

**ANALISIS POTENSI PENINGKATAN LABA MEMALUI  
TRANSAKSI *FEE BASED INCOME* (STUDI KASUS BANK  
MUAMALAT KCP PONOROGO)**

**SKRIPSI**



**Oleh:**

**NUR JANAH  
NIM 21817165**

**Pembimbing:**

**Yunaita Rahmawati, SE, M. Si., Ak**

**NIP: 198406042019032012**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**2021**

## ABSTRAK

Janah, Nur. *Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi Fee Based Income* (Studi Kasus Bank Muamalat KCP Ponorogo). Skripsi, 2021. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Yunaita Rahmawati, SE, M.Si., Ak.

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

Laba merupakan salah satu faktor bagi bank untuk bisa dinilai tingkat kesehatannya. Bank Muamalat KCP Ponorogo untuk mendapatkan sumber laba (*profit*) diperoleh dari transaksi pembiayaan dan pelayanan transaksi FBI. Di Bank Muamalat KCP Ponorogo sejak tahun 2010 membatasi adanya pembiayaan dan hanya di berikan untuk nasabah kusus Bank Muamalat KCP Ponorogo. Dengan begitu Bank Muamalat KCP Ponorogo transaksi FBI memiliki peran penting untuk potensi peningkatan laba. Selain itu, faktor lain meningkatkan laba melalui transaksi FBI yaitu untuk menambah keuntungan yang diperoleh dari pembiayaan. Rumusan masalah dalam skripsi ini adalah Bagaimana potensi peningkatan laba melalui transaksi *Fee Based Income* pada pelayanan jasa Bank Muamalat KCP Ponorogo dan Apa dampak potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* pada pelayanan jasa Bank Muamalat KCP Ponorogo melalui transaksi *Fee Based Income*.

Skripsi 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 potensi peningkatan laba Bank Muamalat KCP Ponorogo belum maksimal dikarenakan masih banyak produk yang belum ada di Bank Muamalat KCP Ponorogo. Namun dampak dari potensi peningkatan laba melalui transaksi FBI Bank Muamalat KCP Ponorogo sangat signifikan dan memiliki dampak baik di Bank. Selain itu juga, perolehan transaksi FBI Bank Muamalat sudah mencapai batas minimum yang sudah ditetapkan Bank syariah.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Paspita Jaya Desa Panti Jemangan Ponorogo

### LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama

No	Nama	NIM	Jurusan	Judul Skripsi
1	Nur Janah	210817165	Perbankan Syariah	ANALISIS POTENSI PENINGKATAN LABA BANK MUAMALAT MELALUI TRANSAKSI FEE BASED INCOME (STUDI KASUS BANK MUAMALAT KCP PONOROGO)

Telah selesai melaksanakan bimbingan dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 1 April 2021

Mengetahui  
Ketua Jurusan Perbankan Syariah



**Agung Eko Purwana, SE, MSI**  
NIP. 197109232000031002

Menyetujui,

**Yunaita Rahnawati, SE., M.Si., Ak**  
NIP. 198406042019032012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**  
NASKAH SKRIPSI BERIKUT INI:

Judul : Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi *Fee Based Income* (Studi Kasus Bank Mumalat KCP Ponorogo)  
Nama : Nur Janah  
NIM : 210817165  
Jurusan : Perbankan Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah.

**DEWAN PENGUJI:**

Ketua Sidang  
Unun Roudlotul Janah, M.Ag.  
NIP. 197507162005012005

(  )

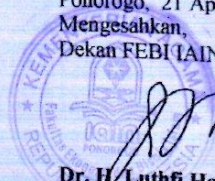
Penguji I  
Dr. Hj. Ely Masykuroh, M.SI  
NIP. 107202111999032003

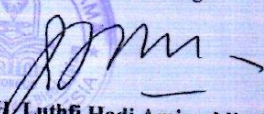
(  )

Penguji II  
Yunaita Rahmawati, SE, M.SI., Ak  
NIP: 198406042019032012

(  )

Ponorogo, 21 April 2021  
Mengesahkan,  
Dekan FEBI IAIN Ponorogo



  
**Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M. Ag.**  
NIP: 197207142000031005

## SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Surat yang bertanggung jawab di bawah ini:

Nama : Nur Janah  
NIM : 210817165  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul : Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui Transaksi *Fee Based Income*  
(Studi Kasus Bank Muamalat KCP Ponorogo)

Menyatakan bahwa naskah skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya, saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di [etheses.iainponorogo.ac.id](http://etheses.iainponorogo.ac.id) adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 26 April 2021

Pembuat Pernyataan,



Nur Janah  
NIM. 210817165



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

---

**PERNYATAN KEASLIAN TULISAN**

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Nur Janah

NIM : 210817165

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

**ANALISIS POTENSI PENINGKATAN LABA MELALUI  
TRANSAKSI *FEE BASED INCOME* (STUDI KASUS BANK  
MUAMALAT KCP PONOROGO)**

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 5 April 2021

Pembuat Pernyataan,



Nur Janah

NIM: 210817165

## DAFTAR ISI

<b>COVER</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>ii</b>
<b>PERNYATAAN PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI</b> .....	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI</b> .....	<b>iv</b>
<b>SURAT PERSTUJUAN PUBLIKASI</b> .....	<b>v</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>Vii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	2
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian .....	6
E. Sistematika Pembahasan .....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI <i>FEE BASED INCOME</i> DAN LABA</b> .....	<b>9</b>
A. Diskripsi Teori .....	9
1. <i>Fee Based Income</i> .....	9
2. Unsur Fee Base Income .....	11

3. Produk Yang Menghasilkan <i>Fee Based Income</i> .....	12
4. Keuntungan <i>Fee Based Income</i> .....	15
5. Manfaat <i>Fee Based Income</i> .....	16
6. Konsep Laba .....	20
7. Sumber laba .....	23
8. Jenis Laba .....	24
9. Unsur-Unsur Laba .....	25
10. Laba Dalam Konvensional dan Syariah .....	26
B. Studi Penelitian Terdahulu .....	27
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>35</b>
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	35
1. Pendekatan Penelitian .....	35
2. Jenis Penelitian .....	35
B. Lokasi Penelitian .....	36
C. Jenis Dan Sumber Data .....	36
D. Metode Pengumpulan Data .....	37
E. Teknik Pengecekan Keabsahan .....	39
F. Teknik Pengolahan Data .....	42
G. Teknik Analisis Data .....	43
1. Reduksi Data .....	44
2. Display Data .....	45
3. Penarikan Kesimpulan .....	45



<b>BAB IV DATA DAN ANALISA .....</b>	<b>47</b>
A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	47
1. Sejarah Bank Muamalat .....	47
2. Visi dan Misi .....	49
3. Struktur Organisasi Bank Muamalat KCP Ponorogo .....	50
4. Produk Layanan Bank Muamalat KCP Ponorogo .....	50
B. Data .....	57
1. Data Potensi Peningkatan laba Bank Muamalat KCP Ponorogo Melalui Transaksi <i>Fee Based Income</i> Pelayanan Jasa .....	57
2. Data Dampak Potensi Peningkatan Laba Bank Muamalat KCP Ponorogo Melalui Transaksi <i>Fee Based Income</i> Pelayanan Jasa .....	63
C. Analisa .....	65
1. Analisis Peningkatan Laba Bank Muamalat KCP Ponorogo Melalui Transaksi <i>Fee Based Income</i> Pelayanan Jasa .....	65
2. Analisis Dampak Potensi Peningkatan Laba Bank Muamalat KCP Ponorogo Melalui Transaksi <i>Fee Based Income</i> Pelayanan Jasa .....	70
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>74</b>
A. Kesimpulan .....	74
B. Saran .....	75
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

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 tertentu. Dapat disimpulkan laba adalah suatu ukuran kepengurusan (*stewardship*) manajemen atas sumberdaya suatu kesatuan dan ukuran efisiensi manajemen dalam menjalankan usaha suatu perusahaan.<sup>1</sup> *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 ekonomi.<sup>2</sup>

*Fee based income* (FBI) adalah keuntungan yang didapat dari transaksi yang diberikan dalam jasa-jasa bank lainnya selain *spread based* (selisih antara bunga simpanan dengan bunga pinjaman). Istilah FBI 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

---

<sup>1</sup> Mulya Pratiwi, "Analisis Kualitas Laba Pada Perusahaan Perbankan Syariah di Bursa Efek Indonesia," *Skripsi* (Ponorogo: Universitas Muhammadiyah Medan, 2017), 7

<sup>2</sup> Isnaini Harahap, Yenni Samri Juliati Nasution, *Hadis-Hadis Ekonomi* ( Jakarta: Predanamedia Group, 2015), 91.

dapat dijelaskan dengan adanya ketentuan-ketentuan yang berkaitan *fee based income* menurut peraturan Bank Indonesia.<sup>3</sup>

*Fee based income* berasal dari biaya-biaya yang ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan transaksi ataupun pembiayaan. Fasilitas pelayanan jasa ini diberikan kepada nasabah maupun bukan nasabah bank tersebut. Pelayanan jasa ini terdiri dari berbagai macam produk layanan sesuai dengan jenis akadnya. *Fee based income* berasal dari biaya-biaya administrasi yang berasal dari transaksi jasa transfer, inkaso, kliring, bank garansi, *letter of credit*, dan jasa pembayaran lainnya. Akad dalam konsep *fee based income services* ini diantaranya adalah *Al-Wakalah*, *Al-Kafalah*, *Al-Hawalah*, *Ar-Rahn*, dan *Qardh*.<sup>4</sup>

Adapun layanan di Bank Muamalat Ponorogo banyak juga tersedia layanan jasa seperti Bank lainnya. Pelayanan jasa yang dimiliki Bank Muamalat adalah layanan internasional dan layanan 24 jam. Layanan internasional seperti kas kilat, *Incoming Muamalat Remittance* iB, *Outgoing Muamalat Remittance* iB, Tabungan Nusantara. Sedangkan layanan 24 jam seperti ATM Muamalat, *mobile* Muamalat, *Internet Banking* Muamalat, *Cash Management System*, dan salam Muamalat. Dari layanan jasa tersebut Bank Muamalat bisa mendapatkan *fee based income*.<sup>5</sup>

Wawancara pertama yang dilakukan dengan salah satu karyawan Bank Muamalat Bapak Fadil Wafa selaku *Subbranch Collection* berpendapat sebagai

---

<sup>3</sup> Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), 6.

<sup>4</sup> Yutisa Tri Cahyani, "Konsep *Fee Based* Dalam Konsep Perbankan Syariah" (Juli-Desember 2018), 236.

<sup>5</sup> Pandu, Pimpinan Bank Muamalat KCP Ponorogo, *Wawancara*, 12 November 2020.

berikut: “Pendapatan operasional yang didapatkan dari pembiayaan (kredit) Bank Muamalat saat ini mengalami penurunan sehingga berpengaruh pada potensi peningkatan laba di bank mengalami penurunan. Di Bank Muamalat lebih memilih fokus dalam peningkatan pendapatan (laba) di transaksis *fee based income* dan mengembangkan untuk menarik minat nasabah bertransaksi melalui layanan dan menambah penanaman dana pihak ketiga. Faktor lain yang membuat *fee based income* semakin penting yaitu persaingan antar Bank yang semakin ketat baik antara Bank syariah dengan Bank konvensional, ditambah dengan adanya wabah yang melanda di negara ini banyak sekali dampak yang diperolehnya salah satunya menurunnya laba Bank Muamalat Ponorogo.”<sup>6</sup>

Wawancara kedua yang dilakukan dengan Bapak Pandu selaku Manager Bank Muamalat KCP Ponorogo. Menurut beliau kondisi laba Bank Muamalat sebagai berikut: “Untuk laba saat ini mengalami penurunan dikarenakan adanya virus Covid-19 sehingga untuk melakukan aktivitas kinerja sangat terbatas. Apalagi transaksi-transaksi yang biasanya dilakukan langsung di Bank berubah menjadi online. Seperti halnya Bank Muamalat melakukan inovasi di basis digital banking. Dengan adanya digital banking *fee based income* memiliki peran penting dalam meningkatkan laba. Bahkan *fee based income* tahun 2019 mencapai 44% dan 56% dari pendapatan pembiayaan. Untuk setiap nasabah yang melakukan transaksi secara individu bisa menggunakan m-Banking,

---

<sup>6</sup> Fadhil Muwafa, *account officer*, Wawancara, 12 November 2020.

sedangkan seperti perusahaan, sekolah, kampus dan lain sebagainya menggunakan *cash manajemen system*.<sup>7</sup>

Dari wawancara kedua narasumber bisa ditarik kesimpulan bahwasanya di Bank Muamalat KCP Ponorogo saat ini sedang mengalami penurunan pendapatan (laba). Untuk meningkatkan laba pendapatan yang diperoleh Bank Muamalat, maka Bank Muamalat KCP Ponorogo lebih memilih memanfaatkan sumber pendapatan kedua yaitu transaksi *fee based income*. Dengan begitu Bank Muamalat KCP Ponorogo melakukan inovasi pemanfaat teknologi dengan tujuan memudahkan nasabah yang ingin bertransaksi secara mandiri, murah, dan cepat.

