

# PENGARUH FEE BASED INCOME TERHADAP RENTABILITAS PADA BANK SYARIAH "X"

Siti Hidayati\*<sup>1</sup>, dan Sri Muratik\*\*

\*) Program Studi D-III Keuangan Perbankan, Fakultas Ekonomi UPN "Veteran" Jakarta

\*\*\*) Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi UPN "Veteran" Jakarta

Jl. RS. Fatmawati Pondok Labu Jakarta Selatan - 12450

Telp. 021 7656971

---

## Abstract

*This study entitled The Influence of the fee-based income toward the profitability of PT. Bank Syariah Mega Indonesia. This research is using the development of fee-based income and profitability of PT. Bank Syariah Mega Indonesia from 2005-2011. Through the case study method, the data obtained were analyzed and further processed by using linearity test and simple linear regression analysis. The test results show that linearity F is 3.759 which is greater than 0.05, so it linear. While based on statistical calculations via a simple linear regression analysis it is known that the fee-based income as independent variables have a positive correlation to profitability using ROA, the obtained equation  $Y = -300.128 + 0.004X$  sign in the equation indicates that the two variables X and Y observed positive effect. While the figure of 300.128, which means that every increase of Rp1, - fee-based income will be followed by the increase in profitability that use measures of ROA of 0.04%, and vice versa every drop of Rp1, - fee-based income will be followed by a decline in profitability using ROA at 0.04% size.*

**Key Words:** fee based income, rentabilitas (ROA)

---

## PENDAHULUAN

Keuntungan pokok perbankan syariah adalah dari selisih bagi hasil simpanan pada bank dengan bagi hasil pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat. Keuntungan ini dikenal dengan istilah spread based. Namun, disamping keuntungan dari kegiatan pokok tersebut pihak Perbankan juga dapat memperoleh keuntungan dari transaksi yang diberikannya dalam jasa-jasa bank lainnya.

Keuntungan dari transaksi dalam jasa-jasa bank ini disebut juga *fee based*. Keuntungan dari jasa bank dewasa ini semakin dibutuhkan. Bahkan dari tahun ketahun semakin meningkat. Hal ini disebabkan keuntungan dari *spread based* semakin kecil mengingat persaingan yang semakin ketat dalam bidang ini, oleh sebab itu, disamping mencari keuntungan utama tetap pada *spread based*, dewasa ini semakin banyak bank yang mencari keuntungan lewat jasa-jasa bank.

Disamping faktor resiko, ragam penghasilan dari jasa ini pun cukup banyak sehingga pihak perbankan dapat lebih meningkatkan jasa-jasa

banknya. Kemudian yang paling penting jasa-jasa bank ini sangat berperan dalam memperlancar transaksi simpanan dan pembiayaan yang ada di dunia perbankan.

Zaman sekarang, lumrah suatu perusahaan mendapatkan penghasilan dari usaha selain bisnis utamanya. Dalam hal ini, Bank selain sebagai lembaga intermediasi, juga berfungsi sebagai lembaga pendukung transaksi keuangan. Untuk menjalankan transaksinya ini, bank memungut biaya dari si pemilik transaksi.

Mulyanto yang menjabat sebagai sekjen Asosiasi Bank Pembangunan Daerah mengatakan, Bank Indonesia menilai Bank Pembangunan Daerah mempunyai potensi besar untuk mengembangkan produk-produk layanan yang bisa menghasilkan pendapatan non bunga (*fee based income*), bank-bank ini memiliki banyak nasabah captive, diantaranya pegawai negeri sipil yang jumlahnya mencapai sekitar 3,5 juta orang yang saat ini dilayani sebagai sumber yang luar biasa. Banyak produk yang dapat dikembangkan untuk meraup fee based income oleh Bank Pembangunan Daerah, seperti jasa penyimpanan barang-barang berharga, jasa cash management,

---

<sup>1</sup> Kontak Person : Siti Hidayati  
Prodi DIII Keuangan Perbankan FE  
UPN "Veteran" Jakarta  
Telp. 021 7656971

dan produk asuransi kesehatan bagi anak pegawai negeri sipil nomor empat dan seterusnya.

Menurut Nini Avieni, (2010) BCA sebagai bank swasta nasional sejak awal telah mengunggulkan program IT sebagai sumber *fee based income*, dengan jaringan ATM yang tersebar dimana-mana transaksi keuangan masyarakatpun dapat dilayani maksimal, sehingga bank ini memelopori konsep internet banking BCA menjadi bank yang membuat *fee based income* sebagai penghasilan utama.

