari Massie juga sependapat dengan Rusdiyanto yang berjudul Peran *Fee based income* Bagi Pendapatan BRI Syariah yang menyatakan *fee based income* perannya belum maksimal terhadap pendapatan bank BRI Syariah⁸, Hal ini bertolak belakang dengan hasil

⁷ Massie, Gracious Madamba. Pengaruh Fee Based Income dan Intellectual Capital terhadap Profitabilitas pada Industri Perbankan di Bursa Efek Indonesia. *E-Jurnal Katalogis*.2 (7) 2014.

⁸ Rusdiyanto, Ahmad Umar. *Peran Fee Based Income Bagi Pendapatan BRI Syariah Cabang Surabaya*. vol.1, no.1, juli 2015.

penelitiannya Rori yang berjudul pengaruh Dana Pihak Ketiga, *Fee based income* Dan Spread Interest Rate Terhadap Kinerja Keuangan yang menyatakan bahwa *Fee based income* (FBI) berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan perusahaan⁹. Sama dengan halnya penelitian yang disampaikan oleh Putu Ayuni Kartika Putri Suardana yang berjudul Pengaruh *Fee based income* Dan Transaksi E-Banking Terhadap Perubahan Laba Pada PT. Bank Pembangunan Daerah Bali *fee based income* berpengaruh positif dan signifikan terhadap perubahan laba pada PT. Bank Pembangunan Daerah Bali¹⁰.

Tujuan dari pemberian jasa-jasa ini selain untuk mengembangkan pangsa pasar bank juga untuk meningkatkan pendapatan bank dalam bentuk komisi atau yang lebih dikenal dengan *fee based income*. Namun pada BSI KCP Jepara Pemuda 2 untuk meningkatkan *fee based income* belum stabil, pada nasabah yang berada di BSI KCP Jepara Pemuda 2 sebesar 27.000 nasabah, untuk yang mendaftar *mobile banking* 4.135 nasabah dan pengguna aktif berjumlah 1.203 nasabah, masih banyak *fee based income* yang didapatkan untuk strategi meningkatkan laba dengan memaksimalkan dan mendorong nasabah untuk menggunakan layanan *Mobile banking*¹¹.

Di era digital persaingan sangat ketat di mana semakin berkembangnya teknologi, maka salah satu strategi untuk mendapatkan pendapatan atau laba yaitu dengan cara memberikan jasa-jasa, yang menghasilkan (output) komisi bagi bank. Timbulnya persaingan ini diakibatkan semakin banyaknya jumlah bank yang ada di Indonesia, serta perubahan gaya hidup yang serba instan dan nyaman. Maka di era milenial seperti ini merupakan suatu keharusan bagi bank untuk lebih kreatif dan inovatif dalam menarik

⁹ Rori, Midian Cristy dan Herman Karamoy dan Hendrik Gamaliel. *Pengaruh Dana Pihak Ketiga, Fee Based Income dan Spread Interest Rate terhadap Kinerja Keuangan (Studi Empiris pada Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)*. *Jurnal akuntansi dan auditing*. 2017.

¹⁰ Putu Ayuni Kartika Putri Suardana. *Pengaruh Fee Based Income Dan Transaksi E-Banking Terhadap Perubahan Laba Pada PT. Bank Pembangunan Daerah Bali*. *Jurnal ilmiah akuntansi dan bisnis*. vol 2, no. 2, desember 2017.

¹¹ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari Selasa, 1 September 2022. jam 10.00 Wib

nasabah dan memberikan pelayanan dalam bentuk jasa-jasa bank. Dengan didukungnya perkembangan teknologi yang semakin canggih maka pelayanan jasa-jasa bank yang diberikan kepada nasabah akan mempermudah pihak bank dalam pelaksanaannya, dan apabila satu bank dapat memberikan layanan atau jasa-jasa secara lengkap maka nasabah tidak akan menggunakan jasa-jasa di beberapa bank.

Oleh karena itu, peneliti termotivasi melakukan penelitian ini karena diketahui seberapa maksimalkah *fee based income* ini dilakukan guna meningkatkan laba melalui transaksi *fee based income*. Berdasarkan uraian diatas maka, penelitian ini mengambil judul **“ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN LABA MELALUI TRANSAKSI *FEE BASED INCOME* PADA BSI KCP JEPARA PEMUDA 2)**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, penelitian ini akan berfokus pada beberapa permasalahan diantaranya adalah :

1. Apa saja faktor yang menghambat pendapatan *Fee based income* BSI KCP Jepara Pemuda 2 ?
2. Strategi apa saja yang di gunakan untuk peningkatan laba melalui transaksi *Fee based income* pada pelayanan jasa BSI KCP Jepara Pemuda 2?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan sebagai berikut :

- a Untuk mengetahui dan menganalisis faktor yang menghambat pendapatan melalui transaksi *fee based income* pada pelayanan jasa Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2.
- b Untuk mengetahui Strategi peningkatan laba melalui transaksi *Fee based income* pada pelayanan jasa BSI KCP Jepara Pemuda 2.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Secara Teoris, diharapkan dapat memberikan pemahaman informasi dan pemahaman mengenai analisis peningkatan laba melalui transaksi *Fee based income*. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi branding atau bahan kajian untuk penelitian yang sejenis ataupun juga sebagai bahan perbandingan untuk mengkaji strategi dari analisis peningkatan laba melalui transaksi *fee based income*. Dan juga dapat dimanfaatkan sebagai bahan rujukan untuk penelitian yang khususnya terkait strategi pelayanan jasa dari suatu bank.
2. Secara Praktis, dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan bahan pembelajaran sebagai referensi atau tambahan informasi untuk mempelajari lebih dalam terkait strategi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income*. Serta dapat menjadi masukan bagi lembaga keuangan syariah dan BMT terkait dalam melakukan kebijakan dalam peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* dan juga dapat memberikan sumbangsi pemikiran dan wawasan untuk peneliti dan masyarakat

D. Kajian Pustaka

Dalam penulisan penelitian skripsi ini menggali informasi dari penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya sebagai bahan perbandingan dan referensi dalam penelitian ini, baik terhadap kekurangan dan kelebihan yang ada. Selain itu, peneliti juga dapat menggali informasi dari buku-buku, skripsi maupun jurnal penelitian dalam rangka mendapatkan informasi pada penelitian sebelumnya terkait teori yang berkaitan dengan judul yang digunakan untuk memperoleh landasan teori ilmiah.

Tabel 1. 2 Penelitian Terdahulu

No	Penulis dan Judul Penelitian	Perbedaan	Tujuan dan Hasil Penelitian
1.	Penelitian oleh Rusdiyanto, Ahmad Umar yang berjudul “ Peran <i>Fee based income</i> Bagi Pendapatan BRI Syariah Cabang Surabaya” ¹²	Dalam penelitian terdahulu yang di lakukan oleh Rusdiyanto perbedaanya adalah pada tempat penelitian	Hasil menunjukkan bahwa 1) Kesadaran tentang pentingnya peran <i>Fee based income</i> untuk meningkatkan pendapatan BRI Syariah Cabang Surabaya sudah ada pada pimpinan dan Staff BRI Syariah Cabang Surabaya sesuai hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti. 2) <i>Fee based</i>

¹² Rusdiyanto, Ahmad Umar. *Peran Fee Based Income Bagi Pendapatan BRI Syariah Cabang Surabaya*. Jurnal fakultas ekonomi.vol.04.no.01.2015.

			<p><i>income</i> perannya belum maksimalnya terhadap pendapatan Bank BRI Syariah. 3) Belum maksimalnya peran <i>fee based income</i> antara lain karena status BRI Syariah yang belum devisa sehingga jumlah jenis produk jasa bank yang dapat menghasilkan <i>Fee based income</i> masih terbatas. 4) Masih terbuka peluang untuk meningkatkan peran <i>Fee based income</i> terhadap pendapatan</p>
2.	<p>Penelitian oleh Fitria Ayu Lestari Niu yang berjudul “Komparasi <i>Fee based income</i> Pada Bank Konvensional Dan Bank Syariah Di Indonesia (Studi</p>	<p>Dalam penelitian terdahulu yang di lakukan oleh Fitria Ayu Lestari perbedaanya adalah pada</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan perbandingan <i>fee based income</i> pada kelompok bank konvensional dilampaui oleh Bank Mandiri yang mampu meraih <i>fee based</i></p>

	<p>Laporan Keuangan)¹³</p>	<p>studi kasus yang di gunakan.</p>	<p><i>income</i> tertinggi dibandingkan BRI dan BNI pada periode 2014-2018. Sedangkan kelompok bank syariah diungguli oleh Bank Syariah Mandiri dengan <i>fee based income</i> tertinggi dibandingkan BRIS dan BNIS pada periode 2014-2018. Perolehan <i>fee based income</i> pada kelompok bank konvensional dibandingkan dengan bank syariah ini mengungguli Bank Konvensional yaitu Bank Mandiri yang setiap tahunnya secara signifikan meraih <i>fee based income</i> tertinggi. Sedangkan secara proporsi <i>fee based income</i> terhadap operating income</p>
--	---------------------------------------	-------------------------------------	--

¹³ Fitria Ayu Lestari Niu. Komparasi Fee Based Income Pada Bank Konvensional Dan Bank Syariah Di Indonesia. *Journal Economics and Business Of Islam* (Studi Laporan Keuangan).vol.4.no.2.2019.

			<p>pada bank konvensional, Bank Mandiri masih menempati posisi pertama dengan proporsi tertinggi sebesar 28,61%, disusul BNI di posisi kedua dan BRI di posisi ketiga. Sedangkan untuk bank syariah, rata-rata proporsi <i>fee based income</i> terhadap pendapatan operasional juga diduduki oleh Bank Syariah Mandiri dengan perolehan 12,89%, disusul BRIS di posisi kedua dengan 4,84% dan terakhir BNIS sebesar 3,71%.</p>
3.	<p>Penelitian oleh Yutisa Tri Cahyani yang berjudul konsep <i>Fee Based services</i> Dalam</p>	<p>Dalam penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Yutisari Tri Cahyani</p>	<p>menganalisis tentang konsep <i>fee based services</i> dalam bank syariah. Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang</p>

	perbankan Syariah ¹⁴	perbedaannya adalah di konsep pelayanan dari <i>fee based income</i> dalam perbankan syariah.	menyediakan berbagai macam bentuk transaksi, salah satunya ialah menyediakan berbagai macam transaksi dibidang pelayanan jasa atau <i>fee based service</i> . Pelayanan jasa ini terdiri dari berbagai macam produk layanan sesuai dengan jenis akadnya. Dalam hal pelayanan jasa, bank memperoleh pendapatan yang berupa <i>fee based income service</i> .. Dalam penulisan ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Batasan dalam penulisan ini difokuskan pada konsep pendapatan bank syariah dalam bentuk <i>fee based income service</i> .
4.	Penelitian Oleh Buchori yang berjudul <i>Fee</i>	Dalam penelitian terdahulu	dua perbankan di indonesia, perbankan

¹⁴ Yutisa Tri cahyani. konsep Fee Based services Dalam perbankan Syariah. *Journal Of Islamic Economics and Business*. Vol.1.no.2.2018.

	<p><i>based income</i> dalam Perspektif Fikih Muamalah¹⁵.</p>	<p>yang di lakukan oleh Buchori perbedaanya adalah dari konsep dari <i>fee based income</i> pada bank konvensional dan bank syariah</p>	<p>berbasis bunga dan perbankan syariah. Perbankan berbasis bunga sudah ada sejak sebelum kemerdekaan Indonesia tahun 1945. Sebaliknya, baking syariah baru muncul pada tahun 1990an. Pada kenyataannya, kedua sistem tersebut bertentangan, karena dalam perbankan berbasis bunga, bunga berperan penting dalam pengoperasiannya. Sebaliknya, perbankan syariah menggunakan bagi hasil. Kedua sistem perbankan tersebut merupakan perusahaan yang beroperasi dalam tiga kegiatan utama yang berhubungan dengan perbankan;</p>
--	--	---	--

¹⁵ Buchori, I. (2010). Fee Based Income dalam Perspektif Fikih Muamalah. Al-Qanun: Jurnal Pemikiran dan Pembaharuan Hukum Islam, 13(2), 261-285.

			<p>pendanaan, pinjaman, dan jasa. Layanan tersebut dimaksudkan untuk mendukung dua produk utama perbankan yaitu lending dan funding. Dengan demikian, tujuan dari kegiatan layanan adalah untuk memfasilitasi layanan perbankan yang tersedia. Pendapatan jasa perbankan ini berasal dari biaya administrasi, komisi, sewa, dan biaya lainnya. Pendapatan jasa dalam industri perbankan disebut <i>fee based income</i> yang dalam fiqih dikategorikan sebagai ujarah atau fee menurut fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia.</p>
5.	<p>Penelitian oleh Saiful Bakhri, Muchamad Iqbal Fatah,</p>	<p>Dalam penelitian terdahulu yang di</p>	<p>hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi</p>

	<p>Fathmah Hanum, yang berjudul Analisis Peningkatan <i>Fee based income</i> Dengan Penggunaan Aplikasi Mobile Studi Kasus Pada KSPPS BMT UGT Nusantara¹⁶</p>	<p>lakukan oleh Fathmah Hanum perbedaanya adalah tempat studi kasus yang berada di KSPPS BMT UGT Nusantara.</p>	<p>member dalam menggunakan aplikasi UGT Mobile karena lebih mudah digunakan dibandingkan mobile banking di beberapa bank, lebih aman karena mudah berkomunikasi dan menangani keluhan, merasa memiliki karena sebagai anggota juga merupakan pemilik koperasi. Anggota BMT UGT kurang optimal dalam menggunakan aplikasi UGT Mobile dikarenakan kurangnya pengetahuan tentang aplikasi UGT Mobile. Peningkatan <i>fee based income</i> bagi BMT UGT kurang optimal dikarenakan belum maksimalnya</p>
--	--	---	---

¹⁶ Saiful Bakhri, Muchamad Iqbal Fatah, Fathmah Hanum, yang berjudul 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.2.2021.

			<p>sosialisasi Mobile UGT kepada anggota BMT UGT dan kurangnya pemerataan pengetahuan pegawai dalam hal manfaat dari aplikasi Mobile UGT</p>
6.	<p>Penelitian Oleh Wiwi Riyanti dengan Judul Analisis M-Banking, <i>Fee based income</i> Dan Biaya Operasional Pendapatan Operasional Terhadap Profitabilitas (ROA) Bank (Studi kasus pada bank umum swasta Devisa yang terdaftar di BEI Periode Tahun 2016-2020)¹⁷.</p>	<p>Dalam penelitian terdahulu yang di lakukan oleh Rusdiyanto perbedaanya adalah metode yang di gunakan adalah kuantitatif.</p>	<p>Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel m-banking berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA), adanya m-banking dapat menekan biaya operasional yang dikeluarkan dan menambah pendapatan bank yang masuk sehingga profitabilitas meningkat. Variabel <i>fee based income</i> (FBI) tidak berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA), hal ini karena bank</p>

¹⁷ Wiwi Riyanti. Analisis M-Banking, Fee Based Income Dan Biaya Operasional Pendapatan Operasional Terhadap Profitabilitas (ROA) Bank. Universitas pelita bangsa.

			<p>lebih mempromosikan pendapatan bunga dan mengandalkan pendapatan dari bunga kredit sehingga profitabilitas tidak meningkat. Dan variabel biaya operasional pendapatan operasional (BOPO) berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA), setiap peningkatan biaya operasional bank yang tidak dibarengi dengan peningkatan pendapatan operasional maka akan berakibat berkurangnya laba sebelum pajak sehingga mempengaruhi tingkat profitabilitas bank. Secara simultan m-banking, <i>fee based income</i> (FBI) dan biaya operasional pendapatan</p>
--	--	--	--

			operasional (BOPO) berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA)
7.	Penelitian oleh Putu Ayuni Putri Suardana dkk.dengan judul penelitian “ Pengaruh <i>Fee based income</i> Dan Transaksi E-Banking Terhadap Perubahan Laba Pada PT. Bank Pembangunan Daerah Bali” ¹⁸	Dalam penelitian terdahulu yang di lakukan oleh Putu Ayuni Putri perbedaanya adalah metode yang di gunakan kuantitatif.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa fee based income berpengaruh positif dan signifikan terhadap perubahan laba pada PT. Bank Pembangunan Daerah Bali, transaksi e- banking berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap perubahan laba pada PT. Bank Pembangunan Daerah Bali. Koefisien regresi menunjukkan hasil positif dengan nilai 0,428 atau 42,8%. Hasil ini menunjukkan bahwa semaking tinggi fee based income dan semakin intensif

¹⁸ Putu Ayuni Putri Suardana. *Pengaruh Fee Based Income Dan Transaksi E-Banking Terhadap Perubahan Laba Pada PT. Bank Pembangunan Daerah Bali*(Volume 2, No. 2, Desember 2017).

			transaksi e- banking maka semakin tinggi pula perubahan laba yang diperoleh.
--	--	--	---

Dari beberapa referensi yang ada di atas, penelitian yang akan dilakukan berbeda dengan penelitian terdahulu. Nantinya penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis faktor yang menghambat pendapatan melalui transaksi *fee based income* pada pelayanan jasa bank, kemudian juga bertujuan Untuk mengetahui Strategi peningkatan laba melalui transaksi *Fee based income* pada pelayanan jasa bank yang ada di BSI KCP Jepara Pemuda 2.

E. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah langkah ilmiah untuk memperoleh data dengan tujuan dan kegunaan tertentu¹⁹. Langkah-langkah ilmiah harus diarahkan oleh ilmu pengetahuan untuk tujuan dan kegunaan tertentu. Pendekatan penelitian ini menggunakan penelitian *deskriptif* kualitatif yang digunakan untuk mendapatkan data yang mendalam, suatu data yang mengandung makna dan menggambarkan keadaan atau nilai satu variabel atau lebih secara mandiri.

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bersifat deskriptif dan menggunakan analisis. Proses dan makna (perspektif subjek) dijelaskan lebih lanjut dalam penelitian kualitatif. Landasan teori sebagai panduan untuk fokus pada penelitian berdasarkan fakta lapangan yang mendasar yang berfokus pada pemahaman terhadap fenomena sosial yang terjadi di masyarakat. Peneliti kualitatif ini menggunakan perspektif dari partisipan sebagai gambaran dalam memperoleh hasil penelitian²⁰. Penelitian kualitatif merupakan riset yang bersifat deskriptif dan

¹⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis R&* (Bandung: Alfabeta, 2017), 26.

²⁰<https://raharja.ac.id/2020/10/29/penelitian-kualitatif/diakses> pada tanggal 04 januari 2022 pukul 05.10 WIB

cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif. Selanjutnya teknik Penelitian kualitatif yakni penelitian yang memanfaatkan wawancara terbuka untuk menelaah dan memahami sikap, pandangan, perasaan, dan perilaku individu atau sekelompok orang²¹. Jadi kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis ataupun lisan dari perilaku orang yang dapat diamati.

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan (*field research*), dimana penelitian lapangan merupakan penelitian yang dilakukan langsung ke tempat atau lokasi yang akan di teliti²². Metode field research (penelitian lapangan) dimana dalam pelaksanaan pencarian data dilakukan observasi dan wawancara dengan pihak-pihak terkait (seperti; pihak pimpinan dan karyawan bsi) dimana dilakukan secara sistematis. Dalam penelitian ini, rancangan penelitian kualitatif dilakukan untuk memberikan gambaran yang holistik tentang analisis peningkatan laba melalui transaksi *fee based income*.

2. Sumber Data

Sumber data suatu tempat data yang dimana diperoleh dengan menggunakan metode tertentu berupa manusia, artefak, ataupun dokumen-dokumen. Menurut Moleong, pencatatan sumber data melalui wawancara atau pengamatan merupakan hasil gabungan dari kegiatan melihat, mendengar, dan bertanya. Pada penelitian kualitatif, kegiatan-kegiatan ini dilakukan secara sadar, terarah dan senantiasa bertujuan memperoleh suatu informasi yang diperlukan. Berbagai sumber data yang akan dimanfaatkan dalam penelitian ini sebagai

²¹ Rosady Ruslan, 2003, Metode Penelitian Public Dan Komunikasi, (Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada), h.23

²² Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian* (Yogyakarta:Ar-Ruzz Media, 2014), 183.

berikut²³. Sumber data dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder.

a Data Primer

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara)²⁴. Data primer suatu data data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian perorangan, kelompok dan organisasi. Data ini dapat berupa kegiatan observasi & wawancara. Data primer dalam penelitian ini diperoleh langsung dari hasil observasi dan wawancara kepada pimpinan pihak BSI KCP Jepara Pemuda 2. Berikut sumber data primer yang penulis gunakan dalam penelitian ini:

1. Wawancara Purwadi (Branch manager) kantor Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2.
2. Wawancara Iddha Bayu Setyawan (*BOSM*) kantor Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2.
3. Ardian Putradi (*Funding Transaction Staff*) kantor Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang dikumpulkan dari tangan kedua atau dari sumber- sumber lain yang telah tersedia sebelum penelitian dilakukan²⁵. Data sekunder sebuah data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung dengan menggunakan media perantara atau digunakan oleh lembaga lainnya yang bukan pengelolanya, tetapi datanya dapat dimanfaatkan dalam suatu penelitian. Seperti data-data yang diperoleh dari BSI KCP Jepara Pemuda 2, websit pada BSI,Bi, dan OJK.

²³ Maleong, Lexy J. 2004. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.

²⁴ Sugiono, *Metode penelitian*,465.

²⁵ Ibid.

3. Metode pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan cara mengumpulkan data yang di butuhkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian. Umumnya cara mengumpulkan data dapat menggunakan teknik : wawancara (interview), angket (questionnaire), pengamatan (observation), studi dokumentasi,

a. Wawancara

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan wawancara. Wawancara adalah kegiatan melakukan percakapan dengan tujuan tertentu. Wawancara bisa dilakukan oleh dua orang, yaitu oleh pewawancara (interviewer) memberikan pertanyaan dan terwawancara atau narasumber (interviewee) yang merespon pertanyaan yang diajukan oleh pewawancara²⁶. Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan yang di lakukan dengan berhadapan secara langsung dengan yang di wawancarai dapat juga di berikan daftar pertanyaan dahulu untuk di jawab pada kesempatan lain.

b. Dokumen

Sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Sifat utama data ini tidak terbatas pada ruang dan waktu sehingga memberipeluang kepada peneliti untuk mengetahui hal-hal yang pernah terjadi di waktu silam. Penulis mengambil data-data dari catatan, dokumentasi, dalam hal ini dokumentasi diperoleh melalui dokumen- dokumen atau arsip- arsip. Dokumentasi sebuah metode yang digunakan untuk menelusuri data Historis yang ada dalam bentuk surat, catatan harian, dan laporan ataupun dokumen foto, CD dan hardisk/film²⁷. Kegiatan dokumentasi di gunakan saat sesi pengumpulan data

²⁶ Maleong, Lexy J. 2004. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.

²⁷ Subagyo Joko, 2011, Metode Penelitian dalam Teori dan Praktis (Jakarta: RinekaCipta) ,

atau wawancara kepada pihak pimpinan atau karyawan BSI KCP Jepara Pemuda 2.

c. Teknik analisis data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik analisa data deskriptif kualitatif. Datayang dianalisis berupa kata-kata atau kalimat-kalimat, baik yang diperoleh dari wawancara mendalam maupun observasi. Data yang dianalisis yaitu analisis peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* pada BSI KCP Jepara Pemuda 2.

Analisis data kualitatif merupakan upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi sesuatu yang dapat dikelola, mensitesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain Setelah data terkumpul, kemudian dilaksanakan pengolahan data dengan metode kualitatif, setelah itu dianalisis secara kualitatif dilakukan dengan langkah-langkah sebagaimana dikemukakan oleh Lexy J. Moelong berikut:

- a. Klasifikasi data, yakni mengelompokkan data sesuai dengan topik-topik pembahasan.
- b. Reduksi data, yaitu memeriksa kelengkapan data untuk mencari kembali data yang masih kurang dan mengesampingkan data yang kurang relevan.
- c. Deskripsi data, yaitu menguraikan data secara sistematis sesuai dengan topik-topik pembahasan.
- d. Menarik kesimpulan, yaitu merangkum uraian-uraian penjelasan ke dalam susunan yang singkat dan padat²⁸.

Berdasarkan langkah-langkah yang dilaksanakan dalam pengolahan data, maka analisis data yang dilaksanakan dalam penelitian ini adalah pengolahan data melalui analisis deskriptif kualitatif, yaitu data

²⁸ Lexy J. Maleong, 1993, Metode Penelitian Sosial (PT Gajah Mada Universiti Pers) h.53

yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka serta di jelaskan dengan kalimat sehingga data yang diperoleh dapat dipahami maksud dan maknanya.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam menyusun penelitian ini terbagi ke dalam lima bab, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Merupakan Pendahuluan yang menjelaskan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan

BAB II LANDASAN TEORI

Menjelaskan tentang beberapa pokok teori terkait dengan teori strategi, laba dan *fee based income* baik secara definitifnya maupun sudut pandang Perbankan syariah.

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Penjelasan pada bab tiga ini terdapat gambaran umum tentang objek penelitian, prinsip kerja, visi dan misi, struktur organisasi dan juga produk-produk yang terdapat dalam BSI KCP Jepara Pemuda 2

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Mendeskripsikan tentang perkembangan *fee based income*, menganalisis factor yang menghambat pendapatan *fee based income* pada BSI KCP Jepara Pemuda 2 dan menganalisis strategi peningkatan laba di BSI KCP Jepara Pemuda 2

BAB V PENUTUP

Berisi penutup, yang menjelaskan kesimpulan sebagai hasil dari penelitian dan saran-saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi

Pengertian Strategi Secara umum istilah strategi mempunyai pengertian alat untuk mencapai tujuan dan merupakan sarana untuk mencapai tujuan yang panjang. Suatu strategi memiliki skema dalam mencapai sasaran yang dituju. Suyanto menjelaskan kata strategi berasal dari bahasa Yunani *strategia* yang artinya disebutkan sebagai *the art of the general* atau seni seorang panglima yang biasanya digunakan dalam peperangan²⁹. Istilah strategi pertama kali dipakai dikalangan militer dan diartikan sebagai seni dalam merancang (operasi) peperangan, terutama erat kaitannya pada gerakan pasukan dan navigasi dalam menyiasati perangnya dipandang paling menguntungkan untuk memperoleh kemenangan. Dari penetapan strategi tersebut strategi harus didahului oleh analisis kekuatan musuh yang meliputi jumlah personal, kekuatan persenjataan, kondisi lapangan, posisi musuh, dan sebagainya. Dalam perwujudannya, strategi itu terus dikembangkan dan di paparkan lebih lanjut menjadi tindakan-tindakan nyata dalam medan pertempuran. lambat laun istilah strategi mulai digunakan pada beberapa bidang, termasuk pada bidang pengelolaan zakat³⁰. Lebih jelasnya, pengertian beberapa ahli adalah sebagai berikut:

- a. Marrus menyatakan strategi adalah suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat tercapai³¹.
- b. Dirgantoro menyatakan strategi adalah suatu hal yang berhubungan dengan penetapan arah bagi perusahaan dalam arti sumber daya yang ada dalam perusahaan serta bagaimana mengidentifikasi kondisi yang memberikan keuntungan yang terbaik untuk memantu memenangkan persaingan

²⁹ Ronal Watrianthos, dkk, *Kewirusahaan dan Strategi Bisnis*, Yayasan Kita Menulis, Medan, 2020, h 125.

³⁰ Puput Saeful Ahmad, *Strategi Belajar Mengajar*, PT Scopindo Media Pustaka, Surabaya, 2019, h 2.

³¹ Stephanie, K. Marrus. *Desain Penelitian Manajemen Strategik*. Rajawali Press, Jakarta, 2002.

dipasar³².

- c. Sofjan menyatakan strategi adalah penetapan keputusan yang saling memiliki ketergantungan dan penentuan tujuan serta sasaran suatu organisasi yang mendasar dan bersifat untuk jangka panjang. Berdasarkan pengertian dari beberapa ahli tersebut, dapat disimpulkan strategi adalah suatu rencana yang disusun oleh pemimpin puncak untuk mencapai tujuan yang diinginkan dengan menggunakan alat dan segala unsure yang dimiliki perusahaan atau organisasi untuk memenangkan persaingan dan mencapai tujuan jangka panjang suatu organisasi atau perusahaan³³.

Anthony and Govindarajan menyatakan “*different strategies require different task priorities*”. Strategi yang berbeda memerlukan tugas yang berbeda prioritas. Konsep strategi sejalan dengan arti kata tersebut. Steiner and Miner menjelaskan bahwa strategi berasal dari kata Yunani *strategos* yang berarti jenderal dan secara harfiah berarti seni para jenderal.³⁴ Didukung oleh pernyataan John Baylis, *et al* yaitu “*strategy is ultimately about how to win wars*”. Artinya strategi pada akhirnya tentang bagaimana untuk memenangkan perang, dimana perang dapat diartikan juga permasalahan yang dihadapi.³⁵

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan serangkaian rencana dasar yang harus mampu membuat semua bagian organisasi menjadi satu untuk mencapai suatu tujuan bersama. Strategi membentuk sebuah pola pengambilan keputusan dalam mewujudkan visi organisasi. Keputusan yang diambil organisasi akan dijadikan pedoman dalam mewujudkan kemajuan organisasi dengan strategi yang dilakukan

³² Dirgantoro, Manajemen Strategi : Konsep, Kasus, dan Implementasi. Jakarta : Grasindo, 2012

³³ Ronal Watrianthos, dkk, Kewirusahaan dan Strategi Bisnis, Yayasan Kita Menulis, Medan, 2020, h 125.

³⁴ Steiner, George A dan Miner, John B, *Kebijakan dan Strategi Manajemen*, (Jakarta: Erlangga, 1997), h. 18

³⁵ Anthony, Robert N dan Govindarajan, Vijay, *Management Control System*, (America: Mc Graw Hill, 2007), h. 577

1. Karakteristik Strategi

Menurut Taufiq Amir sebuah keputusan disebut keputusan strategi apabila memenuhi tiga karakteristik diantaranya :³⁶

a. Jarang dibuat (*extraordinary*)

Sebuah keputusan strategis selalu memiliki implikasi luas dalam organisasi. Oleh karena itu tidak bisa diambil secara sembarangan dengan cukup sering terutama jika dimensi waktunya akan memakan waktu panjang.

b. Signifikan, penting

Derajat keputusan strategis selalu penting dan melibatkan sumber daya dan komitmen yang besar

c. Berdampak luas

Keputusan strategik berdampak luas dan menjadi dasar bagi keputusan-keputusan selanjutnya bagi seluruh organisasi

Berdasarkan penjelasan di atas, peneliti menyimpulkan bahwa sebuah strategi harus memuat tiga karakteristik tersebut untuk membedakan sebuah langkah yang diambil merupakan sebuah strategi atau bukan strategi.

2. Tipe Strategi

Koteen dalam Salusu mengklasifikasikan strategi ke dalam tipe-tipe strategi yang sering dianggap sebagai suatu hierarki. Tipe-tipe strategi dimaksud adalah sebagai berikut :³⁷

a. *Corporate Strategy* (Strategi Organisasi)

Strategi ini berkaitan dengan perumusan misi, tujuan, nilai-nilai, dan inisiatif-inisiatif stratejik yang baru. Pembatasan-pembatasan diperlukan, yaitu apa yang dilakukan dan untuk siapa.

b. *Program Strategy* (Strategi Program)

Strategi ini lebih memberi perhatian pada implikasi-implikasi stratejik dari suatu program tertentu. Apa kira-kira dampaknya apabila suatu program tertentu dilancarkan atau diperkenalkan, apa dampaknya

³⁶ Taufiq Amir, *Manajemen Strategik*, (Yogyakarta : Rajawali Pers, 2011), h. 10

³⁷ Salusu, *Pengambilan Keputusan Stratejik: untuk Organisasi Publik dan Organisasi Nonprofit*, Jakarta : Grasindo, 1996), h. 104

bagi sasaran organisasi. *Resource Support Strategy* (Strategi Pendukung Sumber Daya). Strategi sumber daya ini memusatkan perhatian pada memaksimalkan pemanfaatan sumber-sumber daya esensial yang tersedia guna meningkatkan kualitas kinerja organisasi. Sumber daya itu dapat berupa tenaga, keuangan, teknologi dan sebagainya.

c. *Institutional Strategy* (Strategi Kelembagaan)

Fokus dari strategi institusional ialah mengembangkan kemampuan organisasi untuk melaksanakan inisiatif-inisiatif stratejik.

