

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai analisis perbandingan profitabilitas bank Muamalat Indonesia sebelum dan sesudah bekerjasama dengan *fintech* periode 2017-2020.

1. Variabel *Return On Asset* (ROA) pada periode rata-rata sebelum dan sesudah kerjasama pada Bank Muamalat Indonesia menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan dan negatif dimana ROA mengalami penurunan sebesar 0,4% setelah bekerjasama dengan *fintech* periode 2017-2020. Hal memberikan pengaruh terhadap perolehan laba bersih perbankan tersebut ini dikarenakan masih kurang mampunya menghasilkan laba bersih dengan mendayagunakan aset Bank dalam bekerjasama dengan *Start-Up Fintech* tersebut karena sudah banyak *Start-Up FinTech* yang bermunculan.
2. Variabel *Return On Equity* (ROE) pada periode rata-rata sebelum dan sesudah kerjasama pada Bank Muamalat Indonesia menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan dan negatif dimana ROE mengalami penurunan sebesar 1,64% setelah bekerjasama dengan *fintech* periode (2017-2020) hal ini dikarenakan tidak mampunya bank menggunakan modalnya dalam bekerjasama dengan salah satu *Start-UP Fintech* untuk menghasilkan laba bersih dan memuaskan kepentingan para saham.
3. Variabel Beban Operasional terhadap Pendapatan Operasional pada periode rata-rata sebelum dan sesudah kerjasama pada Bank Muamalat Indonesia menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan dan negatif dimana BOPO mengalami kenaikan sebesar 3,03% setelah bekerjasama dengan *fintech* periode 2017-2020 dikarenakan beban operasional yang dikeluarkan oleh bank hal ini masih banyak beban operasional yang harus dibayar bank karena kurangnya pengetahuan masyarakat akan

produk-produk dan layanan-layanan yang terdapat dalam Bank Muamalat Indonesia.

B. Saran

1. Untuk Bank Muamalat Indonesia diharapkan agar bisa terus mempertahankan atau lebih upaya memperbaiki lagi kerjasama antara *Start-Up Fintech* untuk menarik nasabah menggunakan layanan-layanan yang ada pada bank Muamalat Indonesia. Dalam meningkatkan profitabilitasnya disarankan untuk lebih aktif mempromosikan produk-produknya hingga ke pelosok desa agar masyarakat dapat mengetahui produk dan layanan yang dapat mempermudah masyarakat memenuhi kebutuhannya, serta mampu lebih baik dalam berkerjasama dengan *Start-Up Fintech* dimana sudah kita ketahui sudah banyak *Start-Up Fintech* yang bermunculan yang *Start-Up Fintech* menawarkan berbagai layanan yang mempermudah masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya tanpa harus keluar rumah. Dimana dengan banyaknya *Start-Up* yang bermunculan dapat mempengaruhi profitabilitas Perbankan Syariah.
2. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan agar menggunakan subjek penelitian dan variabel penelitian yang berbeda. Serta periode penelitian yang lebih lama dibandingkan penelitian ini agar diperoleh hasil yang lebih akurat dan lebih baik dibandingkan penelitian-penelitian sebelumnya.