Dwiastarini (2005) mengatakan, *fee based income* merupakan pendapatan bank di luar dari pendapatan bunga kredit, yaitu pendapatan yang bersumber di luar aktifitas utama jasa-jasa perbankan. Sumber ini merupakan alternatif yang cukup aman dari resiko-resiko. Dwiastarini mengatakan, bahwa tidak ada perbedaan perolehan *fee based income* antara Bank Pembangunan Daerah yang berbentuk PT dan PD. Pendapatan provisi, komisi dan *fee*, pendapatan transaksi valas, kenaikan surat berharga dan pendapatan lainnya berpengaruh secara signifikan terhadap besarnya *fee based income*.

Menurut Soddin Mangunsong, Elyzabet Indrawati Marpaung (2010) satu bank yang telah *go public* dan memiliki reputasi yang baik, ternyata diperoleh hasil sebagai berikut: provisi dan komisi yang diterima selain dari pemberian kredit dan pendapatan lain tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap laba per lembar saham. Tetapi walaupun demikian aktivitas *fee based* ini masih terus dikembangkan karena memiliki prospek yang baik dan adanya berbagai keuntungan yang dapat diperoleh antara lain risiko yang dihadapi dalam bisnis *fee based* relative kecil sehingga lebih sedikit modal yang dibutuhkan, dan bila gagal kerugiannya tidak akan sebesar kredit macet.

Menurut R. K. Uppal, Director, ICCSR *Sponsored Major Research Project D. A. V. College, Malout (Punjab), India.* (2010) bahwa pendapatan bunga terus menurun akibat deregulasi tingkat suku bunga dan pendapatan non-bunga meningkat. Setelah pelaksanaan reformasi, sektor perbankan mulai memberikan hasil yang diinginkan dalam kinerja mereka. Perbankan adalah salah satu sector yang lebih terpengaruh oleh proses liberalisasi, globalisasi dan privatisasi menyertai dengan kemajuan teknologi. Hasil reformasi seperti liberalisasi, deregulasi tingkat suku bunga dan bebas masuk dari bank-bank swasta dan asing telah membuat sektor perbankan lebih kompetitif di

dalam negeri maupun pasar dunia. Untuk memenuhi hal ini sektor perbankan kompetisi di tuntut untuk kembali berorientasi untuk menjadi selaras dengan norma-norma internasional dan praktek. Dalam rangka untuk memenuhi tantangan persaingan global, bank telah mulai merestrukturisasi bisnis mereka. Sektor perbankan khususnya reformasi deregulasi suku bunga telah benar-benar mengubah struktur pendapatan dari sektor perbankan. Bank-bank sudah mulai masuk dalam pasar keuangan dengan produk hampir setiap hari inovatif untuk menangkap pangsa pasar maksimum dan kemudian memperoleh keuntungan maksimal. Bank-bank sudah mulai melakukan diversifikasi kegiatan bank mereka ke *fee-based* kegiatan yang menghasilkan *fee* bukan bunga.

Kutipan Barry Williams, Laurie Prather, (2010) bank-bank yang beroperasi di Australia agar memperhatikan dampak terhadap risiko bank melalui diversifikasi portofolio antara pendapatan marjin tradisional dan *fee-based income*, sehingga pemegang saham bank akan mendapatkan keuntungan dari pendapatan yang meningkat yang berasal dari pendapatan non-bunga melalui diversifikasi ini. Diversifikasi dapat mengurangi kemungkinan risiko sistemik, tapi harus hati-hati sehubungan dengan usaha bank yang lebih mengejar keuntungan absolut ketimbang pemantauan *risk-return trade-off*. Regulator Australia harus mempertimbangkan kebutuhan pengungkapan peningkatan komposisi bank pendapatan non-bunga. Pengungkapan tersebut akan membantu dalam memahami sifat perubahan perbankan di Australia. Mengingat krisis sub-prime baru-baru ini di Amerika Serikat dan peran yang dimainkan oleh pendapatan *fee based* bersumber dari sekuritisasi, dan peningkatan pendapatan non bunga bank sekarang merupakan kepentingan global.

Pemberian jasa-jasa bank ini untuk mendukung dan memperlancar kegiatan penghimpunan dana dan menyalurkan dana. Semakin lengkap jasa, nasabah yang hendak melakukan suatu transaksi perbankan cukup disatu bank saja. Demikian pula sebaliknya jika jasa bank yang diberikan kurang lengkap, maka nasabah terpaksa mencari bank lain yang menyediakan jasa yang mereka butuhkan.

Lengkap tidaknya jasa bank yang diberikan sangat tergantung dari kemampuan bank tersebut baik dari segi modal, perlengkapan fasilitas sampai kepada personel yang mengoperasionalkannya.

Modal yang dimiliki oleh suatu perusahaan

dapat menjadi cermin bonafiditas dan menjadi nilai ekonomi perusahaan itu. Melihat pentingnya modal maka kuantitas modal sendiri sangat berarti bagi kinerja bank, karena tumbuhnya modal dapat juga meningkatkan usaha. Salah satu usaha untuk meningkatkan modal adalah dengan meningkatkan pendapatan atau penghasilan atas penjualan suatu produk atau jasa yang berasal dari kegiatan usaha bank dari waktu ke waktu. Bila pendapatan yang diperoleh meningkat maka bank dapat memenuhi kewajiban-kewajiban baik pada kreditur atau kepada pemilik, memperluas usaha dan menambah asset.

