

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Cirebon tentang Analisis penerapan sistem bagi hasil pada pembiayaan mudharabah dan peranannya terhadap peningkatan usaha nasabah, dengan berdasarkan sumber data yang diperoleh selama melaksanakan penelitian baik dengan teknik wawancara, observasi, maupun dengan cara penyebaran angket, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan sistem bagi hasil pada pembiayaan mudharabah yang diterapkan di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Cirebon adalah suatu kesepakatan bersama antara pemilik dana (*shaibul mal*) dengan pengelola dana (*mudharib*), yang dijalankan berdasarkan kontrak/akad yang telah disepakati bersama.
2. Faktor pendukung yang mempengaruhi nasabah untuk melakukan suatu hubungan kerjasama dan bermitra dengan Bank Syari'ah Mandiri (BSM) kian meningkat. Disamping dengan menggunakan sistem bagi hasil yang menentramkan serta adil bagi kedua belah pihak, Bank Syari'ah Mandiri (BSM) juga memiliki landasan operasional yang dibangun atas prinsip kemitraan yang sejajar, keterbukaan informasi dan universalitas untuk semua kalangan.

Faktor penghambat bagi nasabah terhadap Bank Syariah Mandiri (BSM) adalah kurangnya informasi membuat nasabah meragukan kemampuan Bank Syariah Mandiri (BSM) menyajikan fitur produk/jasa berbasis teknologi. Nasabah juga masih meragukan posisi Bank Syariah Mandiri (BSM) sebagai bank syariah terbesar di Indonesia.

3. Bank syari'ah dengan bank konvensional menyebabkan perbedaan dalam menilai kualitas pembiayaan. Di dunia perbankan syariah, penilaian kualitas pembiayaan dilakukan sesuai dengan jenis produknya. Contohnya cara menilai kualitas pembiayaan *mudharabah*, *musyarakah* dan *murabahah* memiliki aturan yang berbeda.
4. Peningkatan usaha nasabah dari pembiayaan *mudharabah* secara signifikan meningkat, dan peningkatan tersebut sebanyak 20% di tiap tahunnya dari mulai awal berdirinya Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Cirebon tahun 2003 hingga kini tahun 2008. Dengan demikian pembiayaan *mudharabah* ini sangat berperan dalam mengembangkan usaha perbankan Bank Syariah Mandiri (BSM) sehingga omzet yang dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri (BSM) dapat kian bertambah dengan adanya pembiayaan *mudharabah* tersebut, karena nasabah dari pembiayaan *mudharabah* tersebut kian bertambah maka akan menambah pula omzet yang dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri tersebut.

5. Berdasarkan penelitian ini maka dalam pelaksanaan penerapan sistem bagi hasil pada pembiayaan mudharabah dan peranannya terhadap peningkatan usaha nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Cirebon, berdasarkan uji signifikansi distribusi $t_{students}$ terdapat hubungan yang positif antara penerapan sistem bagi hasil pada pembiayaan mudharabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Cirebon dengan peningkatan usaha nasabah. Hal ini dilihat berdasarkan hasil yang diperoleh dari pengujian hipotesis dengan nilai t_{hitung} lebih besar dari pada t_{tabel} ($2,875 > 2,750$). Sedangkan berdasarkan rumus Spearman Rank penerapan sistem bagi hasil pada pembiayaan mudharabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Cirebon memiliki pengaruh yang sedang terhadap peningkatan usaha nasabah. Hal ini dilihat berdasarkan hasil yang diperoleh dari koefisien korelasi $r = 0,475\%$.

B. Saran

Dari hasil analisis yang penulis lakukan di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Cirebon, kiranya penulis memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Dalam pembiayaan mudharabah yang merupakan salah satu produk Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Cirebon ini, yang menjadi kendalanya adalah terjadinya setoran angsuran yang kurang serta pembiayaan bermasalah. Dengan demikian, untuk mengantisipasi hendaknya pihak Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Cirebon mengadakan penilaian terhadap karakter nasabah serta penilaian terhadap kualitas pembiayaan yaitu dengan cara meningkatkan sumber daya insani (SDM), pihak pengelola Bank Syariah

Mandiri (BSM) secara terus menerus melalui pendidikan dan pelatihan terutama yang berhubungan dengan proses penyaluran dana Bank Syariah Mandiri (BSM), serta melakukan bimbingan yang menggunakan prinsip kehati-hatian dalam mengabdikan suatu pembiayaan kepada nasabah yang disertai bimbingan, arahan dan pengawasan terhadap usaha yang dijalankan nasabah, dengan demikian praktek penyimpangan semacam itu tidak terjadi dan terulang kembali.

2. Dalam memasarkan produk pembiayaan khususnya pembiayaan mudharabah di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Cirebon hendaknya lebih ditingkatkan walaupun dalam prakteknya pembiayaan mudharabah di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Cirebon meningkat tiap tahunnya 20% akan tetapi ada baiknya bila Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Cirebon memperluas pemasaran melalui peluasan informasi tentang pembiayaan mudharabah serta memberikan pengertian/pengetahuan tentang pembiayaan mudharabah kepada masyarakat agar masyarakat mempunyai minat yang tinggi untuk melakukan kerjasama dengan Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Cirebon dalam hal pembiayaan mudharabah, apalagi mengingat kondisi perekonomian di Indonesia kini kian terpuruk. Dengan demikian apabila Bank Syariah Mandiri (BSM) dapat menarik minat nasabah untuk bermitra usaha dengan Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Cirebon, maka selain dapat membantu perekonomian rakyat juga dapat meningkatkan usaha

nasabah di Bank Syariah Mandiri (BSM) sehingga omset Bank Syariah Mandiri (BSM) pun diharapkan dapat meningkat pula.

Demikian kesimpulan dan saran yang dapat penulis sampaikan dengan harapan semoga Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Cirebon dapat menjadi pilihan terbaik bagi nasabah dalam bermitra usaha dan bekerjasama dalam hal pembiayaan lain dan juga Simpanan.

Semoga skripsi ini dapat lebih membuka cakrawala dan khasanah berpikir kita khususnya tentang pembiayaan mudharabah, sehingga masyarakat lebih mengenal dan memahami akan keberadaan pembiayaan mudharabah di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Cirebon.