

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai Pelaksanaan Sistem Bagi Hasil Pada Produk Deposito IB Hijrah Terhadap Minat Nasabah Investasi di Bank Muamalat Indonesia, peneliti mengambil kesimpulan yakni sebagai berikut:

1. Sistem bagi hasil yang digunakan oleh Bank Muamalat Indonesia pada produk deposito IB Hijrah yakni menggunakan sistem bagi hasil revenue sharing, ~~disamping itu bank muamalat juga menggunakan sistem bagi hasil~~ *special nisbah* dan *income smoothing*.
2. Pelaksanaan *special nisbah* dan *income smoothing* pada produk deposito IB Hijrah
  - a. Pelaksanaan *special nisbah*

~~Minimal menyetorkan~~ dananya untuk *special nisbah* menurut ALCO (*asset liability committee*) diatas 500.000.000 namun ada beberapa pihak bank yang menginstruksikan kepada tim marketingnya untuk menetapkan minimal penyetoran dana deposito *special nisbah* diatas 1 miliar deposito *special nisbah* ini bisa untuk perorangan maupun non perorangan.

Porsi yang akan di dapatkan nasabah dengan total AUM 500-1 miliar yakni 70:30, kemudian 2 miliar - 5 miliar nisbahnya 80:20, diatas 5 miliar nisbahnya bisa jadi 90:10.

b. Pelaksanaan income smoothing

Di bank Muamalat Indonesia, jika laba yang diperoleh nasabah menurun, maka porsi bank yang direlakan untuk nasabah. Oleh sebab itu laba yang didapatkan tetap stabil setiap bulannya. Pelaksanaan tersebut sesuai dengan teori dengan jenis artificial smoothing atau accounting smoothing. Minimal menyetorkan dana untuk income smoothing yakni sebesar 5-10 miliar, income smoothing diperuntukkan untuk nasabah PT saja bukan untuk nasabah perorangan.

Porsi yang akan di dapatkan nasabah dengan total AUM 500-1 miliar yakni 70:30 setara dengan 3,5%, kemudian 2 miliar - 5 miliar nisbahnya 80:20 setara dengan 4%, diatas 5 miliar nisbahnya bisa jadi 90:10 setara dengan 4,5%.

3. Kendala dalam pelaksanaan sistem bagi hasil *special nisbah* dan *income smoothing* pada produk deposito Hijrah yakni nasabah tiba-tiba datang dan meminta untuk segera placement dan kelalaian dari pihak marketingnya untuk perpanjangan depositonya. Solusinya yakni Bank harus memaparkan diawal kepada nasabah tentang proses pengajuan placement *special nisbah* dimana harus menunggu persetujuan dari BM dan pihak marketingnya harus membuat jadwal perpanjangan nasabah yang menggunakan sistem ARO supaya sesuai dengan waktu perpanjangan, dan nasabah bisa mendapatkan nisbah *special*.

## B. Saran

Untuk mengatasi permasalahan maupun kendala dalam pelaksanaan sistem bagi hasil pada Bank Muamalat Indonesia diperlukan langkah-langkah antara lain sebagai berikut:

1. Agar ditingkatkan kesadaran tentang persepsi dan komitmen kepada calon nasabah melalui sosialisasi khususnya tentang sistem bagi hasil pada bank muamalat Indonesia melalui berbagai media.
2. Agar lebih ditingkatkannya komitmen serta sistem kerja karyawan supaya tidak terjadi kelalaian maupun kendala selama pelaksanaan sistem bagi hasil di Bank Muamalat Indonesia.