Usaha yang dilakukan oleh bank, dalam rangka menambah modal bank dengan meningkatkan pendapatan sebagai langkah untuk menunjang kelangsungan usaha, membutuhkan perhatian yang besar. Secara umum, peningkatan pendapatan bank berasal dari pendapatan bagi bunga (*interest based income*), yang merupakan pendapatan utama bank, dan pendapatan non bunga (*non interest income* atau *fee based income*) yang keduanya merupakan pendapatan operasional bank.

Peningkatan pendapatan dari sektor bunga bukan suatu hal yang mudah, karena menyangkut faktor resiko yang mungkin timbul, waktu dan biaya-biaya lain serta kondisi ekonomi. Disamping itu juga terdapat kewajiban-kewajiban bank untuk memenuhi kebijakan-kebijakan yang ada.

Adanya ketentuan CAR (*Capital Adequacy Ratio*) dari bank Indonesia, membuat bank tidak leluasa melakukan ekspansi kredit, terutama bagi bank yang tidak mempunyai modal yang cukup, maka alternatif yang dipilih untuk meningkatkan pendapatan guna menambah modal dilakukan dengan menggali di luar pendapatan bunga, khususnya yang berasal dari *fee based income* yang memiliki resiko yang kecil bagi bank.

### **Fee Based Income**

Kegiatan yang dapat dilakukan sebagai sumber penghasilan bank sangatlah beragam. Beberapa kegiatan usaha bank dapat dilihat dalam Undang-undang Pokok Perbankan No. 10 tahun 1998. Pendapatan yang diperoleh bank berdasarkan sifat kegiatannya dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu: (1) **Pendapatan Operasional**, adalah pendapatan yang diperoleh dari kegiatan utama operasional bank. Umumnya terdiri dari pendapatan penyaluran dana pihak ketiga, komisi pembiayaan, selisih kurs, rupa-rupa pendapatan operasional, dan (2) **Pendapatan Non Operasional**. Pendapatan bank yang termasuk dalam kelompok ini berasal

dari kegiatan di luar atau selain kegiatan utama operasional bank, seperti pendapatan sewa gedung, parkir, penjualan aktiva atau inventaris dan lain-lain.

Bank Indonesia menegaskan bahwa pertumbuhan kredit nasional pada 2011 didorong sektor usaha menengah, kecil dan mikro (UMKM) serta konsumsi. Satu lagi, bank nasional pun mengejar pendapatan non operasional (*fee based income*).

Adapun keuntungan yang diperoleh dari jasa-jasa bank ini antara lain: biaya administrasi, biaya kirim, biaya tagih, biaya provisi dan komisi, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya lainnya.

Biaya administrasi dikenakan untuk jasa-jasa yang memerlukan administrasi khusus. Pembebanan biaya administrasi biasanya dikenakan untuk pengelolaan suatu fasilitas tertentu. Contoh biaya administrasi seperti administrasi pembiayaan dan administrasi lainnya. Biaya kirim diperoleh dari jasa pengiriman uang (*transfer*, baik jasa transfer dalam negeri maupun transfer luar negeri). Biaya tagih merupakan 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 baik untuk tagihan dokumen dalam negeri maupun dokumen luar negeri. Biaya provisi dan komisi biasanya dibebankan kepada jasa pembiayaan dan jasa transfer serta jasa-jasa atas bantuan bank terhadap suatu fasilitas perbankan. Besarnya jasa provisi dan komisi tergantung dari jasa yang diberikan serta status nasabah yang bersangkutan. Biaya sewa dikenakan kepada nasabah yang menggunakan jasa *safe deposit box*. Besarnya biaya sewa tergantung dari ukuran box dan jangka waktu yang digunakannya. Kemudian jasa iuran diperoleh dari jasa pelayanan bank card, dimana setiap pemegang kartu dikenakan biaya iuran setiap tahunnya.

Besar kecilnya penetapan biaya terhadap nasabahnya tergantung dari banknya. Masing-masing bank dapat menggunakan metode tertentu dan biasanya tidak terlalu jauh berbeda, mengingat tingkat persaingan perbankan yang demikian ketat.

Kasmir, (2008-146) mengatakan bahwa *fee Based Income* adalah keuntungan yang di dapat dari transaksi yang diberikan dalam jasa-jasa bank lainnya atau selain *spread based*. Dalam PSAK No 31 huruf A angka 03, dijelaskan bahwa dalam operasionalnya, bank melakukan penanaman dalam aktiva produktif seperti kredit dan surat-surat

berharga, juga diberikan memberikan komitmen dan jasa-jasa lain yang digolongkan sebagai *fee based operation* atau *off balance sheet activities*.

