

**PENGARUH PENDAPATAN DAN KARAKTER NASABAH TERHADAP
KINERJA USAHA NASABAH PEMBIAYAAN PADA BMT SAHARA
TULUNGAGUNG DAN BTM SURYA MADINAH**

SKRIPSI



OLEH

INTAN REFA SEPTIANA

NIM. 3223113045

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) TULUNGAGUNG**

2015

**PENGARUH PENDAPATAN DAN KARAKTER NASABAH TERHADAP
KINERJA USAHA NASABAH PEMBIAYAAN PADA BMT SAHARA
TULUNGAGUNG DAN BTM SURYA MADINAH**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Tulungagung
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Strata Satu Sarjana Ekonomi Syariah (S. E.Sy)



OLEH

INTAN REFA SEPTIANA

NIM. 3223113045

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) TULUNGAGUNG**

2015

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul “Pengaruh Pendapatan dan Karakter Nasabah Terhadap Kinerja Usaha Nasabah Pembiayaan pada BMT Sahara Kauman dan BTM Surya Madinah” yang ditulis oleh Intan Refa Septiana, NIM. 3223113045 ini telah diperiksa dan disetujui, serta layak diujikan.

Tulungagung, 04 Juni 2015

Pembimbing,

Binti Nur Asiyah, M.Si.
NIP. 19800811 201101 2 007

Mengetahui,

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

MUHAMAD AQIM ADLAN, M. E.I
NIP. 197404162008011008

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “Pengaruh Pendapatan dan Karakter Terhadap Kinerja Usaha Nasabah Pembiayaan pada BMT Sahara dan BTM Surya Madinah” yang ditulis oleh Intan Refa Septiana, NIM 3223113045, telah dipertahankan di depan dewan penguji dan telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar strata satu Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.Sy)

Dewan Penguji

Tanda Tangan

Ketua / Penguji :

H. Dede Nurohman, M. Ag

NIP. 19711218 200112 1 003

.....

Penguji Utama :

Dr. Nur Aini Latifah, S.E., M.M.

NIP. 19700901 199903 2 002

.....

Sekretaris / Penguji :

Binti Nur Asiyah, M. Si.

NIP. 19800811 201101 2 007

.....

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Tulungagung

H. Dede Nurohman, M. Ag.

NIP. 19711218 200112 1 003

MOTTO

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ
سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضْعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ ﴿٢٦١﴾

“Perumpamaan orang-orang yang menginfakkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipatgandakan ganjaran bagi siapa saja yang Dia Kehendaki.

Dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui”.

(Q.S. Al-Baqarah : 261)¹

¹ Yayasan Penerjemah Al-Quran Departemen Agama, *Al-Quran dan Terjemahnya Edisi Revisi Tahun 2006 :Juz 3* (CV. Pustaka Agung Harapan, 2006), hal., 55.

PERSEMBAHAN

Karya ini saya persembahkan kepada :

Ayahku tercinta, Prasetyo, yang telah mencukupi segala kebutuhanku selama menjalani masa pendidikan serta pengorbanannya hingga saya dapat dijenjang ini

Ibuku tercinta, Siti Saropah, yang banyak memberikan dukungan dalam nasehat serta masukannya dalam berbagai hal

Mas Dani, Mbak Nita, dan Sintia yang banyak memberikan support

Sahabat-Sahabatku PS-B yang banyak memberikan canda tawa serta pelajaran-pelajaran berharga bersama kalian

Para Dosen yang bersedia membagi ilmunya serta pengalaman-pengalamannya

Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya karya ini

KATA PENGANTAR

Puji syukur alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala karunianya sehingga laporan penelitian ini dapat terselesaikan. Shawat dan salam semoga senantiasa abadi tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW dan umatnya.

Sehubungan dengan selesainya penulisan skripsi ini maka penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Maftukhin, M.Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
2. Ibu Dr. Nur Aini Latifah, S.E., M.M. selaku Wakil Dekan Bidang Akademik Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
3. Bapak H. Dede Nurohman, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
4. Bapak Muhammad Aqim Adlan, M.E.I. selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
5. Ibu Binti Nur Asiyah, M.Si. sebagai pembimbing yang telah memberikan pengarahan dan koreksi sehingga penelitian dapat terselesaikan.
6. Segenap Bapak/Ibu Dosen IAIN Tulungagung yang telah membimbing memberikan wawasannya sehingga studi ini dapat terselesaikan.
7. Bapak Mustofa, S.E., M.M., selaku Manager Kantor Pusat BMT Sahara Kauman Tulungagung yang telah memberikan izin melaksanakan penelitian serta seluruh karyawan yang telah membantu dalam pelaksanaan penelitian.

8. Bapak Nursyamsu, S.E., selaku Manager Kantor Pusat BTM Surya Madinah yang telah memberikan izin melaksanakan penelitian serta seluruh karyawan yang telah membantu dalam pelaksanaan penelitian.
9. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya penulisan laporan penelitian ini.

Dengan penuh harap semoga jasa kebaikan mereka diterima Allah SWT dan tercatat sebagai amal shalih. Akhirnya, karya ini penulis suguhkan kepada segenap pembaca, dengan harapan adanya saran dan kritik yang bersifat konstruktif demi perbaikan. Semoga karya ini bermanfaat dan mendapat ridha Allah SWT.

Tulungagung, Juni 2015

Penulis

INTAN REFA SEPTIANA

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Luar	i
Halaman Sampul Dalam	ii
Halaman Persetujuan	iii
Halaman Pengesahan	iv
Halaman Motto.....	v
Persembahan	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi	ix
Daftar Tabel	xii
Daftar Gambar	xiv
Daftar Lampiran	xv
Abstrak	xvi
Abstract	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Kegunaan Penelitian.....	8
E. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian	9
F. Penegasan Istilah	9
G. Sistematika Skripsi	11

BAB II LANDASAN TEORI	13
A. Pendapatan	13
B. Karakter	23
C. Kinerja Usaha	30
D. Nasabah Pembiayaan.....	39
E. Kajian Penelitian Relevan	45
F. Kerangka Konseptual	49
G. Hipotesis Penelitian.....	49
BAB III METODE PENELITIAN	50
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	50
B. Populasi, Sampling dan Sampel	50
C. Sumber Data, Variabel dan Skala Pengukuran	52
D. Teknik Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian	55
E. Analisis data	56
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	60
A. Profil Lembaga	60
1. Kopsyah BMT Sahara	60
2. Kopsyah BTM Surya Madinah	61
B. Karakteristik Responden	64
C. Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	68
1. Uji Validitas	69
2. Uji Reliabilitas.....	71
3. Uji Normalitas	72
4. Uji Asumsi Klasik	74
a. Uji Multikolinearitas	74
b. Uji Heteroskedastisitas	76
5. Uji Regresi Berganda	78
6. Uji Koefisien Determinasi.....	81
7. Uji Hipotesis.....	82

a. Uji-t	82
b. Uji F.....	86
D. Pembahasan Hasil Penelitian	89
BAB V PENUTUP	92
A. Kesimpulan.....	92
B. Saran.....	93
DAFTAR RUJUKAN	95
LAMPIRAN-LAMPIRAN	97

DAFTAR TABEL

Tabel

2.1 Indikator Etos Kerja Muslim.....	25
2.2 Ciri-ciri Wirausahawan	26
3.1 Instrumen Kuesioner	56
4.1 Susunan Pengawas BMT Sahara.....	61
4.2 Susunan Pengurus BMT Sahara	61
4.3 Pengelola/Karyawan.....	61
4.4 Susunan Pengawas BTM Surya Madinah	63
4.5 Susunan Pengurus BTM Surya Madinah	63
4.6 Susunan Pengelola BTM Surya Madinah	63
4.7 Jenis Kelamin Responden BMT Sahara.....	65
4.8 Jenis Kelamin Responden BTM Surya Madinah	65
4.9 Usia Responden BMT Sahara	66
4.10 Usia Responden BTM Surya Madinah.....	66
4.11 Jenis Usaha Responden BMT Sahara.....	67
4.12 Jenis Usaha Responden BTM Surya Madinah	67
4.13 Tingkat Pendidikan Responden BMT Sahara	68
4.14 Tingkat Pendidikan Responden BTM Surya Madinah.....	68
4.15 Golongan Pendapatan Responden BMT Sahara	70
4.16 Golongan Pendapatan Responden BTM Surya Madinah.....	70
4.17 Hasil Uji Validitas BMT Sahara	69
4.18 Hasil Uji Validitas BTM Surya Madinah.....	70
4.19 Uji Reliabilitas BMT Sahara	71
4.20 Uji Reliabilitas BTM Surya Madinah	71
4.21 Pengujian Normalitas Data BMT Sahara	72
4.22 Pengujian Normalitas Data BTM Surya Madinah	73
4.23 Uji Multikolinearitas BMT Sahara.....	75
4.24 Uji Multikolinearitas BTM Surya Madinah	75
4.25 Uji Regresi Berganda BMT Sahara.....	78

4.26 Uji Regresi Berganda BTM Surya Madinah	80
4.27 Uji Koefisien Determinasi BMT Sahara	81
4.28 Uji Koefisien BTM Surya Madinah	82
4.29 Uji-t BMT Sahara.....	83
4.30 Uji-t BTM Surya Madinah	85
4.31 Uji F BMT Sahara	87
4.32 Uji F BTM Surya Madinah	88

DAFTAR GAMBAR

Gambar

4.1 Uji Heteroskedastisitas BMT Sahara	77
4.2 Uji Heteroskedastisitas BTM Surya Madinah	77

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

Lampiran 1 Instrumen Penelitian	97
Lampiran 2 Data Mentah Hasil Penelitian	99
Lampiran 3 Hasil Uji Validitas BMT Surya Madinah	105
Lampiran 4 Hasil Uji Validitas BTM Surya Madinah	106
Lampiran 5 Hasil Pengujian Reliabilitas BMT Sahara dan BTM Surya Madinah	107
Lampiran 6 Hasil Pengujian Normalitas Data BMT Sahara dan BTM Surya Madinah	108
Lampiran 7 Hasil Uji Multikolinearitas dan Regresi Berganda BMT Sahara dan BTM Surya Madinah	109
Lampiran 8 Hasil Uji Heteroskedastisitas BMT Sahara dan BTM Surya Madinah	110
Lampiran 9 Hasil Uji Koefisien Determinasi BMT Sahara dan BTM Surya Madinah	111

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Pengaruh Pendapatan dan Karakter Nasabah Terhadap Kinerja Usaha Nasabah Pembiayaan pada BMT Sahara dan BTM Surya Madinah” ini ditulis oleh Intan Refa Septiana, NIM. 3223113045, pembimbing Binti Nur Asiyah, M.Si.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh peranan sektor bisnis UMKM yang dapat mempengaruhi pada kesejahteraan nasional. Dalam hal ini peneliti menghubungkan masalah pendapatan nasabah dan karakter nasabah dengan kinerja usaha nasabah pembiayaan pada BMT Sahara dan BTM Surya Madinah.

Rumusan masalah dalam penulisan skripsi ini adalah (1) Apakah pendapatan nasabah berpengaruh terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan? (2) Apakah karakter nasabah berpengaruh terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan? (3) Apakah pendapatan dan karakter nasabah secara bersama-sama berpengaruh terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan?. Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh pendapatan dan karakter nasabah terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.

Skripsi ini bermanfaat bagi Lembaga Keuangan yang dijadikan objek penelitian yakni BMT Sahara dan BTM Surya Madinah sebagai sumbangan pemikiran dalam mengidentifikasi dan mengenali nasabah secara mendalam melalui pendapatan dan karakter nasabah yang mampu dan berkomitmen untuk mengembangkan usahanya. Bagi akademisi, sebagai sumbangan pemikiran bahwa tidak hanya variabel pendapatan dan karakter yang dapat mempengaruhi kinerja usaha nasabah yang dapat dikaji lebih lanjut. Bagi peneliti selanjutnya, sebagai masukan yang cukup untuk penelitian selanjutnya.

Dalam penelitian ini digunakan metode angket sebagai data primer. Angket digunakan untuk memperoleh data tentang kinerja usaha nasabah yang digunakan sebagai sampel penelitian. Analisis data menggunakan analisis Regresi Linier Berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh secara tidak signifikan secara statistik pada tingkat α 5% atau 0,05 antara pendapatan terhadap kinerja usaha nasabah. Pada variabel karakter menunjukkan adanya pengaruh yang positif dan signifikan secara statistik pada tingkat α 5% atau 0,05 terhadap kinerja usaha nasabah. Begitu juga dengan pengaruh pendapatan dan karakter secara bersama-sama berpengaruh signifikan secara statistik pada tingkat α 5% atau 0,05 terhadap kinerja usaha nasabah, hal ini ditunjukkan oleh nilai Sig. 0,000 yang lebih rendah dari 0,05 yang artinya menerima H_1 .

Kata Kunci : pendapatan usaha nasabah, karakter nasabah, kinerja usaha nasabah pembiayaan

ABSTRACT

This Essay with the title “The Influence of Income and Character of Customer Towards The Business Performance Business of Financing Customer on BMT Sahara and BTM Surya Madinah” has created by Intan Refa Septiana, NIM. 3223113045, adviser Binti Nur Asiyah, M.Si.

This research was backgrounded by role of Micro, Small and Medium Business sector which can affect the national welfare. In this case, researcher connected about customer income and character towards the performance business of financing customer on BMT Sahara and BTM Surya Madinah.

The formulation of problem from this essay is (1) Is the customer income influence the business performance of financing customer? (2) Is the Customer character influence the business performance of financing customer? (3) Are the Customer income and character influence the business performance of financing customer?. The purpose of this research was to examine the influence of Income and Character of Customer Towards The Business Performance Business of Financing Customer.

This essay is useful to financing institution that was became research object, they are BMT Sahara and BTM Surya Madinah as contribution in identifying and knowing deeply the customer by way of customer income and character which competent and committed to grown up their business. To academics, as idea contribution that there aren't income and character variables which can influence the business performance that can be studied more. To next researcher, as a contribution to the next research.

In this essay was used questionnaire method as primary data. A questionnaire was used to get a data about the customer business performance which used as a research sample. Data analysis used multiple regression analysis. The output of research showed that there was influence between income toward business performance not significantly statistically at level α 5% or 0,05. Character variable showed that there was positive influence significantly statistically at level α 5% or 0,05 towards customer business performance. Likewise with income and character simultaneously has influence significantly statistically at level α 5% or 0,05 towards customer business performance, that was showed by Sig. value lower than 0,05 which mean accepted H_1 .

Keywords : customer income, customer character, financing customer business performance.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Peranan pemerintah mendorong masyarakat bersaing di sektor riil, memacu masyarakat untuk aktif dalam memajukan sektor riil. Masyarakat berlomba-lomba agar mampu bersaing dalam berbisnis yang akan memperlancar perekonomian nasional. Fasilitas-fasilitas yang diberikan oleh pemerintah sebagai alat untuk memancing naluri kewirausahaan masyarakat sampai dengan kebijakan-kebijakan yang memihak pada bisnis UMKM, dengan harapan perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah akan berkembang dengan pesat sehingga tercipta pemerataan ekonomi yang berdampak pada pemerataan kesejahteraan masyarakat luas.

Selain itu, bisnis UMKM diharapkan akan berdampak pada pemerataan kesejahteraan juga memiliki dampak pada tingkat pendapatan nasional. Hampir lebih dari 90% masyarakat Indonesia merupakan pebisnis Mikro Kecil dan Menengah. Pajak yang didapatkan dari usaha tersebut akan menyumbang pendapatan negara. Dari hal ini menunjukkan bahwa bisnis UMKM membawa pengaruh besar terhadap pendapatan nasional yang akan mempercepat pembangunan nasional.

Melalui situs berita online Republika.co.id², Bank Indonesia mendorong bank-bank syariah melakukan kerjasama atau program *linkage* dengan lembaga keuangan mikro syariah seperti Baitul Maal wa Tamwil (BMT) dan koperasi jasa keuangan syariah. Kepentingan membangun kerjasama antara bank syariah dengan lembaga keuangan mikro syariah bersifat *mutual benefit* atau timbal balik dan bertujuan mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Deputi Gubernur BI, Halim Alamsyah mengatakan masih banyak masyarakat yang belum terlayani jasa keuangan mikro syariah, padahal potensi UMKM sangat besar. Banyak upaya penguatan industri keuangan mikro yang telah dan terus dilakukan. Antara lain adalah penguatan landasan hukum keuangan mikro dengan penerbitan UU No. 17 tahun 2012 tentang Perkoperasian dan UU No. 1 tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro.

Sebagai usaha dalam memajukan sektor riil, maka tak lepas dari peran perbankan untuk ikut mengembangkannya. Peranan perbankan (dalam konteks ini perbankan syariah) dalam sektor riil yakni dalam pemberian atau penyaluran pembiayaan kepada nasabah atau masyarakat yang membutuhkan pembiayaan. Pemberian pembiayaan dapat bersifat konsumtif, modal kerja, investasi dan lain sebagainya. Pemberian pembiayaan yang bersifat konsumtif maksudnya digunakan untuk pembelian barang konsumtif yang digunakan nasabah baik untuk kebutuhan sehari-hari ataupun sebagai barang modal untuk usaha.

