

Faktor-faktor yang mempengaruhi porsi pembiayaan mudharabah berdasarkan persepsi secara best practices pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang dan Bekasi = Factors affecting portion Mudharabah financing perceptions based on best practices in the Rural's Bank Syriab Financing in Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang and Bekasi

Arik Suprianto, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20341496&lokasi=lokal>

---

Abstrak

Pembiayaan Mudharabah adalah salah satu jenis penyaluran dana dari Bank Syariah kepada Nasabah dengan menggunakan prinsip bagi hasil. Pada perkembangannya saat ini porsi penyaluran dana menggunakan skema Mudharabah relatif masih kecil. Berdasarkan data Statistik Perbankan Syariah pada posisi bulan Juni 2009, porsi pembiayaan Mudharabah dan Mnsyarekah hanya sebesar 13.53% dari total pembiayaan yang disalurkan oleh Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di wilayah Jakarta, Begor, Depok, Tangerang dan Bekasi (Jabodetahek).

Penelitian ini menguji faktor-faktor yang berpengaruh terhadap preferensi pemilihan pembiayaan mudharabah secara best practices. Secara empiris, rendahnya porsi tersebut dipengaruhi secara signifikan oleh SDM Bank (0,847), Organisasi Bank (0,158), Sistem Bank (0,095) dan Karakter Nasabah (0,204). Sedangkan Bisnis Nasabah dan Asosiasi Nasabah tidak berpengaruh secara signifikan

.....Mudharabah is one of the financing modes provided by Islamic Banks based on profit and loss abaring principle dispute its small portion in its portfolio. Statistically Islamic Banking-based on data on the position in June 2009, the portion of Mudharabah aod Mnabaraka only equal to 13:53% of the total financing disbursed by the Bank Rakyat Syariah Financing (BPRS) in the Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang and Bekasi (Greater Jakarta).

This research examines factors that influence the selection preference of financing is the best practices. Empiriuually, the lower portion is signifu:antly affected by the SDM Bank (.847), the Organisation of the Bank (.158), Bank System (.095) and Client Cbaracteristics (.204). While the Business Customers and Associates Customer does not influence significantly.