**Tabel 1.1**

**Pendapatan Operasional FBI Bank Muamalat Ponorogo  
Periode 2016-2019**

<b>Tahun</b>	<b>Laba Operasional</b>
<b>2016</b>	Rp. 325.000.000,00
<b>2017</b>	Rp. 476.000.000,00
<b>2018</b>	Rp. 349.000.000,00
<b>2019</b>	Rp. 647.000.000,00

Sumber: Laporan Keuangan Bank Muamalat

Dari data yang diatas secara umum pendapatan operasional *fee based income* yang di peroleh dari transaksi seperti transfer, kliring, inkaso, tarik tunai,

<sup>7</sup> Pandu, Pimpinan Cabang Pembantu, *Wawancara*, 15 Februari 2021.

I-Banking, E-Banking, pelayanan ATM, pembukaan rekening, pembelian token listrik, isi ulang OVO dan gopay, dan garansi Bank. Pada tahun 2016 dan 2017 pendapatan operasional FBI Bank Muamalat KCP Ponorogo mengalami kenaikan tetapi pada tahun 2018 Bank Muamalat justru mengalami penurunan dari Rp. 476.000.000,00 menjadi Rp. 349.000.000,00-. Namun tahun 2019 pendapatan operasional FBI mengalami kenaikan kurang lebih 50%. Yang mana ditahun 2018 mendapat pendapatan Rp. 349.000.000,00 menjadi Rp. 647.000.000,00-.

Menurut teori Dedy Takdir dalam bukunya yang berjudul Manajemen Perbankan (Pendekatan Praktis) sumber pendapatan *fee based income* akan maksimal di dapatkan dari kegiatan transaksi kliring, *save deposit Box*, inkaso, *letter of credit* (L/C), Bank Garansi, transfer, penukaran valas, dan kartu Plastik. Sedangkan produk pelayanan FBI Bank Muamalat KCP Ponorogo masih ada yang belum dijalankan seperti *save deposit box*, *letter of credit*, dan penukaran valuta asing. Maka dengan adanya kesenjangan antara teori dan fakta dilapangan, penulis terdorong untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Potensi Peningkatan Laba Melalui *Transaksi Fee Based Income*”(Studi Kasus Bank Muamalat Ponorogo).

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana analisis potensi peningkatan laba melalui transaksi *Fee Based Income* pada pelayanan jasa Bank Muamalat KCP Ponorogo ?

2. Apa dampak potensi peningkatan laba melalui transaksi *Fee Based Income* pada pelayanan jasa Bank Muamalat KCP Ponorogo ?

### C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang sudah di jelaskan dan memunculkan rumusan masalah yang akan dibahas maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* pada pelayanan jasa Bank Muamalat KCP Ponorogo.
2. Untuk mengetahui dampak potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* pada pelayanan jasa Bank Muamalat KCP Ponorogo.

### D. Manfaat Penelitian

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi peneliti selanjutnya atau penelitian yang sejenis. Serta sebagai kontribusi bagi para akademisi tentang analisis potensi peningkatan laba Bank melalui transaksi *fee based income*. Bagi mahasiswa, skripsi ini dapat dijadikan bahan rujukan dalam penelitian mengenai analisis potensi peningkatan laba Bank melalui transaksi *fee based income*.

2. Secara Praktis

Sebagai upaya untuk memberikan kontribusi pemikiran bagi Bank Muamalat KCP Ponorogo mengenai potensi peningkatan laba melalui FBI

yang sesuai dengan teori. Agar kedepannya bisa meningkatkan laba melalui FBI diperhatikan lebih.

#### **E. Sistematika Pembahasan**

Agar pembahasan penelitian ini lebih mengarah, maka peneliti membagi pembahasan menjadi beberapa bab. Adapun bab-bab yang dimaksud terbagi menjadi lima bab, yang akan peneliti uraikan dibawah ini, yaitu:

Bab Pertama pendahuluan yang memuat uraian tentang judul penelitian, latar belakang masalah tentang potensi peningkatan laba Bank Muamalat KCP Ponorogo melalui transaksi *fee based income* dan dampak potensi peningkatan laba Bank Muamalat KCP Ponorogo melalui transaksi *fee based income*, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan skripsi.

Bab Kedua landasan teori, berfungsi sebagai dasar teori untuk menjawab permasalahan yang ada pada penelitian ini. Bab ini berisi tentang gambaran umum *fee based income* yang terdiri dari pengertian FBI, unsur FBI, produk yang menghasilkan FBI, keuntungan FBI, manfaat FBI; yang kedua mengenai gambaran umum laba seperti konsep laba, ruang lingkup laba, sumber laba, jenis laba, teori laba dalam konvensional dan syariah dan unsur laba.

Bab Ketiga membahas uraian mengenai metode penelitian, diantaranya adalah jenis dan pendekatan penelitian, lokasi/ tempat penelitian yang beralamat Jl. Soekarno Hatta Kv 35 dan 37, Banyudono, Kec. Ponorogo, Kabupaten Ponorogo, Provinsi Jawa Timur, data dan sumber data dari, teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan dokumentasi (laporan keuangan



tahunan), teknik pengolahan data, teknik analisis data , dan teknik pengecekan keabsahan data dengan menggunakan teknik triangulasi.

Bab Keempat membahas terkait data dan analisa. Data diantaranya adalah data yang belum diolah tentang potensi peningkatan laba di Bank Muamalat melalui transaksi FBI (studi kasus Bank Muamalat KCP Ponorogo) dan dampak potensi peningkatan laba bank Muamalat melalui transaksi FBI. Dan analisis diantaranya adalah analisis potensi peningkatan laba Bank Muamalat melalui transaksi FBI (studi kasus Bank Muamalat KCP Ponorogo) dan analisis dampak potensi peningkatan laba Bank Muamalat melalui transaksi FBI (studi kasus Bank Muamalat KCP Ponorogo).

Bab Kelima penutup, merupakan bab terakhir yang berisi kesimpulan dari hasil penelitian tentang potensi peningkatan laba Bank Muamalat KCP Ponorogo melalui *fee based income* dan dampak potensi peningkatan laba Bank Muamalat KCP Ponorogo melalui *fee based income* dan disertai saran – saran berdasarkan temuan-temuan selama melakukan penelitian.

## BAB II

### KAJIAN TEORI (*FEE BASED INCOME* DAN LABA)

#### A. Deskripsi Teori

##### 1. Pengertian *Fee Based Income*

*Fee based income* adalah keuntungan yang diperoleh bank dari biaya-biaya yang dibebankan kepada nasabah seperti biaya administrasi biaya kirim, biaya tagih, dan biaya lainnya.<sup>1</sup> 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 transaksi.<sup>2</sup>

*Fee Based Income* memberikan keuntungan yang lebih bagi Bank sehingga Bank memiliki simpanan yang lebih dan memenuhi standar dari Bank Indonesia. Setiap Bank dalam mengelola *fee based* nya memiliki strategi yang berbeda-beda dan dari situlah Bank melakukan banyak inovasi dalam produknya guna menarik nasabah baru dan mendapat profit. *Based Income* memberikan keuntungan yang lebih bagi Bank sehingga Bank memiliki simpanan yang lebih dan memenuhi standar dari Bank Indonesia. Setiap Bank dalam mengelola *fee based* nya memiliki strategi yang berbeda-beda dan dari situlah Bank melakukan banyak inovasi dalam produknya

---

<sup>1</sup> Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), 6.

<sup>2</sup> Icce 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.

guna menarik nasabah baru dan mendapat *profit* yang lebih di setiap tahunnya.<sup>3</sup>

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 mengefisienkan aktifitas ekonomi masyarakat.<sup>4</sup>

*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). Menurut Rusdiyanto (2015) *fee based income* sering disebut sebagai *non interest income*, yaitu sumber pendapatan Bank selain pendapatan kredit. 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*.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> Imam Buchori, "Fee Based Income dalam Persepektif Fiqh Muamalah," *Al-Qonun*, 2 (2010), 263-264.

<sup>5</sup> 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.

## 2. Unsur *Fee Based Income*

Karena pengertian *fee based income* merupakan pendapatan operasional non bunga maka unsur-unsur pendapatan operasional yang masuk kedalamnya adalah :

- a. Pendapatan komisi dan provisi
- b. Pendapatan dari hasil transaksi valuta asing atau devisa
- c. Pendapatan operasional lainnya

Adapun pendapatan yang diperoleh dari jasa-jasa bank, antara lain:<sup>6</sup>

- a. Biaya administrasi dikenakan untuk jasa-jasa yang memerlukan administrasi khusus. Pembebanan biaya administrasi biasanya dikenakan untuk pengelolaan sesuatu fasilitas tertentu.
- b. Biaya kirim diperoleh dari jasa pengiriman uang (Transfer), baik jasa transfer dalam negeri maupun transfer ke luar negeri.
- c. Biaya tagih merupakan jasa yang dikenakan untuk menagihkan dokumen-dokumen milik nasabahnya, seperti jasa kliring (penagihan dokumen dalam kota) dan jasa inkaso (penagih dokumen ke luar kota). Biaya tagihan ini dilakukan baik untuk tagihan dokumen dalam negeri maupun luar negeri.
- d. Biaya provisi dan komisi biaya ini biasanya dibebankan kepada jasa kredit dan jasa transfer serta jasa-jasa atas bantuan bank terhadap suatu fasilitas Perbankan.

---

<sup>6</sup> Ince Novalisa, *Skripsi Universitas Sumatera Utara Medan*, 34.

- e. Biaya Iuran diperoleh dari jasa pelayanan kartu kredit, dimana kepada setiap pemegang kartu dikenakan biaya iuran.
- f. Biaya Sewa biaya tersebut hanya dikenakan kepada nasabah yang menggunakan jasa *safe deposit box*. Besarnya biaya sewa tergantung dari ukuran box dan jangka waktu yang digunakan.

### 3. Produk yang Menghasilkan *Fee Based Income*

Ada beberapa produk jasa perbankan yang menghasilkan *fee based income* dan pengertiannya berdasarkan literatur yang diperoleh yaitu:<sup>7</sup>

#### a. Transfer

Suatu kegiatan jasa 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 efisien.<sup>8</sup>

#### c. Inkaso

Inkaso adalah jasa bank yang diberikan kepada pihak lain untuk melakukan penagihan kepada nasabah atas warkat kliring yang dimilikinya termasuk warkat yang diterbitkan oleh pihak bank yang

---

<sup>7</sup> Ibid., 36.

<sup>8</sup> Dedy Takdir Syaifuddin, *Manajemen Perbankan Pendekatan Praktis* (Sulawesi Tenggara: Unhalu Press, 2007), 31.

berada di luar wilayah kliring bank yang memberikan jasa penagihan tersebut. Penagihan dilakukan oleh bank atas warkat kliring dengan perintah nasabahnya disebut Inkaso.<sup>9</sup>

**d. *Safe Deposit Box (SDB)***

*Safe Deposit Box (SDB)* merupakan jasa bank yang diberikan kepada para nasabahnya. Jasa ini dikenal juga dengan namanya *safe loket*. Kegunaan 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:<sup>10</sup>

- 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.
- 2) L/C Ekspor Syariah dalam pelaksanaannya menggunakan akad-akad *Wakalah Bil ujarah, Qardh, Mudharabah, dan Musyarakah*.

**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 *aequirer* atau penerbit, dan pemegang kartu berkewajiban melakukan

<sup>9</sup> Ibid.

<sup>10</sup> Wiroso, *Produk Perbankan Syariah, revisi 2011*(Jakarta: LPFE Usakti, 2011), 469.

pelunasan kewajiban pembayaran tersebut pada waktu yang telah disepakati secara angsuran.<sup>11</sup>

#### **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 janji.<sup>12</sup>

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 jaminan.<sup>13</sup>

#### **h. Volume transaksi ATM**

Volume transaksi ATM adalah pelayanan jasa perbankan melalui mesin anjungan tunai mandiri (ATM).<sup>14</sup> 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 bonus. Di dalam pasar modal perbankan dapat memberikan atau menjadi, penjamin emisi

---

<sup>11</sup> Ibid., 452.

<sup>12</sup> Ince Novalisa, *Skripsi Universitas Sumatera Utara Medan*, 38.

<sup>13</sup> Dedy, *Manajemen Perbankan*, 32.

<sup>14</sup> Ibid., 39.

(*underwriter*), penjamin (*guarantor*), wali amanat (*trustee*), perantara perdagangan efek atau pialang (*broker*), pedagang efek (*dealer*), perusahaan pengelola dana (*investment company*).<sup>15</sup>

#### 4. Keuntungan *Fee Based Income*

Keuntungan yang diperoleh dari jasa-jasa bank lainnya ini antara lain diperoleh dari:<sup>16</sup>

- 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.<sup>17</sup>
- d. Biaya provisi dan komisi yaitu biaya yang biasanya di bebaskan kepada jasa kredit dan jasa transfer serta jasa-jasa atas bantuan bank terhadap

---

<sup>15</sup> Zainal Muzaidin, "Analisis Proporsi Perolehan Fee Based Income Industri Perbankan di Indonesia," *Skripsi* (Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2003), 16.