² Wihdan Hidayat, *BI Dorong Kerjasama Bank Syariah dan Lembaga Keuangan Mikro dalam <http://republika.co.id> diakses tanggal 19 Juni 2013.*

Pemberian pembiayaan untuk modal kerja digunakan untuk membantu nasabah yang kekurangan modal kerja sehingga ketika nasabah mendapatkan suntikan bantuan pembiayaan maka diharapkan usaha nasabah dapat berlanjut. Ketika usaha nasabah lancar maka akan memungkinkan bagi nasabah untuk melakukan ekspansi sehingga akan semakin meningkatkan produktivitas nasabah. Sedangkan pemberian pembiayaan untuk investasi digunakan nasabah untuk menunjang usaha yang dijalannya. Dengan demikian, usaha yang dijalankan oleh nasabah tersebut tetap dapat berjalan.

Perbankan atau lembaga keuangan harus selalu ada di tengah-tengah masyarakat sebagai mitra usaha masyarakat. Namun untuk dapat menyentuh hingga kepada usaha mikro, lembaga perbankan dinilai masih kurang fleksibel untuk dapat dijangkau oleh masyarakat kecil. Hal ini disebabkan oleh persyaratan yang masih kaku dan sulit untuk dipenuhi oleh masyarakat kecil. Sehingga hadirnya lembaga keuangan mikro, yakni BMT atau koperasi syariah. BMT atau *Baitul Maal wa Tamwil* merupakan lembaga keuangan syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah untuk masyarakat dengan usaha mikro, kecil dan menengah. Kehadiran BMT diharapkan mampu menjadi solusi bagi masyarakat kecil untuk mendapatkan pembiayaan. Karena prinsip penentuan sukarela yang tak memberatkan inilah, kehadiran BMT menjadi angin segar bagi para nasabahnya.

Peran BMT dalam memberikan kontribusi kepada bergeraknya roda ekonomi kecil, jelas riil. Satu yang paling istimewa, BMT juga menjadi agen pengembangan dan penyantun masyarakat yang kurang mampu. Pembiayaan selain membantu masyarakat kecil dalam mendapatkan modal untuk konsumtif maupun modal kerja, pembiayaan juga merupakan urat nadi lembaga keuangan sehingga tetap mampu menjalankan aktivitas operasinya. Karena disetiap pemberian pembiayaan, maka terdapat peluang BMT untuk mendapatkan profitabilitas. Namun, disamping mendapatkan peluang profit, BMT juga dihadapkan pada adanya peluang pembiayaan bermasalah yang jika semakin buruk akan berakibat pada kredit macet. Tentunya hal ini sangat mempengaruhi kegiatan operasional BMT, sehingga pihak BMT harus ekstra hati-hati dalam memberikan pembiayaan.

Salah satu yang menjadi perhitungan BMT dalam memberikan pembiayaan adalah karakter yang tercakup dalam prinsip 5C (*Character, Collateral, Capacity, Condition of Economy, Capital*). Karakter menjadi faktor yang paling dinilai oleh BMT karena menyangkut kualitas moral nasabah yang meliputi kejujurannya, kepribadiannya, pekerja keras atautkah pemalas, dan lain sebagainya. Nasabah yang dinilai memiliki karakter baik akan mendapatkan prioritas untuk mendapatkan pembiayaan.

Agar seseorang dapat menjadi seseorang yang memiliki karakter pengusaha yang sukses, maka ia harus memiliki etos kerja. Etos kerja adalah motor penggerak produktivitas. Dengan demikian etos kerja bagi

seorang muslim dapat diartikan sebagai cara pandang muslim bahwa bekerja itu tidak saja untuk memuliakan dirinya (kesuksesan duniawi), tetapi juga sebagai manifestasi amal shaleh dan karenanya memiliki nilai ibadah yang sangat luhur. Umat Islam didorong untuk mengejar kebaikan dunia tanpa melupakan akhiratnya. Semangat dan sikap mental produktif seperti itu merupakan bagian dari etos kerja yang diajarkan oleh Islam.³

Setiap muslim yang memiliki semangat dan sikap mental produktif akan mampu memberikan manfaat di sekitarnya. Seseorang yang memiliki karakter seperti ini akan senantiasa bekerja keras memanfaatkan potensinya untuk disalurkan pada usaha-usaha produktif. Usaha tersebut akan menghasilkan pendapatan atau keuntungan dari hasil usaha menjual barang atau jasa tersebut. Pendapatan ini kemudian dapat digunakan untuk kebutuhan pribadi atau disisihkan untuk memperluas usahanya.

Faktor lain yang diperhitungkan oleh BMT dalam pemberian pembiayaan adalah pendapatan yang didapatkan oleh nasabah secara rutin. Pendapatan merupakan uang atau jumlah yang didapat oleh seseorang dari hasil penjualan barang atau jasa atau pendapatan yang berasal dari sumber lain. Pendapatan yang didapatkan digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari atau untuk menambah modal usaha. Pendapatan ini digunakan sebagai salah satu penilaian kepada nasabah terhadap ketertiban nasabah membayarkan kembali pinjamannya.

³ Muh. Yunus, *Islam dan Kewirausahaan Inovatif* (Malang : UIN Malang PRESS, 2008), hal., 9-10.

Dalam Islam pendapatan termasuk kedalam salah satu bentuk harta (*maal*) milik pribadi. Harta yang wajib dicari untuk memenuhi kebutuhan hidup dan sebagai sarana beribadah kepada Tuhan. Sebagai sarana untuk beribadah misalnya untuk membeli keperluan ibadah seperti mukena, sajadah, membeli kain ihram, semuanya membutuhkan uang untuk membelinya. Di sisi lain di dalam harta seseorang terdapat bagian yang menjadi hak dari kaum-kaum miskin yang wajib diberikan kepada mereka. Hak-hak mereka dapat berupa pemberian zakat, infaq dan shadaqah yang wajib dikeluarkan oleh seorang muslim yang dilebihkan rezekinya.

Keberhasilan seorang muslim dalam berusaha sangat dipengaruhi oleh wawasan dan kedisiplinan dalam mengelola usahanya tersebut. Sebuah usaha atau bisnis memiliki risiko usaha yang harus dihadapi oleh para pengusaha. Risiko yang mampu diatasi dengan baik merupakan hasil kinerja yang baik dari seorang pengusaha. Kinerja merupakan hasil dari pekerjaan seseorang dalam melakukan sesuatu secara kualitas dan kuantitas. Di sebagian besar organisasi, kinerja individual merupakan faktor utama yang menentukan keberhasilan organisasi. Kinerja seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor yang akan memberikan dampak terhadap hasil kerja. Terutama organisasi atau bisnis yang memiliki beberapa karyawan, pemilik usaha harus mengetahui kinerja dari masing-masing karyawannya tersebut. Dari kinerja karyawannya tersebut akan berdampak pada keberhasilan usaha.

Bila kinerja karyawan baik, maka bisnis akan berjalan dengan baik pula. Dampaknya pendapatan yang diperoleh juga akan semakin bertambah. Pendapatan yang semakin meningkat akan meningkatkan gaji karyawan yang juga akan meningkatkan kesejahteraan serta pemerataan pendapatan. Dari inilah bisnis mikro memiliki pengaruh besar terhadap pembangunan negara.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka peneliti ingin mengambil judul “PENGARUH PENDAPATAN DAN KARAKTER NASABAH TERHADAP KINERJA USAHA NASABAH PEMBIAYAAN PADA BMT SAHARA KAUMAN TULUNGAGUNG DAN BTM SURYAMADINAH ”.

B. Rumusan Masalah

Berangkat dari pemikiran dalam latar belakang diatas, maka timbullah pertanyaan, antara lain:

1. Apakah pendapatan yang didapat nasabah berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan?
2. Apakah karakter nasabah berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan?
3. Apakah pendapatan dan karakter nasabah secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan?

C. Tujuan Penelitian

Setelah menentukan permasalahan dalam penelitian ini, maka tujuan dari penelitian ini antara lain :

1. Untuk menguji pengaruh signifikan pendapatan nasabah terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.
2. Untuk menguji pengaruh signifikan karakter nasabah terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.
3. Untuk menguji pengaruh signifikan pendapatan dan karakter nasabah terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.

D. Kegunaan Penelitian

1. Secara teoretis :

Kegunaan penelitian secara teoretis diharapkan dapat bermanfaat dalam mengembangkan ilmu tentang perbankan syariah khususnya berkaitan dengan analisis nasabah pembiayaan.

2. Secara praktis :

- a. Bagi Lembaga Keuangan

Dapat memberikan informasi pengaruh pendapatan dan karakter nasabah terhadap kinerja usaha nasabah yang kemungkinan juga akan berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas perusahaan.

b. Bagi Akademisi

Dapat memberikan tambahan informasi yang dapat dijadikan bahan rujukan dan pengetahuan bagi para akademisi yang ingin mendalami perbankan syariah.

c. Bagi Penelitian Selanjutnya

Dapat memberikan sumbangan pemikiran terhadap penelitian selanjutnya dalam rangka mengembangkan pengetahuan mengenai karakter nasabah dan pendapatan nasabah dan pengaruhnya terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.

E. Ruang Lingkup dan Pembatasan Penelitian

1. Ruang Lingkup

Ruang lingkup penelitian ini adalah mencakup variabel-variabel:

- a. Pendapatan nasabah yang digunakan untuk usaha.
- b. Karakter nasabah yang dievaluasi oleh pihak BMT untuk menganalisa permohonan pembiayaan.
- c. Kinerja nasabah pembiayaan dalam menjalankan usaha ketika mendapatkan pembiayaan dari BMT.

2. Pembatasan Penelitian

Penelitian dibatasi pada objek penelitian nasabah BMT Sahara Kauman dan BTM Surya Madinah Tulungagung.

F. Penegasan Istilah

1. Secara konseptual :

- a. Pendapatan adalah penerimaan uang tunai yang diperoleh selama jangka waktu tertentu baik dari hasil penjualan barang maupun jasa atau piutang ataupun dari sumber-sumber lain.⁴
- b. Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa Bank Syariah dan atau UUS (Unit Usaha Syariah). Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan atau UUS (Unit Usaha Syariah) dalam bentuk simpanan berdasarkan akad antara Bank Syariah atau UUS dan nasabah yang bersangkutan. Nasabah penerima fasilitas adalah nasabah yang memperoleh fasilitas dana atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan prinsip syariah.⁵
- c. Karakter atau dapat disebut dengan akhlak adalah sifat yang tertanam dalam jiwa manusia sehingga akan muncul secara spontan tanpa memerlukan pertimbangan terlebih dahulu.⁶
- d. Kinerja adalah suatu istilah umum yang digunakan untuk sebagian atau seluruh tindakan atau aktivitas dari suatu organisasi pada suatu periode, sering dengan referensi pada sejumlah standar.⁷

⁴ Aliminsyah dan Padji, *Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan* (Bandung : Yrama Widya, 2003), hal., 456.

⁵ Pustaka Mahardika, *Undang-Undang R.I. tentang Perbankan Syariah* (Yogyakarta, 2011), hal., 5

⁶ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam* (Bandung : Alfabeta, 2013), hal., 22.

⁷ Aliminsyah dan Padji, *Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan* (Bandung : Yrama Widya, 2003), hal., 390.

e. BMT adalah lembaga keuangan mikro yang mendukung kegiatan ekonomi kecil dan menengah dengan berlandaskan prinsip syariah. Baitul Maal berfungsi untuk usaha mengumpulkan dan menyalurkan dana non-profit seperti zakat, infaq dan shadaqah. Sementara Baitul Tamwil berfungsi menyalurkan dana yang profit oriented.⁸

2. Secara operasional :

Penelitian ini dimaksudkan untuk menguji pengaruh pendapatan dan karakter nasabah pembiayaan terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan pada BMT Sahara Kauman dan BTM Surya Madinah Tulungagung.

G. Sistematika Skripsi

Untuk memperoleh gambaran yang cukup jelas mengenai penelitian ini maka penulis mengemukakan sistematika penyusunan skripsi sebagai berikut :

Bagian Awal yang terdiri dari halaman sampul, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar gambar, daftar lampiran, transliterasi dan abstrak.

Bagian Inti yang terdiri dari dari lima (5) bab yang masing-masing terdiridari beberapa sub bab antara lain :

⁸ Muhammad Abdul Karim Mustofa, *Kamus Bisnis Syariah* (Yogyakarta : Asnalitera, 2012), hal., 31.

Bab I Pendahuluan meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup dan keterbatasan penelitian, definisi operasional dan sistematika skripsi.

Bab II Landasan Teori meliputi beberapa pengertian dari pendapatan dan distribusi pendapatan, karakter, kinerja, nasabah pembiayaan, kajian penelitian terdahulu, kerangka konseptual dan hipotesis penelitian.

Bab III Metode Penelitian meliputi pendekatan dan jenis pendekatan, populasi ; sampling dan sampel penelitian, sumber data ; variabel dan skala pengukuran, teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian, dan analisis data.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan meliputi hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian.

Bab V Penutup meliputi kesimpulan dan saran.

Pada bagian akhir memuat uraian tentang daftar rujukan, lampiran-lampiran, surat pernyataan keaslian tulisan dan daftar riwayat hidup.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pendapatan

Entitas bisnis merupakan kegiatan usaha penawaran yang disertai penjualan produk kepada pelanggan baik berupa barang ataupun jasa . Pelanggan yang telah mendapatkan atau membeli produk yang ditawarkan akan memberikan uang senilai harga jual yang ditawarkan. Uang tersebut merupakan penjumlahan antara harga pokok dan keuntungan yang diinginkan dan dapat pula disertai dengan biaya-biaya operasional yang melekat dengan barang atau jasa tersebut. Keuntungan yang didapatkan oleh penjual dapat dikatakan sebagai pendapatan.

Pendapatan atau *income* menurut Kamus Bisnis Islam disebut juga dengan ratib, salary, reward yang merupakan uang yang diterima seseorang dan perusahaan dalam bentuk gaji (*wage*), upah, sewa, laba dsb.⁹ Sedangkan menurut Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan, pendapatan merupakan penerimaan uang tunai yang diperoleh selama jangka waktu tertentu baik dari hasil penjualan barang maupun jasa atau piutang ataupun dari sumber-sumber lain.¹⁰ Jadi menurut istilah, pendapatan adalah uang yang diterima seseorang sebagai hasil penjualan barang atau jasa.

⁹ *Ibid.*, hal., 80.

¹⁰ Aliminsyah dan Padji, *Kamus Istilah...* hal 456.

Menurut Niswonger pendapatan adalah jumlah yang ditagih kepada pelanggan atas barang atau jasa yang diberikan kepada mereka. Niswonger juga menjelaskan pendapatan atau revenue merupakan kenaikan kotor atau gross dalam modal pemilik yang dihasilkan dari penjualan barang dagangan, pelaksanaan jasa kepada pelanggan atau klien, penyewa harta, peminjam uang dan semua kegiatan usaha serta profesi yang bertujuan untuk memperoleh penghasilan.¹¹ Menurut pendapat ini, pendapatan dihasilkan dari jumlah yang ditagihkan atas kegiatan usaha untuk mendapatkan keuntungan.

Menurut PSAK nomor 23 paragraf 6, pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Sedangkan menurut Accounting Terminology Bulletin, pendapatan berasal dari penjualan barang dan pemberian jasa dan diukur dengan jumlah yang dibebankan kepada langganan, klaim atas barang dan jasa yang disiapkan untuk mereka. Sedangkan menurut Financial Accounting Standard Board yang dikutip oleh Harahap, pendapatan adalah arus kas masuk atau peningkatan nilai aset dari suatu entity atau penyelesaian kewajiban dari entity atau gabungan dari keduanya selama periode tertentu yang berasal dari penyerahan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan.¹² Sedangkan menurut istilah akuntansi, yang dimaksud pendapatan adalah

¹¹ Anonim, *Definisi Pendapatan Menurut Para Ahli*, sumber <http://definispengertian.com/> diakses pada 18 Januari 2015 pk. 19.01

¹² *Ibid.*

peningkatan nilai aset perusahaan yang diperoleh melalui kegiatan utama perusahaan berupa jumlah yang ditagihkan kepada pelanggan.

Pendapatan adalah semua penghasilan yang didapat oleh keluarga baik berupa uang maupun jasa. Setiap orang berhak untuk bekerja untuk memperoleh pendapatan, apabila pendapatan tersebut dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari dan mencukupi kebutuhan rumah tangga lainnya maka keluarga tersebut dikatakan makmur. Untuk masyarakat yang berpenghasilan kecil mereka berupaya hasil dari pekerjaannya hanya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Untuk keluarga yang berpenghasilan menengah mereka lebih terarah kepada pemenuhan kebutuhan pokok yang layak seperti makan, pakaian, perumahan, pendidikan dan lain-lain. Untuk keluarga yang berpenghasilan tinggi dan berkecukupan maka mereka akan memenuhi segala keinginan yang mereka inginkan.¹³

Berdasarkan penggolongannya, Badan Pusat Statistik membedakan pendapatan menjadi empat golongan yaitu :

1. Golongan pendapatan sangattinggi adalah jika pendapatan rata-rata lebih dari Rp. 3.500.000 per bulan.
2. Golongan pendapatan tinggi adalah jika pendapatan rata-rata adalah antara Rp. 2.500.000 s/d Rp. 3.500.000 per bulan.
3. Golongan pendapatan sedang adalah jika pendapatan rata-rata adalah antara Rp. 1.500.000 s/d Rp. 2.500.000 per bulan.

