



***Fee Based Income* dalam Perkembangan Bank Syariah Indonesia Di Pasar Global**

Haidar Arsyah Aji Pranggono

UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung

Email: arsyahaap@gmail.com

Shanaya Fiqhiya Ramadhani

UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung

Email: shanayafiqh@gmail.com

Adinda Talia Salsabila

UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung

Email: salsabilaadindatalia5@gmail.com

Binti Nur Asiyah

UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung

Email: binti.nur.asiyah@uinsatu.ac.id

Abstract: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi manajemen pendapatan *fee based income* yang diterapkan oleh bank syariah dalam meningkatkan daya saing di pasar perbankan Islam. *Fee based income* merupakan salah satu sumber pendapatan non-utama yang semakin penting bagi perbankan syariah, terutama dalam menghadapi tekanan margin pembiayaan dan kompetisi yang semakin ketat. Dengan pendekatan kualitatif deskriptif, penelitian ini mengkaji berbagai bentuk produk dan layanan yang menghasilkan pendapatan berbasis biaya, seperti layanan transfer, penjaminan (*kafalah*), wakalah, dan jasa perbankan lainnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa diversifikasi produk, pemanfaatan teknologi digital, peningkatan kualitas layanan, serta kolaborasi strategis dengan lembaga lain merupakan strategi utama yang digunakan untuk mengoptimalkan *fee based income*. Strategi ini terbukti mampu meningkatkan profitabilitas bank syariah tanpa menyalahi prinsip-prinsip syariah, serta memberikan nilai tambah dalam meningkatkan loyalitas nasabah dan daya saing di industri perbankan syariah yang semakin kompetitif.

Keywords: *Fee Based Income*, Daya Saing, Perbankan Islam.

Pendahuluan

Industri perbankan syariah telah mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan dalam beberapa tahun terakhir, seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat

terhadap pentingnya bertransaksi secara halal dan sesuai prinsip-prinsip syariah. Sebagai lembaga keuangan yang berlandaskan nilai-nilai Islam, bank syariah memiliki peran strategis dalam mendorong pembangunan ekonomi yang adil, inklusif, dan berkelanjutan. Namun, meskipun pertumbuhan terus terjadi, bank syariah tetap menghadapi tantangan besar, terutama terkait peningkatan daya saing, ketahanan model bisnis, serta efisiensi operasional di tengah dinamika pasar perbankan yang semakin kompetitif.

Selama ini, sebagian besar pendapatan bank syariah masih bertumpu pada aktivitas pembiayaan berbasis akad, seperti murabahah, mudharabah, dan musyarakah. Ketergantungan pada pendapatan margin (*margin based income*) memang memberikan kontribusi terbesar terhadap profitabilitas, tetapi pada saat yang sama menciptakan kerentanan ketika terjadi tekanan eksternal seperti kenaikan risiko pembiayaan, penurunan kualitas aset, fluktuasi pasar, maupun perubahan regulasi. Struktur pendapatan yang tidak terdiversifikasi tersebut membuat bank syariah lebih mudah terdampak oleh gejolak ekonomi.

Sementara itu, bank konvensional telah lebih dahulu melakukan diversifikasi sumber pendapatan melalui pengembangan *fee based income* yang berasal dari berbagai layanan jasa perbankan, mulai dari digital banking, transaksi kartu, layanan pembayaran, hingga *advisory services*. Dominasi *fee based income* pada bank-bank konvensional menunjukkan bagaimana pendapatan berbasis jasa dapat meningkatkan stabilitas dan ketahanan institusi keuangan. Oleh karena itu, peningkatan *fee based income* menjadi isu penting bagi perbankan syariah agar mampu mengejar ketertinggalan, memperkuat resiliensi, serta beradaptasi dengan standar kompetisi perbankan modern.