Berdasarkan penjelasan di atas, peneliti menyimpulkan bahwa sebagai sebuah organisasi, Dinas Perhubungan termasuk dalam tipe strategi organisasi. Tipe organisasi ini berkaitan dengan perumusan misi, tujuan, nilai-nilai, dan inisiatif-inisiatif stratejik yang baru

3. Tingkat-tingkat Strategi

Schendel, Hofer dan Higgins dalam Salusu menjelaskan adanya empat tingkatan strategi. Keseluruhannya disebut *Master Strategy*, yaitu *Enterprise Strategy*, *Corporate Strategy*, *Business Strategy* dan *Functional Strategy*.³⁸

a. *Enterprise Strategy*

Strategi ini berkaitan dengan respons masyarakat. Setiap organisasi mempunyai hubungan dengan masyarakat. Dalam strategi enterprise terlihat relasi antara organisasi dan masyarakat luas, sejauh interaksi itu akan dilakukan sehingga dapat menguntungkan organisasi. *Corporate Strategy*. Strategi ini berkaitan dengan misi organisasi, sehingga sering disebut grand strategy yang meliputi bidang yang digeluti oleh suatu organisasi.

b. *Business Strategy*

Strategi pada tingkat ini menjabarkan bagaimana merebut pasaran di tengah masyarakat. Penempatan organisasi di hati para penguasa, para pengusaha, para politisi, para anggota legislatif, para donor dan lain sebagainya. Semua dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan stratejik yang sekaligus mampu menunjang berkembangnya organisasi ke tingkat

³⁸ Salusu, *Pengambilan Keputusan Stratejik: untuk Organisasi Publik dan Organisasi Nonprofit*, Jakarta : Grasindo, 1996), h. 101

yang lebih baik

c. *Functional Strategy*

Strategi ini merupakan strategi pendukung dan untuk menunjang suksesnya strategi lain.

Berdasarkan penjelasan di atas, peneliti menyimpulkan bahwa dalam penelitian ini *master strategi* yang digunakan adalah tingkat corporate strategy. Strategi ini berkaitan dengan misi organisasi, sehingga sering disebut *grand strategy* yang meliputi bidang yang digeluti oleh suatu organisasi.

B. *Fee based income*

1. *Pengertian Fee based income*

Fee based income (pendapatan berbasis/ berasal dari fee) merupakan kegiatan aktivitas bank yang di mana pendapatannya berasal dari jasa-jasa bank.(bank services). *Fee based income* adalah keuntungan yang diperoleh bank dari biaya- biaya yang dibebankan kepada nasabah seperti biaya administrasi biaya kirim, biaya tagih, dan biaya lainnya³⁹. Sedangkan menurut Ismanthono adalah salah satu sumber pendapatan yang diperoleh dari Bank, yakni pendapatan non bunga.pendapatan ini merupakan usaha pihak Bank dalam memanjakan nasabah dengan fitur transaksi⁴⁰. Jadi *fee based income* berasal dari pendapatan atau laba yang diperoleh dari jasa-jasa bank. *Fee based income* di peroleh dari kegiatan transfer,inkaso, kliring, bank garansi, *letter of credit*, dan jasa pembayaran administrasi lainnya.

Fee based income mempunyai pendapatan yang cukup besar bagi bank, Bank pada dasarnya adalah lembaga yang menghimpun dana dalam bentuk simpanan dan melakukan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan⁴¹. Jadi bank memiliki simpanan yang lebih dan memenuhi

³⁹ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), 6.

⁴⁰ Icece Novalisa, "Analisis *Fee Based Income* Layanan SMS Banking Bank Sumut Terhadap Laba Pada PT Bank Sumut Kantor Pusat Medan," *Skripsi* (Medan: Universitas Sumatera Utara Medan, 2018), 34.

⁴¹ Ana Zahrotun Nihayah, *ariables Determining For Impairment On Productive Assets In Islamic Banks In Indonesia*, AL-ARBAH : journal of islamic finance and

standar dari Bank Indonesia. Dalam mengelola *fee based* nya setiap bank memiliki strategi yang cukup berbeda dengan bank yang lainnya, dari situlah Bank melakukan inovasi dan kreatif dalam produknya guna untuk memikat nasabah baru dan mendapatkan profit. *Based Income* memberikan hasil keuntungan yang lebih bagi Bank sehingga Bank memiliki simpanan yang lebih dan memenuhi standar dari Bank Indonesia. Istilah *fee based income* dalam perbankan syariah adalah termasuk *ujrah* (upah). *Ujrah* merupakan keuntungan dari jasa-jasa perbankan yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat (nasabah) untuk memperlancar dan mengefisienkan aktifitas ekonomi masyarakat⁴². *Fee based income* adalah keuntungan yang didapat dari transaksi yang diberikan dalam jasa-jasa Bank lainnya selain *spread based* (selisih antara bunga simpanan dengan bunga pinjaman). *Fee based income* sering disebut sebagai *non interest income*, yaitu sumber pendapatan Bank selain pendapatan. Pengelolaan dana nasabah yang terhimpun dalam sumber dana pihak ketiga oleh bank syariah harus di kelola dengan mengalokasikannya pada pos produktif⁴³. Dewasa ini banyak bank giat mengejar *fee-based income* dengan berbagai alasan. Pendapatan yang berasal dari *fee based services* merupakan sumber pendapatan yang paling diperhitungkan dalam bisnis perbankan dewasa ini, Bank harus meningkatkan kemampuan manajemen sumber daya manusia yang ditunjang dengan jaringan distribusi serta teknologi yang canggih agar dapat memberikan pelayanan yang baik terhadap setiap nasabah sehingga Bank mampu meningkatkan *fee based services*⁴⁴.

Bank syariah sebagai sebuah bank pada umumnya, Identitas lembaga keuangan yang berbasis syariah sebagai institusi yang mempunyai karakter

banking, vol.2, no.1, 2020.

⁴² Imam Buchori, "Fee Based Income dalam Persepektif Fiqh Muamalah," *Al-Qonun*, 2 (2010), 263-264.

⁴³ Ana Zahrotun Nihayah, *variables Determining For Impairment On Productive Assets In Islamic Banks In Indonesia*, *AL-ARBAH : journal of islamic finance and banking*, vol.2, no.1, 2020.

⁴⁴ Fitria Ayu Lestari, "Komperasi Fee Based Income Pada Bank Konvensional Dan Bank Syariah Di Indonesia (Studi Kasus Laporan Keuangan)," *Journal Economics and Business of Islam*, 2 (2019), 130.

berbeda karena ada nilai-nilai kesyariahan yang harus menjadi budaya organisasi yang tercermin dalam tata kelola manajemen syariah dan identitas ini merupakan ciri khas diri lembaga keuangan yang lainnya⁴⁵, selain menjalankan fungsinya sebagai lembaga jasa *intermediaries* dari pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang kelebihan dana juga melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah untuk menunjang dan memperlancar segala bentuk kebutuhan nasabah dalam lintas keuangan sehingga bank bisa mendapatkan imbalan berupa sewa atau keuntungan. Jasa-jasa tersebut diantaranya berupa pelayanan *sharf* atau jual beli valuta asing, *rahn*, *wakalah* dan *hawalah*⁴⁶.

Pengelolaan bank dalam melakukan kegiatan juga dituntut senantiasa menjaga keseimbangan pemeliharaan likuiditas dengan kebutuhan profitabilitas yang wajar serta modal yang sesuai dengan penanamannya. Terdapat perbedaan antara persepsi atau penilaian seseorang dengan yang lainnya dalam hal suatu barang/produk, hal itu terkait pula dengan penilaian antara quality produk dan quality jasa⁴⁷. Hal ini perlu dilakukan karena bank dalam usahanya selain menanamkan dana dalam aktiva produktif juga memberikan komitmen jasa-jasa lainnya yang menghasilkan *fee based income*⁴⁸.

Lembaga keuangan syariah memberikan jasa transfer, inkaso, kliring dengan prinsip *wakalah*, menyediakan tempat untuk menyimpan barang dan surat-surat berharga berdasarkan prinsip *wadi'ah yad amanah*, memberikan layanan *letter of credit* (L/C) dengan prinsip *wakalah*, memberikan layanan bank garansi dengan prinsip *kafalah*, melakukan wali amanat dengan prinsip *wakalah*, memberikan layanan penukaran uang asing dengan prinsip *sharf* dan sebagainya. Lembaga keuangan syariah juga menawarkan berbagai jasa-jasa keuangan lainnya untuk

⁴⁵ Johan Arifin, *Penguatan manajemen syariah melalui total quality management pelaku lembaga keuangan syariah di kota semarang*, Jurnal at-Taquaddum, Volume 8, Nomor 2, November 2016.

⁴⁶ Nurul Huda dan Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm. 93.

⁴⁷ Johan Arifin, *Penguatan manajemen syariah melalui total quality management pelaku lembaga keuangan syariah di kota semarang*, Jurnal at-Taquaddum, Volume 8, Nomor 2, November 2016.

⁴⁸ Taswan, *Manajemen Perbankan*, (Yogyakarta: UUP STMIK YKPN, 2006), hal. 33

memperoleh imbalan atas dasar *agency contract* atau sewa dan pendapatan yang diperoleh atas jasa keuangan tersebut merupakan pendapatan operasi lainnya dan tidak termasuk dalam perhitungan pembagian hasil usaha.

Dari pengertian diatas bahwa kegiatan perbankan selain menghimpun dana dan meyalurkan dana adalah melakukan kegiatan jasa-jasa pendukung lainnya. Untuk mendukung dan memperlancar kegiatan menghimpun dan menyalurkan dananya, bank akan mendapatkan *fee based income* dari hasil memberikan jasa bank.

Jadi *fee based income* merupakan pendapatan tambahan yang di mana bersal dari jasa di luar operasional pembiayaan produk bank. Pengelolaan bank dalam melakukan kegiatannya juga selalu dituntut senantiasa menjaga keseimbangan pemeliharaan likuiditas dengan kebutuhan profitabilitas yang wajar serta modal yang cukup sesuai dengan penanamannya.

Adapun keuntungan yang diperoleh dari jasa-jasa bank diantaranya adalah:⁴⁹

a. Biaya administrasi

Biaya administrasi dikenakan untuk jasa-jasa yang memerlukan administrasi tertentu. Pembebanan biaya administrasi biasanya dikenakan untuk pengelolaan sesuatu fasilitas tertentu. Seperti biaya administrasi simpanan, biaya administrasi kredit dan biaya administrasi lainnya. Biaya kirim Biaya kirim diperoleh dari jasa pengiriman uang (transfer), baik jasa transfer dalam negeri maupun transfer ke luar negeri.

b. Biaya tagih

Biaya tagih merupakan jasa yang dikenakan untuk menagihkan dokumen-dokumen milik nasabahnya seperti jasa kliring dan jasa inkaso. Biaya tagih ini dilakukan baik untuk tagihan dokumen dalam negeri maupun luar negeri.

⁴⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada, 2000), hlm. 116.

c. Biaya provisi dan komisi

Biaya provisi dan komisi biasanya dibebankan kepada jasa kredit dan jasa transfer serta jasa-jasa atas bantuan bank terhadap suatu fasilitas perbankan. Besarnya jasa provisi dan komisi tergantung dari jasa yang diberikan serta status nasabah yang bersangkutan.

d. Biaya sewa

Jasa sewa dikenakan kepada nasabah yang menggunakan jasa safe deposito box. Besarnya biaya sewa tergantung dari ukuran box dan jangka waktu yang digunakan.

e. Biaya iuran

Jasa iuran diperoleh dari jasa pelayanan *bank card* atau kartu kredit, dimana kepada setiap pemegang kartu dikenakan biaya iuran. Besarnya pembayaran biaya iuran ini dikenakan per tahun.

f. Biaya lainnya

Besar kecilnya penetapan biaya-biaya di atas terhadap nasabahnya tergantung dari banknya. Masing-masing bank dapat menggunakan metode tertentu, misalnya jangkauan wilayah untuk biaya kirim dan biaya tagih, jangka waktu untuk sewa dan iuran serta jumlah uang untuk biaya administrasi serta biaya provisi dan komisi.

2. Hukum *Fee based income*

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 *fee based income* menurut peraturan Bank Indonesia.

Berikut adalah ketentuan mengenai *fee based income* yang telah diatur DSN-MUI:

1. Fatwa Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia no: 44/DSN-MUI/VII/2004 tentang pembiayaan Multi Jasa. Adapun

ketentuan yang terkait dengan *fee based income* adalah:

- a. Pembiayaan multijasa hukumnya boleh (*jai z*) dengan menggunakan akad *ijarah* atau *kafalah*.
 - b. Dalam hal LKS (Lembaga Keuangan Syariah) menggunakan akad *ijarah*, maka harus mengikuti semua ketentuan yang ada dalam fatwa *ijarah*.
 - c. Dalam hal LKS (Lembaga Keuangan Syariah) menggunakan akad *kafalah*, maka harus mengikuti semua ketentuan yang ada dalam fatwa *kafalah*.
 - d. Dalam pembiayaan multijasa tersebut, LKS (Lembaga Keuangan Syariah) dapat memperoleh imbalan jasa (*ujrah*) atau *fee*. Besar *ujrah* atau *fee* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk prosentase.
2. Fatwa Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia no: 09/DSN-MUI/IV/2000, tentang Pembiayaan *Ijarah*. Berikut adalah ketentuan mengenai *fee based income* yang telah diatur Bank Indonesia:
1. Peraturan Bank Indonesia No: 7/ 46/ PBI/ 14 November 2005, tentang Akad Penghimpunan dan Penyaluran Dana bagi Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah. Yaitu pada pasal 17 yang isinya:
“Kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan *Ijarah* untuk transaksi multijasa berlaku persyaratan paling kurang sebagai berikut:
 - a. Bank dapat menggunakan akad *ijarah* untuk transaksi multijasa dalam jasa keuangan antara lain dalam bentuk pelayanan pendidikan, kesehatan, ketenagakerjaan dan kepariwisataan;
 - b. Dalam pembiayaan kepada nasabah yang menggunakan akad *Ijarah* untuk transaksi multijasa, Bank dapat memperoleh imbalan jasa (*ujrah*) atau *fee*;

- c. *Besar ujarah* atau *fee* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan bentuk prosentase.
2. Dalam PAPSI (Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia), pendapatan operasional lainnya antara lain terdiri dari⁵⁰:
- a. Pendapatan penyelenggaraan jasa perbankan berbasis imbalan terdiri dari:
- Pendapatan *fee wakalah*
 - Pendapatan *fee kafalah*
 - Pendapatan *fee*/bagi hasil investasi terkait
 - Pendapatan administrasi
 - Pendapatan lainnya
- b. Pendapatan bonus giro pada bank syariah lainnya
- c. Pendapatan atau keuntungan transaksi valuta asing

Dengan optimalisasi pada segala *bidang*, khususnya *fee based income* pada perbankan syariah, diharapkan akan meningkatkan perkembangan perbankan syariah itu sendiri. Namun dalam menjalankan aktifitas perbankan, harus tetap berpedoman pada segala peraturan-peraturan yang berlaku, sehingga benar-benar tercermin kehidupan bermuamalah yang sesuai dengan prinsip syariah Islam. Begitu juga dengan ketentuan-ketentuan yang ada pada *fee based income* maka segala bentuk tindakan jasa perbankan syariah dapat dipertanggungjawabkan.

Fee based income dalam hukum Islam dikategorikan sebagai ujarah. Sedangkan ujarah diperbolehkan dalam Islam. Dasar hukum yang digunakan sebagai dasar diperbolehkannya *fee based income* adalah fatwa Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia yang menjelaskan *fee based income* di bank syariah yang didasarkan pada hukum yang terdapat dalam alQur'an, yaitu dalam QS. al-Talaq (65): 6⁵¹

⁵⁰ Tim Penyusun, *PAPSI (Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia) Tahun 2003 Bagian VII* (Jakarta: IAI, 2003), h. 201

⁵¹ <https://tafsirweb.com/10986-surat-at-talaq-ayat-6.html>.

أَسْكِنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وَجْدِكُمْ وَلَا تُضَارِزُوهُنَّ لِنُضَيْقِوْنَ عَلَيْهِنَّ
 وَإِنْ كُنَّ أَوْلَاتٍ حَمَلٍ فَانْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّىٰ يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ فَإِنْ أَرْضَعْنَ
 لَكُمْ فَتَأْتُوهُنَّ أَجُورَهُنَّ وَأَتَمُّوا بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوفٍ وَإِنْ تَعَاَسَرْتُم فَسُدِّضُوا
 لَهُنَّ أُخْرَىٰ ۖ

“Tempatkanlah mereka (para isteri) di mana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu dan janganlah kamu menyusahkan mereka untuk menyempitkan (hati) mereka. Dan jika mereka (isteri-isteri yang sudah ditalaq) itu sedang hamil, maka berikanlah kepada mereka nafkahnya hingga mereka bersalin, kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu maka berikanlah kepada mereka upahnya, dan musyawarahkanlah di antara kamu (segala sesuatu) dengan baik; dan jika kamu menemui kesulitan maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya”

QS. al-Qas{as} (28): 26:⁵²

قَالَتْ إِحَدَهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَجَرْتَ الْقَوِيُّ
 الْأَمِينُ

”Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya"

3. Unsur - unsur *Fee based income*

Prinsip pengambilan *fee* dapat dibagi menjadi empat:⁵³

- a. *Al Kafalah* yakni suatu jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua yang ditanggungnya. Jenis-jenis *kafalah* adalah:

⁵² <https://tafsirweb.com/7076-surat-al-qashash-ayat-26.html>

⁵³ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta : RajaGrfindo Persada, 2014),

1. *Kafalah bin An Nafs*, jaminan dari sipenjamin (bank sebagai *juridical personality* dapat memberikan jaminan untuk maksud-maksud tertentu)
 2. *Kafalah bi Al Mal*, jaminan pembayaran barang atau pelunasan utang.
 3. *Kafalah bi Taslim*, dilakukan untuk menjamin dikembalikannya barang sewaan pada akhir masa kontrak (dapat dilakukan antara bank dengan *leasing company* terkait atas nama nasabah dengan mempergunakan depositnya di bank dan mengambil *fee* nya).
 4. *Kafalah bi Munjazah*, jaminan mutlak yang tidak dibatasi oleh kurun waktu tertentu atau dihubungkannya dengan maksud-maksud tertentu.
 5. *Kafalah Al Mulaqagh*, merupakan penyederhanaan dari *Kafalah Al Munjazah*, dimana jaminan dibatasi oleh kurun waktu tertentu atau dihubungkannya dengan maksud-maksud tertentu.
- b. *Al Wakalah*, penjaminan pemberian kuasa kepada pihak lain yang ditunjuk untuk mewakilinya dalam melaksanakan suatu tugas/kerja atas nama pemberi kuasa. Jenis *Al Wakalah* ada tiga:
1. *Wakalah Al Mutlaqah*, mewakilkan secara mutlak tanpa batasanwaktu atau urusan-urusan tertentu.
 2. *Wakalah Al Muqayyadah*, dalam kontrak ini pihak pertama menunjuk pihak kedua sebagai wakilnya untuk bertindak atas namanya dalam urusan-urusan tertentu.
 3. *Wakalah Al aamanah*, bentuk *wakalah* yang lebih luas dari *wakalah Al Muqayyadah* tetapi lebih sederhana dari *Al Mutlaqah*.
- c. *Hiwalah* adalah pengalihan kewajiban dari suatu pihak yang mempunyai *kewajiban* kepada pihak lain.
- d. *Al Ju'alah* adalah suatu kontrak pihak pertama menjanjikan imbalan tertentu kepada pihak kedua atas pelaksanaan usaha

atautugas. Prinsip ini dijadikan dasar pengembangan produk jasa layanan (*services*).

4. Produk yang Menghasilkan *Fee based income*

Ada beberapa produk jasa perbankan yang menghasilkan *fee based income* yaitu:

a. Transfer

Transfer adalah pemindahan sejumlah uang/dana dari satu unit kerja bank (bisa berupa Kantor Pusat, Cabang atau Cabang pembantu) ke unit kerja bank lainnya⁵⁴. Aktivitas suatu jasa dalam Bank untuk memindahkan sejumlah dana tertentu sesuai dengan perintah si pemberi amanat yang ditujukan untuk keuntungan seseorang yang ditunjuk sebagai penerima transfer (*beneficiary*).

b. Kliring (*Clearing*)

Kliring adalah jasa penyelesaian utang piutang antar bank dengan cara saling menyerahkan warkat-warkat yang akan dikliringkan di lembaga kliring (Penagihan warkat seperti cek atau BG yang berasal dari dalam kota). Tujuan dilaksanak kliring oleh bank Indonesia antara lain untuk memajukan dan memperlancar lalu lintas pembayaran giral dan agar perhitungan penyelesaian utang piutang dapat dilaksanakan dengan lebih muda, aman, dan efisien⁵⁵. Untuk mengikuti kliring, sebagai peserta kiliring pada penyelenggara kliring bank harus terdaftar , yaitu Bank Indonesia. Dalam kegiatan kliring digunakan warkat, dokumen, dan formulir kliring.

c. Inkaso

Sebagai imbalan atas jasa tersebut biasanya bank menerapkan sejumlah tarif atau *fee* tertentu kepada nasabah atau calon nasabahnya. Tarif tersebut dalam dunia perbankan disebut dengan biaya inkaso. Sebagai imbalan bank meminta imbalan atau pembayaran atas penagihan

⁵⁴ Dwi Suwiknyo, *Jasa-Jasa Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 48.

⁵⁵ Dedy Takdir Syaifuddin, *Manajemen Perbankan Pendekatan Praktis* (Sulawesi Tenggara: Unhalu Press, 2007), 31.

tersebut disebut dengan biaya inkaso. Warkat-warkat yang dapat diinkasokan atau ditagihkan adalah warkat-warkat yang berasal dari luar kota atau luar negeri seperti cek, bilyet giro, wesel, dividen, kupon, dan surat berharga lainnya⁵⁶.

Inkaso merupakan jasa-jasa yang di berikan bank atas permintaan nasabah untuk menagih pembayaran surat-surat berharga kepada pihak ketiga yang dimana bank yang bersangkutan mempunyai cabang. Sebagai imbalan atas jasa yang telah di berikan, bank biasanya menerapkan sebuah tarif atau fee tertentu untuk nasabah kepada atau calon nasabahnya.

d. *Safe Deposit Box* (SDB)

Safe Deposit Box (SDB) merupakan jasa bank yang diberikan kepada para nasabahnya. Jasa ini sering disebut *safe loket*. Manfaat dari SDB adalah untuk menyimpan surat-surat berharga dan surat – surat penting.

e. *Letter of credit* (L/C)

Letter of credit adalah suatu fasilitas atau jasa yang diberikan kepada nasabah dalam rangka mempermudah dan memperlancar transaksi jual beli barang terutama yang berkaitan dengan transaksi internasional. Fatwa Dewan Syariah Nasional no 33/DSN-MUI/IX/2002 tentang *letter of credit* (L/C) ekspor syariah mengatur ketentuan umum sebagai berikut:⁵⁷

1. *letter of credit* (L/C) ekspor syariah adalah surat pernyataan akan membayar kepada Eksportir yang diterbitkan untuk bank untuk memfasilitasi perdagangan ekspor dengan pemenuhan persyaratan tertentu sesuai dengan prinsip syariah.L/C Ekspor Syariah dalam pelaksanaannya menggunakan akad-akad
2. L/C Ekspor Syariah dalam pelaksanaannya menggunakan akad-akad *Wakalah Bil ujah, Qardh, Mudharabah, dan Musyarakah*. Letter Of Credit (L/C) suatu jasa bank yang diberikan untuk masyarakat dalam memperlancar arus barang(ekspor/impor) termasuk barang dalam

⁵⁶ Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 118.

⁵⁷ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah, revisi 2011*(Jakarta: LPFE Usakti, 2011), 469.

negeri. Manfaat L/C antara lain untuk menampung dan menyelesaikan kesulitan-kesulitan dari pihak pembeli (importir) maupun penjual (eksportir) dalam transaksi dagangannya.

f. *Credit Card*

Kartu kredit yaitu alat pembayaran dengan menggunakan kartu yang dapat dipergunakan untuk melakukan pembayaran atas kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi, termasuk transaksi, pembelanjaan dan atau untuk melakukan penarikan tunai, dimana kewajiban pembayaran pemegang kartu dipenuhi terlebih dahulu oleh *aquirer* atau penerbit, dan pemegang kartu berkewajiban melakukan pelunasan kewajiban pembayaran tersebut pada waktu yang telah disepakati secara angsuran⁵⁸.

g. *Garansi Bank*

Garansi Bank adalah semua bentuk garansi yang tau jaminan yang diterima atau diberikan oleh Bank yang mengakibatkan pembayaran kepada pihak yang menerima jaminan apabila pihak yang dijamin wanprestasi atau cidera janji⁵⁹.

Bank garansi adalah Jaminan yang diberikan bank atas permintaan nasabah untuk memenuhi kewajibannya kepada pihak lain apabila nasabah yang bersangkutan tidak memenuhi kewajibannya. Mekanisme garansi ada 3 pihak terkait yaitu bank sebagai penjamin, terjamin (nasabah atas permintaan), dan penerima jaminan⁶⁰.

h. *Volume transaksi ATM*

Volume transaksi ATM merupakan sebuah pelayanan yang dimana jasa perbankan menggunakan mesin anjungan tunai mandiri (ATM). Jenis jasa - jasa bank lainnya adalah Menerima setoran - setoran, seperti pembayaran pajak, pembayaran telepon, pembayaran air, pembayaran listrik, pembayaran uang kuliah. Selain itu juga bank juga melayani pembayaran - pembayaran seperti, gaji (pensiun atau honorarium), pembayaran deviden, pembayaran kupon, pembayaran

⁵⁸ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah, revisi 2011* (Jakarta: LPFE Usakti, 2011), 469.

⁵⁹ Ince Novalisa, *Skripsi Universitas Sumatera Utara Medan*, 38.

⁶⁰ Dedy, *Manajemen Perbankan*, 32.

bonus. Di dalam pasar modal perbankan dapat memberikan atau menjadi, penjamin emisi (*underwriter*), penjamin (*guarantor*), wali amanat (*trustee*), perantara perdagangan efek atau pialang (*broker*), pedagang efek (*dealer*), perusahaan pengelola dana (*investment company*)⁶¹.

5. Keuntungan *Fee based income*

Keuntungan yang diperoleh dari jasa-jasa bank lainnya ini antara lain diperoleh dari:⁶²

- a. Biaya administrasi yaitu biaya yang dikenakan untuk jasa-jasa yang memerlukan administrasi tertentu. Pembebanan biaya administrasi biasanya dikenakan untuk pengelolaan suatu fasilitas tertentu. Seperti biaya administrasi simpanan, kredit, dan biaya administrasi lainnya.
- b. Biaya kirim yaitu biaya yang diperoleh dari jasa pengiriman uang (transfer), baik itu jasa transfer dalam negeri maupun transfer ke luar negeri.
- c. Biaya tagih yaitu jasa yang dikenakan untuk menagihkan dokumen-dokumen milik nasabahnya seperti jasa kliring (penagihan dokumen dalam kota) dan jasa inkaso (penagihan dokumen ke luar kota). Biaya tagih ini dilakukan untuk tagihan dokumen dalam maupun luar negeri.
- d. Biaya provisi dan komisi yaitu biaya yang biasanya di bebaskan kepada jasa kredit dan jasa transfer serta jasa-jasa atas bantuan bank terhadap suatu fasilitas perbankan. Besarnya jasa provisi dan komisi tergantung dari jasa yang diberikan serta status nasabah yang bersangkutan.
- e. Biaya sewa yaitu biaya yang dikenakan kepada nasabah yang menggunakan jasa *safe deposit box*. Besarnya biaya sewa tergantung dari ukuran box dan jangka waktu yang digunakan.
- f. Biaya iuran yaitu biaya yang diperoleh dari jasa pelayanan bank card

⁶¹ Zainal Muzaidin, "Analisis Proporsi Perolehan Fee Based Income Industri Perbankan di Indonesia," *Skripsi* (Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2003), 16.

⁶² Beni Putra, "Analisis *Fee Based Income* Dalam Meningkatkan *Profitabilitas* Pada PT. Bank Sumut," *Skripsi* (Medan: UMSU, Medan), 18.

atau kartu kredit, dimana kepada setiap pemegang kartu dikenakan biaya iuran. Biasanya biaya iuran ini dikenakan per tahun.

g. Biaya lainnya.

Penetapan besar kecilnya suatu biaya yang di atas terhadap nasabahnya tergantung dari Bank nya. Masing-masing Bank dapat menggunakan strategi tertentu, contohnya jangkauan sebuah wilayah untuk biaya kirim dan biaya tagih, jangka waktu untuk sewa dan iuran serta jumlah uang untuk biaya administrasi serta biaya provisi dan komisi.

6. Manfaat *Fee based income*

Adapun manfaat-manfaat yang atas *fee based income* yang diperoleh dari jasa-jasa bank lainnya sebagai berikut:¹⁹

a. Transfer

Manfaat transaksi *fee based income* layanan transfer antara lain:

- 1) Pengiriman uang lebih cepat.
- 2) Aman sampai tujuan.
- 3) Pengiriman dapat dilakukan lewat telepon melalui pembebanan rekening.
- 4) Prosedur mudah dan murah.

b. Kliring

Manfaat kliring dari pelayanan transaksi *fee based income* antara lain:

- 1) Untuk memajukan dan memperlancar lalu lintas pembayaran giral.
- 2) Agar perhitungan penyelesaian utang piutang dapat dilaksanakan lebih mudah, aman, dan efisien.
- 3) Salah satu pelayanan bank kepada nasabahnya.

c. Inkaso

Manfaat inkaso yaitu memberikan sebuah pelayanan kepada nasabah dalam bentuk proses penagihan dari warkat yang dimiliki dimana nasabah tidak perlu lagi datang kepada bank tertarik (*drawee*), tetapi cukup memberikan kuasa kepada bank (*remitting bank*) untuk melakukan penagihan warkatnya.²⁰

d. Safe Deposit Box

- 1) Bagi Bank, bank mendapatkan pendapatan atas biaya sewa dan jaminan yang dibebankan kepada nasabah.
- 2) Bagi nasabah, keamanan atas barang atau dokumen yang dititipkan terjamin kerahasiaannya, karna kotak penyimpanan telah di fasilitasi dengan keamanan yang canggih dan tahan kerusakan.

e. Kartu Kredit (*Bank Card*)

Manfaat dari bank *card* atau kartu kredit yaitu:

- 1) Sebuah alat instrumen pemasaran untuk aparat pelengkap marketing mencari nasabah baru yang potensial.
- 2) Meningkatkan sebuah pendapatan atau laba pada bank, bagi bank akan mendatangkan pendapatan bagi setiap pemegang bank card, baik dari para iuran anggota (*joining and annual fee*) maupun dari *fee* atau denda-denda yang di berikan, dan bunga yang dibebankan kepada pemilik kartu.
- 3) Meningkatkan pelayanan secara prima karena setiap produk yang dimiliki oleh bank, nasabah semakin lebih terikat dan loyal pada bank tersebut, dengan demikian mutasi keuangan nasabah akan lebih dipusatkan ke suatu bank yang memiliki produk terlengkap.
- 4) Bagi setiap nasabah atau pemegang kartu akan dipermudah dan praktis dalam melakukan transaksi dalam perbankan.

f. Cek Wisata (*Traveller Cheque*)

Manfaat dari cek wisata (*traveller cheque*) tersebut antara lain:

- 1) Memberikan kemudahan berbelanja.
- 2) Mengurangi resiko suatu kehilangan pada uang karena setiap *traveller cheque* yang hilang dapat diganti.
- 3) Memberikan rasa percaya diri kepada sipemakai *traveller cheque*.
- 4) Mendapatkan hadiah buat teman, kolega atau nasabah.
- 5) Untuk pembelian *traveller cheque* biasanya tidak di kenakan biaya,

g. Letter of Credit (L/C)

Manfaat sebuah *letter of credit* (L/C) yaitu:

- 1) Mendapatkan komisi administrasi berupa provisi yang merupakan *fee*

based income bagi bank.

- 2) Dana setoran pengendapan yang merupakan dana murah bagi bank.
- 3) Memberikan pelayanan yang prima kepada nasabahnya.

h. Bank Garansi

Manfaat dari bank garansi antara lain:

- 1) Adanya sebuah fasilitas dan dalam bertransaksi di permudah.
- 2) Memberikan keyakinan bahwa pemegang jaminan bank garansi tidak akan mendapatkan kerugian apabila pihak yang dijaminakan melalaikan kewajibannya, karena pihak perbankan akan mengganti rugi.
- 3) Adanya rasa saling percaya antara pemberi jaminan yang dijaminakan.
- 4) Memberikan rasa aman dan ketentraman
- 5) Memperoleh keuntungan dari biaya-biaya yang harus dibayar nasabah serta jaminan lawan yang diberikan.