Unsur-unsur *fee based income* adalah: (1) pendapatan komisi dan profisi, (2) pendapatan dari hasil transaksi valuta asing atau devisa, dan (3) pendapatan operasional lainnya.

Pengertian *fee based income* adalah pendapatan operasional non bunga, maka unsur-unsur pendapatan operasional yang masuk kedalamnya terdiri dari dua kategori utama, yaitu: (1) *Fee* atas jasa penyimpanan dana (*deposit service*), yang terdiri atas *Checking Account*, *Saving Account*, dan *ATM Fee*. (2) *Fee* atas jasa-jasa lain yang diberikan bank, yang terdiri atas *Safe Deposit Box*, *Commercial Paper*, *Collection*, *Transfer*, *Bank Garansi*, *Inward Remittance*, *Cash Management*, dll,

Kegiatan-kegiatan jasa yang dilakukan oleh Bank "X" yang dapat menjadi sumber pendapatan bank dalam kelompok *fee based income*, terdiri atas kiriman uang, *electronic fund transfer*, delegasi kredit, inkaso, kliring, *save deposit box*, simpanan terbuka atau tertutup, ongkos naik haji, surat keterangan bank, bank garansi, surat kredit berdokumen dalam negeri, *traveller cheque*, uang kertas asing, FOREX, ekspor impor, *commmercial paper*, *reserved report*, agen pembayaran, *sink in fund*, penanggung, wali amanat, dan settlement bank.

Sehubungan dengan luasnya jajaran produk dan jasa inovatif dan kreatif yang dimiliki oleh suatu bank, maka semakin menarik bagi nasabah untuk menggunakan atau memanfaatkan, sehingga dapat meningkatkan volume transaksi yang berarti dapat meningkatkan pendapatan non kredit.

Sejalan dengan perkembangan dunia dan tuntutan masyarakat dalam beberapa tahun terakhir kegiatan *fee based income* juga bertambah ragamnya, yaitu: (1) *Fee* atas *exposure* bank kepada nasabah yang tergolong dalam kegiatan ini antara lain Komisi atas *Letter of Credit*, Provisi bank garansi yang diberikan, Biaya administrasi atas pemberian fasilitas atau jasa, dan *Comitment Fee*. Dan (2) *Fee* atas jasa pelayanan bank kepada nasabah, yang termasuk dalam kelompok ini antara lain: Transfer dana, Inkaso, Kliring, Transaksi ekspor impor, Pendapatan selisih kurs, Biaya administrasi atas setoran listrik, telpon, Biaya administrasi untuk giro dan tabungan, dan *Fee* dari merchant pengguna jasa kredit *card*.

Perbankan syariah dalam mendapatkan *fee based income* juga harus melakukan kerja sama

dengan instansi lain seperti telkom, telkomsel, indosat, dan provider lainnya untuk membayar *payment point*, pembayaran listrik, pembayaran uang kuliah dengan ATM Co Branding, serta pembayaran gaji karyawan, pembayaran pajak impor, dll.

Untuk daerah industri, pendapatan *fee based income* dari surat referensi bank, surat dukungan bank, juga semakin menarik serta bank garansi yang cukup ideal dimana dengan adanya oronomi daerah maka proyek-proyek akan semakin rame di daerah.

Mudharabah muqayyadah untuk menjual produk ini memang harus ekstra ketat dikarenakan pemahaman masyarakat yang ada, bagi mereka yang berani mengambil resiko maka mudharabah muqayyadah lebih menarik dari pada bermain saham di pasar modal. Juka Perbankan syariah ingin fokus kesinimaka harus dilakukan sosialisasi terlebih dahulu untuk pemahaman kepada masyarakat karena produk tersebut memiliki resiko, namun memiliki tingkat pengembalian yang lebih baik dari pada di pasar modal.

### Rentabilitas

Profitabilitas bank adalah kemampuan dalam memenuhi prolehan laba. Keuntungan sudah menjadi tujuan utama setiap perusahaan, dengan keuntungan tersebut modal akan bertambah yang pada gilirannya akan meningkatkan kemampuan bank dalam melaksanakan operasinya. Keuntungan yang diperoleh selain ditentukan oleh kecakapan dan ketrampilan pimpinan bank, juga tidak terlepas dari kepercayaan para pemegang saham dan masyarakat yang menyimpan uangnya dalam bentuk giro, tabungan, maupun deposito.

Untuk memupuk kepercayaan masyarakat yang menyimpan dananya, bank dituntut untuk memelihara alat-alat likuid yang cukup besar tanpa menghilangkan kesempatan untuk memperoleh laba optimal. Keuntungan yang rendah merupakan hambatan bagi pertumbuhan bank dan juga dapat menurunkan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap bank dan sebaliknya.