¹³ Achmad Ridwan, *Keterkaitan Tingkat Pendidikan dan Pendapatan Masyarakat* dalam <http://www.ridwan-belitung.blogspot.com> diakses pada 20 Juni 2015.

4. Golongan pendapatan rendah adalah jika pendapatan rata-rata adalah Rp. 1.500.000 per bulan.¹⁴

Menurut pemikiran Ibnu Sina (Avicenna 370-428H/980-1037M) mengenai harta. Menurutnya harta didapat dari dua sumber yakni warisan dan kerja.

إِنَّ النَّاسَ جَمِيعًا بِحَاجَةٍ إِلَى الْأَقْوَاتِ وَ اِقْتِنَاعِهَا. بِيَدِ أَنَّهُمْ يَخْتَلِفُونَ
فِيمَا بَيْنَهُمْ فِي وُجُوهِ اِكْتِسَابِهَا إِذْ إِنَّ كَلَامًا مِنْهُمْ يَحْصُلُ عَلَى رِزْقِهِ مِنْهَا مِنَ
الْوَجْهِ الَّذِي أَلْهَمَهُ إِيَّاهُ اللَّهُ وَ مَعَ أَنْ وُجُوهُ كَسْبِ الْأَرْزَاقِ وَ اِقْتِنَاءِ الْأَقْوَاتِ
مُخْتَلِفَةٌ إِلَى أَقْصَى حُدُودِ اِخْتِلَافٍ وَ مُتَنَوِّعَةٌ إِلَى أَبْعَدِ حَدِّ فِي الشَّقَعِ فَإِنَّهَا
تَنْقَسِمُ إِلَى قِسْمَيْنِ : قِسْمِ الْوَرَاثَةِ وَ قِسْمِ الْكَسْبِ. أَمَّا أَوْلَائِكَ الَّذِينَ يَمْشُونَ
إِلَى الْقِسْمِ الْأَوَّلِ فَإِنَّهُمْ لَا يَجْهَدُونَ فِي تَحْصِيلِ الثَّرَوَاتِ بَلْ يَرِيئُونَهَا عَنْ
أَبَائِهِمْ وَرَبِّمَا تَنَاهَتْ إِلَيْهِمْ عَنْ أَسْلَافِهِمُ الْبُعْدَاءِ إِنَّهُمْ يَكُونُونَ فِي حَالَةٍ يَكْفِي
فِيهَا بَرَزَقٍ مُهَيَّأً فَلَا يَحْتَاجُونَ إِلَى الْعَمَلِ لِتَحْصِيلِ الرِّزْقِ.

“Sesungguhnya segenap manusia membutuhkan makanan (dan segala kebutuhan hidup lainnya) dan berusaha menyimpannya. Namun, masing-masing mereka berbeda jalan dalam mengusahakannya dan mendapat rezeki menurut jalannya masing-masing yang ditunjukkan Allah kepadanya. Karena berbagai jalan untuk memperoleh rezeki dan penyimpanannya yang dilakukan oleh masing-masing pun berbeda, perlulah membagi harta menjadi dua golongan pokok yaitu, harta warisan dan harta usaha. Adapun yang beruntung mendapat harta pertama (yaitu warisan), mereka tidak perlu susah payah untuk memperoleh kekayaan

¹⁴ Ibid.

karena mereka menerima pusaka dari ibu bapaknya yang telah meninggalkannya, bahkan ada juga harta warisan dari nenek-nenek terdahulu. Sesungguhnya mereka hanya tinggal memuaskan dirinya dengan rezeki (harta warisan) itu, tanpa memerlukan kerja untuk mencarinya.” Dari keterangan diatas Ibnu Sina mengakui adanya harta milik pribadi yang pada umumnya berasal dari dua jalan :

1. Harta warisan, yaitu harta yang diperoleh dari keluarga yang meninggal.
2. Harta usaha yaitu harta yang diperoleh dari bekerja.¹⁵ Penjelasan pendapatan diatas lebih umum daripada penjelasan yang lain yakni pendapatan didapatkan dari dua sumber yakni warisan dan bekerja. Dari hal tersebut dapat digali lebih dalam bahwa melalui bekerja, seseorang akan dapat menghasilkan penghasilan dari pekerjaannya tersebut. Dari penghasilannya tersebut akan dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhannya maupun keluarganya, atau digunakan untuk mendirikan lapangan pekerjaan baru.

Dalam pemikirannya yang lain disebutkan bahwa Ibnu Sina mewajibkan setiap orang untuk bekerja.

وَمَا دَامَتِ الْأَرْزَاقُ وَالْأَقْوَاتُ تُكْتَسَبُ وَتُنْفَقُ كَانَ لَا بُدَّ مِنْ وُجُوهِ
يُجْبَرُ إِيْتَابُهَا فِي الْإِقْتِسَابِ وَالْإِنْفَاقِ وَوُجُوهُ الْأَخْرَآئِ يَجِدُ تَجَبُّهَا فِيهِمَا. إِنَّ
الْوُجُوهُ الْأَوْلَى تُؤَدَّى بِالْمَرْءِ إِلَى صَلَاحِهِ وَاسْتِقَامَةِ حَيَاتِهِ فِي حِينٍ أَنْ
الْوُجُوهُ الْأَخْرَآئِ تُؤَدَّى بِالْمَرْءِ إِلَى فَسَادِهِ وَاضْطِرَابِ حَيَاتِهِ.

¹⁵ Abdullah Zakiy AL-Kaaf, *Ekonomi dalam Perspektif Islam* (Bandung : CV Pustaka Setia, 2002), hal., 175-176.

“Selama segala rezeki kekayaan dan kebutuhan makanan diperoleh dengan jalan diusahakan dan digunakan (*kasab dan infaq*), perlulah diketahui jalan-jalan yang sebaiknya diikuti dalam mengusahakan dan mempergunakannya dan (sebaliknya) ada pula jalan-jalan yang harus di jauhi. Sesungguhnya jalan pertama membawa manusia pada keselamatan dan kestabilan hidupnya, sedangkan jalan kedua menjatuhkannya ke dalam kesusahan dan kegoncangan hidup.” Dari pemikiran diatas dapat dijelaskan bahwa dalam soal ekonomi ada dua hal :

1. Mencari dan mengusahakan (*kasab*) atau dalam istilah ekonomi dinamakan *income* (pemasukan).
2. Mempergunakan hasil usaha dan pencaharian (*infaq*) atau dalam istilah ekonomi dinamakan *expenditure* (pengeluaran).¹⁶ Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa ketika seseorang telah bekerja, maka dirinya akan memiliki pemasukan maupun pengeluaran. Dalam menyikapi pemasukan dan pengeluaran, Ibnu Sina menekankan untuk mempergunakannya sebaik mungkin terutama dalam hal pengeluaran. Pengeluaran yang tidak berlebihan dan diberikan pada jalan yang diridhai Allah melalui sedekah, infaq dan zakat.

Islam mendorong pemeluknya untuk berproduksi dan menekuni aktifitas ekonomi dalam segala bentuknya seperti pertanian, penggembalaan, berburu, industri, perdagangan, dan bekerja dalam

¹⁶ *Ibid.*, hal., 177-178.

berbagai bidang keahlian. Islam mendorong setiap amal perbuatan yang menghasilkan benda atau pelayanan yang bermanfaat bagi manusia atau yang memperindah kehidupan mereka dan menjadikannya lebih makmur dan sejahtera. Dengan bekerja setiap individu dapat memenuhi hajat hidupnya, hajat hidup keluarganya, berbuat baik kepada kaum kerabatnya, memberikan pertolongan kepada kaumnya yang membutuhkan, ikut berpartisipasi bagi kemasalahatan umatnya, berinfaq di jalan Allah dan menegakkan kalimah-Nya.¹⁷ Pendapatan atas penjualan atau keuntungan dari hasil berusaha akan dipilah-pilah sehingga akan didapatkan laba bersihnya. Laba bersih inilah pendapatan yang menjadi harta bagi seorang pengusaha. Sebagaimana telah dijelaskan diatas bahwa harta seorang muslim didapatkan dari warisan dan bekerja. Harta yang didapatkan dari bekerja akan menghasilkan pendapatan bersih bagi pemiliknya yang menjadi miliknya.

Menurut penulis, pendapatan kotor belum termasuk dalam harta milik pengusaha sepenuhnya karena harus dikeluarkan biaya-biaya operasional yang melekat misalnya listrik, sewa, gaji karyawan, pajak, ongkos transportasi dan lain-lain. Maka, pendapatan kotor dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan pendapatan bersih.

Bahkan dalam pendapatan bersih itupun masih memiliki hak-hak bagi kaum fakir miskin yang harus dikeluarkan bagi mereka apabila Allah melebihkan hartanya. Allah berfirman dalam Surah Adz-Dzariyat ayat 19 :

¹⁷ Yusuf Qardhawi, *Daurul Qiyam wal Akhlaq fil Iqtishodil Islami (Peran Nilai Moral dalam Perekonomian Islam)* terj. Didin Hafidhuddin et.al. (Jakarta : Robbani Press, 2001),hal., 151.

وَفِي أَمْوَالِهِمْ حَقٌّ لِّلسَّائِلِ وَالْمَحْرُومِ

“Dan pada harta-harta mereka ada hak untuk orang miskin yang meminta dan orang miskin yang tidak mendapat bagian.”

Dengan demikian, Islam sangat mengatur segala hal berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan seorang muslim. Dalam pemasukan pendapatan, harus diawali dengan bekerja. Pendapatan yang dimiliki harus halal dan baik dari usaha yang baik. Pengeluaran sehari-hari juga harus diatur sedemikian rupa agar tidak terjadi pemborosan.

Seorang pengusaha dapat menyisihkan sebagian besar keuntungan bersihnya untuk cadangan-cadangan ketika menghadapi tahun-tahun sulit. Keuntungannya tak semuanya dipakai atau dibelanjakan dalam bentuk investasi-investasi, melainkan untuk membuat usahanya aman dan lebih menguntungkan, terutama sekali dalam rangka pelestarian dan kelangsungan hidup perusahaan agar terus berlanjut.¹⁸ Keuntungan dari kegiatan usaha tidak serta merta digunakan untuk diinvestasikan, melainkan sebagiannya harus ditabung atau disimpan untuk mengantisipasi segala kemungkinan. Hal ini sesuai dengan prinsip uang yakni untuk berjaga-jaga dari segala kemungkinan.

Di dalam menjalankan usaha tentu sudah menjadi keharusan untuk membuat rencana bisnis yang baik dan berpotensi mendatangkan keuntungan. Bisnis usaha kecil biasanya merupakan bisnis yang dilakukan

¹⁸ Dwi Sunar Prasetyono, *Kiat-Kiat Praktis Sukses Berjualan* (Yogyakarta : Pustaka Banuaju, 2005), hal., 199.

secara tradisional, mengalir begitu saja sesuai dengan kebiasaan dan naluri pelakunya. Tetapi sesungguhnya menjalankan bisnis usaha kecil tidak bisa dielakkan dari sebuah perencanaan bisnis yang matang. Salah satu perencanaan yang penting bagi kelangsungan bisnis usaha kecil adalah merencanakan keuangan bisnis usaha kecil. Biasanya pada usaha kecil keuangan pribadi dan keuangan perusahaan bercampur menjadi satu, pengeluaran untuk usaha sulit dibedakan dengan pengeluaran untuk keperluan pribadi. Merencanakan keuangan bisnis penting untuk membuat arus kas berjalan dengan baik dan benar. Dengan perencanaan keuangan bisnis yang baik, aliran dana dapat terkontrol dan dapat dievaluasi secara mudah dan terukur.¹⁹ Baik usaha kecil, menengah atau besar selalu membutuhkan rencana bisnis. Perencanaan keuangan menjadi sangat penting karena darinya pemilik usaha akan mengetahui arus kas usahanya. Jika rencana keuangan yang dibuat bagus, maka pemilik dapat memproyeksikan arus kas periode mendatang serta dapat mengambil keputusan usahanya dengan tepat.

Sebelum merencanakan keuangan bisnis, langkah pertama yang bisa dilakukan adalah melakukan identifikasi rencana alokasi pendapatan. Dengan membuat identifikasi awal akan membantu membuat rencana keuangan yang cukup realistis dan mungkin untuk dilaksanakan. Berikut langkah-langkah yang harus dilakukan untuk merencanakan keuangan bisnis :

¹⁹ Aden R, *Menjadi Raja Bisnis* (Yogyakarta : Siklus, 2011), hal., 114.

1. Membuat perhitungan cermat mengenai pengeluaran selama sebulan, disini pebisnis harus memisahkan antara pengeluaran pribadi dan bisnisnya.
2. Menghitung seluruh penghasilan, disini untuk pembiayaan keuangan pribadi dan keluarga, pebisnis dapat menggaji dirinya sendiri dan dari gaji itu dapat membiayai pengeluaran pribadi.
3. Menulis dengan cermat selisih diantara keduanya.²⁰ Rencana keuangan sederhana ini sebenarnya mudah untuk dilakukan. Namun, beberapa wirausahawan enggan melakukannya karena segala sesuatu harus dicatat sedangkan kebutuhan sangat banyak membuat wirausahawan malas mencatatnya. Padahal hal ini sangat membantu mengontrol pemasukan dan pengeluaran yang berlebihan sehingga sedapat mungkin menghindari hutang.

Dalam asumsi ekonomi mikro, semua perusahaan mengikuti pembuatan keputusan rasional dan akan memproduksi pada maksimalisasi keuntungan. Dalam asumsi ini, ada empat kategori dimana keuntungan perusahaan akan dipertimbangkan :

1. Sebuah perusahaan dikatakan mendapatkan keuntungan ekonomi jika *average total cost* lebih rendah dari setiap produk tambahan pada output maksimalisasi keuntungan. Keuntungan ekonomi adalah setara dengan kuantitas keluaran dikali dengan perbedaan antara *average total cost* dan harga.

²⁰ *Ibid.*, hal., 115.

2. Sebuah perusahaan dikatakan mendapat keuntungan normal jika keuntungan ekonominya sama dengan nol. Keadaan ini terjadi ketika *average total cost* setara dengan harga pada keluaran maksimalisasi keuntungan.
3. Kemudian jika harga diantara *average total cost* dan *average variable cost* pada keluaran maksimalisasi keuntungan, maka perusahaan tersebut berada dalam kondisi kerugian minimal. Perusahaan ini harus tetap melanjutkan produksi karena kerugiannya akan makin membesar jika berhenti produksi.
4. Jika harga dibawah *average variable cost* pada maksimalisasi keuntungan, perusahaan harus melakukan penghentian. Kerugian diminimalisir dengan tidak memproduksi sama sekali, karena produksi tidak akan menghasilkan keuntungan yang cukup signifikan untuk membiayai semua biaya tetap dan bagian dari biaya variabel. Sedangkan dengan tidak berproduksi, kerugian hanya pada biaya tetap dan dengan kehilangan biaya tetapnya perusahaan mendapat tantangan apakah akan keluar dari pasar seutuhnya atau tetap bersaing dengan risiko kerugian menyeluruh.²¹ Sebuah entitas bisnis orientasi utama adalah keuntungan. Dalam melakukan rencana kerja, pemilik bisnis harus memperhitungkan keuntungan yang ingin didapatnya, beban-beban yang harus dikeluarkan serta kewajiban-kewajiban lain. Selain

²¹ Aden R, *Menjadi Raja...* hal., 141-142.

menghindari pengeluaran-pengeluaran yang kurang perlu, juga akan mampu mengontrol pengeluaran-pengeluaran seminimal mungkin.

B. Karakter

Salah satu hal yang mempengaruhi berhasil tidaknya suatu entitas untuk mampu bertahan ditengah-tengah persaingan adalah karakter seorang pengusaha. Karakter berperan dalam pola pikir dalam memandang sesuatu masalah atau kondisi yang akan mempengaruhi keputusan yang akan diambil.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, karakter memiliki arti sifat-sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang membedakan seseorang dari yang lain. Menurut Kementerian Pendidikan Nasional, karakter adalah cara berpikir dan berperilaku yang ciri khas tiap individu untuk hidup dan bekerjasama baik dalam lingkup keluarga, masyarakat, bangsa dan negara. Individu yang berkarakter baik adalah individu yang bisa membuat keputusan dan siap mempertanggungjawabkan setiap akibat keputusan yang ia buat.²² Cara berpikir dan berperilaku seseorang mempengaruhi persepsi tentang lingkungannya. Cara berpikir seseorang juga akan menyikapi peristiwa-peristiwa disekitar lingkungannya, juga akan mempengaruhi keputusan yang akan diambil mengenai suatu persoalan.