<sup>16</sup> Beni Putra, "Analisis *Fee Based Income* Dalam Meningkatkan *Profitabilitas* Pada PT.Bank Sumut," *Skripsi* (Medan:UMSU, Medan), 18.

<sup>17</sup> *Ibid.*



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

Besar kecilnya penetapan biaya-biaya di atas terhadap nasabahnya tergantung dari Bank nya. 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.<sup>18</sup>

##### **5. Manfaat *Fee Based Income***

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

- a. Transfer

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

- 1) Pengiriman uang lebih cepat.
- 2) Aman sampai tujuan.

---

<sup>18</sup> Ibid., 19.

<sup>19</sup> Ibid.

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 dari inkaso adalah memberikan pelayanan kepada nasabah dalam 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.<sup>20</sup>

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.

---

<sup>20</sup> Ibid., 20.

e. Kartu Kredit (*Bank Card*)

Manfaat yang diperoleh dari bank *card* antara lain:<sup>21</sup>

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

f. Cek Wisata (*Traveller Cheque*)

Manfaat dari cek wisata (*traveller cheque*) antara lain:<sup>22</sup>

- 1) Memberikan kemudahan berbelanja, karena *traveller cheque* dapat dibelanjakan atau diuangkan diberbagai tempat.
- 2) Mengurangi resiko kehilangan uang karena setiap *traveller cheque* yang hilang dapat diganti.

---

<sup>21</sup> Ibid., 21.

<sup>22</sup> Ibid.

- 3) Memberikan rasa percaya diri, karna sipemakai *traveller cheque* dilayani secara prima.
- 4) Dapat dijadikan cendera mata ataupun hadiah buat teman, kolega atau nasabah.
- 5) Biasanya untuk pembelian *traveller cheque*, tidak dikenakan biaya begitu pula pada saat pencairannya, namun hal ini tergantung pada bank yang menerbitkannya.

g. *Letter of Credit (L/C)*

Manfaat dari *letter of credit (L/C)* antara lain:

- 1) Penerimaan biaya administrasi berupa provisi/komisi yang merupakan *fee based income* bagi bank.
- 2) Pengendapan dana setoran yang merupakan dana murah bagi bank.
- 3) Pemberian pelayanan kepada nasabahnya sehingga nasabah menjadi lebih loyal kepada bank.

h. Bank Garansi

Manfaat dari bank garansi antara lain:

- 1) Memberikan bantuan fasilitas dan kemudahan dalam memperlancar transaksi.
- 2) Bagi pemegang jaminan bank garansi memberikan keyakinan bahwa pemegang jaminan tidak akan menderita kerugian bila pihak yang dijaminakan melalaikan kewajibannya, karena pemegang akan mendapat ganti rugi dari pihak perbankan.

- 3) Menumbuhkan rasa saling percaya antara pemberi jaminan yang dijamin dan yang menerima jaminan.
- 4) Memberikan rasa aman dan ketentraman dalam berusaha baik bagi bank maupun bagi pihak lainnya.
- 5) Bagi bank disamping keuntungan yang diatas juga akan memperoleh keuntungan dari biaya-biaya yang harus dibayar nasabah serta jaminan lawan yang diberikan.

## 6. Konsep Laba

### a. Esensi, Fungsi, dan Kedudukan Laba

Laba merupakan pos dasar dan penting dari ikhtisar keuangan yang memiliki berbagai kegunaan dalam berbagai konteks. Laba pada umumnya dipandang sebagai dasar bagi perpajakan, determinan pada kebijakan pembayaran deviden, 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 kredit.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Vinna Sri Yuniarti, Ekonomi Mikro Syariah (Jawa Barat: CV Pustaka Setia,2016) 198.

- 2) Pengertian laba secara konvensional adalah nilai maksimum yang dapat dibagi atau dikonsumsi selama satu periode akuntansi, yaitu 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 demikian.<sup>24</sup>

#### **b. Ruang Lingkup Laba**

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

- 1) *Earning*, yaitu laba selama satu periode akuntansi tanpa ada pengaruh kumulatif perubahan prinsip akuntansi.
- 2) Perbedaan *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

---

<sup>24</sup> Ibid., 199.

istilah laba lebih menggambarkan apa yang dimaksud *income* dalam buku-buku tersebut.<sup>25</sup>

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 tertentu.<sup>26</sup> Laba adalah suatu ukuran kepengurusan (*stewardship*) manajemen atas sumberdaya suatu kesatuan dan ukuran efisiensi manajemen dalam menjalankan usaha suatu perusahaan.<sup>27</sup>

- a. Laba adalah perbedaan positif sebagai hasil penjualan produk-produk dan jasa-jasa dengan harga yang lebih tinggi dari pada biaya untuk menghasilkannya.
- b. 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

---

<sup>25</sup> Ibid.

<sup>26</sup> Sofyan Syafri Harahap, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan* (Raja Grafinda: Persada, 2008), 7.

<sup>27</sup> Mulya Pratiwi, "Analisis Kualitas Laba Pada Perusahaan Perbankan Syariah di Bursa Efek Indonesia," *Skripsi* (Ponorogo: Universitas Muhammadiyah Medan, 2017), 7.

dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam memperoleh pendapatan tersebut.<sup>28</sup>

## 7. 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:<sup>29</sup>

- 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 penambahan keuntungan atau laba dalam bisnis ribawi, semua itu ditolak oleh syari'ah karena sisi kerusakan dan kemudharatan yang lebih besar di dalamnya.

---

<sup>28</sup> Ibid., 8-9.

<sup>29</sup> Ibid., 10.



- 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 sendiri.<sup>30</sup>

## 8. 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.

---

<sup>30</sup> Ibid., 11.

- b. Laba bersih (*Net Profit*) merupakan laba yang telah dikurangi biayabiaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.<sup>31</sup>

## 9. 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 yang diharapkan. Beban tersebut akan sangat penting untuk dipenuhi sehingga anda akan mendapatkan keuntungan atau laba yang anda cari.<sup>32</sup>
- 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. Biyalah 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

---

<sup>31</sup> Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada), 19.

<sup>32</sup> Mulya, *Skripsi*, 19.

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.

## 10. 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 akhirat.<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup> Vinna Sri Yuniarti, Ekonomi Mikro Syariah, 204.

## b. Laba Islam

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 dagang.<sup>34</sup> Menurut Husein Syahatah (2001), beberapa aturan tentang laba dalam konsep Islam, yaitu:

- a) Adanya harta (uang) yang dikhususkan untuk perdagangan.
- b) Modal dioperasikan secara interaktif dengan dasar unsur-unsur lain yang terkait untuk produksi, seperti usaha dan sumber alam.
- c) Memposisikan harta sebagai objek dalam pemutarannya karena adanya kemungkinan penambahan atau pengurangan jumlahnya.
- d) Modal pokok dapat dikembalikan.

## B. Studi Penelitian Terdahulu

Penelitian yang berjudul “ Analisis Potensi Peningkatan Laba Bank Muamalat melalui Transaksi *Fee Based Income* (Studi kasus Bank Muamalat Ponorogo KCP Ponorogo)” tidak terlepas dari penelitian terdahulu yang dijadikan referensi. Beberapa hasil penelitian berikut digunakan untuk melihat posisi penelitian yang tengah diajukan, sehingga dapat tergambar perbedaannya dan persamaan dengan penelitian ini.

---

<sup>34</sup> Ibid.

Umar Ahmad Rusdianto dalam jurnal nasional dengan judul “Peran *Fee Based Income* Bagi Pendapatan Bank BRI Syariah” menjelaskan bagaimana peran *fee based income* bagi pendapatan BRI Syariah Cabang Surabaya. Dari penelitian ini dihasilkan bahwa *fee based income* di Bank BRI Syariah masih banyak belum ditemukan seperti *letter of credit* wakalah, SKBDN kafalah, *Shiffing Guarantee* Kafalah, *Save Deposit Box* Ijarah, Jasa Jual Beli mata uang asing (valas), Anjang Piutang Hawalah, Syariah Card, dan *bancassurance*. Sedangkan untuk peran *fee based income* bagi pendapatan BRI Syariah Cabang Surabaya di tahun 2010 dan tahun 2011 hampir sama dengan peran *fee based income* terhadap seluruh pendapatan pada BRI Syariah secara Nasional. Faktor-faktor yang menyebabkan *Fee Based Income* belum maksimal yaitu masih terbatasnya produk jasa bank yang telah dijual oleh BRI Syariah Cabang Surabaya, keterbatasan promosi/ *Advertising* bank juga dapat mengurangi peluang untuk memaksimalkan *fee based income*.

Dalam penelitian terdahulu yang di lakukan Umar Ahmad Rusdianto adalah dari segi pembahasan penelitian saya menggunakan potensi peningkatan laba dan dampak potensi peningkatan laba. perbedaan lain yang terdapat pada penelitian ini yaitu lembaga keuangan yang di teliti berbeda tempat. Untuk persamaan yang terdapat pada penelitian terdahulu yaitu penelitian menggunakan deskriptif kualitatif

dan metode wawancara, persamaan lain yaitu lembaga keuangan yang diteliti sama-sama bank namun berbeda tempat.<sup>35</sup>

Nurhani Pingkan dalam skripsi dengan judul “Analisis Pembiayaan *Rahn* Emas Terhadap *Fee Based Income* Di Bank Syariah (Studi Pada Bank Mandiri Syariah Cabang Kedaton Bandar Lampung)” menjelaskan Bagaimana Prosedur Pelaksanaan Pembiayaan *Rahn* Emas Pada Bank Mandiri Syariah Cabang Kedaton Bandar Lampung dan Bagaimana Peran Pembiayaan *Rahn* Emas Terhadap *Fee Based Income* Bank Mandiri Syariah Cabang Kedaton. Dari penelitian ini dihasilkan Pembiayaan *Rahn* Emas di Bank Mandiri Syariah Kedaton sangat berpengaruh dalam meningkatkan pendapatan pihak Bank. Dimana dalam penerapan produk pembiayaan *rahn* emas sesuai dengan teori Kasmir yang menyatakan bahwa *fee based income* adalah keuntungan yang pasti, bersumber dari biaya administrasi, biaya asuransi, dan biaya ijarah (biaya penyimpanan barang) dan dilihat dari tabel diatas pada tahun 2015 – 2017 pembiayaan *rahn* emas mengalami peningkatan.

Dalam penelitian terdahulu yang di lakukan Nurhani Pingkan adalah dari segi pembahasan penelitian saya menggunakan potensi peningkatan laba sedangkan dalam penelitian Nurhani Pingkan membahas tentang pembiayaan *Rahn* Emas terhadap FBI. Perbedaan lain juga terdapat pada penelitian ini lembaga keuangan yang di teliti berbeda

---

<sup>35</sup> Ahamad, Umar Rusdiyanto, “Peran *Fee based income* Bagi Pendapatan BRI Syariah Cabang Surabaya,” *Jurnal Fakultas Ekonomi*, 01 (2015), 30.

tempat. Untuk persamaan yang terdapat pada penelitian terdahulu yaitu penelitian menggunakan metode kualitatif dan menggunakan analisis diskriptif. Persamaan lain yaitu lembaga keuangan yang diteliti sama-sama bank namun berbeda tempat.<sup>36</sup>

Beni Putra dalam skripsi dengan judul “Analisis *Fee Based Income* Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Bank Sumut” menjelaskan Bagaimana *fee based income* meningkatkan profitabilitas pada PT. Bank Sumut dan Apakah yang menyebabkan profitabilitas mengalami penurunan pada PT. Bank Sumut. Dari penelitian ini dihasilkan bahwa Berdasarkan hasil analisis *fee based income* pada PT. Bank Sumut setiap tahun periode pengamatan mengalami peningkatan yang tidak diikuti dengan peningkatan profitabilitas yang diukur dengan menggunakan *return on asset* (ROA) pada perusahaan yang cenderung mengalami penurunan.

Penurunan *return on asset* (ROA) tersebut dikarenakan penurunan laba bersih tidak sebanding dengan penurunan total aktiva begitu sebaliknya. Laba bersih menurun karena diakibatkan meningkatnya beban operasional disetiap tahunnya. Apabila perusahaan bisa meminimalkan beban operasional mungkin laba bersih dapat meningkat. Dapat dilihat pada nilai *return on asset* (ROA) pada tahun

---

<sup>36</sup> Nurhani Pingkan, “Analisis Pembiayaan Rahn Emas Terhadap *Fee Based Income* Di Bank Syariah (Studi Pada Bank Mandiri Syariah Cabang Kedaton Bandar Lampung),” *Skripsi* (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2018), 85.

2018 yang mengalami penurunan, penurunan yang diakibatkan oleh penurunan pada laba bersih dan total aktiva juga mengalami penurunan yang menyebabkan profitabilitas (ROA) mengalami penurunan. *Fee based income* yang meningkat pada tahun 2015,2017 dan 2018 belum mampu meningkatkan profitabilitas (ROA) perusahaan.