Analisis ini mencari hubungan timbal balik dengan pos-pos yang ada pada laporan laba atau rugi bank dengan pos pada neraca bank, guna memperoleh berbagai indikasi yang bermanfaat dalam mengukur tingkat efisiensi dan profitabilitas bank yang bersangkutan.

Kemampuan suatu perusahaan dalam memperoleh laba dapat dilihat dari perolehan persentase profitabilitasnya. Dalam dunia perbankan,

sesuai dengan peraturan Bank Indonesia, profitabilitas lebih dikenal dengan nama rentabilitas. Analisis rentabilitas bertujuan untuk mengukur tingkat efisiensi usaha dan rentabilitas yang dicapai bank yang bersangkutan.

Analisis rentabilitas memberikan bukti mengenai kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dan sejauh mana keefektifan pengelolaan perusahaan. Alat analisis yang sering digunakan untuk analisis rentabilitas adalah rasio rentabilitas.

Rasio rentabilitas yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan Return On Asset (ROA), dimana nilai ROA dapat diketahui dengan cara membandingkan laba bersih sebelum pajak dengan total aktiva, hasil akhirnya berupa persentase.

Faktor-faktor yang mempengaruhi rentabilitas suatu bank adalah yang membentuk rentabilitas itu sendiri atau indikator yang terdapat di dalamnya. Salah satu indikator rentabilitas yang diukur dengan ROA adalah pendapatan sebelum pajak, dimana dalam pendapatan tersebut terdapat pos pendapatan operasional lainnya atau *fee based income*. Dengan kata lain, *fee based income* merupakan salah satu unsur yang mempengaruhi rentabilitas.

Yeni Yuliani (2003) dalam penelitiannya *fee based Income* berpengaruh positif terhadap rentabilitas pada PT Bank Jabar Cabang Cimahi, dengan hasil penelitiannya *fee based income* memiliki korelasi yang sangat kuat terhadap ROA dengan rasio 0,87%, sehingga dapat dinyatakan bahwa peningkatan *fee based income* akan diikuti oleh peningkatan ROA dan sebaliknya penurunan *fee based income* akan diikuti oleh penurunan ROA.

Repository Upi (2008) dalam penelitiannya Pengaruh *fee based income* terhadap rentabilitas pada PT. Bank Eksekutif internasional, Tbk, dengan hasil penelitiannya *fee based income* sebagai variabel independen memiliki perkembangan yang positif terhadap rentabilitas menggunakan ROA. Setiap kenaikan Rp.1,- *fee based income* akan diikuti dengan kenaikan rentabilitas yang menggunakan ukuran ROA, begitu sebaliknya tiap penurunan Rp.1,- *fee based income* akan diikuti penurunan rentabilitas yang menggunakan ukuran ROA sebesar 6,898E-8%.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu menguraikan pengaruh *fee based income* terhadap rentabilitas pada PT. Bank Syariah Mega Indonesia.

Data yang diperlukan adalah laporan keuangan PT. Bank Syariah Mega Indonesia tahun 2005 sampai dengan tahun 2011.

Sebagai pemain baru didunia perbankan yang merupakan penjelmaan dari Bank Tugu dan kemudian di Konversi menjadi Bank Syariah Mega Indonesia berdiri tahun 2004, walaupun masih baru namun memiliki kinerja yang cukup baik, pertumbuhan yang begitu mengagumkan, dengan memperkuat sektor pendanaan, dan melempar pembiayaan ke sektor multifinance lewat FIF melalui chaneling yang diberikan Bank Syariah Mega Indonesia cukup cerdas melakukan strateginya, selain itu Bank ini juga memaksimalkan jaringan ATM nya lewat ATM bersama dan bekerjasama dengan bank Central Asia.

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dimana data yang diperoleh selama penelitian akan dioleh, dianalisa dan diproses lebih lanjut dengan teori-teori yang telah dipelajari kemudian disajikan dalam bentuk tabel. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh *fee based income* terhadap rentabilitas, dilakukan analisa statistik dengan menggunakan uji linearitas dan analisis regresi linear sederhana.

## PEMBAHASAN

*Fee based income* adalah pendapatan komisi atas jasa yang diberikan bank kepada nasabahnya, seperti jasa kiriman uang, inkaso, *safe deposit box*, *credit card*, dan sebagainya. Saat ini, pendapatan yang berasal dari *fee based income* semakin diupayakan untuk ditingkatkan oleh bank-bank. Perolehan pendapatan dari *fee based income* walaupun masih relatif kecil, namun memiliki suatu kepastian dan sangat berperan dalam memperlancar transaksi perbankan, hal ini disebabkan resiko terhadap jasa-jasa bank ini lebih kecil dibandingkan dengan pendapatan bunga kredit. Keuntungan dari jasa bank pada saat ini semakin dibutuhkan untuk mendapatkan jumlah laba yang optimal, karena keuntungan dari pendapatan bunga semakin kecil mengingat persaingan antar bank-bank yang semakin ketat. Berikut disajikan data *fee based income* pada PT Bank Syariah Mega Indonesia, tahun 2005–2011.