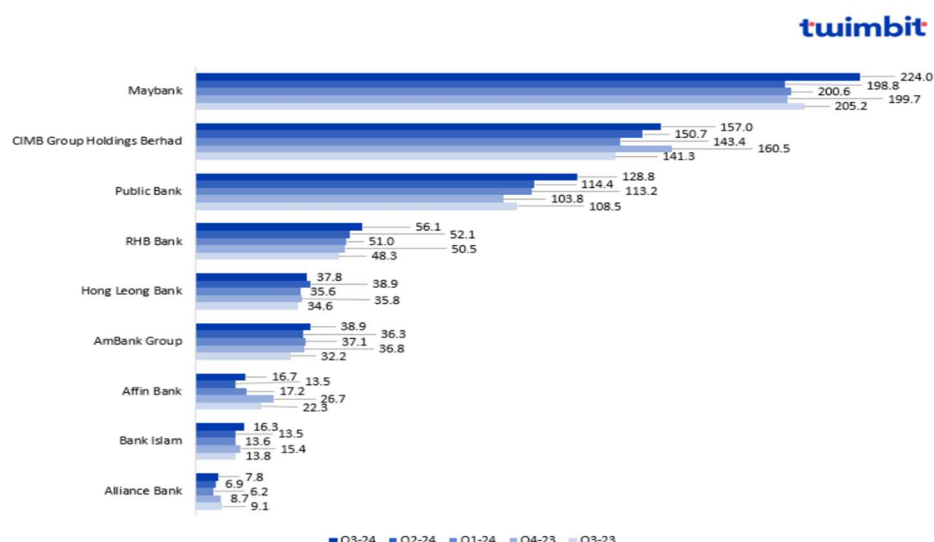
Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan studi literatur (*literatur library*) untuk mengumpulkan teori-teori dari berbagai literatur untuk menganalisis *fee based income* dalam perkembangan bank syaria'ah di Indonesia. Pada pemahaman mendalam tentang perkembangan dan tantangan Perbankan Syariah di Indonesia dalam konteks keuangan global. Metode ini memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi pandangan dan pengalaman pembuat kebijakan, praktisi, dan ahli di industri Perbankan Syariah.

Langkah utama penelitian meliputi studi literatur komprehensif untuk memahami latar belakang perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia dan dinamika keuangan global yang mempengaruhinya. Sumber literatur yang digunakan meliputi buku, artikel jurnal, laporan penelitian, dan dokumen regulasi terkait.

Hasil Penelitian

Tabel 1. Pertumbuhan *Fee Based Income* Bank Malaysia



Data dalam grafik memperlihatkan bahwa bank-bank besar di Malaysia menunjukkan pertumbuhan *fee based income* yang stabil dari Q3-2023 hingga Q3-2024. Kestabilan ini mengindikasikan bahwa model bisnis perbankan Malaysia telah berhasil mengurangi ketergantungan pada pendapatan berbasis pembiayaan (*financing income*) dan mulai memperkuat pendapatan berbasis jasa (*fee based income*). Pola ini menunjukkan ketahanan industri perbankan Malaysia dalam menghadapi volatilitas ekonomi dan suku bunga global.

Pertumbuhan *fee based income* ini juga mencerminkan keberhasilan ekspansi layanan digital banking, peningkatan transaksi kartu, serta diversifikasi pendapatan dari *wealth management*. Sebagai contoh, Maybank sebagai bank terbesar di Malaysia mencatat kenaikan *fee based income* yang mencolok di Q3-2024, menunjukkan meningkatnya pendapatan dari transaksi kartu, layanan digital, dan jasa keuangan premium. Pola serupa juga terlihat pada bank-bank besar seperti CIMB dan Public Bank, yang secara konsisten mempertahankan pertumbuhan pendapatan berbasis jasa. Di sisi lain, bank menengah seperti Hong Leong Bank, AmBank Group, dan Affin Bank menunjukkan peningkatan moderat namun stabil, mengindikasikan bahwa *fee based income* telah menjadi sumber pendapatan yang semakin penting, terutama dalam memperkuat margin keuntungan tanpa menambah risiko kredit. Bank Islam dan Alliance Bank juga mencatat pertumbuhan, memperlihatkan peningkatan aktivitas transaksi digital dan layanan pembayaran.

Tabel 2. Fee-Based Income Perbankan Malaysia (Q3-2023 – Q3-2024)

| Bank / Kelompok Bank | Q3-2023 | Q4-2023 | Q1-2024 | Q2-2024 | Q3-2024 | Tren Umum |
|----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---|
| CIMB Group Holdings | 141.3 | 160.5 | 143.4 | 150.7 | 157.0 | Kinerja solid, fluktuasi kecil namun tren stabil. |