Dalam penelitian terdahulu yang di lakukan Beni Putra adalah dari segi pembahasan peningkatan profotabilitas Bank Sumut. Persamaan lain terdapat di metode penelitian dengan pendekatan diskriptif, selain itu juga persamaan terdapat pada sumber data dan tempat penelitian yaitu sama-sama di lembaga keuangan bank namun beda tempat. Sedangkan perbedaan terdapat di pembahasan dan analisisnya. Perbedaan lain juga terdapat di teknik pengumpulan data, dimana penelitian saya menggunakan metode wawancara sedangkan di penelitian ini menggunakan metode dokumentasi.<sup>37</sup>

Penelitian terdahulu skripsi yang dilakukan oleh Untung Pamuji dengan judul “ Aanlisis Efisiensi Modal Kerja Untuk Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan (Studi Kasus Pada Perusahaan UD. Sahara Putra Banyumas)” menjelaskan bagaimakah efisiensi modal kerja untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan UD. Sahara Putra Banyumas. Dari penelitian ini dihasilkan bahwa ari hasil analisis rasio profitabiitas maka perusahaan UD. Sahara Putra, mengalami peningkatan rata-rata

---

<sup>37</sup> Beni Putra, “Analisis *Fee based Income* Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Bank Sumut,” *Skripsi* (Medan: UMSU, 2019), 51-53.



nilai dari tahun ke tahun. penerapan modal kerja pada perusahaan UD. Sahara Putra Banyumas ini dapat meningkatkan profitabilitas, hal ini dibuktikan dengan tingkat modal kerja setiap periode rata-rata mengalami peningkatan. Artinya, perusahaan UD. Sahara Putra Banyumas dapat mengelola modal kerjanya secara efisien. Pada tahun 2014 perusahaan memiliki ROE sebesar 1,12 yang berarti bahwa setiap Rp 1,00 penjualan mampu menambah modal sebesar Rp. 9,05 sedangkan pada tahun 2015 dan tahun 2016 perusahaan memiliki ROE sebesar 1,35 dan 1,39. Perusahaan ini mengalami peningkatan ROE dari 2014-2016 sebesar 0,27 atau rata-rata 0,13 tiap tahunnya.

Dalam penelitian terdahulu yang dilakukan Untung Pamuji perbedaannya adalah pada tempat penelitian. Perbedaan lain juga terdapat pada pembahasan, dimana Untung Pamuji membahas tentang bagaimana efisiensi modal kerja dalam meningkatkan profitabilitas. Sedangkan peneliti membahas potensi peningkatan laba melalui transaksi fee based income. Untuk persamaan dari penelitian saya terdapat pada pembahasan yang mengangkat laba dan metode yang digunakan menggunakan pendekatan kualitatif.<sup>38</sup>

Penelitian terdahulu skripsi Jasman dengan judul “ Analisis *Fee Based Income* Dan Dampaknya Terhadap Profitabilitas (Studi Kasus Pada PT. Bank BRI TBK. Kantor Cabang Jakarta Cempaka Mas)”

---

<sup>38</sup> Untung Pamuji, “Efisiensi Modal Kerja Untuk Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan (Studi Kasus Pada Perusahaan UD. Sahara Putra Banyumas)” *Skripsi* (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2017), 86.

menjelaskan tentang Bagaimana gambaran transaksi yang menghasilkan fee based income di PT. Bank BRI (Persero) Tbk Kantor Cabang Jakarta Cempaka Mas, Bagaimana gambaran profitabilitas perbankan pada PT. Bank BRI (Persero) Tbk Kantor cabang Jakarta Cempaka Mas, dan Bagaimana Analisis *Fee based income* terhadap profitabilitas pada PT. Bank BRI (Persero) Tbk Kantor Cabang Jakarta Cempaka Mas. Dari penelitian ini menunjukkan hasil *fee based income* berpengaruh terhadap profitabilitas PT. Bank BRI KCP Jakarta Cempaka Mas. Dimana besarnya *fee based income* berbanding lurus dengan profitabilitas dan meningkat tiap tahunnya. Transaksi yang menghasilkan FBI di Bank BRI yaitu simpanan dari nasabah, pengiriman uang, inkaso, transaksi internasional, kliring, dan lainnya.

Penelitian terdahulu yang dilakukan Jasman memiliki perbedaan dengan penelitian saya. Dimana, dapat dilihat dari tempat penelitian yang berbeda dan pembahasan yang diangkat. Sedangkan untuk persamaan dengan penelitian saya terdapat pada lembaga keuangan namun beda tempat, metode yang digunakan, teknik pengumpulan datanya. Selain itu juga terdapat pada variabelnya yang sama-sama membahas transaksi *fee based income*.<sup>39</sup>

Dalam penelitian ini penulis mengkaji tentang kebijakan potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* yang telah

---

<sup>39</sup> Jasman," Analisis *Fee Based Income* Dan Dampaknya Terhadap Profitabilitas (studi kasus Bank BRI KCP Jakarta Cempaka Mas)" *Skripsi* (Jakarta: STIEI Jakarta,2021), 76.

dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Peneliti ini mengembangkannya dalam teori yang dikaji oleh Dedy Takdir Syaifuddin dan Wiroso sedangkan peneliti menggunakan teori yang dikembangkan oleh Kasmir.



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

##### 1. Pendekatan Penelitian

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.<sup>1</sup> Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dalam penelitian ini karena peneliti tertarik dengan sebuah fenomena di lapangan yaitu meneliti tentang analisis potensi dalam peningkatan laba di Bank Muamalat melalui transaksi *fee based income* (Studi Kasus Bank Muamalat Ponorogo periode 2016-2019).

##### 2. 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 diteliti.<sup>2</sup>

Peneliti menggunakan penelitian lapangan (*field research*) karena peneliti terjun langsung di lapangan untuk mengamati langsung fenomena yang terjadi yaitu tentang bagaimana analisis potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* (studi kasus Bank Muamalat Ponorogo).

---

<sup>1</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis R&* (Bandung: Alfabeta, 2017), 26.

<sup>2</sup> Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2014), 183.

## B. Lokasi/ Tempat Penelitian

Lokasi yang dijadikan untuk penelitian lapangan terletak di kota Ponorogo dengan alamat Jl. Soekarno Hatta Kv 35 dan 37, Banyudono, Kec. Ponorogo, Kabupaten Ponorogo, Provinsi Jawa Timur. Dalam melakukan penelitian ini, peneliti hadir pada saat melakukan praktik magang di Bank Muamalat Ponorogo Pada tanggal 18 Agustus-19 September 2020.

Alasan peneliti melakukan penelitian di Bank Muamalat Ponorogo adalah karena di Bank Muamalat KCP Ponorogo sejak tahun 2010 membatasi transaksi pembiayaan. Sedangkan setiap Bank itu dalam penyaluran dana biasanya dialokasikan paling banyak dipembiayaan dengan tujuan Bank mendapatkan pendapatan yang tinggi. Untuk mendapatkan pendapatan yang tinggi merupakan tujuan operasional Bank syariah. Selain itu juga pendapatan Bank tidak hanya didapatkan dari penyaluran dana, melainkan dari pelayanan jasa Bank (*fee based income*).

## C. Data dan Sumber Data

### 1. Data dan Sumber Data Primer

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara).<sup>3</sup> Adapun data primer yang dibutuhkan oleh penulis untuk memecahkan masalah yang menjadi pokok pembahasan dalam penyusunan skripsi ini adalah:

---

<sup>3</sup> Sugiono, *Metode penelitian*, 465.

- a. Data tentang potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* (studi kasus Bank Muamalat KCP Ponorogo).
- b. Data tentang dampak potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* (studi kasus Bank Muamalat KCP Ponorogo).

Berikut sumber data primer yang penulis gunakan dalam penelitian ini:

- a. Wawancara Pandu Bagaswara (Pimpinan Cabang Pembantu) kantor Bank Muamalat Ponorogo.
- b. Wawancara Fadhil Wafa (*Branch Collection*) kantor Bank Muamalat Ponorogo
- c. Anang Priambowo selaku (*Sub Branch Operation Supervisor*) kantor Bank Muamalat Ponorogo.

Data sekunder merupakan data yang dikumpulkan dari tangan kedua atau dari sumber- sumber lain yang telah tersedia sebelum penelitian dilakukan.<sup>4</sup>

Berikut sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini:

- a. Laporan keuangan tahunan Bank Muamalat Ponorogo untuk melihat posisi laba yang diperoleh setiap tahunnya.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan beberapa teknik untuk memperoleh data. Maka dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan cara:

---

<sup>4</sup> Ibid.

### 1. *Interview* (wawancara)

Wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.<sup>5</sup> Wawancara dibagi menjadi tiga, yaitu wawancara terstruktur, wawancara semi terstruktur dan wawancara tidak terstruktur. Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah semiterstruktur. Jenis wawancara ini sudah termasuk dalam kategori indept interview, di mana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, di mana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.<sup>6</sup>

Wawancara ini bertujuan untuk mengumpulkan data. Data yang dimaksud yaitu data yang berkaitan tentang potensi peningkatan laba Bank Muamalat melalui transaksi *fee based income* (studi kasus Bank Muamalat KCP Ponorogo) dan dampak potensi peningkatan laba Bank Muamalat melalui *fee based income* (studi kasus Bank Muamalat KCP Ponorogo). Dalam wawancara ini peneliti mencatat hal-hal penting dari jawaban-jawaban pihak yang diwawancarai. Peneliti juga menggunakan alat perekam berupa *handphone* untuk merekam hasil wawancara yang dilakukan.

---

<sup>5</sup> Sugiono, *Metodelogi Penelitian*, 23.

<sup>6</sup> *Ibid.*, 25.

Daftar sumber yang diwawancarai dalam penelitian ini adalah pemimpin kantor pembantu (Pandu Bagaswara), *Branch Collection* (Fadhil Wafa), dan *Sub Branch Operation Supervisor* (Anang Priambowo).

## 2. Dokumentasi

Teknik ini digunakan untuk pengumpulan data ini adalah dokumentasi. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.<sup>7</sup>

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan dokumentasi dengan tujuan untuk mendapatkan segala informasi atau data. Disini penulis memperoleh data dari laporan keuangan tahunan dan web resmi Bank Muamalat.

## E. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Untuk menguji kredibilitas (kepercayaan) atau keabsahan suatu data hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat. Dalam penelitian ini penulis menggunakan meningkatkan ketekunan, triangulasi (sumber, waktu), dan menggunakan bahan referensi.

1. Meningkatkan ketekunan. Meningkatkan ketekunan berarti peneliti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan. Sebagai bekal peneliti untuk meningkatkan ketekunan adalah dengan cara membaca

---

<sup>7</sup> Hardani, dkk, *Metode Penelitian Kualitatif & kuantitatif* (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu,2020), 149-150.



berbagai referensi buku maupun hasil penelitian atau dokumen-dokumen yang terkait dengan temuan yang diteliti. Dengan membaca ini maka wawasan peneliti akan semakin luas dan tajam, sehingga dapat digunakan untuk memeriksa data yang ditemukan itu benar /dipercaya atau tidak. Dalam hal ini, peneliti membaca beberapa buku referensi yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti/ dianalisis.<sup>8</sup>

2. Triangulasi. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu. Dalam penelitian yang dilakukan di Bank Muamalat KCP Ponorogo ini peneliti menggunakan triangulasi sumber, teknik dan waktu.<sup>9</sup>
  - a. Triangulasi sumber. Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Dalam hal ini peneliti memperoleh data dari pemimpin kantor pembantu ( Pandu Bagaswara), *Branch Collection* (fadhil Wafa), dan *Sub Branch Operation Supervisor* (Anang Priambowo).
  - b. Triangulasi Waktu. Waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara disore hari pada saat

---

<sup>8</sup> Lusi Eka Fitriani, Analisis Penilaian Bank Terhadap Kelayakan Nasabah Mikro Pembiayaan Murabahah di Bank BRI Syariah KCP Mojoagung Jombang,"*Skripsi*"(Ponorogo:IAIN Ponorogo, 2019), 73.

<sup>9</sup> Ibid., 74.

narasumber sudah menyelesaikan pekerjaannya akan memberikan data yang valid dan jelas sehingga data lebih kredibel. Untuk itu dalam rangka pengujian kredibilitas data dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, dan teknik lain dalam waktu yang berbeda.<sup>10</sup>

Dalam hal ini, peneliti melakukan pengumpulan data dengan cara wawancara pada waktu yang berbeda. Ada yang dilakukan pada pagi, siang, bahkan ada yang sore pada saat selesai jam kerja.

- c. Triangulasi teknik. Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya data diperoleh dengan wawancara, lalu dicek dengan observasi, dokumentasi, atau kuisioner. Bila dengan tiga teknik pengujian kredibilitas data tersebut, menghasilkan data yang berbedabeda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau yang lain, untuk memastikan data mana yang dianggap benar. Atau mungkin semuanya benar, karena sudut pandangnya berbeda.<sup>11</sup> Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara dengan pihak bank dan melakukan pengamatan dilaporan keuangan tahun guna membandingkan apakah jawabanya benar adanya.

---

<sup>10</sup> Ibid., 75.

<sup>11</sup> Ibid.