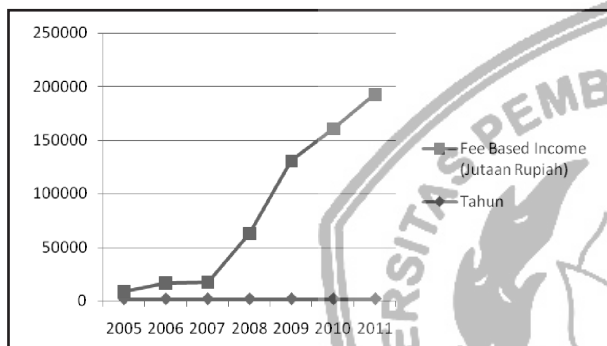
**Tabel 1.**

Perkembangan Data *Fee Based Income*  
PT. Bank Syariah Mega Indonesia Tahun 2005-2011

Tahun	Fee Based Income (Jutaan Rupiah)	Rp.	Naik/Turun %
2005	6.711		
2006	14.802	8.091	120,5633
2007	15.534	732	4,9453
2008	60.942	45.408	292,3136
2009	128.735	67.793	111,2418
2010	158.942	30.207	23,4645
2011	190.919	31.977	20,1187
Jumlah	576.585		
Rata-rata	82.369		

Sumber: Laporan Keuangan PT. BSMI yang dipublikasikan

Merujuk data tersebut di atas, dapat diketahui bahwa fee based income atas jasa yang diberikan oleh PT. Bank Syariah Mega Indonesia kepada nasabahnya setiap tahunnya mengalami kenaikan. Untuk lebih jelasnya, data *fee based income* di atas digambarkan pada grafik sebagai berikut:



Gambar 1.

Grafik Perkembangan Data Fee Based Income PT. Bank Syariah Mega Indonesia Tahun 2005-2011

Jumlah *fee based income* yang diperoleh PT Bank Syariah Mega Indonesia dari tahun ke tahun terus meningkat, walaupun pada tahun 2005 yaitu tahun pertama PT Bank Syariah Mega beroperasi *fee based income* nya masih tergolong rendah, hanya sebesar Rp.6.711.000.000,-, kemudian pada tahun 2006, hingga 2008 terus mengalami kenaikan, dan pada tahun 2009 bank ini memiliki *fee based income* yang sangat besar yaitu Rp.128.735.000.000,-, begitu juga pada tahun 2010 dan 2011 *fee based income* pada bank ini juga terus mengalami peningkatan.. Jika dirata-ratakan, jumlah *fee based income* yang diterima PT Bank Syariah Mega Indonesia sejak tahun 2005 sampai dengan 2011 sebesar Rp.82.369.000.000,-

Menunjuk penjelasan di atas, *fee based income* yang diperoleh PT. Bank Syariah Mega Indonesia mengalami perkembangan yang sangat baik, walaupun pada tahun 2007 terjadi krisis global

yang menyebabkan terjadinya krisis kepercayaan masyarakat terhadap dunia perbankan, namun ternyata keberadaan bank syariah ini memang diinginkan oleh masyarakat Indonesia yang sebagian besar penduduknya muslim, dimana saat itu masyarakat sangat menginginkan adanya bank yang menjalankan operasionalnya berdasarkan konsep syariah. Kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah inilah yang membantu *fee based income* pada PT. Bank Syariah Mega Indonesia terus mengalami peningkatan terbukti pada tahun 2007 *fee based income* di bank ini terus mengalami kenaikan yang cukup besar. Berikut ini disajikan data perkembangan rentabilitas berdasarkan Return On Asset (ROA) yang diperoleh PT. Bank Syariah Mega Indonesia, Tahun 2005 sampai dengan 2011.

Tabel 2.

Perkembangan Data Rentabilitas Berdasarkan Return On Asset (ROA)

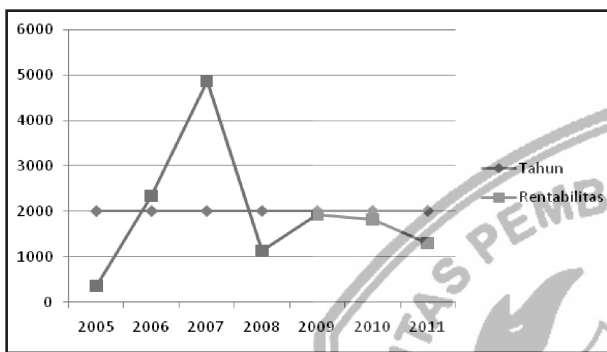
PT. Bank Syariah Mega Indonesia Tahun 2005-2011