Akhlak menurut Ibrahim Anis adalah sifat yang tertanam dalam jiwa yang dengannya lahirlah macam-macam perbuatan baik atau buruk

²² Anonim, *Definisi Karakter* dalam <http://pustaka.pandani.web.id/> diakses pada 18 Januari 2015 pk. 19.06.

tanpa membutuhkan pemikiran dan pertimbangan. Sedangkan menurut Imam Ghazali akhlak adalah suatu sifat yang tertanam dalam jiwa manusia yang dapat melahirkan suatu perbuatan yang gampang dilakukan tanpa melalui maksud untuk memikirkan lebih lama. Maka jika sifat tersebut melahirkan suatu tindakan terpuji menurut ketentuan akal dan norma agama dinamakan akhlak yang baik. Tapi manakala ia melahirkan tindakan yang jahat maka dinamakan akhlak yang buruk.²³ Karakter adalah sifat yang melekat pada individu yang melahirkan suatu perbuatan yang menjadi sebuah kebiasaan.

Terdapat beberapa perilaku nasabah yang harus diketahui oleh lembaga keuangan antara lain :

1. *The Empire Builder*. Tipe ini mempunyai karakter sebagai pencari bisnis baru, agresif dan berorientasi pada pertumbuhan.
2. *The Innovator*. Tipe ini ingin selalu berada di barisan depan dalam persaingan. Oeh karena itu selalu berminat menciptakan produk baru, pasar baru dan cara pelayanan baru.
3. *The Image Builder*. Tipe ini lebih senang dianggap berhasil ketimbang dengan keberhasilan yang diperolehnya. Ia cenderung melakukan pengeluaran yang terlalu banyak, pamer, dan ingin dipuji di masyarakat.
4. *The Stagnant Manager*. Tipe ini lebih senang memelihara perusahaan, tidak berusaha untuk mengembangkannya.

²³ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam* (Bandung : Alfabeta, 2013), hal., 22.

5. *The High Liver*. Tipe ini bertujuan menarik manfaat sebanyak mungkin.²⁴ Dalam bisnis UKM, para pengusaha muslim dituntut untuk tidak sekedar memiliki karakter yang wirausahawan yang baik namun juga harus memiliki karakter seorang wirausahawan muslim yang berorientasikan pada al-Quran dan as-Sunah.

Karakter yang mampu menggerakkan produktivitas seorang pengusaha yakni memiliki etos kerja. Etos kerja berasal dari bahasa Yunani *ethos* yang berarti sikap, kepribadian, watak dan karakter serta keyakinan atas sesuatu. Dengan demikian etos kerja bagi seorang muslim dapat diartikan sebagai cara pandang muslim bahwa bekerja itu tidak saja untuk memuliakan dirinya (kesuksesan duniawi), tetapi juga sebagai manifestasi amal shaleh dan karenanya memiliki nilai ibadah yang sangat luhur. Sebagai motor atau penggerak produktivitas, etos kerja mengandung sejumlah indikator yang menjadi ciri-cirinya. Ada 25 indikator etos kerja muslim sebagaimana dikemukakan Toto Tasmara yaitu :²⁵

Tabel 2.1
Indikator Etos Kerja Muslim

Indikator Etos Kerja	
1. Menghargai waktu	14. Berorientasi ke depan
2. Memiliki moralitas yang bersih	15. Hidup hemat dan efisien
3. Jujur	16. Memiliki jiwa enterpreneur
4. Memiliki komitmen	17. Memiliki insting bertanding
5. Kuat pendirian (<i>istiqomah</i>)	18. Keinginan untuk mandiri
6. Disiplin tinggi	19. Haus terhadap ilmu
7. Berani menghadapi tantangan	20. Memiliki semangat merantau
	21. Memperhatikan kesehatan dan gizi

²⁴ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Kredit Secara Sehat* (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), hal., 53.

²⁵ Muh. Yunus, *Islam dan Kewirausahaan Inovatif* (Malang : UIN Malang Press, 2008), hal., 10.

8. Percaya diri	22. Tangguh dan pantang menyerah
9. Kreatif	23. Berorientasi pada produktivitas
10. Bertanggungjawab	24. Memperkaya jaringan silaturahmi
11. Suka melayani	25. Memiliki spirit of change
12. Memiliki harga diri	
13. Memiliki jiwa kepemimpinan	

Sumber : Muh. Yunus, 2008

Untuk dapat mencapai tujuan-tujuannya, maka diperlukan sikap dan perilaku yang mendukung pada diri seorang wirausahawan. Dalam buku “Islam dan Kewirausahaan Inovatif”, ciri-ciri seorang wirausahawan menurut Meredith ada 6 macam dengan satu tambahan sifat jujur dan tekun sebagai berikut :

Tabel 2.2
Ciri-ciri Wirausahawan

Karakteristik	Indikator
1. Percaya diri	1. Keyakinan, kemandirian, individualitas, optimisme
2. Berorientasikan tugas dan hasil	2. Kebutuhan akan prestasi, berorientasi pada laba, memiliki ketekunan dan ketabahan, memiliki tekad yang kuat, suka bekerja keras, energik dan memiliki inisiatif
3. Pengambil risiko	3. Memiliki kemampuan mengambil risiko dan suka tantangan
4. Kepemimpinan	4. Bertingkah laku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain dan suka terhadap saran dan kritik yang membangun
5. Keorisinilan	5. Memiliki inovasi dan kreativitas tinggi, fleksibel, serba bisa dan memiliki jaringan bisnis yang luas
6. Berorientasi ke masa depan	6. Memiliki persepsi dan cara pandang masa depan
7. Jujur dan tekun	7. Memiliki keyakinan bahwa hidup itu sama dengan kerja.

Sumber : Muh. Yunus, 2008

Dari daftar ciri dan sifat watak seorang wirausahawan diatas dapat diidentifikasi sikap seorang wirausaha yang dapat diangkat dari kegiatannya sehari-hari sebagai berikut :

1. Disiplin. Disiplin adalah ketepatan komitmen wirausahawan terhadap tugas dan pekerjaannya. Ketepatan yang dimaksud bersifat menyeluruh yaitu ketepatan waktu, kualitas pekerjaan, sistem kerja dan sebagainya.
2. Komitmen tinggi. Komitmen adalah kesepakatan mengenai suatu hal yang dibuat oleh seseorang baik terhadap dirinya sendiri maupun orang lain. Dalam melaksanakan kegiatannya, seorang wirausahawan harus memiliki komitmen yang jelas, terarah dan progresif (berorientasi pada kemajuan).
3. Jujur. Kejujuran dalam berperilaku bersifat kompleks. Kejujuran mengenai karakteristik produk yang ditawarkan, mengenai promosi yang dilakukan, kejujuran mengenai pelayanan purna jual yang dijanjikan dan kejujuran mengenai segala kegiatan yang terkait dengan penjualan produk yang dilakukan oleh wirausahawan.
4. Kreatif dan inovatif. Daya kreativitas tersebut sebaiknya adalah dilandasi oleh cara berpikir yang maju, penuh dengan gagasan-gagasan baru yang berbeda dengan produk-produk yang telah ada selama ini di pasar.
5. Mandiri. Seseorang dapat dikatakan mandiri apabila orang tersebut dapat melakukan keinginan dengan baik tanpa adanya ketergantungan

pihak lain dalam mengambil keputusan atau bertindak, termasuk mencukupi kebutuhan hidupnya tanpa adanya ketergantungan dengan pihak lain.

6. Realistis. Seseorang dikatakan realistis bila orang tersebut mampu menggunakan fakta/realita sebagai landasan berpikir yang rasional dalam setiap pengambilan keputusan maupun tindakan.²⁶

Seorang wirausahawan atau pengusaha harus memiliki kecakapan yang mumpuni akan tergambar dalam kinerja usaha yang dipimpinnya. Pengusaha atau wirausahawan harus memiliki karakter yang mampu memberikan pengaruh terhadap keputusan berkaitan dengan keberlangsungan hidup usahanya.

Meskipun para ahli memberikan rumusan yang berbeda mengenai kewirausahaan, tetapi dari rumusan-rumusan tersebut dapat diperoleh beberapa kesamaan unsur-unsur yang membentuk pengertian kewirausahaan sekaligus menjadi karakteristik dari kewirausahaan. Karakteristik kewirausahaan mencakup :

1. Kreativitas dan inovasi. Kreativitas merupakan kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam memecahkan berbagai persoalan dan memanfaatkan peluang. Sedangkan inovasi adalah kemampuan yang dimiliki seorang wirausahawan untuk menerapkan kreativitas dalam rangka

²⁶ *Ibid.*, hal., 32-39.

memecahkan persoalan-persoalan dan peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan.

2. Pengumpulan sumber daya dan pendirian suatu organisasi ekonomi.
3. Mencari keuntungan dan pertumbuhan usaha dengan dibayangi risiko dan ketidakpastian.²⁷ Unsur-unsur tersebut setidaknya harus dimiliki seorang wirausahawan karena unsur-unsur tersebut sama-sama penting dalam menjalankan kegiatan usaha.

Menurut Siswono Yudo Husodo yang dikutip oleh Ismail Solihin, memandang *entrepreneurship* sebagai salah satu unsur penting bagi pengembangan perusahaan yang baik. Menurutnya agar perusahaan dapat berkembang dengan baik maka perusahaan tersebut harus mempunyai beberapa unsur yaitu :

1. Harus ada inovator yang mempunyai ide-ide untuk mengembangkan perusahaan.
2. Adanya *bussinessman* yang mempunyai *sense of bussiness* yang mampu menerjemahkan rencana inovasi menjadi hal yang nyata dan menghasilkan profit.
3. *Entrepreneur* yang memiliki *entrepreneurship* yang mampu menggerakkan dan mengorganisasikan gagasan menjadi kegiatan yang nyata.

²⁷ Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis : Pengenalan Praktis dan Studi Kasus* (Jakarta : Kencana, 2006), hal., 115.

4. Harus ada manajer yang memiliki *manajerial skill*, yang memiliki kemampuan mengelola perusahaan agar perusahaan selalu berada dalam hubungan yang harmonis dengan para *stakeholders*.
5. Harus ada *expert* yang mempunyai keahlian, yang mendalami bidang-bidang tertentu agar perusahaan kuat dalam segi keahlian.²⁸ Hampir serupa dengan unsur-unsur yang dikemukakan oleh M. Yunus, Siswono Yudo Husodo juga mengemukakan unsur-unsur mengembangkan usaha yang masing-masing unsur-unsurnya saling menunjang satu sama lain sehingga tidak dapat dipisahkan.

C. Kinerja Usaha

Kinerja (*performance*) pada dasarnya adalah apa yang dilakukan atau tidak dilakukan oleh karyawan. Kinerja karyawan yang umum untuk kebanyakan pekerjaan meliputi elemen sebagai berikut :

1. Kuantitas dari hasil
2. Kualitas dari hasil
3. Ketepatan waktu dari hasil
4. Kehadiran
5. Kemampuan bekerjasama.²⁹ Elemen-elemen kinerja yang telah disebutkan berlaku untuk seorang karyawan yang bekerja pada sebuah entitas bisnis. Elemen-elemen tersebut sangat menentukan hasil dari

²⁸ *Ibid.*, hal., 119.

²⁹ Robert L. Mathis dan John J. Jackson, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta : Salemba Empat, 2009), hal., 378.

kinerja karyawan yang mencerminkan prestasinya dalam bekerja pada sebuah tim.

Kinerja berasal dari kata *job performance* atau *actual performance* yang berarti prestasi kerja atau prestasi sesungguhnya yang dicapai oleh seseorang. Pengertian kinerja (prestasi kerja) adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang pegawai dalam melaksanakan fungsinya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. Menurut pendekatan perilaku dalam manajemen, kinerja adalah kuantitas atau kualitas sesuatu yang dihasilkan atau jasa yang diberikan oleh seseorang yang melakukan pekerjaan. Kinerja merupakan prestasi kerja yaitu perbandingan antara hasil dengan standar yang ditetapkan. Kinerja adalah hasil atau tingkat keberhasilan seseorang secara keseluruhan selama periode tertentu dalam melaksanakan tugas dibandingkan dengan berbagai kemungkinan, seperti standar hasil kerja, target atau sasaran atau kriteria yang telah ditentukan terlebih dahulu telah disepakati bersama.³⁰ Dapat disimpulkan bahwa kinerja dapat digunakan untuk mencerminkan prestasi kerja seseorang baik sebagai seorang karyawan maupun pemilik sebuah usaha.

Karakteristik orang yang mempunyai kinerja tinggi adalah sebagai berikut :

1. Memiliki tanggung jawab pribadi yang tinggi.

³⁰Anonim, *Pengertian, Indikator dan Faktor yang Mempengaruhi Kinerja* dalam <http://www.kajianpustaka.com/2014/01/pengertian-indikator-faktor-mempengaruhi-kinerja.html> diakses pada 23 Januari 2015, pk. 15.35.

2. Berani mengambil dan menanggung risiko yang dihadapi.
3. Memiliki tujuan yang realistis.
4. Memiliki rencana kerja yang menyeluruh dan bertujuan untuk merealisasi tujuannya.
5. Memanfaatkan umpan balik yang konkrit dalam seluruh kegiatan kerja yang dilakukannya.
6. Mencari kesempatan untuk merealisasikan rencana yang telah diprogramkan.

Sedangkan indikator untuk mengukur kinerja karyawan secara individu ada enam indikator yaitu :

1. Kualitas. Kualitas kerja diukur dari persepsi karyawan terhadap kualitas pekerjaan yang dihasilkan serta kesempurnaan tugas terhadap keterampilan dan kemampuan karyawan.
2. Kuantitas. Merupakan jumlah yang dihasilkan dinyatakan dalam istilah seperti jumlah unit, jumlah siklus aktivitas yang diselesaikan.
3. Ketepatan waktu. Merupakan tingkat aktivitas diselesaikan pada awal waktu yang dinyatakan, dilihat dari sudut koordinasi dengan hasil output serta memaksimalkan waktu yang tersedia untuk aktivitas lain.
4. Efektivitas. Merupakan tingkat penggunaan sumber daya organisasi (tenaga, uang, teknologi, bahan baku) dimaksimalkan dengan maksud menaikkan hasil dari setiap unit dalam penggunaan sumber daya.
5. Kemandirian. Merupakan tingkat seorang karyawan yang nantinya akan dapat menjalankan fungsi kerjanya.

6. Komitmen kerja. Merupakan suatu tingkat dimana karyawan mempunyai komitmen kerja dengan instansi dan tanggungjawab karyawan terhadap kantor.³¹ Berdasarkan paparan diatas, sebuah entitas bisnis agar mampu bersaing dan bertahan harus memiliki kinerja usaha yang tinggi. Dengan demikian, apabila kinerja usaha tinggi maka pendapatan yang diharapkan akan meningkat pula. Bisnis yang baik adalah bisnis yang mampu menguasai pasar, memiliki pelanggan yang loyal, tempat yang strategis, harga yang bersaing dan pemasaran yang terus menerus. Kebanyakan perusahaan-perusahaan besar saat ini berawal dari sebuah usaha kecil. Kemauan yang keras dan kerja keras untuk mengembangkan usaha yang semula kecil memberikan keberhasilan yang mampu mengubah usaha kecil menjadi berangsur-angsur berkembang besar.

Di dalam melakukan pengembangan usaha (*bussiness development*), seorang wirausahawan pada umumnya akan melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

1. Memiliki Ide Usaha

Usaha apapun yang akan dikembangkan oleh seorang wirausahawan, pada mulanya berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausahawan dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain.

³¹ *Ibid.*

2. Penyaringan Ide/Konsep Usaha

Ide usaha masih berupa gambaran yang kasar mengenai bisnis yang akan dikembangkan oleh seorang wirausahawan. Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menerjemahkan ide usaha tersebut ke dalam konsep usaha yang merupakan penerjemahan lebih lanjut ide usaha ke dalam matra-matra bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha tersebut dapat dilakukan melalui suatu aktivitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal (melalui studi kelayakan) maupun yang dilakukan secara informal (misalnya melalui *focus group discussion*).

3. Pengembangan Rencana Usaha (*Bussiness Plan*)

Komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausahawan adalah perhitungan proyeksi rugi-laba (*proforma income statement*) dari bisnis yang dijalankan. *Proforma Income Statement* merupakan *income statement* yang disusun berdasarkan perkiraan asumsi usaha yang akan terjadi di masa mendatang. Sedangkan *income statement* disusun dengan menggunakan data-data historis (data-data keuangan yang telah terjadi). Proyeksi rugi-laba merupakan muara berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu merencanakan bisnis yang bersifat operasional. Misalnya proyeksi pendapatan penjualan (*sales revenue*) merupakan muara dari kegiatan segmentasi pasar, penetapan harga jual, perhitungan harga pokok produksi, dan *target return* yang

diinginkan wirausahawan. Sedangkan biaya-biaya dalam suatu proyeksi laba-rugi merupakan muara dari *market coverage* (luas pasar sasaran yang ingin dicakup sehingga akan menentukan biaya distribusi), kualitas sumber daya manusia yang dipekerjakan perusahaan dan berbagai jenis biaya lainnya. Dalam menyusun rencana usaha (*bussiness plan*), harus segera ditambahkan bahwa para wirausahawan memiliki perbedaan yang mencolok dalam membuat rincian rencana usaha. Ada wirausahawan yang membuat rencana usaha sedetail mungkin dengan mengumpulkan berbagai informasi relevan mengenai berbagai skenario usaha yang akan terjadi di masa yang akan datang. Tetapi ada pula wirausahawan yang hanya membuat rencana usaha secara sederhana dengan hanya memerhatikan kecenderungan pasar yang terjadi saat ini.