Fee Based Income dalam Perkembangan Bank Syariah Indonesia Di Pasar Global

| | | | | | | |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|--|
| Public Bank | 108.5 | 103.8 | 113.2 | 114.4 | 128.8 | Pertumbuhan berkesinambungan, ditopang layanan transaksi dan pembayaran. |
| RHB Bank | 48.3 | 50.5 | 52.1 | 51 | 56.1 | Stabil, menunjukkan penambahan layanan fee-based secara progresif. |
| Hong Leong Bank | 34.6 | 35.8 | 35.6 | 37.8 | 38.9 | Naik stabil, terutama dari transaksi dan jasa pembayaran. |
| AmBank Group | 32.2 | 36.8 | 36.3 | 37.1 | 38.9 | Naik stabil, terutama dari transaksi dan jasa pembayaran. |
| Affin Bank | 22.3 | 26.7 | 13.5 | 17.2 | 16.7 | Fluktuatif, tetapi tren jangka panjang positif. |
| Bank Islam | 13.8 | 15.4 | 13.5 | 13.6 | 16.3 | Pertumbuhan moderat, sejalan dengan peningkatan layanan syariah digital. |
| Alliance Bank | 9.1 | 8.7 | 6.2 | 6.9 | 7.8 | Tren cenderung stabil meski sedikit menurun dari Q3-2023. |
| Total Perbankan Malaysia | 199.7 | 205.2 | 198.8 | 200.6 | 224 | Pertumbuhan kuat, didorong oleh transaksi digital, kartu, dan <i>wealth management</i> . |

Faktor Kontribusi Utama *Fee Based Income* Bank Malaysia

1. Digital Banking & Mobile Banking
Meningkatnya transaksi digital (QR Pay, online payment, e-wallet linkage).
2. Kartu Kredit & Kartu Debit
Fee dari merchant discount rate (MDR) dan international card usage.
3. Wealth Management
Fee dari unit trust, bancassurance, dan investasi retail.
4. Trade Finance & Remittance
Kontribusi signifikan bagi bank-bank besar seperti Maybank dan CIMB.
5. Corporate Advisory & Investment Services
Terutama bank besar (Maybank Investment Banking, CIMB Investment).

Tabel 3

| 36. PENDAPATAN USAHA LAINNYA | 36. OTHER OPERATING INCOME | | |
|--|-------------------------------------|-----------------------|--|
| Pendapatan usaha lainnya terdiri dari: | Other operating income consists of: | | |
| | 30 Juni/ June 2025 | 30 Juni/ June 2024 | |
| Pendapatan imbalan jasa perbankan | | | Fee based income from banking services |
| Pendapatan <i>rahn</i> | 704,023 | 443,102 | Income from <i>rahn</i> |
| Pendapatan layanan <i>internet</i> dan <i>mobile banking</i> | 230,270 | 196,705 | Income from internet and mobile banking services |
| Pendapatan administrasi tabungan dan giro | 166,259 | 162,521 | Income from saving deposits and demand deposits administration |
| Pendapatan administrasi pembiayaan | 165,974 | 155,664 | Income from financing administration |
| Pendapatan transaksi ATM | 105,986 | 78,621 | Income from ATM transactions |
| Pendapatan administrasi dan komisi selain pembiayaan | 85,547 | 72,024 | Income from administration and commission other than financing |
| Pendapatan jasa pembayaran | 81,171 | 81,249 | Income from payment services |
| Pendapatan kartu <i>Hasanah</i> | 80,706 | 70,225 | Income from <i>Hasanah Card</i> |
| Pendapatan jasa ekspor impor | 69,194 | 70,414 | Income from export import services |
| Pendapatan komisi asuransi | 46,399 | 67,972 | Income from insurance commission |
| Pendapatan transaksi mata uang asing - bersih | 44,147 | 64,274 | Income from foreign exchange transaction - net |
| Pendapatan jasa penjualan sukuk dan reksa dana | 27,429 | 20,558 | Income from service of sale of sukuk and mutual funds |
| Pendapatan pembiayaan <i>sindikasi</i> | 25,616 | 25,437 | Syndicated financing fee |
| Pendapatan transaksi <i>remittance</i> | 16,791 | 15,333 | Income from remittance transactions |
| Pendapatan ganti rugi restrukturisasi (<i>ta'widh</i>) | 12,313 | 15,354 | Income from restructuring compensation (<i>ta'widh</i>) |
| Lainnya | 57,624 | 39,243 | Others |
| | <u>1,919,449</u> | <u>1,578,696</u> | |

