BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

a. Prinsip operasional yang diterapkan oleh BMT Al-Falah Cabang Sumber dalam menjalankan fungsinya sebagai penghimpunan dana adalah sistem *profit sharing*. *Profit sharing* diterapkan pada produk tabungan dan deposito, sedangkan giro untuk sementara ini belum ada. Akad yang digunakan untuk produk-produk di atas adalah akad *mudhorobah al-muthlaqoh*. Persentase bagi keuntungan untuk tabungan adalah 25%:75%. 25% untuk nasabah dan 75% untuk BMT al-Falah Cabang Sumber. Besarnya nisbah bagi hasil antara deposan dan BMT Al-Falah Cabang Sumber adalah sebagai berikut:

1. Untuk jangka waktu 3 bulan adalah 49%:51%. 45% bagian untuk deposan dan 51% untuk BMT Al-Falah Cabang Sumber.
2. Untuk jangka waktu 6 bulan adalah 52%:48%. 52% untuk deposan dan 48% untuk BMT Al-Falah Cabang Sumber.
3. Untuk jangka waktu 1 tahun adalah 54%:46%. 54% untuk deposan dan 46% untuk BMT Al-Falah Cabang Sumber.

Metode perhitungan bagi hasil yang diterapkan di BMT Al-Falah Cabang Sumber adalah *profit sharing*, yaitu metode perhitungan keuntungan yang dibagikan kepada nasabah dan BMT setelah dikurangi oleh biaya-biaya

operasional BMT. Metode ini dianggap lebih adil dibandingkan dengan *revenue sharing* kendatipun *revenue sharing* lebih menguntungkan nasabah.

b. *Profit sharing* sebagai prinsip operasional BMT Al-Falah Sumber memiliki peran penting dalam mempengaruhi minat investasi para deposan. Ini terbukti dengan penelitian yang penulis lakukan di sana. Berdasarkan perhitungan uji statistik, profitabilitas sistem *profit sharing* sangat kuat mempengaruhi minat investasi para deposan. Dari analisis data yang menggunakan uji korelasi *spearman rank* diperoleh nilai korelasi sebesar 0,96061. Berdasarkan uji determinasi diperoleh nilai sebesar 92,277%. Itu artinya, keputusan deposan untuk menginvestasikan dananya di BMT Al-Falah Sumber sebesar 92,277% dipengaruhi oleh profitabilitas sistem *profit sharing*, sedangkan sisanya sebesar 7,723% dipengaruhi oleh faktor lain

B. Saran

Persaingan lembaga keuangan syari'ah dewasa ini sangat ketat. Persiangan ini tidak hanya antara lembaga keuangan syari'ah, tetapi juga dengan lembaga keuangan nonsyari'ah. Ini juga berlaku bagi BMT Al-Falah Cabang Sumber. Untuk mengatasi hal ini ada beberapa hal yang harus dilakukan oleh BMT Al-Falah dalam rangka menarik minat para nasabah terutama para deposan. *Pertama,* terus meningkatkan mutu pelayanan. Dengan menganggap nasabah sebagai mitra dalam berbisnis, tidak hanya sebatas hubungan debitur- kreditur saja. *Kedua*, agar memberikan *return* yang lebih adil lagi dan lebih menguntungkan bagi kedua belah pihak, baik nasabah

maupun pihak BMT. *Ketiga,* kreativitas dan ide-ide cemerlang orang-orang yang berkecimpung di dalamnya terus dipertahankan guna mengembangkan produk-produk yang sesuai dengan standar syari'ah. Sehingga BMT Al-Falah tidak dicap sebagai lembaga keuangan syari'ah yang hanya bisa meniru produk-produk lembaga keuangan konvensional dengan cara mengganti nama-nama produk lembaga keuangan tersebut. *Keempat*, teruslah melakukan sosialisasi kepada masyarakat akan keunggulan BMT yang berbasis syari'ah, supaya masyarakat tidak awam lagi akan lembaga keuangan syari'ah, khususnya BMT Al-Falah Sumber. *Kelima,* Tetaplah konsisten menjadi lembaga keuangan mikro yang berbasis syari'ah dan koperasi. Diharapan dengan saran-saran tersebut di atas semakin banyak masyarakat yang berminat untuk menginvestasikan dananya di BMT Al-Falah.