C. Konsep Laba

1. Pengertian Laba

Labanya merupakan salah satu hal yang penting dari ikhtisar keuangan dalam berbagai konteks yang dimana memiliki berbagai kegunaan. Bagi perpajakan Laba pada umumnya dipandang sebagai dasar, kebijakan pembayaran deviden pada determinan, pedoman investasi, dan pengembalian keputusan, dan unsur prediksi. Dalam SFAC No. 1 menyebutkan sebagai berikut:

- 1) Informasi laba merupakan 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 kredit⁶³.
- 2) Pengertian laba secara konvensional adalah nilai maksimum yang dapat dibagi atau dikonsumsi selama satu periode akuntansi, yaitu

⁶³ Vinna Sri Yuniarti, Ekonomi Mikro Syariah (Jawa Barat: CV Pustaka Setia, 2016) 198.

- keadaan pada akhir periode masih sama seperti pada awal periode.
- 3) Laba dipandang sebagai peralatan prediktif yang membantu dalam peramalan laba mendatang dan peristiwa ekonomi yang akan datang.
 - 4) Laba terdiri atas hasil operasional atau luar biasa, dan hasil non operasional, atau keuntungan dan kerugian luar biasa, yang jumlah keseluruhannya sama dengan laba bersih.
 - 5) Laba dianggap masa kini (*current*) dan berulang, sedangkan keuntungan dan kerugian luar biasa tidak demikian⁶⁴.

2. Ruang Lingkup Laba

Ditinjau dari ruang lingkungannya, menurut muqodim (2005) ada tiga konsep laba sebagaimana dikemukakan FASB dalam SFAC nomor 5(1984), yaitu:

- a) ”*Earning*, yaitu laba selama satu periode akuntansi tanpa ada pengaruh kumulatif perubahan prinsip akuntansi.
- b) Perbedaan *income* dengan *net income* terletak pada perhitungan pengaruh kumulatif perubahan prinsip akuntansi.

Dalam buku-buku teks akuntansi (khususnya teori akuntansi), istilah *income* pada umumnya dimaknai sebagai jumlah bersih sehingga istilah laba lebih menggambarkan apa yang dimaksud *income* dalam buku-buku tersebut⁶⁵.

Dalam teori ekonomi juga dikenal adanya istilah laba, akan tetapi pengertian laba di dalam teori ekonomi berbeda dengan pengertian laba menurut akuntansi. Dalam teori ekonomi, para ekonom mengartikan laba sebagai suatu kenaikan dalam kekayaan perusahaan, Sedangkan dalam akuntansi, laba adalah perbedaan pendapatan yang direalisasi dari transaksi yang terjadi pada waktu dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tertentu⁶⁶. Laba adalah suatu ukuran kepengurusan (*stewardship*) manajemen atas sumberdaya suatu kesatuan dan ukuran

⁶⁴ Ibid., 199.

⁶⁵ Ibid.

⁶⁶ Sofyan Syafri Harahap, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan* (Raja Grafinda: Persada, 2008), 7.

efisiensi manajemen dalam menjalankan usaha suatu perusahaan⁶⁷.

1. Laba adalah perbedaan positif sebagai hasil penjualan produk-produk dan jasa-jasa dengan harga yang lebih tinggi dari pada biaya untuk menghasilkannya.
2. Laba adalah perbedaan antara harga jual dan harga beli dari suatu komoditi atau surat berharga apabila harga jual lebih tinggi.

Dari beberapa pengertian diatas penulis menyimpulkan bahwa pada dasarnya pengertian laba adalah hasil dari pengurangan antara pendapatan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam memperoleh pendapatan tersebut⁶⁸.

3. Sumber Laba

Dalam konsep mua'malah, tidak semua kebutuhan yang dipandang memiliki mashlahat dapat diproduksi, dikonsumsi, atau diperjual belikan. Mashlahat dalam islam terbagi kepada tiga, yaitu:⁶⁹

- a) *Al Mashālihu al mu'tabarah* yaitu segala sesuatu yang telah dijadikan perhatian oleh syari'ah dan dalam penetapannya mengandung mashlahat 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.
- b) *Al Mashālihu al mulghāt* yaitu segala sesuatu yang didalamnya dianggap memiliki mashlahat namun tidak nyata atau kecil kemungkinannya. Seperti adanya anggapan persamaan dalam masalah pembagian warisan antara laki-laki dan perempuan, maka anggapan tersebut tidak dijadikan sandaran oleh syari'ah walau dianggap memiliki mashlahat. Juga adanya mashlahat pertambahan keuntungan atau laba dalam bisnis ribawi, semua itu ditolak oleh syari'ah karena sisi kerusakan dan kemudharatan yang

⁶⁷ Mulya Pratiwi, "Analisis Kualitas Laba Pada Perusahaan Perbankan Syariah di Bursa Efek Indonesia," *Skripsi* (Ponorogo: Universitas Muhammadiyah Medan, 2017), 7.

⁶⁸ *Ibid.*, 8-9.

⁶⁹ *Ibid.*, 10.

lebih besar di dalamnya.

- c) *Al Mashālihu al Mursalāh* yaitu, maslahat yang secara khusus tidak dijabarkan oleh nash atau tidak ada perintah maupun larangan. Dengan tidak adanya qorinah tersebut, maka maslahat bisa menjadi acuan dalam menentukan suatu hukum. Seperti membangun masjid, mencetak al Qur'ān, kitab-kitab dakwah, dan lain-lain.

Islam mengakui laba adalah sebagai hasil dari modal yang tak berbunga. Islam sangat mengakui modal serta peranannya dalam proses produksi. Islam juga mengakui bagian modal dalam kekayaan hanya sejauh mengenai sumbangannya yang ditentukan sebagai presentase laba yang berubah-ubah dan diperoleh, bukan presentase tertentu dari kekayaan itu sendiri⁷⁰.

4. Jenis-jenis Laba

Salah satunya ukuran dari keberhasilan suatu perusahaan adalah mencari perolehan laba, karena laba pada dasarnya hanya sebagai ukuran efisiensi suatu perusahaan. Menurut Kasmir (2011) menyatakan bahwa:

- a) Laba Kotor (*gross Profit*) artinya laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.
- b) Laba bersih (*Net Profit*) merupakan laba yang telah dikurangi biayabiaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak⁷¹.

5. Unsur-Unsur Laba

Unsur – unsur laba dapat dibedakan menjadi:

- a. Pendapatan merupakan suatu hasil dari apa yang dikerjakan oleh seseorang, Nah, pendapatan ini dapat dipahami sebagai gaji atau hal yang didapatkan setelah bekerja atau setelah melakukan suatu bisnis.
- b. Beban merupakan hal yang harus dikeluarkan atau apa yang harus dipertanggungjawabkan seseorang untuk mendapatkan sebuah hasil

⁷⁰ Ibid., 11.

⁷¹ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada), 19.

- yang diharapkan. Beban tersebut akan sangat penting untuk dipenuhi sehingga anda akan mendapatkan keuntungan atau laba yang anda cari.
- c. Biaya adalah suatu yang harus dikorbankan dalam suatu bisnis atau usaha. Dalam hal ini, biaya dapat diartikan sebagai hal yang harus menjadi kas dalam suatu bisnis. Biayalah yang digunakan sebagai alat penggerak bisnis agar tetap berjalan dengan baik dan memberikan keuntungan yang sesuai dengan harapan.
 - d. Untung-rugi adalah keuntungan dan kerugian dipahami oleh banyak orang bahkan oleh orang-orang yang tidak berkecimpung di dunia ekonomi. Dalam hal ini, keuntungan merupakan salah satu hal yang akan didapatkan oleh seorang yang melakukan bisnis. Hal ini akan membuat orang mendapatkan pendapatan mereka. Selain itu, kerugian adalah suatu hal yang dihindari oleh semua pemilik usaha.
 - e. Penghasilan merupakan hasil akhir dari bisnis. Penghasilan inilah yang dapat digunakan untuk kehidupan. Tidak ada hal yang tidak dapat dilakukan untuk memberikan penghasilan yang tinggi. Segala macam cara dapat dilakukan sehingga suatu bisnis dapat memperoleh laba yang tinggi.

6. Laba Dalam Konvensional dan Syariah

a. Laba Konvensional

Teori laba dalam konvensional dibangun di atas filosofis *materialism* dan *sekulerisme*. Ilmu ekonomi konvensional sangat memegang teguh asumsi bahwa tindakan individu adalah rasional. Menurut Nurkholis (2005), *rationality* adalah tindakan individu dianggap rasional jika tertumpu pada kepentingan diri sendiri (*self interest*) yang menjadi satu-satunya tujuan bagi seluruh aktivitas. Teori laba konvensional mengabaikan moral dan etika dalam pembelanjaan dan asumsi mereka terhadap unsur waktu terbatas hanya untuk dunia tanpa mengambil akhirat⁷².

b. Laba Islam

⁷² Vinna Sri Yuniarti, Ekonomi Mikro Syariah, 204.

Pengertian laba secara bahasa atau menurut Al-Qu'an, As- sunnah, dan pendapat ulama fiqh adalah penambahan pada modal pokok perdagangan atau tambahan nilai yang timbul karena barter atau ekspedisi dagang⁷³. Menurut Husein Syahatah (2001), beberapa aturan tentang laba dalam konsep Islam, yaitu:

1. Adanya harta (uang) yang dikhususkan untuk perdagangan.
2. Modal dioperasikan secara interaktif dengan dasar unsur-unsur lain yang terkait untuk produksi, seperti usaha dan sumber alam.
3. Memposisikan harta sebagai objek dalam pemutarannya karena adanya kemungkinan penambahan atau pengurangan jumlahnya.

⁷³ Ibid.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan Bank Syariah Indonesia

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan Syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap halal matter serta dukungan stakeholder yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah. Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah⁷⁴.

Bank Syariah Indonesia disingkat BSI adalah lembaga perbankan syariah. Bank ini berdiri pada 01 Februari 2021 pukul 13.00 WIB. Pada 1 Februari 2021, bank ini merupakan hasil merger anak perusahaan BUMN bidang perbankan diantaranya Bank Rakyat Indonesia Syariah, Bank Syariah Mandiri dan BNI Syariah menjadi Bank Syariah Indonesia. Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global⁷⁵.

Bank Syariah Indonesia mendapat izin dari OJK dengan Nomor: SR-

⁷⁴ Bank Syariah Indonesia, accessed April 8, 2021, <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>

⁷⁵ Bank Syariah Indonesia, accessed April 8, 2021, <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>

3/PB.1/2021 tanggal 27 Januari 2021 perihal Pemberian Izin Penggabungan PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah ke dalam PT Bank BRIsyariah Tbk serta Izin Perubahan Nama dengan Menggunakan Izin Usaha PT Bank BRIsyariah Tbk Menjadi Izin Usaha atas nama PT Bank Syariah Indonesia Tbk sebagai Bank Hasil Penggabungan. Adapun komposisi pemegang saham BSI terdiri atas PT Bank Mandiri (Persero) Tbk sebesar 51,2%, PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk (25,0%), PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk sebesar 17,4%, DPLK BRI - Saham Syariah (2%), dan publik (4,4%)⁷⁶.

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam.

B. Profil Perusahaan

Nama	: BSI KCP Jepara Pemuda 2
Alamat Kantor	: Jl. Pemuda No.2 A, Kota Jepara
Telepon	: 0291-591532
E-mail	: contactus@bankbsi.co.id
Website	: https://www.bankbsi.co.id/jaringan/328

⁷⁶ Ibid.

C. Visi dan Misi

Visi:

TOP 10 GLOBAL ISLAMIC BANK

Misi:

1. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.
2. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.
3. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para telenta terbaik Indonesia⁷⁷.

D. Nilai-nilai Perusahaan

Dalam menjalankan kegiatan usahanya Bank Syariah Indonesia menggunakan Prinsip Syariah Islam. Tidak hanya itu BSI juga menerapkan budaya perusahaan yang selalu di pegang teguh oleh semua karyawannya dengan mengacu kepada sikap dasar yang dikenal dengan Core Values AKHLAK:

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 : membangun kerja sama yang sinergis

E. Makna Logo BSI

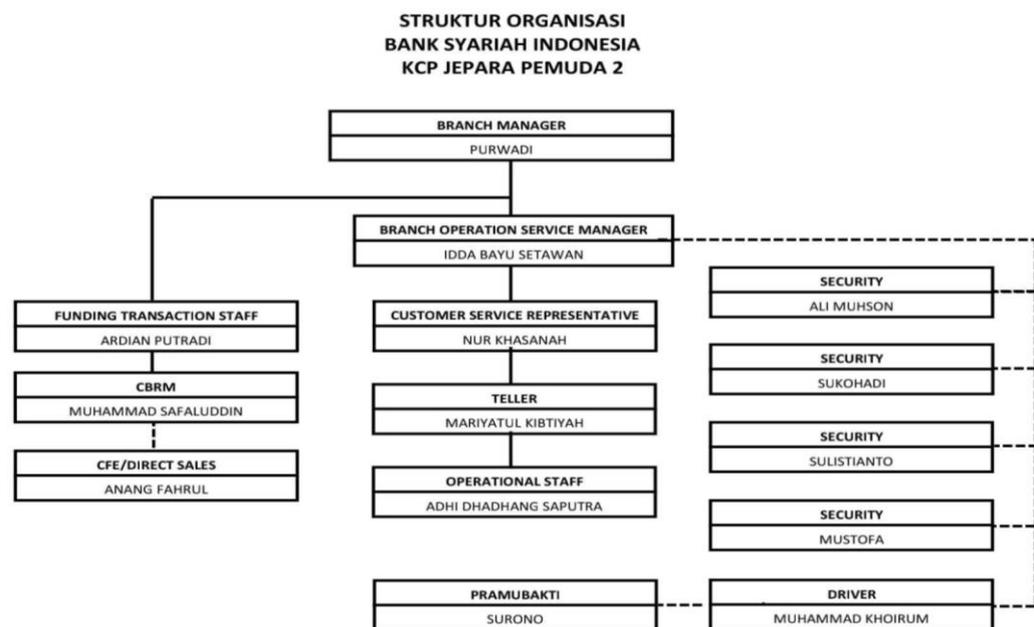
Peresmian Bank Syariah Indonesia tidak luput dengan pengenalan logo dari BSI itu sendiri. Direktur Utama PT Bank Syariah Indonesia Tbk memperkenalkan logo BSI ke publik dan juga sekaligus menyampaikan makna dari logo tersebut. Logo BSI secara keseluruhan bernuansa hijau

⁷⁷ Bank Syariah Indonesia, accessed April 8, 2021, <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>.

dan putih dengan bertuliskan BSI dan bintang berwarna kuning yang berada di ujung sebelah kanan dari tulisan. Di bawah tulisan BSI disematkan kata “Bank Syariah Indonesia”. Untuk filosofi yang terkandung dalam bintang kuning bersudut 5 mempresentasikan 5 sila Pancasila dan 5 rukun Islam. Sedangkan tulisan BSI ini diharapkan dapat menjadi representasi Indonesia baik di tingkat nasional maupun di tingkat global⁷⁸.

F. Struktur Organisasi BSI KCP Jepara Pemuda 2

1.) Struktur organisasi di BSI KCP Jepara Pemuda 2



Gambar 3.1 Struktur Organisasi BSI KCP Jepara Pemuda 2

1. Branch Manajer (Kepala Cabang)
 - a. Mengelola secara optimal sumber daya cabang agar dapat mendukung kelancaran operasi.
 - b. Mengkoordinir rencana kerja dan anggaran perusahaan (RKAP) tahunan cabang.
 - c. Menetapkan dan melaksanakan strategi pemasaran produk Bank guna mencapai tingkat volume atau sasaran yang telah

⁷⁸ <https://www.qoala.app>

ditetapkan baik pendanaan maupun jasa-jasa. Dan membawahi bagian OSH serta Marketing secara langsung⁷⁹.

d. Membawahi bagian BOSM dan Marketing.

2. BOSM (Branch Operational and Service Manajer)

a. Menyelenggarakan pelayanan dan pengadministrasian atas transaksi-transaksi jasa perbankan serta penumpukan dana dikantor cabang pembantu.

b. Menyelenggarakan pembukaan accounting atas transaksi keuangan dikantor cabang pembantu

c. Menyelenggarakan pengadministrasian dan pemantauan atas transaksi pembiayaan dikantor cabang pembantu.

d. Menyelenggarakan pelaporan transaksi kegiatan jasa-jasa perbankan, penumpukan dana, posisi likuiditas dan pembiayaan dikantor cabang pembantu sesuai pedoman atau ketentuan yang berlaku⁸⁰.