4. Implementasi Rencana Usaha Dan Pengendalian Usaha

Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausahawan akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, tenaga kerja untuk menjalankan usaha. Berdasarkan proses evaluasi dengan membandingkan hasil pelaksanaan usaha dengan target usaha yang telah dibuat dalam perencanaan usaha, seorang wirausahawan dapat mengetahui apakah bisnis yang dia jalankan dapat mencapai target ataukah tidak. Melalui pelaksanaan kegiatan usaha, seorang pengusaha juga akan memperoleh umpan balik (*feedback*) yang dapat digunakan untuk melakukan berbagai

perbaikan dalam pelaksanaan kegiatan usaha, penetapan tujuan-tujuan dan strategi-strategi usaha yang baru atau melakukan berbagai tindakan koreksi (*corrective action*).³² Dengan menerapkan kinerja usaha yang baik disertai dengan pengembangan usaha, maka peluang keberhasilan dapat dirasakan. Pengusaha yang mampu menerapkan tahapan-tahapan mengembangkan bisnis, kemauan yang kuat disertai dengan manajemen yang baik merupakan beberapa hal yang mampu memberikan peluang keberhasilan.

Berbagai kekuatan yang melekat pada usaha kecil dapat memberikan kontribusi bagi keberhasilan usaha kecil. Faktor-faktor tersebut antara lain :

1. Fleksibilitas usaha yang besar. Usaha kecil lebih fleksibel dibandingkan dengan perusahaan besar. Usaha kecil dapat melakukan perubahan rencana usaha lebih cepat dibandingkan dengan perusahaan besar sehingga dapat memberikan tanggapan terhadap perubahan lingkungan usaha secara lebih cepat. Perusahaan besar yang memiliki lapisan birokrasi sangat banyak, akan memberikan respon yang lebih lamban terhadap perubahan lingkungan perusahaan dibanding usaha kecil.
2. Memiliki perhatian yang lebih besar terhadap pelanggan dan karyawan. Pemilik usaha kecil memiliki lebih banyak kontak langsung dengan pelanggan dan karyawan dibandingkan dengan perusahaan

³² Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis : Pengenalan...hal.*, 123-126.

besar. Usaha kecil dapat memberikan respons lebih cepat terhadap perubahan selera pelanggan karena pengusaha kecil memiliki hubungan yang lebih intens dengan pelanggan. Pengusaha kecil juga memiliki komunikasi langsung yang lebih banyak dengan para karyawannya dibanding perusahaan besar. Pada perusahaan besar komunikasi antara pimpinan puncak dengan karyawan sering kali harus diwakili oleh beberapa lapis jenjang manajer.

3. Biaya tetap lebih rendah. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah berbagai biaya yang perubahannya tidak proporsional dengan perubahan jumlah volume produksi. Usaha kecil memiliki biaya tetap yang lebih rendah dibanding usaha besar, sehingga usaha kecil dapat menetapkan harga jual lebih rendah dibandingkan perusahaan besar.
4. Pemilik usaha memiliki motivasi lebih besar. Karena pengelola usaha kecil pada umumnya merangkap sebagai pemilik usaha, dimana mereka membentuk usaha dengan harapan dapat memperoleh keuntungan yang akan meningkatkan kesejahteraan hidupnya. Maka, para pemilik usaha kecil memiliki motivasi lebih besar dalam menjalankan usahanya dibandingkan para manajer di perusahaan besar yang pada umumnya bukan merupakan pemilik langsung perusahaan.³³ Namun, tidak semua pengusaha mampu berhasil dalam kegiatan usahanya. Tidak jarang seorang pengusaha harus berulang kali jatuh bangun dalam mengelola usahanya. Bahkan ada pula yang

³³ *Ibid.*, hal., 127-128.

sampai gulung tikar karena memiliki hutang yang tak mampu dibayarkan. Oleh karena itu, intuisi bisnis memang diperlukan serta manajemen dan pelayanan pada pelanggan dibutuhkan untuk tetap mempertahankan kegiatan usahanya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Dun & Bradstreet Corporation yang dikutip oleh Ismail Solihin, terdapat beberapa faktor yang menjadi penyebab kegagalan usaha kecil. Faktor-faktor tersebut antara lain :

1. Kecerobohan pemilik perusahaan yang tercermin dari perilaku usaha yang buruk, kesehatan yang buruk, masalah perkawinan dan lain-lain.
2. Bencana, seperti kebakaran, meninggalnya pemilik perusahaan dan lain-lain.
3. Penipuan, seperti penggelapan usang perusahaan, pembuatan lapoan palsu, perjanjian yang salah dan lain-lain.
4. Faktor-faktor ekonomi, seperti tingginya tingkat bunga, kehilangan bagian pasar dan lain-lain.
5. Masalah penjualan, seperti kemampuan bersaing yang lemah, masalah persediaan barang, lokasi usaha yang kurang baik dan lain-lain.
6. Masalah biaya, seperti tingginya biaya operasional perusahaan dibandingkan pesaing, besarnya beban biaya bunga yang harus dibayar perusahaan setiap bulan dan lain-lain.

7. Masalah yang ditimbulkan oleh pelanggan, seperti masalah kolektibilitas piutang, jumlah pelanggan yang terlalu kecil dan lain-lain.
8. Masalah yang berkaitan dengan permodalan seperti jumlah modal yang kurang memadai, adanya penarikan modal (*withdrawal*) secara terus menerus dan lain-lain.³⁴ Kegagalan-kegagalan pada sebuah usaha kecil mencerminkan kinerja mengelola usahanya buruk. Namun, dapat dihindari jika apabila pemilik senantiasa mengantisipasi berbagai keadaan diluar dugaan. Kemampuan manajemen dan kerjasama dengan pihak lain dapat mengatasi masalah-masalah kecil yang dapat berakibat buruk.

D. Nasabah Pembiayaan

Lembaga keuangan mikro syariah atau lebih dapat disebut dengan Baitul Maal wa Tamwil, dalam operasional rutin senantiasa berinteraksi dengan masyarakat mikro yang memiliki kebutuhan finansial. Masyarakat yang membutuhkan jasa lembaga keuangan mikro atau BMT disebut dengan nasabah, baik nasabah penabung maupun nasabah pembiayaan.

Menurut UU No. 21 tahun 2008, Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa Bank Syariah dan atau UUS.³⁵ Dalam Kamus Bisnis Syariah nasabah debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan

³⁴ Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis : Pengenalan...*hal.,128.

³⁵ Pustaka Mahardika, *Undang-Undang...*hal., 5.

dengan itu berdasarkan perjanjian bank Syariah/Lembaga Keuangan Syariah dengan nasabah yang bersangkutan. Sedangkan nasabah utama adalah nasabah bank yang memiliki transaksi dalam jumlah besar, taat dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya kepada bank sebagaimana telah dipersyaratkan.³⁶ Dengan kata lain, nasabah adalah seseroang atau perusahaan yang menggunakan jasa bank atau lembaga keuangan syariah lain.

Sedangkan pembiayaan menurut UU No. 21 tahun 2008 adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah;
2. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik;
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan istishna;
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh;
5. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.³⁷ Pembiayaan merupakan salah satu jasa

³⁶ Muhammad Abdul Karim Mustofa, *Kamus...*hal. 114.

³⁷ Pustaka Mahardika, *Undang-Undang...*hal. 6-7.

yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah sebagai bentuk bantuan dana yang digunakan oleh nasabah untuk keperluannya.

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul maal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, sebagaimana firman Allah SWT dalam surat an-Nisa ayat 29 dan surat al-Maidah ayat 1 :³⁸

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Dan Surat al-Maidah (5) : 1 :

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۚ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا
يُتَلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحَلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۚ إِنَّ اللَّهَ تَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ﴿١﴾

³⁸ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management* (Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2008), hal., 3.

Hai orang-orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.

Dalam praktiknya pembiayaan adalah :

1. Penyerahan nilai ekonomi sekarang atas kepercayaan dengan harapan mendapatkan kembali suatu nilai ekonomi yang sama di kemudian hari.
2. Suatu tindakan atas dasar perjanjian yang dalam perjanjian tersebut terdapat jasa dan balas jasa (prestasi dan kontra prestasi) yang keduanya dipisahkan oleh unsur waktu.
3. Pembiayaan adalah suatu hak yang mana seorang dapat mempergunakannya untuk tujuan tertentu dalam batas waktu tertentu dan atas pertimbangan tertentu pula.³⁹

Pembiayaan merupakan inti dari sebuah bisnis Lembaga Keuangan Mikro. Pembiayaan yang dimaksud adalah memberikan fasilitas pendanaan untuk memenuhi kebutuhan pengusaha mikro dan masyarakat kecil. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha

³⁹ *Ibid.*, hal., 4.

produksi, perdagangan maupun investasi. Sedangkan pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua jenis yakni :

1. Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan :
 - a. Peningkatan produksi baik secara kuantitatif (jumlah hasil produksi) maupun secara kualitatif (peningkatan kualitas atau mutu)
 - b. Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility place* dari suatu barang.
2. Pembiayaan investasi yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.⁴⁰

Lembaga Keuangan Mikro dengan prinsip bunga konvensional memberikan kredit modal kerja dengan cara memberikan pinjaman sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendanai seluruh kebutuhan yang merupakan kombinasi dari komponen modal kerja, baik untuk keperluan produksi maupun perdagangan dalam jangka waktu tertentu dengan mendapatkan imbalan berupa bunga. Lembaga Keuangan Mikro Syariah (yang dikenal dengan BMT) dapat membantu memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja bukan dengan meminjamkan uang, melainkan dengan menjalin hubungan kemitraan dengan nasabah. Lembaga

⁴⁰ Mohammad Iqbal, *Mendirikan Lembaga Keuangan Mikro* (Jakarta : PT. Elex Media Komputindo, 2010), hal., 126-127.

Keuangan Mikro (LKM) akan mendapatkan bagi hasil dari pembiayaan yang diberikan kepada nasabah. Dalam hubungan ini LKM bertindak sebagai penyandang dana sedangkan nasabah sebagai pengusaha.⁴¹

Skema Mudharabah (*trust financing*) pada LKM Syariah diberikan untuk jangka waktu tertentu, sedangkan bagi hasil diberikan secara periodik dengan nisbah yang disepakati. Setelah jatuh tempo, nasabah mengembalikan jumlah dana tersebut beserta porsi bagi hasil yang menjadi bagian LKM Syariah. Pembiayaan investasi diberikan LKM kepada para nasabah untuk keperluan investasi yaitu keperluan penambahan modal guna melakukan rehabilitasi, perluasan usaha atau pendirian proyek baru. Ciri-ciri pembiayaan investasi adalah :⁴²

1. Untuk pengadaan barang-barang modal
2. Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah
3. Berjangka waktu menengah dan panjang

Pada umumnya pembiayaan investasi diberikan dalam jumlah besar dan pengendapannya cukup lama. Oleh karena itu, perlu disusun proyeksi arus kas yang mencakup semua komponen biaya dan pendapatan sehingga akan dapat diketahui berapa dana yang tersedia setelah semua kewajiban terpenuhi. Setelah itu, barulah disusun jadwal amortisasi yang merupakan angsuran (pembayaran kembali) pembiayaan. Penyusunan proyeksi arus kas ini harus disertai pula dengan perkiraan keadaan-keadaan masa mendatang mengingat pembiayaan investasi memerlukan waktu yang

⁴¹ *Ibid.*, hal., 127-128.

⁴² Mohammad Iqbal, *Mendirikan...* hal., 128

cukup panjang. Untuk memperkirakannya perlu dilakukan perhitungan dan penyusunan proyeksi neraca dan laba rugi selama jangka waktu pembiayaan. Dari perkiraan itu akan diketahui kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya. Karena sifatnya yang jangka panjang dan biasanya dalam jumlah besar, banyak LKM yang modalnya terbatas kurang tertarik memberikan pembiayaan investasi. Menurut mereka risikonya lebih besar ketimbang bila dana itu diberikan untuk modal kerja. Sedangkan pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut.⁴³

E. Kajian Penelitian yang Relevan

Dalam penelitian Mizan yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh pendapatan terhadap keputusan nasabah mengajukan pembiayaan dengan menggunakan metode penelitian *Field Research* dengan melakukan pengumpulan data dengan cara mengedarkan angket atau kuesioner kepada responden. Penelitian ini mengacu pada pendekatan penelitian kuantitatif. Hasil dari penelitian tersebut variabel pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah mengajukan pembiayaan pada PT. BPRS Rahmah Hijrah Agung Lhokseumawe.⁴⁴ Pada penelitian Mizan lebih menekankan pada apakah

⁴³ *Ibid.*, hal., 128-130

⁴⁴ Muhamad Suip Yusri Hazmi Mizan, *Pengaruh Pendapatan Nasabah Terhadap Pengajuan Pembiayaan pada BPRS Rahmah Hijrah Agung Lhokseumawe Vol 12, No. 2, ISSN 1693-8852* (Lhokseumawe : Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 2014).

pendapatan yang didapat nasabah mempengaruhi keinginan nasabah untuk mengajukan pembiayaan kepada lembaga keuangan syariah. Perbedaan dengan penelitian oleh penulis adalah pada variabel dependen, pada penelitian Mizan variabel dependen adalah keinginan nasabah untuk mengajukan pembiayaan kepada LKS sedangkan pada penulis adalah kinerja usaha nasabah. Persamaannya adalah pada variabel independen yakni pendapatan.

Dalam penelitian Ulinuha yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh pembiayaan musyarakah terhadap kinerja usaha nasabah dan untuk mengetahui kinerja usaha nasabah sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan musyarakah. Hasil penelitian tersebut mengungkapkan bahwa pembiayaan musyarakah berpengaruh terhadap kinerja usaha nasabah akan tetapi besarnya pengaruh yang ditunjukkan dapat dikatakan sedikit rendah. Kinerja usaha dari sisi pendapatan, laba dan perkembangan usaha setelah mendapatkan suntikan modal usaha memiliki pendapatan yang lebih tinggi, laba yang semakin meningkat serta perkembangan usaha yang semakin maju dibandingkan dengan sebelum mendapatkan suntikan modal usaha dari BPRS Artha Mas Abadi.⁴⁵ Sedangkan pada penelitian Ulinuha, menekankan pada apakah pembiayaan musyarakah yang diberikan kepada nasabah mempengaruhi kinerja nasabah, apakah usaha yang dijalankannya memiliki laba yang meningkat setelah diberikan pembiayaan.

⁴⁵ Faishol Ulinuha, *Pengaruh Pembiayaan Musyarakah Terhadap Kinerja Usaha Nasabah : Studi Pada BPRS Artha Mas Abadi* (Pati : Thesis IAIN Walisongo, 2011).

Sedangkan pada penelitian Kuniawati yang bertujuan untuk menganalisis pengaruh pembiayaan murabahah terhadap kinerja usaha nasabah dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif mengungkapkan bahwa pengujian terhadap hipotesis yaitu pembiayaan Murabahah BMT NU Sejahtera Mangkang Semarang berpengaruh positif terhadap kinerja usaha nasabah. Hubungan antara variabel pembiayaan murabahah dengan variabel kinerja usaha nasabah BMT NU Sejahtera Mangkang Semarang bersifat positif dengan nilai R sebesar 0,690 dan pembiayaan murabahah berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha nasabah BMT NU Sejahtera Mangkang Semarang yaitu sebesar 47,6% akan tetapi besarnya pengaruh yang ditunjukkan dapat dikatakan masih rendah.⁴⁶ Pada penelitian Kuniawati hampir memiliki kesamaan dengan penelitian Ulinnuha yang membedakan hanyalah pada pemberian pembiayaannya. Penelitian Ulinnuha menggunakan pembiayaan musyarakah sedangkan penelitian Kuniawati menggunakan pembiayaan murabahah. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan penulis obyeknya adalah seluruh pembiayaan yang ada pada LKS.

Ditambah lagi dengan penelitian dari Junaedi, Huda, Wiliasih dan Irianto dengan tujuan untuk mengeksplorasi motif pemilihan skema pembiayaan Pengembangan Usaha Agribisnis Pedesaan (PUAP), mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi kinerja PUAP serta menguji apakah kinerja PUAP syariah berbeda dengan PUAP

⁴⁶ Maulidah Kuniawati, *Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Kinerja Usaha Nasabah : Studi pada BMT NU Sejahtera Mangkang Semarang* (Semarang : Thesis IAIN Walisongo, 2013).

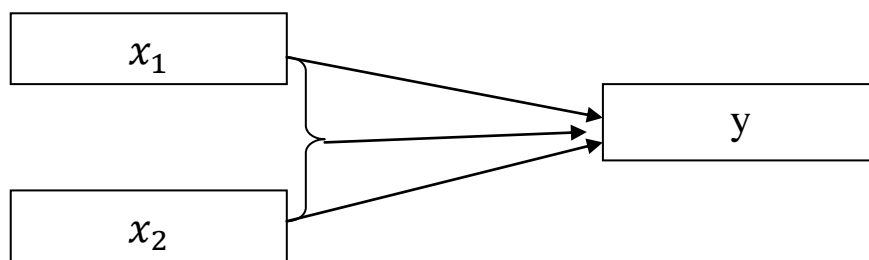
konvensional di Jawa Tengah tahun 2008-2011. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif dengan pendekatan *multiple regression dummy variable*. Hasil riset menunjukkan PUAP Syariah dipilih karena motif pertimbangan agama 40,6%, sementara LKMA PUAP konvensional dipilih alasan praktis 35,3% dan ekonomi 30,2 %. LKMA PUAP Syariah dipilih karena pertimbangan agama, pertimbangan ekonomi, pertimbangan relasi dan karena alasan praktis.

