

ABSTRAK

Nor Ismiana. 190105020175. *Analisis Bagi Hasil Akad Mudharabah Pada Tingkat Pendapatan Nasabah (Studi Kasus Bank Muamalat Indonesia KCP Barabai)*. Skripsi. Pembimbing: Hj. Rohana Faridah, S.E., M.M., Pada Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. UIN Antasari Banjarmasin. 2026.

Kata Kunci: *Mudharabah*, Pendapatan Nasabah

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan sistem bagi hasil pada akad *mudharabah* serta pengaruhnya terhadap tingkat pendapatan nasabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Barabai. Akad *mudharabah* merupakan salah satu bentuk kerja sama dalam perbankan syariah yang berlandaskan prinsip bagi hasil, di mana bank bertindak sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) dan nasabah sebagai pengelola usaha (*mudharib*). Penelitian ini dilakukan untuk memahami bagaimana mekanisme pelaksanaan akad *mudharabah*, faktor-faktor yang memengaruhi pembagian hasil, serta dampaknya terhadap pendapatan nasabah.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Data diperoleh melalui wawancara dan dokumentasi. Analisis dilakukan menggunakan model Miles dan Huberman yang mencakup tahapan pengumpulan data, reduksi, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan sistem bagi hasil pada akad *mudharabah* di Bank Muamalat Indonesia KCP Barabai telah dilaksanakan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan ketentuan yang berlaku. Besaran bagi hasil ditentukan berdasarkan nisbah yang disepakati pada awal akad sehingga memberikan kepastian dan rasa keadilan bagi kedua belah pihak. Bagi sebagian nasabah, pembiayaan *mudharabah* berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan melalui pengembangan usaha yang dijalankan. Namun, tingkat peningkatan pendapatan dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti kemampuan pengelolaan usaha, kondisi pasar, besarnya modal yang diberikan, dan tingkat keuntungan usaha. Oleh karena itu, keberhasilan akad *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan nasabah tidak hanya bergantung pada sistem bagi hasil, tetapi juga pada kemampuan nasabah dalam mengelola usahanya secara efektif.

ABSTRACT

Nor Ismiana. 190105020175. Analysis of Mudharabah Profit-Sharing on Customer Income Levels (Case Study: Bank Muamalat Indonesia, Barabai Sub-branch). Undergraduate Thesis. Supervisor: Hj. Rohana Faridah, S.E., M.M. Sharia Banking Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business, UIN Antasari Banjarmasin. 2026.

Keywords: *Mudharabah, Customer Income*

This study aims to analyze the implementation of the profit-sharing system within mudharabah contracts and its impact on customer income levels at Bank Muamalat Indonesia, Barabai Sub-branch. The mudharabah contract is a form of partnership in Islamic banking based on profit-sharing principles, wherein the bank acts as the capital provider (shahibul maal) and the customer acts as the business manager (mudharib). This research was conducted to understand the operational mechanisms of mudharabah contracts, the factors influencing profit distribution, and the resulting impact on customer income.

This study employs a field research design with a descriptive qualitative approach. Data were collected through interviews and documentation. Analysis was conducted using the Miles and Huberman model, encompassing the stages of data collection, data reduction, data display, and conclusion drawing.

The results indicate that the implementation of the profit-sharing system for mudharabah contracts at Bank Muamalat Indonesia, Barabai Sub-branch, adheres to Sharia principles and applicable regulations. The profit-sharing amount is determined based on the ratio agreed upon at the inception of the contract, thereby ensuring certainty and fairness for both parties. For some customers, mudharabah financing contributes to increased income by facilitating business expansion. However, the extent of this income growth is influenced by various factors, such as business management capabilities, market conditions, the amount of capital provided, and business profitability. Consequently, the success of mudharabah contracts in boosting customer income depends not only on the profit-sharing system but also on the customer's ability to manage their business effectively.