3. Mikro (2 RSE)

a. Menyalurkan pembiayaan mikro kepada pengusaha UMKM didalam wilayah target.

b. Mensupervisi target PMM.⁸¹

4. Funding Transaction Staff (FTS)

a. Mempromosikan dan memasarkan produk bank yang berupa tabungan, giro, dan deposito.

b. Membuka rekening tabungan baru atau akuisis

c. Mejalin hubungan baik kepada para nasabah agar tetap menyimpan atau berinvestasi di bank tersebut

d. Mencari dan mengajak nasabah untuk melakukan top up dan Mengawasi dan memonitoring produk bank yang telah terjual⁸²

⁷⁹ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa, 16 november 2022. jam 10.00 Wib.

⁸⁰ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa, 16 november 2022. jam 10.00 Wib.

⁸¹ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa, 16 november 2022. jam 10.00 Wib..

5. Consumer Banking Relationship Manager (CBRM)
 - a. Meningkatkan pertumbuhan portofolio pendanaan, pembiayaan dan *fee based* pada segmen consumer
 - b. Memastikan tersedianya data dan membuat rencana kerja berdasarkan data calon nasabah dan potensi pasar
 - c. Melaksanakan kerja sama dengan pihak ketiga seperti developer, perusahaan, satuan kerja perangkat daerah (SKPD) pemerintah daerah serta instansi lainnya
 - d. Mengusulkan kegiatan promosi melalui gathering dan pameran Bersama Bank Indonesia, Asosiasi-asosiasi, jamsostek, dan pihak ketiga lainnya yang terkait⁸³.
6. Pawning Servie Officer
 - a. Memastikan pencapaian target bisnis Gadai Emas BSM yang telah ditetapkan meliputi: pembiayaan gadai dan *fee based income* gadai baik kuantitatif ataupun kualitatif
 - b. Melakukan pemenuhan dokumen persyaratan akad, filing dokumen pembiayaan dan melakukan konfirmasi gadai emas.
 - c. Menerima nasabah. Mengumpulkan dan melakukan verifikasi dokumen sesuai dengan RAC, memverifikasi income naabah bisnis gadai emas dan Melakukan referral produk consumer lainnya kepada nasabah bini gadai emas.
 - d. Memastikan pelaksanaan Standar Layanan nasabah bisnis gadai emas, ketetapan waktu dan akurasi pelaporan bisnis gadai emas dan Memastikan tindak lanjut hail audit intern/ekstern serta tindak lanjut persetujuan atau penolakan pembiayaan gadai yang di atas limit kewenangannya⁸⁴.
7. Pawning Appraisals
 - a. Memastikan kelengkapan dokumen aplikasi gadai

⁸² Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa,16 november 2022.jam 10.00 Wib.

⁸³ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa,16 november 2022.jam 10.00 Wib.

⁸⁴ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa,16 november 2022.jam 10.00 Wib.

- b. Memastikan kualitas (kadar) bang jaminan yang dijaminan, Memutakhirkan dokumen dan data nasabah sesuai kelolaan, Memenuhi seluruh standar layanan gadai dan Melakukan BI Cheking.
 - c. Menindaklanjuti permohonan pembiayaan gadai sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 - d. Memastikan prose pencairan pembiayaan sesuai dengan keputusan Komite Pembiayaan gadai⁸⁵.
8. Consumer Busines Staff (CBS)
- a. Melaksanakan pemasaran produk bank dan Bertanggung jawab dalam kegiatan penghimpunan dana
 - b. Melakukan survey dan mendata calon nasabah mengenai jenisproduk yang sesuai dengan calon nasabah
 - c. Mencari calon debitur (perorangan maupun badan hukum) yangmembutuhkan pinjaman kredit.
 - d. Memeriksa seluruh dokumen dari calon debitur, Menganalisis kelayakan calon debitur dan Menjaga debitur untuk tetap bernaung di bawah bank tempatnyabekerja⁸⁶.
9. Back Office (BO)
- a. Memastikan proes yang telah dilakukan *front office* telah sesuai dengan aplikasi nasabah dan telah dijalankan sesuai prosedur yang dijalankan bank
 - b. Melaksanakan supervise dan memastikan pencapaian target *funding* dan *lending diect sales*.
 - c. Melakukan pemenuhan dokumen persyaratan akad dan pembuatan akad pembiayaan.
 - d. Menerima transaksi yang non tunai, pemindah bukan dengan debit rekening, Melaksanakan transaksi deposito dan Pengecekan dan penyelesaian disposisi bunga deposito sesuai denga permintaan deposan⁸⁷.

⁸⁵ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa,16 november 2022.jam 10.00 Wib.

⁸⁶ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa,16 november 2022.jam 10.00 Wib.

⁸⁷ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa,16 november

10. Customer Service

- a. Memberikan penjelasan ke nasabah tentang produk, syarat dan tata caranya
- b. Melayani pembukaan rekening giro dan tabungan
- c. Melayani permintaan nasabah untuk pemblokiran.
- d. Melayani permintaan buku cek/ bilyet giro⁸⁸.

11. Teller

- a. Menerima setoran tunai dan nontunai.
- b. Melakukan pembayaran.
- c. Mengambil/menyetor uang dari/ ke Bank Indonesia, Kantor Pusat, Cabang lain atau tempat lain sesuai penugasan.
- d. Mengamankan dan menyimpan uang tunai, surat berharga dan membuat laporan sesuai dengan bidangnya.

12. Office boy

- a. Menjaga kebersihan dan keamanan kerja, Gudang kantor, peralatan dan barang-barang konsumsi
- b. Melaksanakan tugas ekspedisi korespondensi kantor.
- c. Membantu tugas kegiatan operasional harian kantor.
- d. Membantu pencairan file, data, barang dan tugas lainnya.

13. Driver

- a. Menunjang kelancaran transportasi yang diperlukan kantor.
- b. Merawat dan mengurus mobil agar tetap bersih dan siap pakai.
- c. Bersama petugas kantor dan satpam membawa uang setoran dari kantor. cabang pembantu ke kantor cabang utama atau sebaliknya.

14. Security

- a. Menjaga keamanan kantor dan fasilitas kantor.

2022.jam 10.00 Wib..

⁸⁸ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa, 16 november 2022.jam 10.00 Wib.

b. Menyambut nasabah yang datang ke kantor.

2.) Adapun produk-produk yang ada di BSI KCP Jepara Pemuda 2 yaitu sebagai berikut:

a. Tabungan

1) BSI Tabungan Easy Wadiah

Tabungan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip Wadiah Yad Dhamanah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di kantor bank atau melalui ATM.

2) BSI Tabungan Easy Mudharabah

Tabungan dalam mata uang Rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di kantor bank atau melalui ATM.

3) BSI Tabungan Haji Indonesia

Tabungan perencanaan haji dan Umroh berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan akad Wadiah dan Mudharabah.

4) BSI Tabungan Pendidikan

Tabungan dengan akad Mudharabah Muthlaqah yang diperuntukan bagi segmen perorangan dalam merencanakan pendidikan dengan sistem autodebet dan mendapat perlindungan asuransi.

5) BSI Tabungan Bisnis

Tabungan dengan akad Mudharabah Muthlaqah dalam mata uang rupiah yang dapat memudahkan transaksi segmen wiraswasta dengan limit transaksi harian yang lebih besar.

6) BSI Tabungan Junior

Tabungan yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

7) BSI Tabungan Simpanan Belajar

Tabungan dengan akad Wadiah Yad Dhamanah untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank syariah di Indonesia dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

8) BSI Tabungan Rencana

Tabungan dengan akad Mudharabah Muthlaqah yang diperuntukan bagi segmen perorangan dalam merencanakan keuangannya dengan sistem autodebet dan gratis perlindungan asuransi.

9) BSI Tabungan Payroll

Tabungan Khusus merupakan produk turunan dari Tabungan Wadiah/Mudharabah Reguler yang dikhususkan untuk Nasabah Payroll dan Nasabah Migran.

b. Investasi

1) BSI Deposito Valas

Investasi berjangka yang dikelola dengan akad Mudharabah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan dalam mata uang USD.

2) BSI Deposito Rupiah

Investasi berjangka yang dikelola dengan akad Mudharabah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan dalam mata uang rupiah.

3) Bancassurance

Kerjasama pemasaran produk asuransi dengan Perusahaan Asuransi yang bekerjasama dengan Bank Syariah Indonesia.

c. Pembiayaan

1) BSI Griya

Layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk ragam kebutuhan seperti; pembelian rumah baru/second, pembelian kavling siap bangun, pembangunan/renovasi rumah, take over, refinancing untuk pemenuhan kebutuhan nasabah.

2) BSI Mitraguna Berkah

Pembiayaan untuk tujuan multiguna tanpa agunan dengan berbagai manfaat dan kemudahan bagi pegawai payroll di BSI.

3) BSI OTO

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

4) BSI Umrah

Fasilitas pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan pembelian Jasa Paket Perjalanan Ibadah Umroh melalui Bank yang telah bekerja sama dengan Travel Agent sesuai dengan prinsip syariah.

5) BSI Cicil Emas

Angsuran tetap dan ringan tanpa risau dengan harga emas kemudian.

d. Layanan E-Channel

1) BSI Mobile

Solusi untuk kemudahan dalam bertransaksi, beribadah dan berbagi melalui beragam fitur dalam satu aplikasi yang dapat digunakan 24 jam.

2) BSI Net

Berbagai kemudahan bertransaksi seperti melakukan transfer secara massal dan monitoring transaksi bisa dilakukan di BSI Net.

3) BSI QRIS

Layanan Transaksi dengan scan kode QR Code yang menggunakan QR Code Indonesia Standard (QRIS) Bank Indonesia⁸⁹.

⁸⁹ www.bsi.co.id

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Perkembangan *Fee based income* di BSI KCP JEPARA PEMUDA 2

Dewasa ini persaingan di dunia perbankan sudah semakin ketat, dimana situasi persaingan pasar dan ekonomi perbankan menuntut pihak manajemen bank untuk lebih kreatif dan inovatif, serta sesuai dengan prinsip *prudential banking* dalam menciptakan produk dan memberikan pelayanan jasa, sehingga dapat lebih menarik minat calon nasabah. Sekarang bank – bank mulai melirik pendapatan dari sektor jasa. Perolehan pendapatan dari jasa – jasa bank ini walaupun relative kecil, namun mempunyai suatu kepastian dan sangat berperan besar dalam memperlancar transaksi simpan pinjam di dunia perbankan. Hal ini disebabkan risiko terhadap jasa – jasa bank ini lebih kecil dibandingkan dengan pendapatan yang berasal dari sumber utama yaitu pembiayaan. Saaat ini, sudah mulai banyak lagi bank yang giat mengejar pendapatan yang bersumber dari pendapatan jasa atau *fee based income*.

Pendapatan yang berasal dari *fee based income* memberikan keuntungan yang besar. Diantaranya adalah pendapatan *fee based income* memberi jalan untuk menciptakan pendapatan yang lebih stabil tidak tergantung pada fluktuasi, *fee based income* meningkatkan diversifikasi pendapatan bank, *fee based income* merupakan cara untuk meningkatkan daya saing dan yang terakhir *fee based income* akan mendorong bank untuk lebih inovatif dalam menciptakan produk dan jasa pelengkapsesuai kebutuhan nasabahnya.

Fee based income di bank saat ini merupakan sumber pendapatan yang kedua setelah sumber utama yaitu pembiayaan. Tetapi jika pihak bank dapat mengoptimalkan lagi sumber yang berasal dari pendapatan jasa ini, maka akan membantu bank dalam meningkatkan laba perusahaan. Sumber *fee based income* di bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 terbesar ujar bapak purwadi selaku BM dengan pertanyaan saat wawancara dari berbagai macam pendapatan melalui *fee based income* mana saja pendapatan yang mempunyai pendapatan yang tinggi, beliau menjawab pendapatan yang tinggi melalui transaksi *fee based income* adalah aktifasi BSI *Mobile* sebesar 74,7 pada bulan oktober

2022⁹⁰. Namun ada juga produk *fee based income* pada BSI KCP Jepara Pemuda 2 yang paling rendah adalah *fee based* transaksi jual beli bank Notes yaitu sebesar 9,4 bulan oktober 2022. Saat ini transaksi yang tertinggi berasal dari transaksi aktivasi BSI *Mobile*, karena dari beberapa layanan jasa, layanan inilah yang paling sering digunakan dan dibutuhkan oleh nasabah.

Sumber *fee based income* pada BSI KCP Jepara Pemuda 2 beberapa diantaranya adalah *fee based Admin Casa*, jasa layanan, pendapatan dari transaksi ATM, biaya administrasi pembiayaan, layanan bank dan transaksi lain – lain. Namun ada juga sumber *fee based income* pada BSI KCP Jepara Pemuda 2 yang sama sekali tidak menyumbang pendapatan sama sekali ujar pak Idha selaku BOSM mengatakan pada BSI KCP Jepara Pemuda 2 yang tidak menyumbang pendapatan pada produk *fee based income* adalah *fee based Trade Finane*, *fee based Umroh*, *fee based Sindikasi*, *fee invest. Penj.RD & Sukuk sekunder*, *fee Insentif Penetrasi Pembiayaan*⁹¹. Bahwa pendapatan yang berasal dari *fee based income* merupakan sumber pendapatan yang palidiperhitungkan. Semakin besar *fee based income* diharapkan pendapatan pada BSI KCP Jepara Pemuda 2 semakin tinggi.

Seperti halnya saat ini Bank BSI KCP Jepar untuk mendapatkan pendapatan (laba) memperhatikan transaksi-transaksi *fee based income*. Pendapatan Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 pada tahun 2020 mengalami adaptasi karna merger tetapi dengan mengolah pelayanan jasa *fee based income* pendapatan bisa tercover.

Selain itu juga kontribusi yang didapatkan dari transaksi *fee based income* sangat berpengaruh dan signifikan bagi Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2. Selain dari biaya yang sudah disebutkan Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 juga bisa mendapatkan dampak bagi perusahaan seperti mendapatkan nama perusahaan yang bagus, menjadi pilihan bagi nasabah Bank BSI, menjadi prioritas bagi nasabah Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 yang ingin menggunakan pelayanan jasa, dan tentunya akan menjadi kegiatan transaksi

⁹⁰ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa,16 november 2022.jam 10.00 Wib.

⁹¹ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa,16 november 2022.jam 10.00 Wib

memiliki resiko rendah. Maksudnya resiko rendah adalah jika pelayanan jasa tidak ada peminatnya setidaknya Bank BSI tidak mengalami kerugian secara *financial*. Sehingga dampak potensi peningkatan laba Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 melalui transaksi *fee based income*.

Namun meskipun Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 hanya menjalankan transaksi *fee based income* yang belum lengkap, keuntungan (laba) yang di dapatkan oleh Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 ditahun 2021 mengalami kenaikan dan sudah melebihi batas minimum yang di tetapkan Bank syariah dari tahun sebelumnya. Maka dari pendapatan laba yang diperoleh dari pembiayaan dan transaksi lainnya *fee based income* Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 bisa mengcover biaya operasional dan masih mendapatkan sisa laba (keuntungan).

Dapat disimpulkan bahwa kontribusi dari potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* sangat signifikan. Selain menndapatkan pendapatan (laba), bank juga mendapatkan nama baik bagi pengguna pelayanan jasa yang diberikan bank BSI KCP Jepara Pemuda 2. Bahkan bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 menjadi pilihan nasabah yang merasakan nyaman pelayanannya, murah biayanya, dan cepat juga transaksinya. Banyak nasabah yang kembali lagi menggunakan pelayanan jasa di bank BSI KCP Jepara pemuda 2 dengan alasan selain biaya murah, pelayanan cepat, tempat yang diberikan oleh bank untuk menunggu antrian juga nyaman.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Analisis Faktor Yang Menghambat Pendapatan *Fee based income* BSI KCP Jepara Pemuda 2

Faktor penghambat *fee based income* menurut data yang di peroleh dari BSI KCP Jepara Pemuda 2, terdapat peningkatan dan penurunan yang dapat mempengaruhi pendapatan profitabilitas laba. Berikut merupakan data *fee based income* di BSI KCP Jepara Pemuda 2 selama 5 bulan terakhir di tahun 2022.

Tabel 4. 1 Pendapatan *fee based income* BSI KCP Jepara Pemuda 2

Tahun 2022

Juni	Juli	Agustus	September	Oktober
79,9	101,1	77,9	82,9	52,4

Sumber data : Data Primer di olah

Tabel 4.1 menunjukkan bahwasannya pendapatan *fee based income* BSI KCP Jepara Pemuda 2 Tahun 2022 pada 5 bulan terakhir mengalami kenaikan dan penurunan. Dapat di lihat bahwa pada bulan juni 2022 pendapatan *fee based income* bernilai 79,9. Kemudian pada bulan Juli 2022 naik menjadi 101,1. Pada bulan Agustus 2022 mengalami penurunan menjadi 77,9. Mengalami kenaikan lagi pada bulan september 2022 yaitu bernilai 82,9. Dan mengalami penurunan lagi pada bulan oktober 2022 yang bernilai 52,4.