Pertumbuhan yang Signifikan Menunjukkan Ketahanan Model Bisnis Data memperlihatkan peningkatan 21,6% pada total *fee based income* (Rp1.578.696 juta → Rp1.919.449 juta). Lonjakan ini dapat dijadikan argumen bahwa pendapatan non-pembiayaan (*fee based income*) semakin berperan sebagai penopang stabilitas bank syariah. Dalam konteks risiko pembiayaan yang tinggi (NPF), *fee based income* menjadi alternatif sumber pendapatan yang lebih stabil dan rendah risiko. “Potensi penumbuhan FBI BSI masih sangat besar, di bank besar *fee based ratio* bisa mencapai diatas 20%”. kata Direktur Keuangan dan Strategy BSI Ade Cahyo Nugroho. (bankbsi.co.id, 2025)

Total Pendapatan Usaha Lainnya (Other Operating Income / Fee Based Income):

- 30 Juni 2025: Rp 1.919.449 juta
- 30 Juni 2024: Rp 1.578.696 juta
→ Terjadi kenaikan sekitar Rp 340.753 juta (+21,6%).

Beberapa pos besar yang berkontribusi terhadap pendapatan ini adalah:

1. Pendapatan imbalan jasa perbankan
 - 2025: Rp 704.023 juta
 - 2024: Rp 443.102 juta
→ Kenaikan signifikan, menjadi penyumbang terbesar fee based income.
2. Pendapatan layanan internet & mobile banking
 - 2025: Rp 230.270 juta

- 2024: Rp 196.705 juta
→ Pertumbuhan kuat, mencerminkan digitalisasi layanan.
- 3. Pendapatan administrasi tabungan & giro
 - 2025: Rp 166.259 juta
 - 2024: Rp 162.521 juta
→ Stabil, sedikit meningkat.
- 4. Pendapatan administrasi pembiayaan
 - 2025: Rp 165.974 juta
 - 2024: Rp 155.664 juta
→ Naik moderat.
- 5. Pendapatan transaksi ATM
 - 2025: Rp 105.986 juta
 - 2024: Rp 78.621 juta
→ Pertumbuhan tinggi seiring meningkatnya volume transaksi nasabah.
- 6. Pendapatan jasa pembayaran & kartu Hasanah
 - Relatif stabil, menunjukkan kontribusi tetap dari transaksi ritel & kartu.
- 7. Pendapatan ekspor impor & remitansi
 - Masih relatif kecil, tapi konsisten memberi kontribusi.
- 8. Pendapatan komisi asuransi & penjualan sukuk/reksa dana
 - Menunjukkan diversifikasi layanan keuangan syariah. (Q2-2025 *keuangan.pdf*, t.t.)

Discussion

Perkembangan fee based income di Indonesia, Malaysia, dan negara-negara Timur Tengah menunjukkan dinamika yang berbeda, yang dipengaruhi oleh tingkat kematangan ekosistem perbankan syariah, penetrasi digital, struktur pasar, serta dukungan regulasi di masing-masing negara. Ketiga kawasan ini memiliki karakteristik unik dalam mengembangkan pendapatan berbasis jasa, namun secara umum terdapat kecenderungan global yang sama: fee based income menjadi pilar penting dalam memperkuat ketahanan bisnis bank syariah di tengah kompetisi dan tekanan margin yang semakin meningkat (Nugroho dkk., 2024).

Di Indonesia, pertumbuhan fee based income mulai menunjukkan tren positif, sebagaimana terlihat dalam peningkatan signifikan pada BSI yang mencatat pertumbuhan lebih dari 21,6% pada 2024–2025. Lonjakan tersebut sebagian besar ditopang oleh layanan digital banking, administrasi pembiayaan, pendapatan kartu, serta imbal jasa perbankan yang terus meningkat. Meskipun demikian, porsi fee based income terhadap total pendapatan bank syariah nasional masih relatif rendah, berkisar 8–12% pada sebagian besar bank. Hal ini menegaskan bahwa struktur pendapatan perbankan syariah Indonesia masih bertumpu pada margin pembiayaan (margin based income). Tantangan terbesar Indonesia adalah meningkatkan inovasi produk jasa syariah,

memperkuat integrasi digital, dan mengembangkan layanan bernilai tambah yang dapat meningkatkan kontribusi pendapatan non-penyuluran dana secara lebih signifikan.