Tahun	Laba Bersih Sebelum Pajak (Jutaan Rupiah)	Total Aktiva (Jutaan Rupiah)	Rentabilitas	Perkembangan Naik/Turun
2005	3.189	896.910	0,356	
2006	54.877	2.344.939	2,340	1,985
2007	124.667	2.561.804	4,866	2,526
2008	23.717	2.096.202	1,131	-3,735
2009	83.785	4.381.991	1,912	0,781
2010	84.325	4.637.730	1,819	-0,093
2011	72.058	5.565.724	1,295	-0,524

Sumber: Laporan Keuangan PT. BSMI yang dipublikasikan

Menunjuk data di atas, diketahui rentabilitas yang diperoleh PT Bank Syariah Mega Indonesia berfluktuatif dan cenderung menurun walaupun bernilai positif, dikarenakan laba bersih sebelum pajak juga cenderung berfluktuasi dan cenderung menurun. Pada tahun 2005, setahun setelah bank ini beroperasi, rentabilitas bank ini hanya mencapai 0,356% yang berarti bank ini belum memenuhi standar Bank Indonesia yang menetapkan ROA minimal sebesar 1,5%. Pada tahun 2006 dan 2007 rentabilitas bank ini terus meningkat, sebesar 2,34% pada tahun 2006 dan 4,86% pada tahun 2007, hal ini disebabkan laba sebelum pajak pada tahun 2006 dan 2007 mengalami kenaikan yang sangat tinggi, sebesar Rp.124.667.000.000,- pada tahun 2007, walaupun pada tahun ini terjadi krisis global. Kemudian pada tahun 2008 rentabilitas bank ini kembali mengalami penurunan yang sangat drastis, walaupun tidak mencapai negatif, tetapi juga tidak

mencapai standar minimal yang ditetapkan oleh Bank Indonesia, karena hanya mencapai angka 1,131%. Dua tahun kemudian rentabilitas bank ini naik kembali walaupun tidak jauh dari standar minimal, yaitu 1,91% pada tahun 2009 dan 1,81% pada tahun 2010. Pada tahun 2011, rentabilitas kembali menurun dan tidak dapat mencapai standar minimal, yaitu sebesar 1,29%. Naik turunnya rentabilitas yang diperoleh PT. Bank Syariah Mega Indonesia pada tahun 2005 sampai dengan 2011 disebabkan tidak stabilnya jumlah laba bersih sebelum pajak yang diterima bank tersebut. Untuk lebih jelas, berikut ini disajikan grafik rentabilitas PT. Bank Syariah Mega Indonesia tahun 2005-2011.



**Gambar 2.**

Grafik Perkembangan Data Rentabilitas PT. Bank Syariah Mega Indonesia Tahun 2005-2011

Berdasarkan gambar grafik di atas, dapat diketahui bahwa rentabilitas tertinggi adalah pada tahun 2007, yaitu sebesar 4,86%, dikarenakan pada tahun tersebut, bank memiliki total aktiva yang besar diikuti dengan jumlah laba sebelum pajak yang besar juga. Rentabilitas terendah terjadi pada tahun 2005, sebesar 0,356% karena pada tahun ini bank baru setahun berdiri dan memiliki aset dan laba yang kecil. Jika dilihat dari kinerja keuangan yang dinilai dari segi kemampuan bank memperoleh laba (rentabilitas) yang diukur dengan ROA, kinerja perusahaan perlu ditingkatkan, agar rentabilitas bank menjauh dari standar minimum yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.

Untuk mengetahui bagaimana pengaruh *fee based income* terhadap rentabilitas, dilakukan analisis statistik dengan menggunakan uji linearitas dan analisis regresi linear sederhana. Uji linearitas digunakan untuk mengetahui apakah data tersebut beregresi linier atau tidak. Secara rinci, hasil penelitian ini menghasilkan uji linearitas yang dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 3.**  
Hasil Uji Linearitas Regresi

ANOVA <sup>b</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Squares	F	Sig.
1	Regression	1086274.954	1	1086274.954	3.759	.125a
	Residual	1155974.546	4	288993.636		
	Total	2242249.500	5			

a. Predictors: (Constant), FBI

b. Dependent Variable: ROA

Merujuk tabel 3 di atas, terlihat bahwa F adalah 3,759 dimana jika F lebih besar dari 0,05 maka dapat dikatakan linier. Analisis regresi linear sederhana, digunakan untuk memprediksi berubahnya nilai variabel terikat (Y) apabila variabel bebas (X) diubah. Secara rinci, hasil penelitian ini menghasilkan uji linearitas sebagai berikut:

**Tabel 4.**  
Hasil Uji Regresi

Model	Coefficients <sup>a</sup>	Unstandardized Coefficients	t
1			

Dari tabel 4 di atas, dapat diperoleh persamaan antara fee based income dengan rentabilitas sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

$$Y = -300,128 + 004$$

Artinya, nilai konstan (a) adalah -300,128, jika fee based income 0 (nol), maka rentabilitas bernilai negatif yaitu -300,128%. Dan jika nilai koefisien regresi variabel fee based income (b) bernilai positif, yaitu 004%, dapat diartikan bahwa setiap peningkatan fee based income sebesar Rp.1,- maka rentabilitas juga akan meningkat sebesar 004%.