3. Menggunakan bahan referensi. Yang dimaksud dengan bahan referensi di sini adalah adanya pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Sebagai contoh, data hasil wawancara perlu didukung dengan adanya rekaman wawancara. Data tentang interaksi manusia, atau gambaran suatu keadaan perlu didukung oleh fotofoto. Alat-alat bantu perekam data dalam penelitian kualitatif, seperti camera, handycam, alat rekam suara sangat diperlukan untuk mendukung kredibilitas data yang telah ditemukan oleh peneliti.<sup>12</sup>

Dalam hal ini, peneliti memiliki bukti rekaman wawancara dengan pimpinan kantor pembantu Bank Muamalat KCP Ponorogo. Dan juga foto-foto wawancara dengan pihak Bank Muamalat KCP Ponorogo.

#### **F. Teknik Pengolahan Data**

1. *Editing*. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan dokumentasi dengan tujuan untuk mendapatkan segala informasi atau data, dokumen laporan keuangan, catatan-catatan wawancara. Tujuannya adalah untuk penghalusan data selanjutnya adalah perbaikan kalimat dan kata, memberi keterangan tambahan, membuang keterangan yang berulang-ulang atau tidak penting, menerjemahkan ungkapan setempat ke bahasa Indonesia, termasuk juga mentranskrip rekaman wawancara, adalah proses penghalusan. Penulis memeriksa kembali dengan teori-teori yang digunakan sebagai perhubungan dengan masalah yang diteliti.

---

<sup>12</sup> Ibid., 76.

2. Klasifikasi. Pada tahap ini kita menggolongkan-golongkan jawaban sesuai dengan variabelnya. Selanjutnya diklasifikasikan lagi menurut indikator tertentu sesuai yang ditetapkan sebelumnya. Dalam penelitian ini, peneliti menggolong-golongkan data berdasarkan rumusan masalah dalam penelitian ini.
3. Memberi kode. Untuk tahap ini kita melakukan pencatatan judul singkat (menurut indikator dan variabelnya), serta memeriksa catatan tambahan yang dinilai perlu dan dibutuhkan. Sedangkan, tujuannya agar memudahkan kita menemukan makna tertentu dari setiap tumpukan data serta mudah menempatkannya di dalam *outline* laporan.<sup>13</sup>

#### **G. Teknik Analisis Data**

Analisa data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, serta membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Analisa data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama dilapangan, dan setelah selesai di lapangan.. Bila berdasarkan data yang dapat dikumpulkan secara

---

<sup>13</sup> Prastowo, *Metodelogi Penelitian*, 238.

berulang-ulang dengan teknik triangulasi, ternyata hipotesis diterima, maka hipotesis tersebut berkembang menjadi teori.<sup>14</sup>

Analisis menurut Miles dan Huberman (1992) dibagi dalam tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan. Ketiga alur tersebut adalah (1) reduksi data (*data reduction*); (2) penyajian data (*data display*); dan (3) penarikan simpulan.<sup>15</sup>

### 1. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Reduksi data merupakan proses berpikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi. Bagi peneliti yang masih baru, dalam melakukan reduksi data dapat mendiskusikan pada teman atau orang lain yang dipandang ahli. Melalui diskusi itu, maka wawasan peneliti akan berkembang, sehingga dapat mereduksi data-data yang memiliki nilai temuan dan pengembangan teori yang signifikan.<sup>16</sup>

Dalam hal ini penulis memilih hal-hal pokok sesuai dengan rumusan masalah penelitian yaitu tentang potensi peningkatan laba Bank Muamalat melalui transaksi *fee based income* dan dampak potensi peningkatan laba Bank Muamalat melalui transaksi *fee based income* (studi kasus Bank Muamalat KCP Ponorogo).

---

<sup>14</sup> Sugiono, 481.

<sup>15</sup> Ibid., 484.

<sup>16</sup> Hardani, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif*, 167.

## 2. Penyajian Data

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Data *display* atau penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan untuk menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajiannya antara lain berupa teks naratif, matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Tujuannya adalah untuk memudahkan membaca dan menarik kesimpulan.<sup>17</sup> Dalam penelitian ini penyajian datanya dalam bentuk teks naratif.

## 3. *Conclusion Drawing*/ Verifikasi/ Penarikan Kesimpulan

Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Dalam tahap ini, peneliti membuat rumusan preposisi yang terkait dengan prinsip logika, mengangkatnya sebagai temuan penelitian, kemudian dilanjutkan dengan mengkaji secara berulang-ulang terhadap data yang ada, pengelompokan data yang telah terbentuk, dan preposisi yang telah dirumuskan. Langkah selanjutnya yaitu melaporkan hasil penelitian lengkap, dengan temuan baru yang berbeda dari temuan yang sudah ada.<sup>18</sup>

Dengan demikian, penarikan kesimpulan pada penelitian ini menggunakan metode diskriptif, yaitu diawali dengan mengungkapkan fenomena khusus berkaitan dengan potensi peningkatan laba dan dampak

---

<sup>17</sup> Ibid.

<sup>18</sup> Ibid., 170.

potensi peningkatan laba , kemudian di analisis menggunakan teori dan ditarik kesimpulan yang bersifat umum atau general.



## BAB VI

### PEMBAHASAN DAN ANALISIS DATA

#### A. Gambaran Umum Bank Muamalat

##### 1. Sejarah Berdirinya Bank Muamalat Indonesia

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk “(Bank Muamalat Indonesia)” memulai perjalanan bisnisnya sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia pada 1 November 1991 atau 24 Rabi’us Tsani 1412 H. Pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan multifinance syariah (Al-Ijarah Indonesia *Finance*) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia.

Selain itu produk Bank yaitu *Share* yang diluncurkan pada tahun 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk *Shar-e Gold Debit Visa* yang diluncurkan pada tahun 2011 tersebut mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi chip pertama di Indonesia serta layanan *e-channel* seperti internet banking, *mobile banking*, ATM, dan *cash management*.



Seluruh produk-produk tersebut menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syariah.<sup>1</sup>

Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia mendapatkan izin sebagai Bank Devisa dan terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pada tahun 2003, Bank dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi *Mudharabah*. Pada tahun 2009, Bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi bank pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, Bank telah memiliki 325 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. Operasional Bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 710 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, serta lebih dari 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui Malaysia *Electronic Payment* (MEPS).<sup>2</sup>

Menginjak usianya yang ke-20 pada tahun 2012, Bank Muamalat Indonesia melakukan rebranding pada logo Bank untuk semakin meningkatkan *awareness* terhadap *image* sebagai Bank syariah Islami, Modern dan Profesional. Bank pun terus mewujudkan berbagai

---

<sup>1</sup> Bank Muamalat Indonesia, Annual Report, [www.bankmuamalat.co.id](http://www.bankmuamalat.co.id) (diakses pada 15 September 2020, 19.20).

<sup>2</sup> Ibid.,53.

pencapaian serta prestasi yang diakui baik secara nasional maupun internasional. Hingga saat ini, Bank beroperasi bersama beberapa entitas anaknya dalam memberikan layanan terbaik yaitu Al-Ijarah Indonesia Finance (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, (DPLK Muamalat) yang memberikan layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan, dan Baitulmaal Muamalat yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS).<sup>3</sup>

Sejak tahun 2015, Bank Muamalat Indonesia bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju mewujudkan visi menjadi “*The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence*”.<sup>4</sup>

## 2. Visi dan Misi

Berikut adalah visi dan misi dari Bank Muamalat:

### a. Visi

“Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui di tingkat regional”.

### b. Misi

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan

---

<sup>3</sup> Bank Muamalat, , [www.bankmuamalat.co.id](http://www.bankmuamalat.co.id).

<sup>4</sup> Ibid.

berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang Islami dan professional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.<sup>5</sup>

### 3. Struktur Organisasi Bank Muamalat KCP Ponorogo

**Tabel 3.1**

**Struktur Organisasi Bank Muamalat KCP Ponorogo<sup>6</sup>**

<i>Sub Branch Manager</i>	Pandu
<i>Sub Branch Operation</i>	Anang Priambowo
<i>Supervisor</i>	
<i>Branch Collection</i>	Fadhil Wafa
<i>RM SME Remidal</i>	Nindya Ratnasari
<i>Reliationship Manager</i>	Desi Ika Liyanawati
<i>Funding</i>	Chrisna Faradila
<i>Teller</i>	Erli Nuryana
<i>Customer Service</i>	Apriliya
<i>Cleaning Service</i>	Mahendra

Sumber: Bank Muamalat KCP Ponorog

### 4. Produk dan Layanan Bank Muamalat

#### a. Produk Bank Muamalat

Produk penghimpunan dana Bank adalah sebagai berikut:

<sup>5</sup> Ibid.

<sup>6</sup> Bank Muamalat KCP Ponorogo

### 1) Tabungan iB Muamalat

Tabungan dalam mata uang rupiah yang dapat digunakan untuk beragam jenis transaksi, memberikan akses yang mudah, serta manfaat yang luas. Tabungan Muamalat antara lain:

- a) Tabungan iB Muamalat Dollar
- b) Tabungan iB Haji dan Umroh
- c) Tabungan iB Muamalat Rencana
- d) TabunganKu iB
- e) Tabungan iB Muamalat Prima
- f) Deposito *Mudharabah*
- g) Giro iB Muamalat *Attijary*
- h) Giro iB Muamalat Ultima

### 2) Dana Pensiun Muamalat

DPLK Muamalat dapat diikuti oleh nasabah yang berusia minimal 18 tahun, atau sudah menikah, dengan pilihan usia pensiun dan iuran pensiun yang terjangkau, yaitu minimal Rp. 20.000 (dua puluh ribu rupiah) per bulan dan pembayarannya dapat didebet secara otomatis dari rekening Bank Muamalat Indonesia atau dapat ditransfer dari bank lain.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Ibid.

### 3) Produk Pembiayaan

#### a) KPR iB Muamalat

KPR iB Muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu nasabah untuk memiliki rumah tinggal atau apartemen baru (*indent/readystock*) maupun *secondary*.<sup>8</sup>

#### b) iB Muamalat Umroh

fasilitas bagi para nasabah dengan tujuan membiayai perjalanan ibadah umroh.

#### c) iB Muamalat Koperasi Karyawan

Pembiayaan yang diberikan kepada koperasi karyawan untuk disalurkan kepadapara (pegawai BUMN/PNS/swasta) dengan tujuan pembelian barang halal.

#### d) iB Muamalat Multiguna

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan nasabah dalam pembelian barang halal (selain tanah, bangunan, mobil dan emas) serta sewa jasa yang dibolehkan secara Syariah (selain pembiayaan haji dan umrah).<sup>9</sup>

#### e) iB Muamalat Pensiun

iB Muamalat Pensiun adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada para pensiunan

---

<sup>8</sup> Modul Bank Muamalat KCP Ponorogo

<sup>9</sup> Ibid.

PNS/TNI/Polri/BUMN/BUMD/Swasta untuk pembelian barang konsumtif yang halal (termasuk rumah tinggal dan kendaraan bermotor) atau sewa jasa halal (seperti keperluan pendidikan anak, umroh, wisata, dan lainnya) dengan ketentuan pembayaran manfaat pensiun wajib dialihkan melalui Bank Muamalat Indonesia.

f) Pembiayaan Autoloan (*Via Multifinance*)

Pembiayaan yang diberikan kepada *end user* dengan tujuan pembelian kendaraan bermotor (mobil dan motor) melalui perusahaan *multifinance* yang bekerja sama dengan Bank Muamalat Indonesia.

g) iB Modal Kerja SME

Pembiayaan jangka pendek dengan prinsip Syariah yang diberikan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja usaha/bisnis dengan tujuan produktif.

h) iB Rekening Koran Muamalat

Pembiayaan jangka pendek untuk modal kerja yang bersifat fluktuatif dengan perputaran transaksi yang cepat dengan penarikan dana yang dapat dilakukan sesuai kebutuhan melalui cek atau bilyet giro.

b. Layanan Bank Muamalat

1) Perbankan Internasional

- a) Kas Kilat adalah layanan yang diberikan Bank kepada nasabah/masyarakat lainnya, untuk menerima kiriman uang, baik tunai maupun non-tunai khususnya dari WNI yang bermukim di luar negeri (Tenaga Kerja Indonesia atau Ekspatriat).
- b) Incoming Muamalat *Remittance* iB adalah kiriman uang masuk dalam denominasi valuta asing yang ditujukan kepada penerima, baik untuk diterima tunai ataupun dikreditkan ke rekening penerima yang merupakan nasabah Bank.
- c) *Outgoing* Muamalat *Remittance* iB adalah kiriman uang keluar dalam denominasi valuta asing yang ditujukan kepada penerima, baik untuk diterima tunai ataupun dikreditkan ke rekening penerima pada bank lain, baik di dalam maupun diluar negeri, sesuai dengan instruksi pengirim melalui Bank.
- d) Tabungan Nusantara adalah tabungan syariah yang dikelola dengan akad bagi hasil dengan tambahan keuntungan kemudahan layanan *remittance*, sehingga selain menabung anda juga mudah melakukan transaksi *remittance*. Tabungan Nusantara merupakan tabungan yang bebas biaya administrasi (untuk saldorata-rata tertentu).

