BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melaksanakan penelitian dan penganalisisan terhadap pengaruh pembiayaan murābaḥah dalam meningkatan pendapatan operasional di Bank Mandiri Syariah KCP Wonocolo Surabaya, penulis menemukan dua unsur yang memiliki suatu daya tarik untuk penulis kemukakan dalam penulisan tesis ini. Penulis menarik beberapa kesimpulan antara lain:

1. Mekanisme pembiayaan *murābaḥah* di Bank Mandiri Syariah Wonocolo Surabaya dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu tahap pengajuan dan analisa antara pihak bank dengan nasabah. Dalam pelaksanaan pengajuan dan analisa tersebut ditentukan syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk melakukan pembiayaan, syarat berupa dokumen yang harus dilengkapi. Dalam tahap ini juga dilakukan wawancara sebagai pembuka untuk mengetahui latar belakang nasabah. Sehingga dapat sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan analisa pembiayaan. Dalam pengajuan ditentukan pula tingkat plafon atau harga. Besar kecilnya plafon pembiayaan ditentukan berdasarkan besar-kecilnya jaminan yang disertakan oleh nasabah kepada Bank Manidiri Syariah Wonocolo Surabaya. Agunan yang disertakan merupakan barang agunan yang dimilki nasabah baik berupa tanah, tanah dan bangunan, kendaraan bermotor serta penentuan persentase margin. Dalam hal margin menggunakan dua cara, salah satunya angsuran anunitas berjenjang seperti konsep bunga, karena kesepakatan margin diawal tidak berlaku lagi. Ada pelipatgandaan margin yang tentunya tidak meringangkan nasabah. Selain itu, tidak diperbolehkan menyesuaikan

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

lamanya jangka waktu pembiayaan karena dalam islam melarang konsep time value of money sehingga sama halnya dengan konsep bunga. Sedangkan, pada saat penandatanganan akad dilakukan secara bersamaan (*murābaḥah* dan wakalah) oleh pihak bank dan nasabah menyebabkan ketidakjelasan akad, mekanisme pembelian dan kepemilikan barang yang diperjualbelikan serta menjadikan akad rusak dan pembelian dan pengadaan barang menggunakan akad wakalah dimana nasabah sebagai wakil untuk pembelian dan penyediaan barang yang diinginkan.

2. Pembiayaan *murābaḥah* secara teori tidak dapat meningkatkan pendapatan operasional Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya, namun secara praktik dapat meningkatkan pendapatan operasional. Hal tersebut dapat terjadi karena *murābaḥah* menjadi produk unggulan dalam produk pembiayaan. Keunggulan tersebut memang disengaja diunggulkan oleh pihak bank dalam rangka untuk memperoleh pendapatan operasional bank dengan alasan *murābaḥah* mekanismenya lebih mudah dipantau, lebih efesien dalam hal waktu dan biaya dalam rangka untuk memperoleh peningkatan pendapatan operasional. Karena diunggulkan, ada kesengajaan penekanan dalam pemberian informasi produk pembiayaan *murābaḥah.* Dengan kesengajaan tersebut dapat meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan *murābaḥah,* secara otomatis akan meningkatkan pendapatan operasional Bank Syariah Mandiri KCP Wonocolo Surabaya. Jadi dapat disimpulkan produk pembiayaan *murābaḥah* tidak selalu akan meningkatkan pendapatan operasional bank, melainkan tergantung dari strategi bank dalam menciptakan keunggulan untuk memperoleh pedapatan operasional.

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

B. **Saran**

Dengan selesainya penulisan tesis ini, penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Jika Bank Mandiri Syariah KCP Wonocolo Surabaya hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad *murābaḥah* dilakukan setelah kepemilikan barang secara prinsip dikuasai oleh Bank Mandiri Syariah KCP Wonocolo Surabaya. Pemberian kuasa dari Bank Mandiri Syariah KCP Wonocolo Surabaya kepada nasabah atau pihak ketiga manapun, harus dilakukan sebelum akad *murābaḥah* terjadi, kekeliruan akad wakalah karena dilakukan bersamaan dengan dengan akad *murābaḥah* tersebut.
2. Perlu adanya perhatian yang sama dalam membuat strategi penjualan produk pembiayaan pada Bank Mandiri Syariah sehingga produk yang lain tidak hanya sekedar produk yang tersedia, karena kebutuhan nasabah lebih diarahkan pada pembiayaan *murābaḥah* padahal seharusnya tidak selalu pembiayaan *murābaḥah.*

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