Berbeda dengan Indonesia, Malaysia telah berada pada tahap yang jauh lebih matang. Data Q3-2023 hingga Q3-2024 menunjukkan tren pertumbuhan fee based income yang konsisten hampir di seluruh bank besar, seperti Maybank, CIMB, dan Public Bank. Malaysia berhasil mengembangkan sumber pendapatan yang kuat melalui wealth management syariah, transaksi kartu, layanan pembayaran digital, trade finance, dan advisory services. Pada sebagian besar bank besar Malaysia, porsi fee based income bisa mencapai 20–30% dari total pendapatan, angka yang jauh di atas rata-rata Indonesia. Keberhasilan Malaysia tidak terlepas dari integrasi digital yang lebih awal, dukungan regulasi yang progresif, serta inovasi produk syariah yang lebih variatif dibandingkan negara-negara Asia Tenggara lainnya. Dalam konteks global, model Malaysia bahkan menjadi salah satu benchmark dalam pengembangan jasa keuangan syariah yang mampu menyeimbangkan pendapatan antara pembiayaan dan layanan berbasis fee.

Sementara itu, negara-negara Timur Tengah khususnya Uni Emirat Arab, Arab Saudi, dan Qatar menunjukkan capaian yang sangat progresif dalam fee based income. Bank-bank syariah besar seperti Dubai Islamic Bank (DIB), Abu Dhabi Islamic Bank (ADIB), dan Al Rajhi Bank mencatat kontribusi fee based income yang bisa mencapai 30–40% dari total pendapatan non-pembiayaan. Pertumbuhan ini didorong oleh kekuatan sektor wholesale banking, layanan trade finance internasional, wealth management syariah skala global, serta penetrasi digital banking yang sangat maju. Ekosistem ekonomi di Timur Tengah, yang erat kaitannya dengan aktivitas perdagangan internasional, ekspor-impor, dan layanan treasury, membuat fee based income menjadi sumber pendapatan yang sangat strategis. Selain itu, bank syariah di kawasan ini telah memanfaatkan perkembangan fintech dan open banking secara lebih agresif, sehingga mendorong pertumbuhan fee based income berbasis transaksi digital (Rahmadani dkk., 2024).

Dalam perspektif global, perbandingan ini memperlihatkan bahwa Malaysia dan kawasan Timur Tengah telah bergerak lebih cepat dalam mengembangkan fee based income sebagai komponen inti model bisnis perbankan syariah. Keduanya tidak hanya mengandalkan layanan dasar perbankan, tetapi juga mengintegrasikan teknologi digital, wealth management syariah, serta layanan advisory dan investasi. Indonesia menunjukkan perkembangan yang positif dan mulai mengejar ketertinggalan, tetapi masih harus memperkuat diversifikasi produk dan penetrasi digital agar kontribusi fee based income dapat mencapai standar global (Kornitasari dkk., 2023). Secara keseluruhan, tren global menunjukkan bahwa semakin tinggi porsi fee based income, semakin kuat ketahanan perbankan syariah dalam menghadapi tekanan ekonomi dan persaingan yang ketat, sehingga menjadi indikator penting kemajuan industri keuangan syariah di suatu negara.

Conclusion

Fee based income telah menjadi komponen strategis dalam penguatan model bisnis perbankan syariah di era kompetisi global. Temuan utama menunjukkan bahwa

pendapatan berbasis jasa tidak hanya meningkatkan diversifikasi pendapatan, tetapi juga memberikan stabilitas yang lebih tinggi dibandingkan pendapatan pembiayaan yang rentan terhadap fluktuasi risiko kredit maupun perubahan pasar. Studi perbandingan antara Indonesia, Malaysia, dan negara-negara Timur Tengah memperlihatkan bahwa perkembangan fee based income di Indonesia menunjukkan tren positif, namun masih tertinggal dibandingkan dua kawasan lainnya yang telah memiliki ekosistem digital, regulasi, dan inovasi produk yang lebih matang. Dengan demikian, penelitian ini menegaskan pentingnya fee based income sebagai fondasi penguatan daya saing bank syariah di pasar global.

Hasil penelitian ini menegaskan bahwa bank syariah Indonesia perlu memperluas inovasi produk jasa, memperkuat transformasi digital, dan membangun kemitraan strategis untuk meningkatkan kontribusi fee based income. Implementasi strategi tersebut berpotensi meningkatkan profitabilitas tanpa meningkatkan risiko pembiayaan, sekaligus memperkuat loyalitas nasabah melalui layanan yang lebih bernilai tambah. Pemerintah dan regulator juga perlu menyediakan kerangka kebijakan yang mendukung pertumbuhan fee based income, terutama dalam aspek digitalisasi, integrasi sistem pembayaran, dan pengembangan standar layanan syariah yang lebih kompetitif secara internasional.