Sementara LKMA PUAP konvensional dipilih karena alasan praktis, pertimbangan ekonomi dan pertimbangan relasi. Persepsi koresponden, LKMA PUAP Syariah dinilai lebih sesuai tuntutan akidah, bentuk manifestasi ibadah, ladang harapan mendapat pahala, keberkahan dan kemaslahatan. LKMA PUAP Konvensional dinilai lebih praktis, aman, akrab dengan kebiasaan keseharian anggota. Hasil uji statistik menunjukkan motif pemilihan skema pembiayaan dengan tingkat pendidikan dan perbedaan kawasan. Motif pemilihan skema juga berbeda antara responden pemilih LKMA syariah dan responden pemilih LKMA konvensional.⁴⁷ Pada penelitian Junaedi, Huda, Wiliasih dan Irianto menekankan pada mengeksplorasi motif pemilihan skema pembiayaan Pengembangan Usaha Agribisnis Pedesaan (PUAP), mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi kinerja PUAP serta menguji apakah kinerja PUAP syariah berbeda dengan PUAP konvensional.

⁴⁷ Dedi Junaedi dkk, *Studi Komparasi Kinerja Pengembangan Usaha Agribisnis Pedesaan Syariah dan Konvensional di Jawa Tengah* (Jakarta : Jurnal Agro Ekonomi Vol 30 No. 2 ISSN 183-199, 2012)

Sedangkan pada penelitian yang akan peneliti lakukan sedikit berbeda dengan penelitian yang telah ada yakni lebih menekankan pada pendapatan dan karakter nasabah, apakah kedua variabel tersebut mempengaruhi kinerja usaha nasabah.

F. Kerangka Konseptual



x_1 : pendapatan nasabah

x_2 : karakter nasabah

Y : kinerja usaha nasabah pembiayaan

G. Hipotesis Penelitian

1. Tingkat pendapatan yang didapat nasabah berpengaruh terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.
2. Karakter nasabah berpengaruh terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.
3. Tingkat pendapatan dan karakter nasabah berpengaruh terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif yang merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.⁴⁸

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian asosiatif dapat diartikan sebagai jenis penelitian yang mencari hubungan antara dua variabel atau lebih.

B. Populasi, Sampling dan Sampel

1. Populasi

Setiap penelitian empiris memerlukan obyek untuk diteliti yang biasa disebut populasi. Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek dan subyek yang mempunyai kualitas dan

⁴⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2014), hal., 8.

karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁴⁹ Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah pembiayaan pada BMT Sahara Tulungagung dengan jumlah populasi sebanyak 1.935 nasabah. Sedangkan pada BTM Surya Madinah jumlah populasi nasabah pembiayaan adalah 976 nasabah.

2. Sampling dan Sampel Penelitian

Teknik sampling adalah teknik pengambilan sampel. Untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam penelitian terdapat berbagai teknik sampling yang digunakan.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi tersebut.⁵⁰

Roscoe dalam buku *Research Methods For Bussiness* yang dikutip oleh Sugiyono, memberikan saran-saran tentang ukuran sampel untuk penelitian seperti berikut ini :

- a. Ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah antara 30 sampai dengan 500.
- b. Bila sampel dibagi dalam kategori (misalnya : pria-wanita, pegawai negeri-swasta dan lain-lain) maka jumlah anggota sampel setiap kategori minimal 30.

⁴⁹ *Ibid.*, hal., 80.

⁵⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian....*, hal., 81.

- c. Bila dalam penelitian akan melakukan analisis dengan *multivariate* (korelasi atau regresi berganda misalnya), maka jumlah anggota yang sampel minimal 10 kali dari jumlah variabel yang diteliti. Misal variabel penelitiannya ada 5 (independen dan dependen), maka jumlah anggota sampel = $10 \times 5 = 50$.
- d. Untuk penelitian eksperimen yang sederhana, yang menggunakan kelompok eksperimen dan kelompok kontrol, maka jumlah anggota sampel masing-masing antara 10 sampai dengan 20.⁵¹

Jumlah sampel yang diambil, peneliti menggunakan pendapat dari Roscoe, bahwa bila dalam penelitian akan melakukan analisis dengan *multivariate* (korelasi atau regresi berganda misalnya), maka jumlah anggota yang sampel minimal 10 kali dari jumlah variabel yang diteliti. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan analisis regresi berganda dengan 3 jumlah variabel. Maka, jumlah sampel yang peneliti ambil adalah 30 anggota sampel pada masing-masing lembaga keuangan.

C. Sumber Data, Variabel dan Skala Pengukuran

1. Sumber Data

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh. Apabila peneliti menggunakan kuesioner atau wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data disebut responden, yaitu orang yang merespon atau menjawab

⁵¹ *Ibid.*, hal., 90-91.

pertanyaan-pertanyaan peneliti, baik pertanyaan tertulis maupun lisan.⁵² Sumber data yang diambil dalam penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dari nasabah dengan menyebarkan angket. Dan data sekunder yang didapat dari literatur-literatur lain yang digunakan sebagai penunjang dalam menganalisis masalah-masalah yang berkaitan dengan penelitian.

2. Variabel

Variabel penelitian pada dasarnya adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Secara teoritis variabel dapat didefinisikan sebagai atribut seseorang atau obyek, yang mempunyai variasi antara satu orang dengan dengan yang lain atau satu obyek dengan obyek yang lain. Kerlinger menyatakan bahwa variabel adalah konstruk atau sifat yang akan dipelajari. Selanjutnya Kidder menyatakan bahwa variabel adalah suatu kualitas dimana peneliti mempelajari dan menarik kesimpulan darinya.⁵³

Menurut hubungan antara satu variabel dengan variabel yang lain maka macam-macam variabel dalam penelitian dapat dibedakan menjadi :

⁵²Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta : Rineka Cipta, 2010), hal., 172.

⁵³ Sugiyono, *Metode Penelitian....*, hal.,38.

- a. Variabel independen (Variabel bebas) : merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat).
- b. Variabel dependen : merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas.

Dalam penelitian ini, yang dimaksud variabel bebas (independen) adalah :

X_1 : Pendapatan Nasabah

X_2 : Karakter Nasabah

Sedangkan Variabel terikat (dependen) adalah :

Y : Kinerja Usaha Nasabah Pembiayaan

3. Skala Pengukuran

Skala pengukuran merupakan kesepakatan yang digunakan sebagai acuan untuk menentukan panjang pendeknya interval yang ada dalam alat ukur, sehingga alat ukur tersebut bila digunakan dalam pengukuran akan menghasilkan data kuantitatif. Dengan skala pengukuran ini, maka nilai variabel yang diukur dengan instrumen tertentu dapat dinyatakan dalam bentuk angka, sehingga akan lebih akurat, efisien dan komunikatif.⁵⁴ Berikut adalah item-item dari skala Likert yang digunakan dalam penelitian ini :

Sangat setuju skor 5

Setuju skor 4

⁵⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian....*, hal.,93.

Ragu-ragu	skor	3
Tidak setuju	skor	2
Sangat tidak setuju	skor	1

D. Teknik Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian

Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai *setting*, berbagai sumber dan berbagai cara. Bila dilihat dari *setting*-nya, data dapat dikumpulkan pada setting alamiah, pada laboratorium dengan metode eksperimen, dirumah dengan berbagai responden, pada suatu seminar, diskusi, di jalan dan lain-lain. Bila dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sumber sekunder. Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, dan sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen. Selanjutnya bila dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data, maka teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan interview, kuesioner, observasi, dan gabungan ketiganya.⁵⁵

Untuk mengumpulkan data-data dari responden, maka peneliti menggunakan teknik kuesioner atau angket sebagai instrumen penelitian yang berupa serangkaian pertanyaan kepada responden untuk mendapatkan jawaban dan observasi. Berikut adalah kisi-kisi instrumen angket /kuesioner.

⁵⁵ *Ibid.*, hal., 137.

Tabel 3.1
Instrumen Kuesioner

Variabel penelitian	Indikator penelitian
Pendapatan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rencana keuangan 2. Pemenuhan kebutuhan hidup 3. Tabungan 4. Infak dan sedekah 5. Pengembangan usaha
Karakter	<ol style="list-style-type: none"> 1. Komitmen 2. Silaturahmi 3. Kepemimpinan 4. Keorisinilan 5. Pengambil risiko
Kinerja Usaha	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas 2. Kuantitas 3. Ketepatan waktu 4. Kehadiran 5. Kemampuan bekerja sama

E. Analisis Data

Dalam penelitian kuantitatif, analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumber data lain terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden, mentabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah, dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan. Teknik analisis data dalam penelitian kuantitatif menggunakan statistik. Terdapat dua macam statistik yang digunakan untuk analisis data dalam penelitian, yaitu statistik deskriptif dan statistik inferensial. Statistik inferensial meliputi statistik parametris dan non parametris.⁵⁶

⁵⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian....*, hal.,147.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan jenis analisis statistik inferensial parametrik untuk menguji hipotesis serta melakukan penarikan kesimpulan. Teknik-teknik yang digunakan antara lain :

1. Uji Validitas dan Reliabilitas. Uji validitas menunjukkan seberapa cermat suatu alat tes melakukan fungsi ukurnya untuk menguji apakah instrumen penelitian yang digunakan mampu mengungkap faktor yang akan diukur. Sedangkan reliabilitas adalah kemampuan kuesioner memberikan hasil pengukuran yang konsisten. Dalam uji reliabilitas, skala yang digunakan menggunakan skala Alpha Cronbach dengan ukuran sebagai berikut :⁵⁷

- a. Nilai *Alpha Cronbach* 0,00 s.d. 0,20 berarti kurang reliabel.
- b. Nilai *Alpha Cronbach* 0,21 s.d. 0,40 berarti sedikit reliabel.
- c. Nilai *Alpha Cronbach* 0,41 s.d. 0,60 berarti cukup reliabel.
- d. Nilai *Alpha Cronbach* 0,61 s.d. 0,80 berarti reliabel.
- e. Nilai *Alpha Cronbach* 0,81 s.d. 1,00 berarti sangat reliabel.

Sedangkan validitas dapat diukur dengan cara bila korelasi setiap faktor postif dan besarnya 0,3 keatas maka faktor tersebut merupakan *construct* yang kuat.

2. Uji Normalitas digunakan untuk mengukur apakah data yang diperoleh memiliki distribusi normal sehingga dapat dipakai dalam statistik parametrik. Kriteria pengambilan keputusan yaitu jika Signifikansi >

⁵⁷ Agus Eko Sujianto, *Aplikasi Statistik dengan SPSS 16.0* (Jakarta : PT. Prestasi Pustaka, 2009) hal., 96-97.

0,05 maka data berdistribusi normal dan jika Signifikansi $< 0,05$ maka data berdistribusi tidak normal.⁵⁸

3. Uji Asumsi Klasik yang meliputi Multikolinearitas, Heteroskedastisitas. Model regresi linier berganda dapat disebut model yang baik jika memenuhi asumsi normalitas data dan terbebas dari asumsi klasik yang terdiri dari Multikolinearitas dan Heteroskedastisitas. Multikolinearitas timbul sebagai akibat adanya hubungan kausal antara dua variabel bebas atau lebih atau adanya kenyataan bahwa dua variabel penjelas atau lebih bersama-sama dipengaruhi oleh variabel ketiga yang berada diluar model.⁵⁹

Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinearitas dengan melihat nilai *Tolerance* dan VIF. Semakin kecil nilai *Tolerance* dan semakin besar nilai VIF maka semakin mendekati terjadinya multikolinearitas. Dalam kebanyakan penelitian jika nilai *Tolerance* lebih besar dari 0,1 dan nilai VIF lebih kecil dari 10 maka tidak terjadi multikolinearitas. Heteroskedastisitas adalah keadaan dimana terjadinya ketidaksamaan varian dari residual pada model regresi. Heteroskedastisitas menyebabkan penaksir atau estimator menjadi tidak efisien dan nilai koefisien determinasi akan menjadi sangat tinggi. Untuk mendeteksi ada tidaknya heteroskedastisitas dengan melihat pola pada titik *scatterplots* regresi. Jika titik-titik menyebar dengan pola yang tidak

⁵⁸ *Ibid.*, hal., 77-78.

⁵⁹ Agus Eko Sujianto, *Aplikasi...* hal., 79.

jelas diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.⁶⁰

4. Uji Regresi Berganda digunakan untuk mengatasi permasalahan analisis regresi yang melibatkan hubungan antara dua variabel atau lebih variabel bebas.⁶¹
5. Uji Koefisien Determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar prosentase sumbangan pengaruh variabel independen secara serentak terhadap variabel independen.⁶²
6. Uji Hipotesis. Untuk menguji hipotesis digunakan Uji t yakni untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen, apakah pengaruhnya signifikan atau tidak. Sedangkan Uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara serentak terhadap variabel dependen.⁶³

⁶⁰ Duwi Priyatno, *Analisis Korelasi, Regresi dan Multivariate dengan SPSS* (Yogyakarta : Gava Media, 2013), hal., 60.

⁶¹ Agus Eko Sujianto, *Aplikasi...hal.*, 56.

⁶² Duwi Priyatno, *Analisis ...hal.*, 56

⁶³ *Ibid.*, hal., 48-50.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Lembaga

1. Kopsyah BMT Sahara

Kopsyah BMT Sahara adalah Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang berperan sebagai motor penggerak dan media penghubung antara 'aghiya' (pihak yang kelebihan dana) dan 'dhuafa' (pihak yang kekurangan dana) dengan menerapkan prinsip muamalah Islam. Hal ini bertujuan untuk membantu beban ekonomi masyarakat yang seringkali terperosok dengan tangan-tangan rentenir yang mencekoki bunga yang tinggi dan hanya bertujuan profit oriented.

BMT Sahara berdiri pada tanggal 10 Maret 1999 dan beroperasi secara legal dengan sertifikat operasi yang dikeluarkan oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) dengan nomor : 10115/SO/Pinbuk/III/1999 sebagai Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) BMT binaan PINBUK berdasar naskah kerjasama antara BI dengan PINBUK nomor : 003/MOU/PH.BK.PINBUK/IX-95 tanggal 27 September 1995. Kemudian BMT Sahara diperkuat dengan Badan Hukum dari Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah yang disahkan oleh Kantor Koperasi dan UKM melalui SK nomor : 188.2/164/BH/XVI.29/304/XII/2006.

Awalnya BMT Sahara hanya memiliki satu kantor yaitu Ruko Kembang Sore no. A2 Bolorejo Kauman Tulungagung. Namun karena semakin banyak nasabah/anggota yang terdiri dari berbagai macam wilayah akhirnya BMT Sahara membuka cabang di Kecamatan Bandung pada tahun 2010 tepatnya di JL. Raya Bakalan no. 7 Suruhankidul Kecamatan Bandung.

Tabel 4.1
SUSUNAN PENGAWAS KOPSYAH BMT SAHARA

K.H Hadi Mahfudz	Bolorejo, Kauman	Pengawas Syariah
H. Nyadin	Bago, T.Agung	Pengawas Manajemen
H. Rohmat Shidiq	Suruhankidul, Bandung	Pengawas Keuangan

Sumber : RAT, 2015

Tabel 4.2
SUSUNAN PENGURUS KOPSYAH

H. Moch. Subchan	Batangaren, Kauman	Ketua
H. Abdul Aziz Purwanto	Ketanon, Kedungwaru	Wakil Ketua
Drs. Zulkornen Ahmad	Mangunsari, Kedungwaru	Sekretaris
Bambang ElFaruq	Mangunsari, Kedungwaru	Bendahara

Sumber : RAT, 2015

Tabel 4.3
PENGELOLA/KARYAWAN

H. Mustofa, S.E., MM.	Manajer
Mamik Muyanti, S.P.	Kasir/ZIS
Rifa Kuswoyo	Pembiayaan
Vidha Ariyani, S.Sos.	Pembukuan/Teller
Erni Susanti, S.Pd.	Tabungan/Teller
Ropingi	Pembiayaan
Susilo, A.Ma.	Manajer Kancab
M. Ali Thamrin, S.HL., M.Sy.	Pembiayaan
Nunuk Mahanani, S. Kom.	Kasir Kancab
Inganatus Solihah, A.Md.	Pembukuan Kancab
Haryanto	Pembiayaan
Ramadhan	<i>Collector</i>
Ahmad Rifqy Syafi'i, S. El.	Marketing
M. Ivan Wahyudi, S.Pd.I	Administrasi

Sumber : RAT, 2015

2. BTM Surya Madinah

Koperasi syariah BTM Surya Madinah merupakan koperasi Primer yang didirikan oleh warga masyarakat, warga Persyarikatan serta Majelis Ekonomi Muhammadiyah PDM Tulungagung yang kegiatan usahanya berdasarkan pola syariah. Adapun dasar pendirian Koperasi Syariah BTM Surya Madinah adalah:

- a. Undang-undang RI no. 25 tahun 1992 tentang Perkoperasian.
- b. Peraturan Pemerintah RI no. 9 tahun 1995 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam oleh Koperasi.
- c. Peraturan Pemerintah RI no. 33 tahun 1998 tentang Pelaksanaan Modal Penyertaan pada Koperasi.
- d. Keputusan Menteri Koperasi & PPK Republik Indonesia no. 019/BH/MI/VII/1998 tanggal 24 Juli 1998.
- e. Keputusan Menteri Negara Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah RI no. 20/PAD/MENEG I/II/2002 tertanggal 15 Februari 2002.
- f. Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI no. 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) tanggal 10 September 2004.

