

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan sesuai dengan identifikasi masalah, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pembiayaan mudharabah yang dilakukan BMT Barrah Bandung telah dilaksanakan sesuai dengan prinsip syariah yang diadopsi oleh BMT tersebut yakni prinsip bagi hasil. Secara sektoral aktivitas pembiayaan yang mendominasi pembiayaan mudharabah pada BMT Barrah Bandung adalah anggota yang melakukan usaha dagang yang mencapai 78% dari total pembiayaan yang disalurkan.
Pelaksanaan bagi hasil yang digunakan adalah *profit sharing* yang merupakan perhitungan bagi hasil didasarkan kepada hasil bersih dari *total* pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Nisbah bagi hasil yang ditetapkan bersama adalah 30 : 70. Anggota mendapatkan 70% dari total keuntungan bersih sementara pihak BMT mendapatkan keuntungan 30%.
2. Kepuasan anggota BMT Barrah dapat dikatakan tinggi, hal ini ditunjukkan dengan rata-rata skor tingkat kepuasan anggota terhadap kualitas layanan, sistem bagi hasil dan biaya pinjaman berada pada kategori puas, karena ada pada interval 60,0 – 80,0%

3. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah yang menggunakan prinsip bagi hasil berpengaruh terhadap kepuasan anggota.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas dan adanya keterbatasan penelitian maka saran yang dapat diajukan oleh penulis bagi penelitian selanjutnya adalah sebagai berikut:

1. Pihak BMT Barraah seharusnya lebih berhati-hati dalam memilih nasabah yang akan bekerjasama dengan menggunakan pembiayaan *mudharabah*, dikarenakan pembiayaan ini lebih memiliki risiko yang lebih tinggi daripada pembiayaan *musyarakah*.
2. Kepuasan anggota yang sudah tinggi perlu untuk dijaga dan dipertahankan, BMT sebaiknya melakukan pemantauan dan pengukuran kepuasan anggota secara berkesinambungan, memberikan pendidikan dan pelatihan yang mencakup komunikasi dan *public relation* terhadap pihak manajemen dan karyawan BMT agar kemampuan mereka dalam memberikan pelayanan yang berorientasi kepuasan anggota semakin baik.
3. Penelitian selanjutnya dapat diarahkan pada variabel lainnya yang mungkin mempengaruhi tingkat bagi hasil bagi nasabah dan kepuasan anggota.