

Fee Based Income Pilihan Perbankan Raih Laba

Dr. Dedy Ansari Harahap, S.P., M.M.

Email : deanhar@yahoo.com

Dosen Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Islam Bandung

Melambatnya pertumbuhan kredit akibat menurunnya permintaan kredit ditambah semakin meningkatnya kredit macet (*non performing loan/NPL*) terjadi di masa pandemic covid-19. Perbankan berpikir keras untuk mengatasi penurunan pendapatannya, yang sebelumnya sebagian besar perbankan mengharapkan porsi pendapatan bunga dari pinjaman.

Berita-berita mengumumkan terjadinya penurunan transaksi di perbankan secara langsung, hal ini mengakibatkan bank-bank berpikir keras untuk meningkatkan performancenya, menekan biaya operasional serta strategi yang tepat menghadapi *disruption* yang serba tidak terduga. Perubahan yang tidak terduga masa pandemi, membuat perusahaan jasa perbankan harus mampu beradaptasi dan bertahan. *nobody can see that coming !* Semua orang tidak membayangkan terjadinya coronavirus yang memasuki tahun ke-2 sejak Nopember 2019 di Indonesia (Harahap, 2021).

Dikutip dari kontan.co.id, di tengah pandemi Covid-19, Bank Mandiri akan mendorong *fee based income* dari transaksi *treasury* dengan adanya volatilitas nilai tukar. Kemudian, mendorong *fee based income* yang bersifat berulang yang berasal dari transaksi nasabah seperti pembayaran, *cash management*, atau transaksi *e-channel*. Rully memperkirakan, *fee based income* dari dua sumber tersebut masih dapat tumbuh cukup baik, mengingat kebutuhan transaksi non-tunai atau transaksi yang tidak memerlukan layanan cabang semakin meningkat seiring dengan adanya pembatasan sosial yang ditetapkan pemerintah.

Dikutip dari medcom.co.id, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk (BBRI) mencatat pertumbuhan *fee based income* sebesar 47 persen dari divisi Wealth Management per Agustus 2021 secara *year on year (yoy)*. Total aset yang dikelola perseroan terus meningkat selama satu dekade. "BRI terus mendorong penerimaan *fee based income* yang lebih besar di sektor investasi dan *bancassurance*. Salah satunya mengembangkan berbagai inovasi produk perbankan dan menambah jumlah outlet layanan BRI Prioritas," ujar Wakil Direktur Utama BRI Catur Budi Harto, dalam keterangan tertulisnya, Jumat, 27 Agustus 2021.

Sektor perbankan merupakan salah satu sektor yang sangat berdampak. peristiwa pandemi memperberat masalah bagi jasa perbankan, layanan keuangan harus melakukan langkah strategis untuk bertahan dan meningkatkan portofolionya (Harahap, 2021). Perbankan saat ini tengah gencar-gencarnya mencari pendapatan di luar pendapatan bunga. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan potensi transaksi dan digital banking, yang bertujuan untuk mengantisipasi penurunan margin akibat adanya proyeksi suku bunga pada beberapa periode kedepan. Peningkatan pelayanan berbasis elektronik serta penerapan *fee based income* pilihan perbankan meraih laba sebagai strategi perusahaan yang realistis menyikapi situasi pandemi saat ini dan kedepan yaitu dengan berburu pendapatan non bunga dari *fee based income*.

Pelanggan bank (nasabah) di era teknologi informasi revolusi industri 4.0 melalui bank 4.0 saat ini semakin beragam dan memiliki karakteristik unik, melalui penerapan kualitas layanan berbasis elektronik sangat penting disediakan oleh masing-masing bank. Bank harus dapat mempertahankan kinerja yang baik dan memperbaiki kekurangan dalam peringkat pelanggan yang diharapkan untuk menggunakan layanan mereka di masa depan (Harahap & Amanah,

2019;Harahap, 2019;Harahap et al., 2020). Bank dapat mengetahui sejauh mana kualitas layanan yang telah diberikan kepada pelanggan, sehingga dapat mengidentifikasi faktor-faktor yang perlu dipertahankan atau ditingkatkan sehubungan dengan layanan bank kepada pelanggan di masa mendatang (Harahap et al., 2019).

Perubahan paradigma orientasi meraih laba yang berasal dari pendapatan bunga pinjaman menjadi suatu strategi yang realistis mengacu situasi dan keadaan ekonomi yang terjadi seperti di Indonesia. Semua bisnis mengalami dampak akibat pandemi keadaan yang tidak terduga, usaha-usaha banyak berjatuh bahkan tutup. Pelaku bisnis tidak sanggup lagi memenuhi kewajiban hutangnya di bank sehingga menyebabkan kredit macet hampir di semua bank, sebagai antisipasi perbankan banyak melakukan restrukturisasi kredit untuk menurunkan tingkat NPL. Dengan menggenjot *fee based income* diiringi dengan meningkatkan kualitas pelayanan berbasis elektronik (*e-service quality*) perbankan diharapkan lebih inovatif dan lebih kompetitif, menghindari *window dressing* dan mulai membiasakan dalam meraih laba melalui *fee based income*.

Referensi :

- Harahap, D. A. (2019). *ANALISIS LOYALITAS NASABAH BERBASIS ELEKTRONIK PADA BANK NEGARA PENYELENGGARA LAKU PANDAI DI DKI JAKARTA DAN JAWA BARAT*. Universitas Pendidikan Indonesia.
- Harahap, D. A. (2021, July). Langkah Strategis Branchless Banking Menghadapi Digitalisasi. *Business & Economy Info Brand*, 1. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.18390.57922>
- Harahap, D. A., & Amanah, D. (2019). Kajian Kualitas Pelayanan dan Loyalitas Nasabah Perbankan di Indonesia. In *Jurnal Bisnis dan Ekonomi* (Vol. 26, Issue 1). <https://www.unisbank.ac.id/ojs>;
- Harahap, D. A., Hurriyati, R., & Amanah, D. (2020). A Conceptual Model of E-Service Quality at Branchless Banking in Indonesia. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 25(2), 1–11.
- Harahap, D. A., Hurriyati, R., Disman, Gaffar, V., & Amanah, D. (2019). Service Quality Towards Bank Customer Loyalty (Empirical Study at BNI USU Medan). *European Journal of Business and Management Research*, 4(5), 1–6. <https://doi.org/10.24018/ejbmr.2019.4.5.115>