Berdasarkan persamaan di atas, dapat disimpulkan bahwa fee based income (Variabel X) mempunyai pengaruh positif terhadap rentabilitas (variabel Y). Hal tersebut dapat terlihat dari koefisien b yang bernilai positif (+), dimana setiap kenaikan variabel X (fee based income) akan mengakibatkan kenaikan pada variabel Y (rentabilitas).

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan untuk mengetahui bagaimana *fee based income* mempengaruhi rentabilitas PT. Bank Syariah Mega Indonesia, rentabilitas pada tahun 2005 sampai dengan 2011 mengalami fluktuasi naik turun walaupun tidak pernah berada dalam posisi negatif, artinya bank selalu dalam keadaan laba.

Berdasarkan uji linearitas regresi terlihat bahwa F adalah 3,759 dimana jika F lebih besar dari 0,05 maka dapat dikatakan linier. Sedangkan berdasarkan perhitungan statistik melalui analisis regresi linear sederhana diketahui bahwa antara *fee based income* sebagai variabel independen memiliki hubungan yang positif terhadap rentabilitas yang menggunakan ROA, dengan diperoleh persamaan  $Y = -300,128 + 004 \text{ tanda "+"}$  pada persamaan tersebut menunjukkan bahwa kedua variabel X dan Y yang diteliti berpengaruh positif. Sedangkan angka sebesar 300,128 yang berarti bahwa setiap kenaikan Rp.1,- *fee based income* akan diikuti dengan kenaikan rentabilitas yang menggunakan ukuran ROA sebesar 004%, begitu juga sebaliknya setiap penurunan Rp.1,- *fee based income* akan diikuti dengan penurunan rentabilitas yang menggunakan ukuran ROA sebesar 004%.

*Fee based income* adalah sebagai salah satu bentuk diversifikasi usaha bank dalam memperoleh laba sangat potensial untuk dikembangkan. Perolehan keuntungan dari *fee based income* walaupun kecil namun mengandung kepastian, hal ini disebabkan resiko terhadap jasa-jasa bank ini lebih kecil jika dibandingkan dengan kredit. *Fee based income* yang meningkat ini menunjukkan bahwa *fee based income* dapat membantu bank dalam meningkatkan total pendapatannya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Barry Williams, Laurie Prather, 2010, *Bank Risk and Return: The Impact of Bank Non-Interest Income*, International Journal of Managerial Finance, Vol. 6 Iss: 3, pp.220 – 244.
- Daud Vicary Abdullah dan Keon Chee, 2012, Buku pintar keuangan Syariah, *Cara Mudah Memahami Prinsip, Praktik, Prospek, dan Keunggulan Keuangan Islam di Zaman Kita*, Penerbit Zaman.
- Dwiastarini Yuliana Chandra dewi, 2005, *Analisis Proporsi Perolehan Fee Based Income Bank Pembangunan Daerah di Indonesia*.
- Frianto Pandia, 2012, *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank*, penerbit Rineka cipta
- Kasmir, 2008, *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*, Rajawali Pers, Jakarta.
- Ml.scribbed.com, 2009, *Alasan Bank Memerlukan Fee Based Income*.
- Mulazid, 2008, *Faktor-faktor Perilaku Konsumen, Persaingan, dan Teknologi yang Mempengaruhi Fee Based Income di Bank Syariah Mandiri*.
- Rizka Widiastuti, 2007, *Perbandingan Kontribusi Fee Based Income Terhadap Gross Profitbank Umum yang Go Publik di Bursa Efek Indonesia*.
- R. K. Uppal, 2010, *Stability in Bank Income Through Fee-based Activities*, Information Management and Business Review, Vol. 1, No. 1, pp. 40-47, Punjab, India.
- Veith Rivaim, Antoni Nizar usman, 2012, *Islam Economic dan Finance, Ekonomi dan Keuangan Islam Bukan Alternatif, Tetapi Solusi*, penerbit PT. Gramedia pustaka utama.
- Yeni Yuliani, 2005 *Fee Based Income Berpengaruh Positif Terhadap Rentabilitas Pada PT Bank Jabar Cabang Cimahi*, Universitas Pendidikan Indonesia, Bandung.
- PT. Bank Syariah Mega Indonesia, laporan tahunan 2009
- www.bsmi.co.id Laporan Publikasi Bank Mega Syariah Indonesia