ABSTRAK

Penelitian tentang strategi peningkatan pendapatan operasional dilakukan karena kekhuatiran peneliti terhadap implementasi produk pada perbankan syariah. Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya mempunyai banyak produk pembiayaan yang menunjang peningkatan pendapatan operasional bank. Produk murābaḥah pada PT. Bank Syariah Mandiri menjadi produk penyumbang pendapatan opersional tertinggi, padahal dalam teori tidak dijelaskan bahwa pembiayaan murābaḥah meningkatkan pendapatan opersional. Namun dalam praktek pembiayaan murābaḥah menjadi penyumbang tertinggi, Hal ini menjadi pertanyaan bagi penulis apakah benar pembiayaan murābaḥah dapat meningkatkan pendapatan operasional. Peningkatan tersebut tidak akan terjadi dengan sendirinya, tapi mungkin ada faktor lain yang mendukung. Karena itu penelitian ini dilakukan untuk mengkaji kebenaran pembiayaan murābaḥah dapat meningkatkan pendapatan operasional. Kejadian seperti ini diteliti secara ilmiah dengan penelitian kualitatif untuk mendapat jawaban dan dipertanggungjawabkan.

Temuan dalam penelitian ini bahwa pembiayaan murābaḥah meningkatkan pendapatan operasional karena memang produk tersebut didesain untuk strategi dalam meningkatkan pendapatan operasional. Produk *murābaḥah* banyak diminati nasabah, sehingga PT. BankSyariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya menjadikan produk tersebut unggulan. Tidak hanya karena banyak diminati, alasan lain menjadi produk unggulan karena produk *murābaḥah* lebih mudah dalam operasionalnya dan pengawasannya. PT. Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya tidak perlu ikut campur melakukan usaha nasabah dengan alasan bank tidak menjual barang dan melakukan usaha perbankan sendiri tetapi memberikan jasa peminjaman uang kepada nasabah yang membutuhkan dana. Produk *murābaḥah*menjadi produk unggulan, sehingga ada upaya bank untuk melakukan promosi yang berbeda dibandingkan produk lainnya. Dengan melakukan promosi tersebut ada upaya pihak bank menggiring nasabah untuk melakukan pembiayaan *murābaḥah*produktif. Setelah nasabah mendapat informasi produk, seharusnya nasabah memilih produk dengan sendirinya berdasarkan edukasi dengan pendampingan petugas. Karena keefektifan *murābaḥah*tersebut PT. Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya menjadikan*murābaḥah*produk unggulan dalam meningkatkan pendapatan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id