Hal yang mempengaruhi faktor penghambat pendapatan *fee based income*, dibagi menjadi 2 faktor, yaitu factor dari internal dan factor dari external, factor dari eksternal yaitu sebagai berikut :

1. Kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai produk – produk yang ada di BSI KCP Jepara Pemuda, contohnya e-channel, Mobile Banking.
2. Kurangnya Pemasangan ATM di lingkungan masyarakat, karna ATM berada di lokasi kantor.

Kemudian faktor penghambat yang berasal dari internalnya sendiri yaitu, meliputi :⁹²

1. Tidak adanya produk mikro dan gadai pada BSI KCP Jepara Pemuda 2
2. Kurangnya sosialisasi terhadap masyarakat mengenai produk yang ada di BSI KCP Jepara Pemuda 2
3. Nasabah yang berada di BSI KCP 2 Jepara kurang lebih 27.000, untuk yang mendaftar mobile banking 4.135 dan pengguna aktif berjumlah 1.203

sumber-sumber dari *Fee based income*, Menurut pak Purwadi pada wawancara mengatakan: “ *Fee based income* akan diperoleh dari semua produk dan jasa diluar pembiayaan”⁹³. Sedangkan dengan salah satu pegawai marketing pak Ardian mengatakan Sumber *Fee based income* dari pendapatan operasional lainnya dan bisa lihat jenis-jenisnya di rekening pendapatan operasional lainnya⁹⁴ Dari hasil observasi di lokasi penelitian dan data yang di peroleh dari BSI KCP Jepara Pemuda 2 data sumber *Fee based income* sebagai berikut:

- 1) Fee based admin casa
- 2) Fee based Adm. Pembiayaan musyarokah & mudhorobah
- 3) *fee based income* adm.Mobile Banking
- 4) Fee based Trade Finance
- 5) Fee based transaksi ATM
- 6) fee based SMS notifikasi
- 7) Fee based transaksi E-channel
- 8) fee based sindikasi
- 9) fee sukuk retail
- 10) Fee payroll
- 11) Fee based transaksi jual beli bank notes

⁹² Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa, 16 november 2022, jam 10.00 Wib

⁹³ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa, 16 november 2022, jam 10.00 Wib

⁹⁴ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa, 16 november 2022, jam 10.00 Wib

sumber *Fee based income* diperoleh dari 11 kegiatan tersebut diatas.

Dari hasil wawancara dengan beberapa informan maupun penelitian laporan data BSI KCP Jepara Pemuda 2,, ada beberapa produk yang menurut studi kepustakaan adalah sumber *Fee based income* pada BSI KCP Jepara Pemuda 2, ternyata di BRI Syariah Cabang Surabaya tidak (belum) ditemukan antara lain: *Letter of Credit.*, *Safe Deposit Box (SDB)* , Jasa Jual Beli Mata Uang Asing (valas),kliring,inkaso,garansi bank, Sebagian jasa-jasa Bank tersebut diatas belum bisa diberikan oleh BSI KCP Jepara Pemuda 2,

Dengan kondisi tersebut, Pendapatan *fee based income* secara tidak langsung dapat mempengaruhi profitabilitas laba yang ada di BSI KCP Jepara Pemuda 2. Dampak atau pengaruh dari peningkatan pendapatan (laba) Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 melalui transaksi FBI sangat besar. Karena transaksi FBI itu memiliki resiko rendah. Jika layanan Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 memuaskan maka akan menjadi pilihan bagi nasabah untuk bertransaksi dan sebaliknya. Menurut pak idha Pendapatan operasional *fee based income* Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 saat ini mengalami penurunan sehingga berpengaruh pada potensi peningkatan laba di bank mengalami penurunan⁹⁵. Di Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 kurang fokus dalam peningkatan pendapatan (laba) di transaksis *fee based income* dan kurang mengembangkan untuk menarik minat nasabah bertransaksi melalui layanan

perbankan lebih menekankan pada pendapatan pembiayaan, dimana perbankan lebih mempromosikan produk dari pada *fee based income*. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan Silaban yang menyatakan bahwa di dunia perbankan hanya mengandalkan pendapatan dari pembiayaan, sehingga profitabilitas tidak dapat meningkat⁹⁶.Untuk meningkatkan laba, perbankan harus berinovasi

⁹⁵ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa,16 november 2022.jam 10.00 Wib

⁹⁶ Silaban, Anna Cristin. 2014. Pengaruh Non Performing Loan (NPL), Loan to Deposit Ratio (LDR) dan Fee Based Income (FBI) terhadap Kinerja Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Profita.6 (2)

mencari sumber atau kegiatan diluar pembiayaan salah satunya *fee based income*.

2. Analisis Strategi Peningkatan Laba Melalui *Fee Based Icome* Pada BSI KCP Jepara Pemuda 2

Dalam peningkatan pendapatan (laba), BSI KCP Jepara Pemuda 2 memperoleh dari dua sumber, untuk sumber pertama didapat dari kegiatan *financing* (pembiayaan) dan sumber kedua pendapatan Bank dari transaksi *fee based income*⁹⁷. Seperti halnya yang dilakukan oleh Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 ujar pak Purwadi saat ini, untuk mendapatkan pendapatan (laba) Bank berinovasi, Salah satu cara Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 dengan menggunakan digital teknologi dengan tujuan setiap nasabah yang bertransaksi secara mandiri lebih mudah dan cepat⁹⁸. Bahwa dampak yang di peroleh dari memperhatikan transaksi *fee based income* melalu digital teknologi sangat signifikan. Karena dengan dibantunya teknologi setiap nasabah yang ingin bertransaksi tidak perlu datang ke Bank langsung. Menurut pak adhi Untuk pengguna transaksi *fee based income* 1.203 nasabah pada bank BSI KCP Jepara Pemuda 2⁹⁹. *Fee based income* sendiri merupakan sumber biaya administrasi yang berasal dari transaksi jasa, transfer dan pembiayaan transaksi bank yang lainnya.

Strategi Peningkatan laba melalui *fee based icome* pada BSI KCP Jepara Pemuda 2 yaitu meliputi :

1. Melakukan sosialisasi untuk mendorong nasabah menggunakan fitur yang ada di Mobile Banking,
2. Melakukan pemasangan ATM di lingkungan masyarakat, Karena penempatan ATM BSI hanya berada di kantor pusat KCP Jepara Pemuda 2

⁹⁷ Mulya Pratiwi, *Analisis Kualitas Laba*, 7.

⁹⁸ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa,16 november 2022.jam 10.00 Wib.

⁹⁹ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa,16 november 2022.jam 10.00 Wib

3. Menambah pelayanan jasa atau produk *fee based income* agar lebih banyak dan lengkap baik secara online maupun offline. Agar Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 bisa mendapatkan pendapatan (laba) yang tinggi dan menjadi salah satu pilihan Bank bagi nasabah yang ingin bertransaksi baik secara individu maupun langsung datang ke Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2
4. Mengaktifkan kembali produk *fee based income* yang belum menghasilkan pendapatan (perolehan laba) contohnya seperti, Fee Based Trade Finance, Fee Based Umroh, Fee Invest sukuk sekunder.

Sehingga untuk memperoleh pendapatan (laba) yang lebih maksimal, BSI KCP Jepara Pemuda 2 berinovasi dan lebih memperhatikan transaksi *Fee based income*. Salah satunya yaitu dengan cara menggunakan digital teknologi dengan tujuan setiap nasabah yang bertransaksi secara mandiri lebih mudah dan cepat. Menurut penelitian Setiadi , menyatakan bahwa pendapatan yang berasal dari *fee based income* merupakan sumber pendapatan yang paling diperhitungkan dalam bisnis perbankan, bank harus meningkatkan kemampuan manajemen sumber daya manusia yang ditunjang dengan jaringan distribusi serta teknologi yang canggih agar dapat memberikan pelayanan yang baik terhadap setiap nasabah sehingga bank mampu meningkatkan *fee based services*¹⁰⁰. Dengan demikian pendapatan (laba) yang diperoleh Bank akan meningkat.

Kemudian jika transaksi *fee based income* BSI KCP Jepara Pemuda 2 saat ini bisa mengcover pendapatan yang didapatkan dari kegiatan *financing*, transaksi *fee based income* itu memiliki dampak yang besar dan pengaruh signifikan. Meskipun Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 belum menjalankan semua produk yang ada di teori tetapi pendapatan yang diperoleh dari transaksi yang sudah dijalankan itu berdampak menambah perolehan laba. sehingga di posisi keuangan laba bersih Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 menunjukkan hasil yang positif. Faktor lain yang membuat *fee based income* semakin penting yaitu persaingan antar

¹⁰⁰ Setiadi, Pompong B. 2010, *Analisis Hubungan Spread of Interest Rate, Fee Based Income, dan Loan to Deposit Ratio dengan ROA Pada Perbankan di Jawa Timur*, *Jurnal Mitra Ekonomi dan Manajemen Bisnis*, Vol.1, No.1, 2010, 63-82.

Bank yang semakin ketat baik antara Bank syariah dengan Bank konvensional, ditambah dengan adanya kemajuan teknologi yang semakin maju, sehingga banyak sekali dampak yang diperolehnya dari *fee based income*¹⁰¹.

Menurut Dedy Takdir dalam bukunya yang berjudul Manajemen Perbankan (Pendekatan Praktis) *fee based income* di dapatkan dari kegiatan transaksi kliring, *save deposit Box*, inkaso, *letter of credit (L/C)*, Bank Garansi, transfer, dan kartu Plastik. Selain itu juga, jika bank yang memiliki *fee based income* tinggi maka tingkat kesehatan Bank lebih baik.

Adapun pelayanan atau jasa *fee based income* yang ada di Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 untuk mendapatkan laba ujar pak idha salah satu pegawai BSI KCP Jepara Pemuda 2 adalah *fee based admin casa*, *Fee Based adm.pembiayaan musyarokah* dan *mudhorobah*, *fee based adm.mobile banking & internet*, *fee based operation and transaction*, *fee based transaksi jual beli bank notes*, *fee based income ATM*, *fee based income transaksi mobile & internet banking*, *fee based konsorsium*, *fee based SMS notifikasi*, *fee based transaksi E-channel*, *fee based user register BSI mobile*, *fee based user aktif BSI mobile*, *fee sukuk retail* dan *fee payroll*¹⁰².

Dalam keterangan tersebut produk yang menghasilkan *fee based income* Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 dibandingkan dengan teori yang diungkapkan oleh Dedy Takdir dalam bukunya yang berjudul Manajemen Perbankan (Teori Praktis) dapat disimpulkan bahwa sebagian besar produk *fee based income* antar keduanya tidak mempunyai kesamaan.

Strategi yang belum maksimal yang di lakukan oleh pihak BSI KCP Jepara Pemuda 2 dapat mempengaruhi laba, untuk dapat memaksimalkan strategi pihak BSI melakukan sosialisasi untuk mendorong nasabah menggunakan fitur yang ada di Mobile Banking, dan melakukan pemasangan ATM di lingkungan masyarakat. Dalam

¹⁰¹ Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa, 16 november 2022, jam 10.00 Wib.

¹⁰² Hasil wawancara dengan pegawai bsi kcp 2 Jepara pada hari selasa, 16 november 2022, jam 10.00 Wib.

pelayanan jasa atau produk *fee based income* Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 harus lebih banyak dan lengkap baik secara online maupun tidak, agar Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 bisa mendapatkan pendapatan (laba) yang tinggi dan menjadi salah satu pilihan Bank bagi nasabah yang ingin bertransaksi baik secara individu maupun langsung datang ke Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti di bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor penghambat bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 melalui *fee based income* adalah transaksi *fee based income* pada BSI KCP Jepara Pemuda 2 kurang maksimalnya penempatan ATM di tengah masyarakat kemudian, kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai produk – produk dan transaksi pembiayaan contoh e-channel, *Mobile Banking*. Kemudian faktor penghambat yang berasal dari internalnya sendiri yaitu, tidak adanya produk mikro dan gadai pada BSI KCP Jepara Pemuda 2. Dengan kondisi tersebut, Pendapatan *fee based income* secara tidak langsung dapat mempengaruhi profitabilitas laba yang ada di BSI KCP Jepara Pemuda 2.
2. Dalam Strategi peningkatan laba Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 memperhatikan transaksi *fee based income*. Kemudian strategi yang dilakukan oleh BSI KCP Jepara Pemuda 2 belum maksimal karena masih kurang di produk yang belum mendapatkan pendapatan dari produk – produk yang berada di BSI KCP Jepara Pemuda 2. Dampak Strategi peningkatan laba bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 melalui *fee based income* adalah transaksi *fee based income* sangat berpengaruh dan signifikan bagi Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2. Selain dari biaya yang sudah disebutkan Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 juga bisa mendapatkan dampak bagi perusahaan seperti mendapatkan nama perusahaan yang bagus, menjadi pilihan bagi nasabah Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2, menjadi prioritas bagi nasabah Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 yang ingin menggunakan pelayanan jasa, dan tentunya akan menjadi kegiatan transaksi memiliki resiko rendah.

B. SARAN

4. Faktor penghambat pendapatan pada BSI KCP Jepara Pemuda 2 melalui transaksi *fee based income* harus lebih ditingkatkan dengan cara melakukan sosialisasi terhadap cara penggunaan Mobile banking, produk yang menghasilkan *fee based income* harus dilengkapi dengan cara produk - produk yang masih belum ada pemasukan pada BSI KCP Jepara Pemuda 2 di aktifkan melalui telemarketing pada nasabah sehingga bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 bisa lebih mudah mendapatkan laba (keuntungan).
5. Untuk meningkatkan Strategi Bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 harus menambah ATM di masyarakat publik agar memudahkan dalam bertransaksi dan melakukan inovasi fitur yang digunakan bertransaksi melalui digital teknologi seperti *mobile banking*, internet banking, dan sms banking agar bank BSI KCP Jepara Pemuda 2 menjadi salah satu Bank yang menghasilkan *fee based income* yang tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ana Zahrotun Nihayah, ariables Determining For Impairment On Bank Syariah Indonesia, accessed April 8, 2021, <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>.
- Beni Putra, "Analisis *Fee based income* Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Bank Sumut."
- Buchori, Imam. "*Fee based income* dalam Persepektif Fiqh Muamalah," *Al-Qonun*, 2 (2010), 263-264.
- Cahyani, Yutisa Tri. "Konsep Fee Based Dalam Konsep Perbankan Syariah" 2 (Juli-Desember 2018), 236.
- Dedy Takdir Syaifuddin. *Manajemen Perbankan pendekatan Praktis* (Sulawesi Tenggara: Unhalu Press, 2007).
- Fitria Ayu Lestari Niu. *Komparasi Fee based income Pada Bank Konvensional Dan Bank Syariah Di Indonesia*. *Journal Economics and Business Of Islam* (Studi Laporan Keuangan). vol.4.no.2.2019.
- Harahap, Isnaini. Yenni Samri Juliati Nasution. *Hadis-hadis Ekonomi*. Jakarta: Predanamedia Group, 2015.
- Johan Arifin, Penguatan manajemen syariah melalui total quality management pelaku lembaga keuangan syariah di kota Semarang, *Jurnal at-Taqaddum*, Volume 8, Nomor 2, November 2016.
- Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.
- Lestari, Fitria Ayu. "Komperasi *Fee based income* Pada Bank Konvensional Dan Bank Syariah Di Indonesia (Studi Kasus Laporan Keuangan)," *Journal Economics and Business of Islam*, 2 (2019), 130.
- Lexy J. Maleong. 1993. "Metode Penelitian Sosial" (PT Gajah Mada Universiti Pers) Moh. Pabundu Tik. 2017. "Budaya Organisasi dan Peningkatan