## 2) Layanan 24 Jam

### a) ATM Muamalat

ATM Muamalat dilengkapi dengan berbagai fitur untuk memudahkan anda melakukan info saldo, cetak 5 transaksi terakhir, pembayaran tagihan, pembelian pulsa isi ulang, pembelian tiket, pembayaran premi asuransi, transfer antar bank, pembayaran uang sekolah dan pembayaran ZIS.

### b) Muamalat *Mobile*

Muamalat *Mobile* adalah aplikasi yang meliputi lokasi ATM/Cabang, info produk, Call Center 1 500 016, bahasa, kiblat, jadwal sholat dan aplikasi Haji dan Umroh. *Mobile Banking* Bank Muamalat Indonesia menawarkan kemudahan dalam bertransaksi secara real time, aman dan praktis menggunakan perangkat *smartphone* nasabah melalui koneksi Internet (Android, IOS, Blackberry, dan Windows *Phone*) dengan fitur yang bisa diakses adalah pemindah bukuan, transfer antar Bank, cek saldo, pembayaran tagihan, pembelian serta 10 transaksi terakhir dan mutasi rekening. Untuk dapat menggunakan layanan *Mobile Banking*, nasabah hanya perlu mengunduh aplikasi *Mobile Banking* Muamalat dari *application store* dengan kata kunci “Muamalat *Mobile*”



dan melakukan registrasi dan aktivasi di ATM/Cabang terdekat.

c) Internet Banking Muamalat

Layanan ini bertujuan untuk memudahkan nasabah Ritel (Individu) dalam melakukan transaksi finansial seperti pemindah bukuan, transfer antar bank, pembayaran tagihandan pembelian pulsa serta transaksi nonfinansial seperti cek saldo, 5 (lima) transaksi terakhir dan cek mutasi. Melalui fitur transaksi Debit Online di Internet Banking Muamalat, nasabah dapat berbelanja dimitra merchant Bank Muamalat Indonesia secara lebih mudah, praktis, dan aman.

d) *Cash Management System*

Layanan ini lebih berkonsentrasi pada nasabah korporat. Dalam layanan ini, Bank Muamalat Indonesia menyelenggarakan penerimaan/koleksi pemasukan dana (*collection*), pembayaran/pengeluaran dana (*disbursement*) serta mengelola likuiditas Bank.<sup>10</sup>

e) Salam Muamalat

Merupakan layanan *Phone Banking* 24 jam melalui telepon 1500016/ (021) 1500016 (jika dihubungi melalui telepon seluler) yang memberikan kemudahan kepada

---

<sup>10</sup> Ibid.

nasabah setiap saat dan di manapun nasabah berada untuk memperoleh informasi mengenai produk, saldo dan informasi transaksi, transfer antar rekening Bank Muamalat Indonesia hingga maksimal Rp 50.000.000 (lima puluh juta Rupiah) serta pembayaran ZIS.<sup>11</sup>

## **B. Data Penelitian**

### **1. Potensi Peningkatan Laba Bank Muamalat Melalui Transaksi *Fee Based Income* (FBI) (Studi Kasus Bank Muamalat Ponorogo)**

Bank adalah lembaga keuangan yang menjalankan tugasnya untuk mendapatkan keuntungan (laba). Keuntungan setiap bank didapat dari sumber yang berbeda-beda. Untuk mendapatkan keuntungan bank syariah menjalankan tugasnya *funding* dan *lending*. Selain itu juga keuntungan bank didapat dari transaksi lainnya seperti transaksi *fee based income* (FBI).<sup>12</sup> Namun tidak semua bank syariah memperhatikan keuntungan yang bisa didapat dari FBI untuk menambah laba Bank. Padahal dengan adanya transaksi FBI bisa lebih dimanfaatkan untuk bisa mendapatkan laba. selain itu juga transaksi FBI merupakan transaksi yang memiliki resiko rendah bermasalah.

Sedangkan didalam teori FBI merupakan sumber pendapatan kedua setelah menyalurkan dana berupa pembiayaan. FBI bank harus lebih diperhatikan dan dikelola dengan baik seperti halnya di Bank Muamalat.

---

<sup>11</sup> Ibid.

<sup>12</sup> Dedy Takdir, *manajemen perbankan*, 34.

Di Bank Muamalat KCP Ponorogo dari tahun 2010 membatasi adanya pengajuan program pembiayaan seperti di bank-bank syariah lainnya. Sehingga untuk mendapatkan laba Bank Muamalat mengelolah transaksi FBI dengan telaten. Namun di Bank Muamalat KCP Poorogo bukan berarti tidak memiliki pembiayaan, tetapi pembiayaan yang ada di Bank Muamalat KCP Ponorogo di hanya bisa di lakukan dengan nasabah yang sudah lama dan memiliki nama baik di catatan Bank Muamalat KCP Ponorogo. Dengan begitu Bank Muamalat KCP Ponorogo mendongkrak pendapatan klabu dengan cara pengembangan transaksi FBI dan melakukan promosi-promosi untuk menarik minat nasabah untuk menabung, berdeposito, dan investasi.

Berikut peneliti akan memaparkan data penelitian terkait potensi peningkatan laba Bank Muamalat melalui Transaksi FBI (studi kasus Bank Muamalat KCP Ponorogo):

Produk yang menghasilkan *Fee Based Income* Bank Muamalat KCP Ponorogo masih belum lengkap. Pihak bank dalam hal ini menyediakan pelayanan seperti bank lainnya. Layanan yang diberikan dari Bank Muamalat adalah layanan 24 jam berupa *mobile banking* Muamalat, internet banking Muamalat, *cash manajement system*, dan sala muamalat. Dari layanan 24 jam Bank Muamalat KCP Ponorogo bisa mendapatkan *fee* yang masuk di FBI. Maka dari itu pihak bank selalu berinovasi untuk perkembangan fitur agar mudah diakses dan digunakan oleh nasabah.

Seperti yang dikatakan oleh Bapak Pandu Bagaswara selaku pemimpin kantor pembantu sebagai berikut:

“Sumber pendapatan Bank Muamalat KCP Ponorogo di dapatkan dari pembiayaan dan juga transaksi pelayanan. Namun untuk pembiayaan sendiri untuk saat ini masih belum dibuka untuk kalangan masyarakat tetapi hanya untuk nasabah Bank Muamalat yang sudah lama menggunakan jasa pelayanan Bank Muamalat KCP Ponorogo. Selain itu juga Bank Muamalat KCP Ponorogo mencoba mendapatkan keuntungan (laba) dari transaksi FBI, baik pelayanan yang dilakukan langsung dikantor maupun melalui aplikasi yang sudah dimiliki Bank Muamalat KCP Ponorogo untuk di akses nasabah. Untuk mempermudah nasabah Bank Muamalat bertransaksi individu biasanya menggunakan internet banking atau *mobile banking ad-dinn*. Cara untuk bisa mengaksesnya nasabah sangat mudah, hanya dengan mendownload aplikasi di *palystore* dan mengisi data diri sesuai dengan petunjuk. Untuk fiturnya sendiri nasabah bisa transfer, cek saldo, pembayaran token listrik, cek mutasi rekening Koran, bisa bayar online shop, pembelian pulsa, pembelian tiket pesawat, isi ulang ovo, dan isi ulang gopay. Sedangkan untuk perusahaan, sekolah, kampus, dan pondok menggunakan *cash management system*.

Selanjutnya *fee based income* yang didapatkan dari pelayanan ATM. Dimana jika nasabah bertransaksi menggunakan mesin ATM Bank Muamalat biasanya dikenai tarif juga seperti transaksi transfer ke bank lain, pembayaran UKT menggunakan kode briva, dan biasanya saldo mengendap di kartu ATM. Dari beberapa transaksi tersebut, pendapatan bank mengalami peningkatan melalui transaksi FBI. Dalam potensi peningkatan laba Bank Muamalat juga memiliki target, mengapa demikian? Karena Bank Muamalat KCP Ponorogo memiliki beban operasional yang harus dibayar setiap tahunnya. Untuk beban operasional yang dikeluarkan ada gaji karyawan, transportasi, listrik, dan biaya beban umum lainnya. Maka dengan begitu Bank Muamalat harus bisa mendapatkan laba yang lebih agar bisa mengcover pengeluaran yang dikeluarkan.”<sup>13</sup>

Adapun pendapat lain juga dijelaskan Mas Anang Priambowo selaku *Sub Branch Operation Supervisor* adalah sebagai berikut:

---

<sup>13</sup> Pandu Bagaswara, *Wawancara*, Ponorogo 15 Februari 2021.

“Benar dek kata Pak Pandu, dalam transaksi FBI bank Muamalat KCP Ponorogo mendapatkan laba dari transaksi pelayanan jasa berupa jasa transaksi inkaso, jasa transaksi transfer (baik dari ATM maupun dari teller), jasa transaksi *save deposit box, letter of kredit* maupun peluncuran kartu kredit. Untuk transaksi dana masuk ke tabungan minimal Rp. 1.000.000,00-. Untuk biaya administrasi itu biasanya langsung masuk di *fee based income*. Di bank Muamalat juga ada layanan e-Banking, fiturnya juga lengkap seperti pengisian pulsa, pembelian tiket pesawat, pembelian ovo, pengisian gopay, token listrik dan transfer. Tetapi di bank muamalat ini *fee based income* nya belum lengkap. Banyak transaksi FBI yang belum dijalankan seperti *save dopsit box, leller of credit*. Dari transaksi tersebut Bank Muamalat bisa mendapatkan keuntungan atau biasanya itu disebut dengan *fee*. Dengan begitu, Bank Muamalat masih bisa mengcover biaya operasional yang setiap bulannya keluar. Biaya operasional itu seperti gaji karyawan, transportasi, biaya listri, dan biaya operasional lain tentunya.”<sup>14</sup>

Dari penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa produk yang menghasilkan *fee based income* Bank Muamalat (studi kasus Bank Muamalat KCP Ponorogo) di dapat dari layanan 24 jam maupun langsung pelayanan di teller. Laba yang diperoleh Bank Muamalat dari transaksi seperti e-banking, m-Banking, internet banking maupun pelayanan teller. Untuk fiturnya sendiri bisa digunakan untuk cek saldo, transfer, pembelian pulsa, pembelian token, pembelian tiket pesawat, pengisian saldo ovo, dan transaksi lainnya. Untuk transaksi dana masuk ke tabungan minimal Rp. 1.000.000,00-. Dari transaksi produk FBI Bank Muamalat KCP Ponorogo potensi pendapatan melalui transaksi FBI meningkat, bahkan bisa dikatakan melebihi batas ideal Bank syariah. Selain itu juga sumber pendapatan terbanyak dari transaksi FBI Bank Muamalat KCP Ponorogo berasal dari transaksi pelayanan 24 jam. Baik

---

<sup>14</sup> Anang Priambowo, *Sub Branch Operation Supervisor, Wawancara*, Ponorogo 15 Februari 2021.

pelayanan yang diberikan dari fitur M-Banking, I-Banking, maupun pelayanan langsung di kantor Bank Muamalat KCP Ponorogo.

Untuk administrasi setiap transaksi *fee based income* Bank Muamalat KCP Ponorogo ditarif beda-beda. Untuk biaya transfer biasanya di kenai tarif sama seperti bank-bank lain pada umumnya. Dengan tarif yang ditetapkan oleh bank setiap transaksi, maka bank Muamalat akan mendapatkan laba. Namun di Bank Muamalat ada juga transaksi yang tidak ada tarif administrasinya seperti transaksi transfer sesama bank muamalat, cek saldo dan cek mutasi Koran. Seperti yang dikatakan oleh bapak Pandu bagaswara selaku pimpinan kantor pembantu adalah sebagai berikut:

“Untuk biaya pelayanan jasa sama seperti kita langsung bertransaksi di teller. Untuk administrasi pengisian OVO dikenai tarif Rp. 1.500,00-, sedangkan untuk token listrik 3.500,00-. Biaya administrasi transfer antar Bank Rp. 6.500,00-. Biaya untuk transfer sesama Bank Muamlat gratis, cek saldo gratis, dan cek rekening Koran. Selain itu juga ada biaya administrasi untuk pembuatan rekening, pemeliharaan kartu ATM. Selain pelayanan jasa yang sudah saya sebutkan tadi transaksi FBI bank muamalat seperti kliring, pinjaman *qardh*, kafalah juga ada. Dari transaksi *qardh*, kafalah bank juga mendapatkan *ujrah (fee)*. Oh iya, untuk beban operasional yang dikeluarkan Bank Muamalat nanti kamu lihat di laporan keuangan tahunan. Intinya dengan adanya FBI yang di jalankan Bank Muamalat KCP Ponorogo bisa membantu mendapatkan laba dan mengcover kebutuhan Bank Muamalat KCP Ponorogo.”<sup>15</sup>

Selain hal diatas, berdasarkan hasil wawancara melalui WhatsApp dengan Anang Priambowo selaku *Sub Branch Operation Supervisor* Bank Muamalat KCP Ponorogo, mengungkapkan bahwa sebagai berikut:

---

<sup>15</sup> Pandu Bagaswara, Pimpinan Bank Muamalat, *Wawancara*, Ponorogo 15 Februari 2021.