Kontribusi penelitian ini terletak pada penyediaan pemahaman komprehensif mengenai posisi fee based income dalam lanskap global perbankan syariah, sekaligus memberikan gambaran perbandingan yang dapat menjadi referensi dalam pengembangan strategi industri keuangan syariah di Indonesia. Melalui analisis literatur dan data lintas-negara, penelitian ini memperkaya literatur dengan menunjukkan bagaimana dinamika kebijakan, teknologi, dan preferensi pasar memainkan peran penting dalam pembentukan struktur pendapatan bank syariah modern.

Namun demikian, penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Analisis yang disajikan masih bersifat kualitatif dan bergantung pada data sekunder, sehingga belum menggambarkan kondisi empiris di seluruh bank syariah Indonesia secara mendalam. Selain itu, perbedaan karakteristik regulasi dan pasar di setiap negara membuat generalisasi hasil perlu dilakukan dengan hati-hati. Penelitian ini juga belum mengkaji faktor internal seperti manajemen risiko, efisiensi operasional, dan struktur organisasi yang dapat memengaruhi perkembangan fee based income.

Untuk penelitian selanjutnya, diperlukan kajian kuantitatif berbasis data komparatif antar-bank di Indonesia untuk mengukur pengaruh fee based income terhadap profitabilitas, stabilitas, dan efisiensi secara lebih akurat. Penelitian mendatang juga dapat mengeksplorasi peran fintech, open banking, dan layanan digital baru dalam meningkatkan kontribusi fee based income, serta mengkaji kesiapan bank syariah Indonesia dalam mengadopsi model-model bisnis yang telah sukses di Malaysia dan Timur Tengah. Arah penelitian tersebut diharapkan dapat memberikan wawasan lebih mendalam dalam mendorong inovasi dan daya saing perbankan syariah Indonesia di pasar global.

References

- bankbsi.co.id. (2025). *Fee Based Income BSI Tumbuh 34% year on year*. bankbsi.co.id. <https://www.bankbsi.co.id/news-update/berita/fee-based-income-bsi-tumbuh-34-year-on-year>
- Kornitasari, Y., Muna, N., & Zahirah, Q. R. (2023). Pengaruh Fee Based Income dan Giro Wajib Minimum terhadap Return On Assets Bank Umum Syariah di Indonesia Tahun 2018-2022. *MABIS: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 3(2). <https://doi.org/10.31958/mabis.v3i2.10205>
- Nugroho, L., Mor, S., Putra, Y. M., Ishak, B. P., & Nurhasanah. (2024). Urgency Fee Based Income of Banking Industries in The New Normal. *Social and Economic Bulletin*, 1(1), 46–61.
- Q2-2025 keuangan.pdf*. (t.t.).
- Rahmadani, N., Nasution, A. I. Iestari, & Nurwani, N. (2024). THE EFFECT OF INCOME, DISTRIBUTION OF FUNDS, AND FEE-BASED INCOME ON THE PROFITABILITY OF BSI INDONESIA. *JURNAL ILMIAH EDUNOMIKA*, 8(1). <https://doi.org/10.29040/jie.v8i1.11373>
- Fahamsyah, M. H., Mawardi, I., Laila, N., & Shabbir, M. S. (2023). Global Islamic Banking Development: A Review and Bibliometric Analysis Using R-Biblioshiny Application. *Muqtasid: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 14(1), 69–92. <https://doi.org/10.18326/muqtasid.v14i1.69-92>
- Mutahharun, T., & Tara, N. A. A. (2025). Pengaruh Fee Based Income, Third Party Funds dan Non Performing Financing terhadap Profitabilitas pada Industri Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2023. *Jurnal Management Review*, 5(1), 1–10.
- Q2-2025 keuangan.pdf*. (n.d.).
- Sjafitri, H. (2021). *STRATEGI PENGEMBANGAN PERBANKAN SYARIAH INDONESIA*. 17, 302.
- Syahrani, S., & Fitri, A. O. (2025). Pengaruh Transaksi Digital Terhadap Fee Based Income pada Bank Umum Syariah di Indonesia. *Inflasi: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Perbankan*, 2(1), 90–96. <https://ejurnal.faaaslibsmidia.com/index.php/inflasi/article/view/156>