- Kinerja Perusahaan.” (Jakarta: Bumi Aksara).
- Muhammad. (2008). Operasional Bank Syariah. Yogyakarta. UII Press.
- Mulya Pratiwi, “Analisis Kualitas Laba Pada Perusahaan Perbankan Syariah di Bursa Efek Indonesia,” Skripsi (Ponorogo: Universitas Muhammadiyah Medan, 2017), 7.
- Productive Assets In Islamic Banks In Indonesia,AL-ARBAH : journal of islamic finance and banking,vol.2,no.1,2020.
- Puput Saeful Ahmad, Strategi Belajar Mengajar, PT Scopindo Media Pustaka, Surabaya, 2019.
- Rizal Yaya, Dkk, Akuntansi Perbankan Syariah, Jakarta : Salemba Empat, 2014.
- Rosady Ruslan. 2003. “Metode Penelitian Public Dan Komunikasi.” (Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada).
- Rusdiyanto, Ahmad Umar. Peran *Fee based income* Bagi Pendapatan BRI Syariah Cabang Surabaya. Jurnal fakultas ekonomi.vol.04.no.01.2015.
- Skripsi (Medan:UMSU, Medan), 18
- Sofyan Syafri Harahap, Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan (Raja Grafindo: Persada,2008).
- Subagyo Joko. 2011. “Metode Penelitian dalam Teori dan Praktis” (Jakarta: Rineka)
- Suharsimi Arikunto. 1980. “Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik” (Jakarta: Reineka).
- Syafi’i Antonio, Bank Syariah Dari Teori ke Praktik, Jakarta : Gema Insani, 2001.
- Vinna Sri Yuniarti, Ekonomi Mikro Syariah. Jawa Barat: CV Pustaka Setia, 2016.
- Wiroso. Produk Perbankan Syariah, revisi 201. Jakarta: LPFE Usakti, 2011.
- Zainal Muzaidin, “Analisis Proporsi Perolehan *Fee based income* Industri Perbankan di Indonesia,”

- Anthony, Robert N dan Govindarajan, Vijay, *Management Control System*, (America:Mc Graw Hill, 2007),
- Taufiq Amir, *Manajemen Strategik*, (Yogyakarta : Rajawali Pers, 2011).
- Salusu, *Pengambilan Keputusan Stratejik: untuk Organisasi Publik dan Organisasi Nonprofit*, Jakarta : Grasindo, 1996),
- Dwi Suwiknyo, *Jasa-Jasa Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010).
- Silaban, Anna Cristin. 2014. Pengaruh Non Performing Loan (NPL), Loan to Deposit Ratio (LDR) dan *Fee based income* (FBI) terhadap Kinerja Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Profita
- Tim Penyusun, *PAPSI (Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia) Tahun 2003 Bagian VII* (Jakarta: IAI, 2003)

LAMPIRAN – LAMPIRAN

Lampiran 1 Transkrip Wawancara

Informan 1

Berikan Pendapat anda mengenai pernyataan-pernyataan di bawah ini dengan memberikan uraian atau pendapat atas pertanyaan tersebut

No	Pertanyaan	Uraian Pendapat Responden
1	Apakah di BSI KCP Jepara mengakui bahwa transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) dapat mempengaruhi peningkatan laba di BSI KCP jepara ?	Benar,karna selain laba yang di dapatkan dari pembiayaan,ada juga pemasukan yaitu melalui <i>fee based income</i> yang membantu pemasukan pada bank BSI KCP Jepara Pemuda 2
2	Apakah <i>Fee based income</i> (FBI) di BSI Jepara masih rendah atau sudah meningkat ?	Sudah meningkat,namun kadang juga menurun,karena di sebabkan aktifitas nasabah yang menggunakan mobile banking
3	Dari berbagai macam pendapatan melalui transaksi <i>Fee based income</i> (FBI), mana saja pendapatan yang mempunyai peningkatan yang paling tinggi ?	Aktifasi BSI Mobile,karna setiap aktifasi mendapatkan fee setiap nasabh Rp 100.000.,
4	Dari berbagai macam pendapatan melalui transaksi <i>Fee based income</i> (FBI), mana saja pendapatan yang mempunyai peningkatan yang paling rendah ?	RTGS,karena transaksi ini tergantikan dengan transaksi di BSI Mobile.
5	Apa yang di lakukan oleh BSI KCP Jepara, jika pendapatan transaksi transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) mengalami	Untuk meningkatkan pendapatan transaksi melalui <i>fee based income</i> dengan cara memaksimalkan media digital yaitu BSI Mobile.

	penurunan ?	
6	Bagaimana strategi peningkatan laba melalui transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) yang di lakukan oleh BSI KCP Jepara ?	Pihak BSI untuk meningkatkan laba melalui transaksi <i>fee based income</i> konsen pada digitalisasi,karena kita harus adaptif dengan perkembangan zaman, sehingga dari pihak BSI fokus pada digitalisasi
7	Apakah ada kendala-kendala yang di alami dengan adanya transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) di BSI KCP Jepara ?	Kendala yang berada di BSI KCP Jepara Pemuda 2 terkait menggunakan transaksi <i>fee based income</i> yaitu pada nasabah belum terbiasa dengan transaksi digital.
8	Apakah transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) di BSI KCP Jepara sangat mempengaruhi profitabilitas perusahaan atau tidak ?	Benar, karena untuk membantu peningkatan laba melalui pendapatan selain pembiayaan.
9	Apakah peran <i>Fee based income</i> (FBI) di BSI KCP Jepara sudah maxsimal atau belum untuk mendukung pendapatan di BSI KCP Jepara ?	Peran untuk peningkatan transaksi melalui <i>fee based income</i> pada BSI KCP Jepara Pemuda 2 belum maksimal,sehingga pendapatan juga di pengaruhi oleh pendapatan dari fee based yang belum bisa meningkatkan laba.
10	Selain transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) apa saja tranaksi yang dapat mempengaruhi peningkatan laba di BSI KCP Jepara ?	Yaitu melakukan pembiayaan,melakukan penempatan atau pengelolaan dana,melakukan transaksi valas.

Informan 2

Berikan Pendapat anda mengenai pernyataan-pernyataan di bawah ini dengan memberikan uraian atau pendapat atas pertanyaan tersebut

No	Pertanyaan	Uraian Pendapat Responden
1	Apakah di BSI KCP Jepara mengakui bahwa transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) dapat mempengaruhi peningkatan laba di BSI KCP jepara ?	Benar,karna transaksi pada <i>fee based income</i> dapat membantu CM (contribution margin) pada bank BSI KCP Jepara Pemuda 2.
2	Apakah <i>Fee based income</i> (FBI) di BSI Jepara masih rendah atau sudah meningkat ?	Masih belum maksimal karena <i>fee based income</i> pada 2021 banyak nasabah yang di tinggalkan gara – gara penggabungan/ merger.
3	Dari berbagai macam pendapatan melalui transaksi <i>Fee based income</i> (FBI), mana saja pendapatan yang mempunyai peningkatan yang paling tinggi ?	Admin casa, user registrasi, karna setiap bulannya meningkat pada <i>fee based income</i> yang berada di BSI KCP Jepara Pemuda 2.
4	Dari berbagai macam pendapatan melalui transaksi <i>Fee based income</i> (FBI), mana saja pendapatan yang mempunyai peningkatan yang paling rendah ?	Fee based trade finance karena pada nasabah kurang tahu dalam transaksi melalui itu,user turun casa rendah karena tabungan di tutup
5	Apa yang di lakukan oleh BSI KCP Jepara, jika pendapatan transaksi transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) mengalami penurunan ?	Untuk meningkatkan pendapatan transaksi melalui <i>fee based income</i> yaitu dengan melakukan pemasangan ATM,karena kurangnya ATM pada masyarakat publik.,
6	Bagaimana strategi peningkatan laba melalui transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) yang di lakukan oleh	Pihak BSI untuk meningkatkan laba melalui transaksi <i>fee based income</i> konsen pada digitalisasi,karena kita

	BSI KCP Jepara ?	harus adaptif dengan perkembangan zaman, sehingga dari pihak BSI fokus pada digitalisasi
7	Apakah ada kendala-kendala yang di alami dengan adanya transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) di BSI KCP Jepara ?	Kendala yang berada di BSI KCP Jepara Pemuda 2 terkait menggunakan transaksi <i>fee based income</i> yaitu ATM,karena berada di lokasi kantor BSI saja.
8	Apakah transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) di BSI KCP Jepara sangat mempengaruhi profitabilitas perusahaan atau tidak ?	Benar, karena untuk membantu peningkatan laba melalui pendapatan selain pembiayaan.
9	Apakah peran <i>Fee based income</i> (FBI) di BSI KCP Jepara sudah maksimal atau belum untuk mendukung pendapatan di BSI KCP Jepara ?	Peran untuk peningkatan transaksi melalui <i>fee based income</i> pada BSI KCP Jepara Pemuda 2 belum maksimal karena atm yang belum meluas,
10	Selain transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) apa saja tranaksi yang dapat mempengaruhi peningkatan laba di BSI KCP Jepara ?	Yaitu melakukan pembiayaan,melakukan penempatan atau pengelolaan dana,melakukan transaksi valas.

Informan

Berikan Pendapat anda mengenai pernyataan-pernyataan di bawah ini dengan memberikan uraian atau pendapat atas pertanyaan tersebut

No	Pertanyaan	Uraian Pendapat Responden
1	Apakah di BSI KCP Jepara mengakui bahwa transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) dapat mempengaruhi peningkatan laba di BSI KCP jepara ?	Benar,karna laba tidakcuma di dapatkan pada pembiayaan, transaksi pada <i>fee based income</i> juga dapat membantu laba pada bank BSI KCP Jepara Pemuda 2.
2	Apakah <i>Fee based income</i> (FBI) di BSI Jepara masih rendah atau sudah meningkat ?	Meningkat,karena ada nya mobile banking yang dimana segala urusannya di permudah,sehingga dapat menyumbangkan pada pendapatan.
3	Dari berbagai macam pendapatan melalui transaksi <i>Fee based income</i> (FBI), mana saja pendapatan yang mempunyai peningkatan yang paling tinggi ?	ATM, karena di gunakan untuk transaksi nasabah dan juga nasabah yang belum mengerti penggunaan Mobile Banking sehingga banyak yang menggunan ATM berada di BSI KCP Jepara Pemuda 2.
4	Dari berbagai macam pendapatan melalui transaksi <i>Fee based income</i> (FBI), mana saja pendapatan yang mempunyai peningkatan yang paling rendah ?	Fee based trade finance karena pada nasabah kurang tahu dalam transaksi melalui itu,user turun casa rendah karena tabungan di tutup
5	Apa yang di lakukan oleh BSI KCP Jepara, jika pendapatan transaksi transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) mengalami penurunan ?	Untuk meningkatkan pendapatan transaksi melalui <i>fee based income</i> yaitu dengan tele marketing baik melalui offline maupun online dan memaksimalkan sms banking pada

		nasabah.
6	Bagaimana strategi peningkatan laba melalui transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) yang di lakukan oleh BSI KCP Jepara ?	Pihak BSI untuk meningkatkan laba melalui transaksi <i>fee based income</i> konsen pada digitalisasi,karena kita harus adaptif dengan perkembangan zaman, sehingga dari pihak BSI fokus pada digitalisasi
7	Apakah ada kendala-kendala yang di alami dengan adanya transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) di BSI KCP Jepara ?	Kendala yang berada di BSI KCP Jepara Pemuda 2 terkait menggunakan transaksi <i>fee based income</i> yaitu jaringan ATM,dan kadang pada sistem Mobile Bankingnya karena ATM berada di lokasi kantor BSI saja Dan Mobile Banking menggunakan internet
8	Apakah transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) di BSI KCP Jepara sangat mempengaruhi profitabilitas perusahaan atau tidak ?	Benar, karena untuk membantu peningkatan laba melalui pendapatan selain pembiayaan.
9	Apakah peran <i>Fee based income</i> (FBI) di BSI KCP Jepara sudah maksimal atau belum untuk mendukung pendapatan di BSI KCP Jepara ?	Peran untuk peningkatan transaksi melalui <i>fee based income</i> pada BSI KCP Jepara Pemuda 2 belum maksimal karena atm yang belum meluas, dan banyak pengguna Mobile Banking yang belum mengerti
10	Selain transaksi <i>Fee based income</i> (FBI) apa saja tranaksi yang dapat mempengaruhi peningkatan laba di BSI KCP Jepara ?	Yaitu melakukan pembiayaan,melakukan penempatan atau pengelolaan dana,melakukan tele marketing untuk meningkatkan laba.

Lampiran 2 Data Responden

Data Informan 1

Bagian I : Data Responden

Nama Responden : Purwas
Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan
Umur : 53 tahun
Jenjang Pendidikan : S-1
Lama Bekerja : 27 tahun
Jabatan : BM

Responden

(.....)

Data Informan 2

Bagian I : Data Responden

Nama Responden : IDDHA BAYU SETYAWAN

Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan

Umur : 33 tahun

Jenjang Pendidikan : S1

Lama Bekerja : 8 tahun

Jabatan : BOSM

Responden
(.....
Bayu.....)

Data Informan 3

Bagian I : Data Responden

Nama Responden : ARDIAN PUTRADI

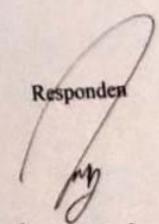
Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan

Umur : 31 tahun

Jenjang Pendidikan : S1

Lama Bekerja : 6 tahun

Jabatan : FTS (FUNDING TRANSACTION STAFF)

Responden

(.....ARDIAN P.....)

Lampiran 3 Dokumentasi Wawancara

(Wawancara Dengan Pegawai BSI KCP Jepara Pemuda 2)



Lampiran 4 Surat Penelitian



SURAT KETERANGAN

Nomor : 02/0526-3/8215

PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk
KCP Jepara Pemuda 2
Jl. Pemuda No. 2A,
Jepara, 59412
Jawa Tengah, Indonesia
T : +62 291 591 532
F : +62 291 591 532
www.bankbsi.co.id

Assalamualaikum, Wr, Wb

Dengan Hormat,

Yang Bertanda Tangan di bawah ini :

Nama : Purwadi, IR
NIP : 2169003110
Jabatan : Branch Manager
Unit Kerja : BSI KCP Jepara Pemuda 2

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Muhammad Arif Hidayatullah
NIM : 1905036041
PRODI : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Instansi : UIN Walisongo Semarang

Telah melaksanakan penelitian di BSI KCP Jepara Pemuda 2 mulai tanggal 26 September 2022 sampai 28 November 2022 dalam rangka penyusunan Tugas Akhir (Skripsi) dengan judul "**Analisis Strategi Peningkatan Laba Melalui Transaksi Fee Based Income pada Bank Syariah Indonesia KCP Jepara Pemuda 2**".

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya dan untuk dapat digunakan sebagaimana semestinya.

Wassalamualaikum, Wr, Wb

Jepara, 01 Desember 2022
PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk
KCP Jepara Pemuda 2

Purwadi, IR
Branch Manager



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan telp/Fax (024)7608454 Semarang 50185
website : febi. Walisongo.ac.id – Email febi @ walisongo.ac.id

Nomor : 2821/Un.10.5/D1/PG.00.00/08/2022
Sifat : Biasa
Lamp. : -
Hal : Permohonan Ijin Pra Riset / Penelitian

30 Agustus 2022

Yth :
Pimpinan BSI KCP Jepara.
di tempat.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, kami sampaikan bahwa dalam rangka penyusunan Skripsi untuk mencapai gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dengan ini kami memohon kesediaan Bapak / Ibu memberikan izin pra riset kepada :

Nama : MUHAMMAD ARIF HIDAYATULLAH
Nim : 1905036041
Semester : VII
Jurusan / Prodi : S1 Perbankan Syariah
Alamat : Surodadi RT 12/RW 04 Kedung jepara.
Tujuan Penelitian : Mencari data untuk penyusunan Skripsi
Judul Skripsi : ANALISIS PENINGKATAN LABA MELALUI TRANSAKSI
FEE BASED INCOME
Waktu Penelitian : 31 Agustus 2022
Lokasi Penelitian : BSI KCP Jepara.

Demikian surat permohonan pra riset, dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

A.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik
lembagaan,


Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : Muhammad Arif Hidayatullah
TTL : Jepara, 30 Juli 2001
Jenis Kelamin : Muhammad Arif Hidayatullah
Agama : Islam
Alamat : Desa Surodadi Rt 012 Rw 04 Kec. Kedung Kab. Jepara
Jawa Tengah, Indonesia
No Hp : 085641274603
Email : arifhidayatullah453@gmail.com

Riwayat Pendidikan

MI : MI Hidayatul Mubtadi
MTS : MTS Mafatihut thullab
MA : MA Matholi'ul Huda Bygel
Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

Pengalaman Organisasi

- Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII) Rayon Ekonomi Komisariat UIN Walisongo Semarang 2019-2021
- Wakil Ketua HMJ S1 Perbankan Syariah
- Menteri Luar Negeri Dewan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang periode 2021/2022

Motto hidup : Aku Memilih Bahagia.