“Untuk biaya administrasi yang diberikan dari pelayanan jasa FBI Bank Muamalat KCP Ponorogo berbeda-beda dan juga sama seperti kita transaksi di teller. Untuk biaya administrasi transfer sesama Bank Muamalat gratis, untuk transfer ke Bank Lain Rp. 6.500,00- sedangkan untuk Telkom group dan tagihan air 2.500,00-. Untuk tagihan listrik Rp. 3.500,00-, untuk isi ulang pulsa, isi ulang ovo tarifnya Rp. 1.500,00- dan untuk administrasi transaksi isi ulang gopay Rp. 2.000,00-. Dari transaksi-transaksi yang sudah disebutkan tadi semua biaya administrasi masuk di *fee based income*.<sup>16</sup>

Adapun pendapat lain, berdasarkan wawancara melalui Whatsapp Bapak Fadhil selaku *Branch Collection* Bank Muamalat sebagai berikut:

“Kalau pelayanan jasa posisinya dilaporan keuangan berada di pendapatan operasional lainnya dan sifatnya sangat berpengaruh dilaporan keuangan. Untuk layanan jasa yang ada di Bank Muamalat itu seperti transfer, pembayaran token listrik, inkaso, layanan mesin ATM 24 jam, dan kliring. Bank Muamalat Ponorogo sendiri memiliki ATM Muamalat 3. Dan itu bisa digunakan untuk transaksi 24 jam. Adapun transaksi FBI melalui *customer service* ada biaya pembukaan Tabungan, biaya pemeliharaan ATM, dan biasanya saldo mengendap di kartu ATM. Kalau sumber pendapatan laba, transaksi FBI bisa membantu. Saking ingin mendapatkan laba, Bank sendiri berani menjalankan bisnis dengan *ujrah* 1.000-00. Mengapa demikian, karena Bank Muamalat ingin memperoleh laba sebanyak-banyaknya.”<sup>17</sup>

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan *fee based income* didapatkan dari biaya administrasi mulai dari biaya administrasi transfer, pemeliharaan kartu ATM, biaya administrasi pengisian OVO dan gopay, tagihan listri, biaya administrasi transaksi kliring, saldo mengendap di kartu ATM nasabah, biaya administrasi isiulang pulsa, dan lain

<sup>16</sup> Anang Priambowo, *Sub Branch Operation Supervisor*, Wawancara, Ponorogo 15 Februari 2021.

<sup>17</sup> Fadhil Wafa, *Account Officer*, Wawancara Via Elektronik, 12 November 2020.

sebagainya. Dari transaksi tersebut Bank Muamalat kcp Ponorogo menndapatkan keuntungan laba.

## 2. Dampak Potensi Peningkatan Laba Bank Muamalat Melalui transaksi *Fee Based Income* (FBI) (Studi Kasus Bank Muamalat Ponorogo)

Dalam peningkatan pendapatan (laba) Bank memperoleh dari dua sumber. Salah satunya ukuran dari keberhasilan suatu perusahaan adalah mencari perolehan laba, karena laba pada dasarnya hanya sebagai ukuran efisiensi suatu perusahaa. Sumber pertama didapat dari kegiatan *financing* (pembiayaan) dan sumber kedua pendapatan Bank dari transaksi *fee based income*.<sup>18</sup> Seperti halnya yang dilakukan oleh Bank Muamalat Ponorogo saat ini, untuk mendapatkan pendapatan (laba) Bank berinovasi dan lebih memperhatikan transaksi FBI. Salah satu cara Bank Muamalat dengan menggunakan digital teknologi dengan tujuan setiap nasabah yang bertransaksi secara mandiri lebih mudah dan cepat. Narasumber pertama Bapak Fadhil selaku *Branch collection* Bank Muamalat mengatakan:

“Bahwa dampak yang di peroleh dari memperhatikan transaksi FBI melalu digital teknologi sangat signifikan. Karena dengan dibantunya teknologi setiap nasabah yang ingin bertransaksi tidak perlu datang ke Bank langsung. Bahkan dengan alat komunikasi *handphone* bisa mendaftar atau membuka tabungan. Fitur yang bisa digunakan oleh nasabah yaitu transfer. Baik transfer sesama Bank Muamalat atau Bank lainnya. Kemudian bisa mengecek saldo, beli pulsa, pembayaran BPJS, dan lain sebagainya. Untuk pengguna transaksi FBI kurang lebih 2% dari nasabah Bank Muamalat.<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Mulya Pratiwi, *Analisis Kualitas Laba*, 7.

<sup>19</sup> Fadhil wafa, *Account Officer*, Wawancara, Ponorogo 8 Maret 2021.



Selain diatas narasumber kedua Mas Anang Priambowo selaku *Sub Branch Operation Supervisor* Bank Muamalat KCP Ponorogo, mengungkapkan bahwa:

“Dampak atau pengaruh dari peningkatan pendapatan (laba) Bank Muamalat melalui transaksi FBI sangat besar. Karena transaksi FBI itu memiliki resiko rendah. Jika layanan Bank Muamalat memuaskan maka akan menjadi pilihan bagi nasabah untuk bertransaksi dan sebaliknya. Dengan demikian pendapatan (laba) yang diperoleh Bank akan meningkat. Intinya jika transaksi FBI Bank Muamalat saat ini bisa mengcover pendapatan yang didapatkan dari kegiatan *financing*. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Fadhil transaksi FBI itu memiliki dampak yang besar dan pengaruh signifikan. Meskipun Bank Muamalat KCP 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 Muamalat KCP Ponorogo menunjukkan hasil yang positif.<sup>20</sup>

Dikatakan juga oleh narasumber Bapak Pandu selaku Manager (Pimpinan Bank Muamalat KCP Ponorogo) bahwasanya:

“ Benar yang dikatakan Pak Fadhil Mba, dampak dari transaksi *fee based income* sendiri banyak. Mulai dari perolehan pendapatan laba Bank Muamalat KCP Ponorogo bisa mengcover biaya operasional setiap bulan sampai tahun. Bisa dari segi perusahaan mendapatkan nama baik dari nasabah, bisa menjadi pilihan pelayanan FBI nasabah Bank Muamalat. Untuk Biaya operasional Bank Muamalat KCP Ponorogo itu terdiri dari gaji karyawan, biaya listrik, biaya transportasi, dan biaya-biaya lainnya. Kalau di total semuanya biaya operasional Bank Muamat sekitar Rp. 1.550.000.000. Sumber labanya selain dari pembiayaan. Dari pendapatan pengelolaan dana oleh bank sebagai *mudharib* dan pendapatan operasional lainnya. Dari transaksi terebut bisa memenuhi biaya operasional dan masih memiliki laba, meskipun tidak sebanyak bank-bank lainnya.”<sup>21</sup>

<sup>20</sup> Anang Priambowo, *Sub Branch Operation Supervisor*, Wawancara, Ponorogo 8Maret 2021.

<sup>21</sup> Pandu Bagaswara, Manager Bank Muamalat KCP Ponorogo, *wawancara*, Ponorogo, 25 Maret 2021

Dari paparan yang sudah dijelaskan ketiga narasumber bahwasanya dampak potensi peningkatan laba melalui transaksi *fee based income* memiliki pengaruh yang signifikan. Selain itu juga berdampak pada perolehan laba Bank Muamalat KCP Ponorogo. Dari potensi peningkatan laba melalui transaksi FBI pelayanan jasa mendapatkan pengaruh dan manfaat yang baik. Bahkan sesuai dengan yang sudah dikatakan oleh salah satu narasumber bahwa FBI di Bank Muamalat KCP Ponorogo mencapai 48% dan bisa mengcover biaya operasional setiap bulan sampai tahunnya.

### **C. Analisa Data**

#### **1. Analisis Potensi Peningkatan Laba Bank Muamalat Melalui Transaksi *Fee Based Income* (FBI) (Studi Kasus Bank Muamalat Ponorogo)**

Tujuan setiap Bank melakukan kegiatannya yaitu untuk mendapatkan pendapatan (laba). Banyak cara yang dilakukan Bank untuk bisa mendapatkan laba sebanyak-banyaknya. Dalam halnya Bank Muamalat KCP Ponorogo untuk mendapatkan pendapatan (laba) memperhatikan dari transaksi FBI dan dari *fee* dana pihak ketiga. Untuk kegiatan transaksi *fee based income* di Bank Muamalat KCP Ponorogo mulai diperhatikan dan bisa dikatakan sebagai sumber untuk memperoleh pendapatan (laba).

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 FBI tinggi maka tingkat kesehatan Bank lebih baik. Adapun pelayanan atau jasa *fee based income* yang ada di Bank Muamalat untuk mendapatkan laba yaitu transaksi melalui teller bisa melakukan kliring, inkaso, transfer, setor tunai, garansi bank, kartu kredit, pembelian token listrik, pengisian saldo OVO dan gopay dan lain-lain. Sedangkan melalui *customer service* nasabah bisa membuka tabungan dengan setoran awal dari Rp. 25.000,00- Rp. 100.000,00 dimana saldo yang mengendap di kartu ATM bisa masuk di *fee based income* Bank. Selain itu juga di *customer service* bisa bertransaksi deposito dengan jangka waktu yang sudah ditentukan. Dan jika nasabah mengambil uangnya dalam jangka waktu yang kurang sesuai ketentuan maka bank akan mendapatkan biaya *break* sebesar Rp. 50.000,00. Bank juga bisa mendapatkan laba dari layanan ATM, dimana dalam layanan bisa digunakan untuk transfer (sesama Bank Muamalat ataupun transfer ke Bank lain), cek saldo, pembayaran kuliah, dan tarik tunai. Untuk lebih memudahkan nasabah yang ingin bertransaksi secara individu Bank Muamalat KCP Ponorogo juga memanfaatkan digital teknologi. Nasabah bisa langsung mengaksesnya melalui m-Banking, Internet Banking, dan SMS Banking. Fitur yang bisa digunakan dalam m-Banking sama dengan fitur internet Banking, dimana nasabah bisa lakukan transaksi seperti transfer, cek saldo, pembayaran listrik, pembelian pulsa, pengisian ovo dan gopay dan pembedanya internet Banking bisa mencetak mutasi transaksi.

Dalam keterangan tersebut produk yang menghasilkan *fee based income* Bank Muamalat KCP Ponorogo dibandingkan dengan teori yang diungkapkan oleh Dedy Takdir dalam bukunya yang berjudul Manajemen Perbankan (Teori Praktis) dapat disimpulkan bahwa sebagian besar sama produk yang menghasilkan *fee based income*. Sehingga untuk potensi peningkatan laba di Bank Muamalat KCP Ponorogo melalui transaksi FBI masih kurang maksimal, tetapi transaksi FBI di Bank Muamalat KCP Ponorogo sudah melebihi batas minimal perbankan syariah. Batas minimal transaksi yang harus dicapai 30%- 40% perolehan labanya. Selain itu juga faktor lain dari tidak maksimalnya pendapatan (laba) melalui transaksi FBI yaitu kurang lengkapnya produk FBI di Bank Muamalat KCP Ponorogo dan kurang promosi mengenai produk FBI di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

Dalam pelayanan jasa atau produk *fee based income* Bank Muamalat harus lebih banyak dan lengkap baik secara online maupun tidak, agar Bank Muamalat KCP Ponorogo 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 Muamalat.

Dapat disimpulkan bahwa produk yang menghasilkan *fee based income* Bank Muamalat KCP Ponorogo yaitu transfer, kliring, inkaso, bank garansi, setor tunai, pembukaan rekening, pemeliharaan kartu ATM, pengisian saldo OVO dan gopay, pembayaran token listrik, dan kartu kredit. Produk pelayanan jasa diatas bisa diakses secara online menggunakan digital

teknologi maupun langsung bertansaksi ke Bank Muamalat. Potensi peningkatan laba Bank Muamalat melalui transaksi *fee based income* diperoleh paling banyak digunakan yaitu transaksi pelayanan, baik secara menggunakan aplikasi maupun langsung pelayanan teller dan *customer service*. Pengguna pelayanan yang diberikan nasabah mencapai 2% dari jumlah nasabah di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

Kedepannya diharapkan produk *fee based income* lebih lengkap seperti teori buku. Agar pendapatan (laba) yang diperoleh Bank Muamalat KCP Ponorogo semakin tinggi dan Bank Muamalat menjadi bank syariah pilihan masyarakat. Selain itu juga diharapkan Bank Muamalat KCP Ponorogo lebih memperhatikan produk *Fee based income* yang dibutuhkan nasabah untuk mempermudah melakukan aktifitas sehari-hari. Seperti penambahan mesin ATM yang ada di Ponorogo agar nasabah bisa melakukan transaksi dengan cepat tanpa memerlukan waktu yang banyak.

