

BAB IV

PENUTUP

IV.1. Kesimpulan

Adapun kesimpulan berdasarkan penelitian diatas diantaranya adalah sebagai berikut :

- a. Metode perhitungan bagi hasil *Simapan* yang digunakan oleh BMT Marhamah adalah metode *Revenue Sharing* / bagi pendapatan. Dengan penggunaan metode tersebut nasabah simpanan lebih diuntungkan karena hasil pendapatan riil yang dibagikan tanpa dikurangi biaya apapun. Akan tetapi hal tersebut bisa merugikan BMT Marhamah itu sendiri, karena Harga Pokok Penjualan (HPP) dipikul sendiri oleh BMT. Produk SIMAPAN tersebut mempunyai nilai bagi hasil yang besar dibanding dengan produk SIMAPAN yang lain, dan itu bisa dilihat dari porsi nisbah yang tertera. Produk SIMAPAN sangatlah cocok sebagai opsi pemilihan program investasi jangka panjang karena produk tersebut bisa diahli wariskan.
- b. Angka waktu dalam produk SIMAPAN tersebut cenderung cukup lama, yakni 5 s/d 30 thn. Apabila suatu ketika nasabah tersebut melakukan jumlah penarikan dana dari tabungan SIMAPAN itu sebelum jatuh tempo seperti yang sudah disepakati, maka bisa dipastikan jumlah nominal bagi hasilnya cenderung lebih kecil.

- c. Peluang yang dimiliki BMT Marhamah untuk produk SIMAPAN adalah produk SIMAPAN Tersebut masih menjadi satu-satunya produk yang ada di area wonosobo,
- d. Belum tersosialisasikannya tentang perhitungan distribusi bagi hasil kepada anggota KJKS BMT Marhamah, sehingga belum cukup banyak anggota yang mengetahui tentang cara perhitungan bagi hasil.

IV.2. Saran

1. Hukum, fatwa dan ketentuan yang ditetapkan dalam Undang-Undang yang dibuat oleh DSN-MUI maupun pemerintah hendaknya selalu dijadikan landasan sehingga dalam melakukan operasinya tidak keluar dari hukum yang berlaku
2. Sebagai Lembaga Keuangan Syariah, BMT Marhamah hendaknya melakukan sosialisai secara *continue* kepada masyarakat untuk mengenalkan produk dan operasionalnya yang sesuai dengan syari'ah.
3. Masyarakat tidak perlu khawatir lagi/ ragu-ragu, karena BMT Marhamah dalam operasionalnya terbebas dari unsur riba dan hasil keuntungan akan dibagi bersama sehingga saling menguntungkan antara BMT Marhamah dan anggotanya.
4. Memberikan kemudahan kepada anggota/nasabah dalam hal sistem atau prosedur dari setiap produk yang ditawarkan, namun tetap menyertakan aspek keamanan untuk kedua belah pihak.