Seperti yang sudah di paparkan di data, biaya administrasi Bank Muamalat KCP Ponorogo masih bisa dikatakan murah. Karena biaya administrasi yang diberikan bank kepada nasabah mulai dari transaksi transfer sesama Bank Muamalat gratis, transfer ke Bank lain dikenai biaya administrasi Rp. 6.500,00. Untuk biaya administrasi transfer ke Bank lain (SKN) sebesar Rp. 2.900,00- transfer ke Bank lain (RTGS) Rp. 25.000.00 (*cut off time* Rp. 35.000) dan pembelian pulsa hanya di kenai biaya Rp. 1.500,00, isi ulang ovo Rp.1.500,00 dan transaksi lainnya. Biaya yang

dikenakan ke nasabah datang langsung ke Bank sama dengan bertransaksi menggunakan m-Banking, i-Banking. Selain biaya yang murah pelayanan yang diberikan oleh pihak Bank Muamalat baik dan cepat.

Biaya administrasi di Bank Muamalat KCP Ponorogo bervariasi dan murah, namun bisa menguntungkan bagi Bank Muamalat. Dengan pelayanan yang diberikan oleh Bank Muamalat, banyak pengguna pelayanan jasa *fee based income*. Sehingga dengan pelayanan *fee based income* Bank Muamalat mendapatkan laba. Mengenai tariff yang diberikan Bank Muamalat melalui digital teknologi sama halnya dengan biaya administrasi transaksi langsung ke Bank Muamalat KCP Ponorogo. Tujuan dari diadakan sistem digital teknologi guna mempermudah nasabah yang ingin bertransaksi mandiri dan menghemat waktu. Selain itu juga digital teknologi hampir dimiliki semua nasabah, sehingga nasabah lebih diuntungkan.

Dapat disimpulkan bahwa biaya administrasi transaksi *fee based income* Bank Muamalat murah. Dengan alasan bahwa biaya administrasi yang ditarifkan bank untuk nasabah sesuai dengan pelayanan yang diberikan bank untuk kebutuhan transaksi nasabah. selain itu juga, nasabah bisa mendapatkan pelayan dengan cepat dan mudah. Baik secara pelayanan langsung yang diberikan Bank kepada nasabah ketika datang ke Bank Muamalat KCP Ponorogo maupun pelayanan yang diberikan oleh fitur di aplikasi *Ad-dinn* Bank Muamalat.

Selanjutnya yang diharapkan untuk kedepannya, bank muamalat kcp Ponorogo bisa menetapkan tarif yang lebih murah dan fitur-fitur di m-Banking, SMS Banking, i-Banking lebih berkembang dan lebih lengkap seperti bisa melakukan pengajuan pembiayaan secara online tanpa merepotkan nasabah, dan untuk fitur lainnya.

## **2. Dampak Potensi Peningkatan Laba Bank Muamalat Melalui transaksi *Fee Based Income* (FBI) (Studi Kasus Bank Muamalat Ponorogo)**

Pendapatan merupakan tujuan dari setiap Bank, baik Bank syariah maupun Bank konvensional. Sumber pendapatan Bank yang utama didapatkan dari transaksi pembiayaan (*financing*). Sedangkan sumber kedua Bank adalah transaksi *fee based income* yang didapatkan dari pelayanan jasa Bank kepada nasabah dengan tujuan mendapatkan *fee*.

Seperti halnya saat ini Bank Muamalat untuk mendapatkan pendapatan (laba) memperhatikan transaksi-transaksi *fee based income*. Pendapatan Bank Muamalat pada tahun 2019 mengalami penurunan tetapi dengan mengolah pelayanan jasa *fee based income* pendapatan bisa tercover.

Menurut kasmir dalam bukunya yang berjudul dasar-dasar perbankan mengatakan *fee based income* adalah keuntungan yang diperoleh bank dari biaya-biaya yang dibebankan kepada nasabah seperti biaya administrasi biaya kirim, biaya tagih, dan biaya lainnya. Dari keuntungan yang diperoleh dari biaya-biaya yang ada dalam teori, Bank bisa mendapatkan pendapatan

(laba).<sup>22</sup> Selain itu juga dampak yang didapatkan dari transaksi *fee based income* sangat berpengaruh dan signifikan bagi Bank Muamalat KCP Ponorogo. Selain dari biaya yang sudah disebutkan Bank Muamalat juga bisa mendapatkan dampak bagi perusahaan seperti mendapatkan nama perusahaan yang bagus, menjadi pilihan bagi nasabah Bank Muamalat, menjadi prioritas bagi nasabah Bank Muamalat KCP Ponorogo yang ingin menggunakan pelayanan jasa, dan tentunya akan menjadi kegiatan transaksi memiliki resiko rendah. Maksudnya resiko rendah adalah jika pelayanan jasa tidak ada peminatnya setidaknya Bank Muamalat tidak mengalami kerugian secara *financial*. Sehingga dampak potensi peningkatan laba Bank Muamalat melalui transaksi *fee based income* (studi kasus Bank Muamalat KCP Ponorogo) bisa dikembangkan lagi agar menjadi salah satu Bank pilihan masyarakat.

Khususnya di masa pandemi ini banyak sekali kegiatan yang biasayan dilakukan di Bank menjadi terbatas. Karena dengan adanya peraturan pemerintah yang harus dipatuhi untuk menjaga jarak, Bank Muamalat berinovasi memanfaatkan alat komunikasi untuk bertransaksi. Maka dari inovasi yang dilakukan Bank Muamalat berdampak baik juga bagi nasabah yang ingin melakukan transaksi secara cepat, mudah, murah, dan tentunya mematuhi peraturan pemerintah. Intinya dari analisis yang dilakukan peneliti, dampak potensi peningkatan laba melalui *fee based income* Bank

---

<sup>22</sup> Kasmir, Dasar-Dasar Perbankan.



Muamalat berdampak baik. Maksudnya baik secara mendapatkan laba maupun baik pada kesehatan nasabah.

Sebenarnya di Bank Muamalat masih banyak produk pelayanan jasa (*fee based income*) yang belum dijalankan. Adapun produk yang belum dijalankan di Bank Muamalat seperti *save deposit box* dan *letter of kredit*. Alasan Bank Muamalat KCP Ponorogo tidak menjalankan *fee based income* adalah Bank tidak memiliki tempat penyimpanan barang untuk transaksi yang bersifat titipan. Selain itu juga, untuk pencairan dana yang lebih dari Rp. 50.000.000,00 harus konfirmasi 2 hari sebelum ditarik oleh nasabah, sedangkan sifat dari barang titipan itu bisa diambil kapan saja oleh nasabah.

Namun meskipun Bank muamalat KCP Ponorogo hanya menjalankan transaksi *fee based income* yang belum lengkap, keuntungan (laba) yang di dapatkan oleh Bank Muamalat KCP Ponorogo ditahun 2019 mengalami kenaikan dan sudah melebihi batan minimum yang di tetapkan Bank syariah dari tahun sebelumnya. Dilihat dari laporan tahunan Bank Muamalat KCP Ponorogo bahwa dari tahun 2015-2019 pendapatan operasional lainnya mengalami kenaikan signifikan. Dimana pada tahun 2016-2017 tetapi ditahun 2018 penurunan pendapatan operasional. Kenaikan terjadi ditahun 2019, bisa dikatakan pendapatan operasional mengalami kenaikan 50% dari tahun sebelumnya. Maka dari pendapatan laba yang diperoleh dari pembiayaan dan transaksi lainnya FBI Bank Muamalat KCP Ponorogo bisa mengcover biaya operasional dan masih mendapatkan sisa laba (keuntungan).

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

Kedepannya diharapkan Bank Muamalat KCP Ponorogo bisa menjalankan transaksi pelayanan jasa (*fee based income*) dengan lengkap. Sehingga daya tarik untuk nasabah menggunakan jasa pelayanan jasa tidak tanggung. Maksud dari tidak tanggung itu, nasabah bisa menggunakan produk pelayanan jasa di Bank Muamalat KCP Ponorogo dengan lengkap dan kapan saja bertransaksi bisa dilayani oleh pihak Bank Muamalat KCP Ponorogo. Selain itu juga bank bisa mendapatkan keuntungan (laba) lebih tinggi jika transaksi pelayanan jasa di Bank Muamalat bisa lengkap seperti di Bank konvensional. Selanjutnya Bank Muamalat KCP Ponorogo diharapkan juga lebih berinovasi dalam menggunakan digital teknologi, dengan tujuan nasabah bisa menggunakan fitur-fitur terbarunya Bank Muamalat dengan mudah aksesnya, cepat pelayanannya, dan tentunya murah biayanya.

## BAB V

### PENUTUPAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti di bank muamalat KCP Ponorogo dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Dalam peningkatan laba Bank Muamalat memperhatikan transaksi *fee based income*. Adapun pelayanan atau jasa *fee based income* yang ada di Bank Muamalat untuk mendapatkan laba yaitu transaksi melalui teller bisa melakukan kliring, inkaso, transfer, setor tunai, dan lain-lain. Sedangkan melalui *customer service* nasabah bisa membuka tabungan dengan setoran Sehingga untuk potensi peningkatan laba di Bank Muamalat KCP Ponorogo melalui transaksi FBI masih kurang maksimal, tetapi transaksi FBI di Bank Muamalat KCP Ponorogo sudah melebihi batas minimal perbankan syariah.

Dampak potensi peningkatan laba bank Muamalat KCP Ponorogo melalui *fee based income* adalah transaksi *fee based income* sangat berpengaruh dan signifikan bagi Bank Muamalat KCP Ponorogo. Selain dari biaya yang sudah disebutkan Bank Muamalat juga bisa mendapatkan dampak bagi perusahaan seperti mendapatkan nama perusahaan yang bagus, menjadi pilihan bagi nasabah Bank Muamalat, menjadi prioritas bagi nasabah Bank Muamalat KCP Ponorogo yang ingin menggunakan pelayanan jasa, dan tentunya akan menjadi kegiatan transaksi memiliki resiko rendah.

## B. Saran

Adapun saran- saran yang penulis berikan yang sekiranya dapat menjadi bahan pertimbangan kedepannya, sebagai berikut:

1. Potensi peningkatan laba Bank Muamalat KCP Ponorogo melalui transaksi *fee based income* harus lebih ditingkatkan dan produk yang menghasilkan *fee based income* harus dilengkapi sehingga bank muamalat bisa lebih mudah mendapatkan laba (keuntungan).
2. Bank Muamalat KCP Ponorogo, harus menambah inovasi fitur yang digunakan bertransaksi melalui digital teknologi seperti *mobile banking*, internet banking, dan sms banking agar bank muamalat menjadi salah satu Bank yang menghasilkan *fee based income* yang tinggi.
3. Bank Muamalat KCP Ponorogo juga harus lebih berinovasi dalam bersaing dengan bank-bank syariah maupun konvensional lainnya. Seperti diakan kembali transaksi pembiayaan agar mendapatkan laba dari sumber pendapatan utamanya.



IAIN  
PONOROGO

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Andi Prastowo. *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2014.
- Dedy Takdir Syaifuddin. *Manajemen Perbankan pendekatan Praktis* (Sulawsi Tenggara: Unhalu Press, 2007.
- Harahap, Isnaini. Yenni Samri Juliati Nasution. *Hadis-hadis Ekonomi*. Jakarta: Predanamedia Group, 2015.
- Hardani, dkk, *Metode Penelitian Kualitatif & kuantitatif*. Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu, 2020.
- Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.
- Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2011.
- Sofyan Syafri Harahap. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuanga* (Raja Grafinda: Persada, 2008.
- Vinna Sri Yuniarti, *Ekonomi Mikro Syariah*. Jawa Barat: CV Pustaka Setia, 2016.
- Wirosu. *Produk Perbankan Syariah, revisi 201*. Jakarta: LPFE Usakti, 2011.

### Skripsi

- Ani Priyana. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Nasabah dalam Pelayanan di Bank Muamalat KCP Ponorogo. *Skripsi*. Ponorogo:IAIN Ponorogo, 2019.
- Bank Muamalat Indonesia, Annual Report, [www.bankmuamalat.co.id](http://www.bankmuamalat.co.id) (diakses pada 7 Juli 2019, 19.20).
- Fitriani, Lusi Eka. Analisis Penilaian Bank Terhadap Kelayakan Nasabah Mikro Pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KCP Mojoagung Jombang. *Skripsi*. Ponorogo:IAIN Ponorogo, 2019.

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.

Jasman.” Analisis *Fee Based Income* Dan Dampaknya Terhadap Profitabilitas (studi kasus Bank BRI KCP Jakarta Cempaka Mas)” *Skripsi* (Jakarta: STIEI Jakarta, 2021.

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

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

Pingkan,Nurhani. Analisis Pembiayaan Rahn Emas Terhadap *Fee Based Income* Di Bank Syariah (Studi Pada Bank Mandiri Syariah Cabang Kedaton Bandar Lampung). *Skripsi*. Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2018.

Putra, Beni. Analisis *Fee based Income* Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Bank Sumut. *Skripsi*. Medan: UMSU, 2019.

Pamuji,Untung. Efisiensi Modal Kerja Untuk Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan (Studi Kasus Pada Perusahaan UD. Sahara Putra Banyumas). *Skripsi* (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2017.

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

## **Jurnal**

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.

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.

P O N O R O G O