Koperasi Syariah BTM Surya Madinah didirikan dengan maksud untuk meningkatkan anggota pada khususnya dan warga masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian daerah

dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil dan makmur berlandaskan Syariat Islam.

Visi Koperasi Syariah BTM Surya Madinah :

- a. Menciptakan industri jasa keuangan yang sehat dan berkelanjutan dengan tetap berorientasi pasar.

Misi Koperasi Syariah BTM Surya Madinah :

- a. Menyediakan jasa layanan keuangan kepada anggota dan masyarakat berpenghasilan rendah serta usaha mikro.
- b. Meningkatkan efisiensi usaha kecil dan menengah dan lembaga pendukung lainnya.
- c. Meningkatkan kualitas SDI anggota menjadi lebih profesional dan islami.
- d. Memperluas dan memperbesar pangsa pasar usaha anggota dan masyarakat lapisan bawah.

Tabel 4.4

SUSUNAN PENGAWAS KOPSYAH BTM SURYA MADINAH

Ketua	Marsyudi Al Asyhari, S.Sos
Anggota	dr. Bahrudin Budi Santoso
Anggota	Drs. Arief Sujono Pribadi

Sumber : RAT, 2014

Tabel 4.5

SUSUNAN PENGURUS KOPSYAH BTM SURYA MADINAH

Ketua	Ir. Agus Imam Masa Widigda, DIAT
Sekretaris	Ir. Bunaya Fauzi Jauhar
Bendahara	Drs. Dwi Sunarto

Sumber : RAT, 2014

Tabel 4.6
SUSUNAN PENGELOLA BTM SURYA MADINAH

Manager	Nur Syamsu, S.E.
Manager Cabang	Drs. Dwi Purnanto
Manager Cabang	Hudawi Abror, S.E.
Manager Cabang	Subhan Subhi, S.Ag.
Sekretaris/SDM & Umum	Onang Guncahyo
Staf Marketing	Imam Rubai
Staf Marketing	Bambang Setiawan, S.E.
Staf Marketing	Arief Hermawan
Staf Marketing	Nur Bainah
Staf Marketing	Deni Ekawati, S.E.
Staf Marketing	Eva Nasrul Khozi, S.E.
Staf Marketing	Arip Wahyudi
Staf Marketing	Enik Martapia
Staf Marketing	Marpiah
Staf Marketing	Mugianto
Staf Marketing	Enik Nur Ngaini
Staf Marketing	Muhammad Jamah
Staf Marketing	Ahmad Rizani
Staf Marketing	Suwanto
Staf Marketing	Agus Irfan
Akunting	Erdianingsih Tri Oktasari
Akunting	Henik Rahayu
Akunting	Hairina Widayanti, S.E.
Akunting	Nina Noviani
Teller Pusat	Susanti
Teller Cabang Pakel	Riesta W.
Teller Cabang Rejotangan	Zulia Kuniawati
Teller Cabang Ngantru	Fitrotul

Sumber : RAT, 2014

B. Karakteristik Responden

Sebelum dilakukan analisis, terlebih dahulu penulis akan menjelaskan mengenai data-data responden yang digunakan sebagai

sampel dari BMT Sahara Kauman dan BTM Surya Madinah sebagai berikut:

1. Jenis Kelamin Responden

Adapun data mengenai jenis kelamin responden nasabah pada BMT Sahara Kauman adalah sebagai berikut :

Tabel 4.7
Jenis Kelamin Responden BMT Sahara

Jenis Kelamin	Jumlah	Prosentase
Perempuan	13	43%
Laki-laki	17	57%
Total	30	100%

Sumber : Pengolahan Data Peneliti

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa jenis kelamin responden yang diambil sebagai sampel menunjukkan jumlah yang terbanyak adalah responden laki-laki dibandingkan dengan responden perempuan yakni 17 orang atau 57%.

Sedangkan data mengenai jenis kelamin responden pada BTM Surya Madinah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.8
Jenis Kelamin Responden BTM Surya Madinah

Jenis Kelamin	Jumlah	Prosentase
Perempuan	20	67%
Laki-laki	10	33%
Total	30	100%

Sumber : Pengolahan Data Peneliti

Dari data diatas dapat diketahui bahwa jumlah responden yang dijadikan sampel yang terbanyak adalah perempuan sebanyak 20 responden atau 67%.

2. Usia Responden

Adapun data mengenai usia responden pada BMT Sahara Kauman adalah sebagai berikut:

Tabel 4.9
Usia Responden BMT Sahara

Usia Responden	Jumlah	Prosentase
20 tahun – 30 tahun	5	17%
31 tahun – 40 tahun	9	30%
41 tahun – 50 tahun	11	36%
Diatas 50 tahun	5	17%
Total	30	100%

Sumber : Pengolahan Data Peneliti

Dari data diatas dapat diketahui bahwa usia responden nasabah yang dijadikan sampel adalah antara usai 41 tahun hingga 50 tahun sebanyak 11 orang atau 36%.

Sedangkan data mengenai usia responden pada BTM Surya Madinah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.10
Usia Responden BTM Surya Madinah

Usia Responden	Jumlah	Prosentase
20 tahun – 30 tahun	10	33%
31 tahun – 40 tahun	7	24%
41 tahun – 50 tahun	10	33%
Diatas 50 tahun	3	10%
Total	30	100%

Sumber : Pengolahan Data Peneliti

Dari data diatas dapat diketahui bahwa usia responden yang terbanyak adalah usia antara 20 hingga 30 tahun dan usia 41 hingga 50 tahun yang memiliki jumlah yang sama yakni 10 orang atau 33%.

3. Jenis Usaha Responden

Adapun data mengenai jenis usaha responden BMT Sahara Kauman adalah sebagai berikut:

Tabel 4.11
Jenis Usaha Responden BMT Sahara

Jenis Usaha	Jumlah	Prosentase
Pertanian	4	13%
Peternakan	7	23%
Dagang	6	20%
Jasa	2	7%
Sektor lain	11	37%
Total	30	100%

Sumber : Pengolahan Data Peneliti

Dari data diatas dapat diketahui bahwa jenis usaha responden yang dijadikan sampel terbanyak ada pada sektor lain sebanyak 37% yang didominasi oleh wiraswasta, selebihnya adalah mebelair, sablon, dan konveksi.

Sedangkan data jenis usaha responden pada BTM Surya Madinah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.12
Jenis Usaha Responden BTM Surya Madinah

Jenis Usaha	Jumlah	Prosentase
Pertanian	3	10%
Peternakan	2	7%
Jasa	5	16%
Sektor lain	20	67%
Total	30	100%

Sumber : Pengolahan Data Peneliti

Dari data diatas dapat diketahui bahwa jenis usaha responden terbanyak adalah pada sektor lain yang didominasi oleh wiraswasta sejumlah 20 orang atau 67%.

4. Pendidikan Responden

Adapun data mengenai tingkat pendidikan responden BMT Sahara Kauman adalah sebagai berikut:

Tabel 4.13
Tingkat Pendidikan Responden

Pendidikan	Jumlah	Prosentase
SD	5	17%
SMP	4	13%
SMA	12	40%
S1/S2	9	30%
TOTAL	30	100%

Sumber : Pengolahan Data Peneliti

Dari data diatas dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan responden yang dijadikan sampel mayoritas adalah lulusan SMA sebanyak 12 nasabah atau 40%.

Sedangkan data tingkat pendidikan responden pada BTM Surya Madinah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.14
Tingkat Pendidikan Responden

Pendidikan	Jumlah	Prosentase
SD	8	26%
SMP	5	17%
SMA	15	50%
S1/S2	2	7%
TOTAL	30	100%

Sumber : Pengolahan Data Peneliti

Dari data diatas dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan responden yang paling banyak adalah tingkat SMA sebanyak 15 orang atau 50%.

5. Golongan Pendapatan

Adapun data mengenai golongan pendapatan responden BMT Sahara Kauman adalah sebagai berikut:

Tabel 4.15
Golongan Pendapatan Responden BMT Sahara

Gol. Pendapatan	Jumlah	Prosentase
Sangat tinggi	5	17%
Tinggi	13	43%
Sedang	6	20%
Rendah	6	20%
TOTAL	30	100%

Sumber : Pengolahan Data Peneliti

Dari data diatas dapat dilihat bahwa jumlah pendapatan nasabah mayoritas adalah tinggi yakni sekitar 13 nasabah atau 43%.

Sedangkan data pada BTM Surya Madinah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.16
Golongan Pendapatan Responden BTM Surya Madinah

Gol. Pendapatan	Jumlah	Prosentase
Sangat tinggi	4	14%
Tinggi	13	43%
Sedang	13	43%
Rendah	0	0%
TOTAL	30	100%

Sumber : Hasil Pengolahan Data

Dari hasil pengolahan data diatas dapat diketahui bahwa golongan pendapatan mayoritas nasabah pada BTM Surya Madinah adalah golongan sedang dan tinggi yakni 13 nasabah atau 43%.

C. Analisis Data dan Pengujian Hipotesis

Setelah semua data yang diperlukan dalam penelitian terkumpul, pada Bab IV ini akan dilakukan analisis sesuai dengan hipotesis yang telah dikemukakan. Penelitian ini didasarkan pada data angket/kuesioner yang disebarakan pada BMT Sahara dan BTM Surya Madinah kepada responden sehingga dapat dilakukan analisis. Perhitungan variabel-variabelnya dilakukan dengan menggunakan komputer melalui program SPSS 16.0 *for Windows*.

1. Uji Validitas

Uji validitas adalah analisis untuk mengukur tingkat valid atau tidaknya butir-butir pernyataan pada kuesioner. Berikut hasil dari pengujian validitas pada kuesioner yang disebarakan pada BMT Sahara adalah sebagai berikut:

Tabel 4.17
Hasil Uji Validitas pada BMT Sahara

Variabel	No. Item	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Keterangan
Pendapatan (X1)	X1	0,599	Valid
	X2	0,322	Valid
	X3	0,443	Valid
	X4	0,501	Valid
	X5	0,336	Valid
Karakter (X2)	X1	0,436	Valid
	X2	0,508	Valid
	X3	0,667	Valid
	X4	0,463	Valid
	X5	0,523	Valid
Kinerja (Y)	Y1	0,565	Valid
	Y2	0,621	Valid
	Y3	0,416	Valid
	Y4	0,471	Valid
	Y5	0,589	Valid

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Berdasarkan tabel diatas, seluruh item adalah valid karena nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dibanding 0,3. Dalam penelitian ini berarti semua item dalam instrumen memenuhi persyaratan validitas atau shahih serta dapat mengukur dengan tepat dan cermat.

Sedangkan pada BTM Surya Madinah, pengujian validitas instrumen adalah sebagai berikut:

Tabel 4.18

Hasil Uji Validitas pada BTM Surya Madinah

Variabel	No. Item	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Keterangan
Pendapatan (X1)	X1	0,482	Valid
	X2	0,338	Valid
	X3	0,379	Valid
	X4	0,595	Valid
	X5	0,598	Valid
Karakter (X2)	X1	0,679	Valid
	X2	0,570	Valid
	X3	0,713	Valid
	X4	0,510	Valid
	X5	0,702	Valid
Kinerja (Y)	Y1	0,613	Valid
	Y2	0,406	Valid
	Y3	0,330	Valid
	Y4	0,482	Valid
	Y5	0,419	Valid

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Dari hasil analisis diatas diketahui bahwa seluruh item valid karena nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dibanding 0,3. Oleh karena itu semua item dalam instrumen memenuhi persyaratan validitas serta dapat mengukur dengan tepat dan cermat.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas menunjukkan hasil pengukuran yang dapat dipercaya. Reliabilitas diperlukan untuk mendapatkan data sesuai dengan tujuan pengukuran. Untuk mencapai hal tersebut dilakukan uji reliabilitas dengan menggunakan skala *Alpha Cronbach* 0 sampai 1. Berikut hasil dari pengujian reliabilitas sebaran kuesioner pada BMT Sahara dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.19
Uji Reliabilitas BMT Sahara

Variabel	<i>Alpha Cronbach</i>	<i>N of Item</i>
Pendapatan (X1)	0,661	5
Karakter (X2)	0,740	5
Kinerja Usaha (Y)	0,739	5

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Berdasarkan tabel diatas, nilai *Alpha Cronbach* untuk masing-masing variabel diatas adalah 0,61 s.d 0,80 yang berarti reliabel.

Sedangkan pada pengujian reliabilitas kuesioner yang disebarkan pada BTM Surya Madinah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.20
Uji Reliabilitas BTM Surya Madinah

Variabel	<i>Alpha Cronbach</i>	<i>N of Item</i>
Pendapatan (X1)	0,686	5
Karakter (X2)	0,821	5
Kinerja Usaha (Y)	0,658	5

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Sedangkan pada hasil pengujian Reliabilitas pada BTM Surya Madinah menunjukkan nilai *Alpha Cronbach* untuk masing-masing variabel berada diatas 0,61 s.d 0,80 yang berarti reliabel.

3. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui normal tidaknya variabel-variabel penelitian atau dengan kata lain untuk menguji apakah variabel-variabel penelitian berdistribusi normal atau tidak. Pada uji normalitas data ini menggunakan pendekatan *Kolmogorov-Smirnov*. Berikut adalah hasil pengujian normalitas data dengan menggunakan pendekatan *Kolmogorov-Smirnov* pada BMT Sahara:

Tabel 4.21
Pengujian Normalitas Data pada BMT Sahara

		One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		PENDAPATAN	KARAKTER	KINERJA
N		30	30	30
Normal Parameters ^a	Mean	19.6333	20.4000	19.9000
	Std. Deviation	2.60614	2.52709	2.66975
Most Extreme Differences	Absolute	.135	.196	.118
	Positive	.135	.196	.118
	Negative	-.089	-.137	-.084
Kolmogorov-Smirnov Z		.737	1.075	.648
Asymp. Sig. (2-tailed)		.649	.198	.794
a. Test distribution is Normal.				

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Dari hasil pengujian diatas menunjukkan tabel *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* diperoleh angka *Asymp. Sig.(2-tailed)*. Kriteria pengambilan keputusan yaitu jika Signifikansi > 0,05 maka data berdistribusi normal, dan jika Signifikansi < 0,05 maka data berdistribusi tidak normal. Dari hasil diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa:

- a. Data pada variabel Pendapatan (X1) memiliki nilai Signifikansi 0,649. Karena Signifikansi lebih dari 0,05 jadi data dinyatakan berdistribusi normal.
- b. Data pada variabel Karakter (X2) memiliki nilai Signifikansi 0,198. Karena Signifikansi lebih dari 0,05 jadi data dinyatakan berdistribusi normal.
- c. Data pada variabel Kinerja Usaha (Y) memiliki nilai Signifikansi 0,794. Karena Signifikansi lebih dari 0,05 jadi data dinyatakan berdistribusi normal.

Sedangkan hasil pengujian normalitas pada BTM Surya Madinah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.22
Pengujian Normalitas Data pada BTM Surya Madinah

		One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		PENDAPATAN	KARAKTER	KINERJA
N		30	30	30
Normal Parameters ^a	Mean	19.1333	19.8667	19.5667
	Std. Deviation	2.40306	2.55604	2.45909
Most Extreme Differences	Absolute	.146	.199	.224
	Positive	.146	.199	.224
	Negative	-.096	-.099	-.148
Kolmogorov-Smirnov Z		.800	1.092	1.229
Asymp. Sig. (2-tailed)		.545	.184	.097
a. Test distribution is Normal.				

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Dari hasil pengujian normalitas pada BTM Surya Madinah diatas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Data pada variabel Pendapatan (X1) memiliki nilai Signifikansi 0,545. Karena Signifikansi lebih dari 0,05 jadi data dinyatakan berdistribusi normal.
- b. Data pada variabel Karakter (X2) memiliki nilai Signifikansi 0,184. Karena Signifikansi lebih dari 0,05 jadi data dinyatakan berdistribusi normal.
- c. Data pada variabel Kinerja Usaha (Y) memiliki nilai Signifikansi 0,097. Karena Signifikansi lebih dari 0,05 jadi data dinyatakan berdistribusi normal.

4. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas menunjukkan keadaan dimana antara dua variabel independen atau lebih pada model regresi terjadi hubungan linier yang sempurna atau mendekati sempurna. Model regresi yang baik mensyaratkan tidak adanya masalah multikolinearitas. Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinearitas dengan melihat nilai *Tolerance* dan VIF. Semakin kecil nilai *Tolerance* dan semakin besar VIF maka semakin mendekati terjadinya masalah multikolinearitas. Dalam kebanyakan penelitian menyebutkan bahwa jika *Tolerance* lebih dari 0,1 dan VIF kurang dari 10 maka tidak terjadi multikolinearitas. Berikut adalah hasil pengujian Multikolinearitas pada BMT Sahara:

Tabel 4.23
Uji Multikolinearitas pada BMT Sahara

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	4.388	3.493		1.256	.220		
PENDAPATAN	.066	.156	.064	.420	.678	.836	1.196
KARAKTER	.697	.161	.660	4.322	.000	.836	1.196

a. Dependent Variable:
KINERJA

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Dari hasil analisis diatas dapat diketahui bahwa nilai Tolerance $0,836 > 0,1$ serta nilai VIF $1,196 < 10$. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas pada masing-masing variabel.

Sedangkan Uji Multikolinearitas pada BTM Surya Madinah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.24
Uji Multikolinearitas pada BTM Surya Madinah

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	3.759	2.562		1.467	.154		
PENDAPATAN	.101	.152	.099	.665	.512	.629	1.590
KARAKTER	.698	.143	.726	4.875	.000	.629	1.590

a. Dependent Variable:
KINERJA

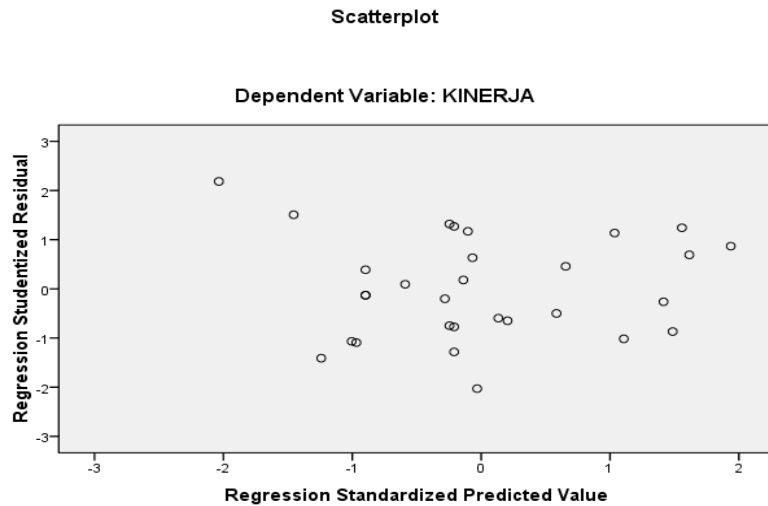
Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Dari hasil analisis diatas diketahui bahwa nilai Tolerance $0,629 > 0,1$ serta nilai VIF $1,590 < 10$. Dari hasil tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa masing-masing variabel tidak terjadi multikolinearitas.

b. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah keadaan dimana terjadinya ketidaksamaan varian dari residual pada model regresi. Model regresi yang baik mensyaratkan tidak adanya masalah heteroskedastisitas. Heteroskedastisitas menyebabkan penaksir atau estimator menjadi tidak efisien dan nilai koefisien determinasi akan menjadi sangat tinggi. Untuk mendeteksi ada tidaknya heteroskedastisitas dengan melihat pola titik-titik pada *Scatterplots* regresi. Jika titik-titik menyebar dengan pola yang tidak jelas diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi masalah heteroskedastisitas. Berikut adalah *Scatterplots* pada Uji Heteroskedastisitas pada BMT Sahara:

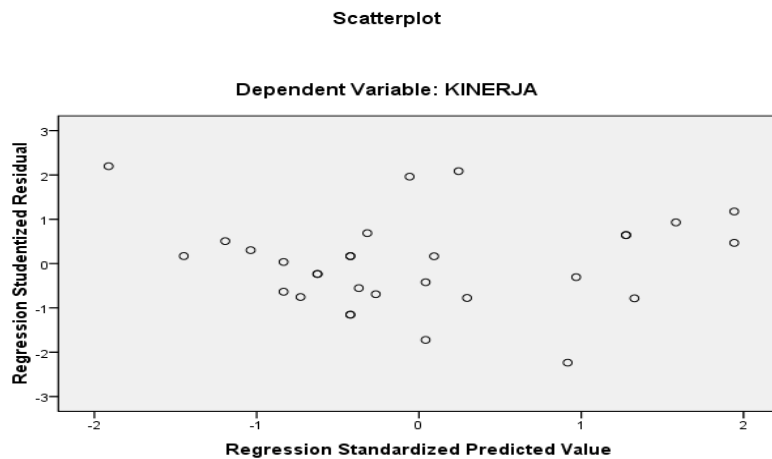
Gambar 4.1
Uji Heteroskedastisitas BMT Sahara



Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Dari *Scatterplots* diatas dapat diketahui bahwa titik-titik menyebar dengan pola yang tidak jelas diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y maka model regresi tidak terjadi masalah heteroskedastisitas. Sedangkan *Scatterplots* uji Heteroskedastisitas pada BTM Surya Madinah adalah sebagai berikut:

Gambar 4.2
Uji Heteroskedastisitas BTM Surya Madinah



Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Berdasarkan *Scatterplots* diatas dapat diketahui bahwa titik-titik menyebar dengan pola yang tidak jelas diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y maka pada model regresi tidak terjadi masalah heterokedastisitas.

5. Uji Regresi Berganda

Analisis regresi berguna untuk menelaah hubungan antara dua variabel atau lebih dan terutama untuk menelusuri pola hubungan yang modelnya belum diketahui dengan sempurna, sehingga dalam penerapannya lebih bersifat eksploratif. Pada regresi berganda digunakan untuk mempelajari hubungan dari dua variabel atau lebih variabel bebas. Berikut adalah hasil uji regresi berganda pada BMT Sahara:

Tabel 4.25
Uji Regresi Berganda BMT Sahara

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	4.388	3.493		1.256	.220		
PENDAPATAN	.066	.156	.064	.420	.678	.836	1.196
KARAKTER	.697	.161	.660	4.322	.000	.836	1.196

a. Dependent Variable:
KINERJA

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Berdasarkan hasil pengujian diatas dapat diperoleh sebuah persamaan regresi berganda sebagai berikut:

$$Y = 4.388 + 0,066 X_1 + 0,697 X_2$$

Dari persamaan regresi diatas dapat diuraikan persamaan berikut:

- a. Konstanta sebesar 4.388 menunjukkan nilai kinerja usaha nasabah sebelum dipengaruhi oleh variabel pendapatan dan karakter nasabah.
- b. Koefisien regresi X_1 , sebesar 0,066 menyatakan bahwa setiap penambahan pendapatan nasabah sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan kinerja usaha nasabah sebesar 0,066 satuan. Dan sebaliknya jika pendapatan nasabah turun sebesar 1 maka kinerja usaha nasabah akan turun sebesar 0,66 satuan.
- c. Koefisien regresi X_2 , sebesar 0,697 menyatakan bahwa setiap peningkatan karakter nasabah sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan kinerja usaha nasabah sebesar 0,697 satuan. Sebaliknya jika terjadi penurunan karakter nasabah sebesar 1 satuan maka akan menurunkan kinerja usaha nasabah sebesar 0,697 satuan.

Sedangkan hasil uji regresi berganda pada BTM Surya Madinah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.26
Uji Regresi Berganda BTM Surya Madinah

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
	1 (Constant)	3.759	2.562				1.467
PENDAPATAN	.101	.152	.099	.665	.512	.629	1.590
KARAKTER	.698	.143	.726	4.875	.000	.629	1.590

a. Dependent Variable:
KINERJA

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Berdasarkan hasil pengujian diatas dapat diperoleh sebuah persamaan regresi berganda sebagai berikut:

$$Y = 3.759 + 0,101 X_1 + 0,698 X_2$$

Dari persamaan regresi diatas dapat diuraikan persamaan berikut:

- a. Konstanta sebesar 3.759 menunjukkan nilai kinerja usaha nasabah sebelum dipengaruhi oleh variabel pendapatan dan karakter nasabah.
- b. Koefisien regresi X_1 , sebesar 0,101 menyatakan bahwa setiap penambahan pendapatan nasabah sebesar 1 sauan, maka akan meningkatkan kinerja usaha nasabah sebesar 0,101 satuan. Dan sebaliknya jika pendapatan nasabah turun sebesar 1 satuan maka kinerja usaha nasabah akan turun sebesar 0,101 satuan.
- c. Koefisien regresi X_2 , sebesar 0,698 menyatakan bahwa setiap peningkatan karakter nasabah sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan kinerja usaha nasabah sebesar 0,698 satuan. Sebaliknya jika terjadi penurunan karakter nasabah sebesar 1

satuan maka akan menurunkan kinerja usaha nasabah sebesar 0,698 satuan.

6. Uji Koefisien Determinasi

Analisis koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui seberapa besar prosentase sumbangan pengaruh variabel independen secara serentak terhadap variabel dependen. Berikut adalah hasil analisis koefisien determinasi terhadap BMT Sahara:

Tabel 4.27
Uji Koefisien Determinasi BMT Sahara

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.688 ^a	.474	.435	2.00689

a. Predictors: (Constant), KARAKTER, PENDAPATAN

b. Dependent Variable: KINERJA

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Pada tabel diatas, angka *Adjusted R Square* atau koefisien determinasi adalah 0,435 artinya 43,5% variabel kinerja usaha nasabah dapat dijelaskan oleh variabel bebas yang terdiri dari variabel pendapatan dan karakter. Dan sisanya sebesar 56,5% dijelaskan oleh variabel lain diluar variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

Sedangkan uji koefisien determinasi pada BTM Surya Madinah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.28
Uji Koefisien Determinasi BTM Surya Madinah

Model Summary^a

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.790 ^a	.624	.596	1.56293

a. Predictors: (Constant), KARAKTER, PENDAPATAN

b. Dependent Variable: KINERJA

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Berdasarkan hasil pengujian diatas, angka *Adjusted R Square* adalah 0,596 artinya sebesar 59,6% variabel kinerja usaha nasabah dapat dijelaskan oleh variabel pendapatan dan karakter. Sisanya sebesar 40,4% dijelaskan oleh variabel lain diluar variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

7. Uji Hipotesis

a. Uji-t

Uji-t digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen, apakah pengaruhnya signifikan atau tidak. Adapun prosedurnya adalah sebagai berikut:

H_0 : tidak terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

H_1 : terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

Dalam pengambilan keputusan ditentukan dengan cara jika :

1) Nilai Sig. > α (0,05) maka H_0 diterima

2) Nilai Sig. $\leq \alpha$ (0,05) maka H_0 ditolak atau menerima H_1

Pada tabel *Coefficients* pada BMT Sahara berikut:

Tabel 4.29
Uji-t BMT Sahara

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	4.388	3.493		1.256	.220		
PENDAPATAN	.066	.156	.064	.420	.678	.836	1.196
KARAKTER	.697	.161	.660	4.322	.000	.836	1.196

a. Dependent Variable:
KINERJA

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Berdasarkan tabel diatas dapat dirumuskan sebagai berikut :

1) Pada rumusan masalah yang pertama dengan hipotesis yang berbunyi :”Tingkat pendapatan nasabah berpengaruh terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan”. Dengan ketentuan:

H_0 : tidak ada pengaruh dari pendapatan nasabah terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.

H_1 : ada pengaruh dari pendapatan nasabah terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.

Dari nilai tabel *coefficients* diperoleh nilai *Sig.* sebesar 0,678.

Karena nilai *Sig.* $> \alpha$ (0,05) maka disimpulkan menerima H_0 .

Jika pada $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan sebaliknya.

Diketahui bahwa t_{hitung} adalah 0,420. Sedangkan t_{tabel} dapat dilihat melalui tabel statistik pada signifikansi 0,05 $df = n-k-1$

dengan k adalah jumlah variabel independen. Sehingga diperoleh $df = 30 - 2 - 1 = 27$. Didapat t_{tabel} adalah 2,05. Dapat diketahui bahwa pada nilai t_{tabel} didapatkan 2,05 lebih besar dari t_{hitung} yang berarti menerima H_0 .

2) Pada rumusan masalah yang kedua dengan hipotesis yang berbunyi : “ Karakter nasabah berpengaruh terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan”. Dengan ketentuan:

H_0 : tidak ada pengaruh dari karakter nasabah terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.

H_1 : ada pengaruh dari karakter nasabah terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.

Dari nilai tabel *coefficients* diperoleh nilai *Sig.* sebesar 0,000. Karena nilai *Sig.* $\leq \alpha$ (0,05) maka disimpulkan menolak H_0 . Jika pada $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan sebaliknya. Diketahui bahwa t_{hitung} adalah 4,322. Sedangkan t_{tabel} dapat dilihat melalui tabel statistik pada signifikansi 0,05 $df = n - k - 1$ dengan k adalah jumlah variabel independen. Sehingga diperoleh $df = 30 - 2 - 1 = 27$. Didapat t_{tabel} adalah 2,05. Dapat diketahui bahwa pada nilai t_{tabel} didapatkan 2,05 lebih kecil dari t_{hitung} yang berarti menolak H_0 atau menerima H_1 .

Sedangkan pada BMT Surya Madinah tabel *coefficients* adalah sebagai berikut:

Tabel 4.30
Uji-t BTM Surya Madinah

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	3.759	2.562		1.467	.154		
PENDAPATAN	.101	.152	.099	.665	.512	.629	1.590
KARAKTER	.698	.143	.726	4.875	.000	.629	1.590

a. Dependent Variable:
KINERJA

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Berdasarkan tabel diatas dapat dirumuskan sebagai berikut :

- 1) Pada rumusan masalah yang pertama dengan hipotesis yang berbunyi :”Tingkat pendapatan nasabah berpengaruh terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan”. Dengan ketentuan:

H_0 : tidak ada pengaruh dari pendapatan nasabah terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.

H_1 : ada pengaruh dari pendapatan nasabah terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.

Dari nilai tabel *coefficients* diperoleh nilai *Sig.* sebesar 0,512.

Karena nilai $Sig. > \alpha (0,05)$ maka disimpulkan menerima H_0 .

Jika pada $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan sebaliknya.

Diketahui bahwa t_{hitung} adalah 0,665. Sedangkan t_{tabel} dapat dilihat melalui tabel statistik pada signifikansi 0,05 $df = n-k-1$ dengan k adalah jumlah variabel independen. Sehingga diperoleh $df = 30-2-1 = 27$. Didapat t_{tabel} adalah 2,05. Dapat

diketahui bahwa pada nilai t_{tabel} didapatkan 2,05 lebih besar dari t_{hitung} yang berarti menerima H_0 .

2) Pada rumusan masalah yang kedua dengan hipotesis yang berbunyi : “ Karakter nasabah berpengaruh terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan”. Dengan ketentuan:

H_0 : tidak ada pengaruh dari karakter nasabah terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.

H_1 : ada pengaruh dari karakter nasabah terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.

Dari nilai tabel *coefficients* diperoleh nilai *Sig.* sebesar 0,000. Karena nilai $Sig. \leq \alpha (0,05)$ maka disimpulkan menolak H_0 . Sedangkan jika pada $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan sebaliknya. Diketahui bahwa t_{hitung} adalah 4,875. Sedangkan t_{tabel} dapat dilihat melalui tabel statistik pada signifikansi 0,05 $df = n-k-1$ dengan k adalah jumlah variabel independen. Sehingga diperoleh $df = 30-2-1 = 27$. Didapat t_{tabel} adalah 2,05. Dapat diketahui bahwa pada nilai t_{tabel} didapatkan 2,05 lebih kecil dari t_{hitung} yang berarti menolak H_0 atau menerima H_1 .

b. Uji-F

Uji F atau uji koefisien regresi serentak digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara serentak terhadap variabel dependen. Adapun prosedurnya adalah sebagai berikut:

H_0 : tidak terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

H_1 : terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

Dalam pengambilan keputusan ditentukan dengan cara jika :

- 1) Nilai Sig. $> \alpha$ (0,05) maka H_0 diterima
- 2) Nilai Sig. $\leq \alpha$ (0,05) maka H_0 ditolak atau menerima H_1 .

Berikut adalah hasil Uji F pada BMT Sahara dalam tabel ANOVA:

Tabel 4.31
Uji F BMT Sahara

ANOVA ^b						
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
1 Regression	97.955	2	48.977	12.160	.000 ^a	
Residual	108.745	27	4.028			
Total	206.700	29				

a. Predictors: (Constant), KARAKTER, PENDAPATAN

b. Dependent Variable:
KINERJA

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Berdasarkan tabel ANOVA diatas dapat diketahui bahwa nilai F_{hitung} sebesar 12,160 dengan tingkat signifikansi 0,000. Dengan demikian karena nilai $Sig. < \alpha$ (0,05), berarti menerima H_1 . Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan sebaliknya. Telah diketahui F_{hitung} sebesar 12,160. F_{tabel} dapat dicari pada tabel statistik pada signifikansi 0,05, $df1 = k-1$ atau $3-1 = 2$, dan $df2 = n-k$ atau $30-3 = 27$ (k adalah jumlah variabel). Didapat F_{tabel} adalah 3,354.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ berarti menolak H_0 atau menerima H_1 .

Sedangkan hasil uji F pada BTM Surya Madinah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.32
Uji F BTM Surya Madinah

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	109.412	2	54.706	22.395	.000 ^a
	Residual	65.954	27	2.443		
	Total	175.367	29			

a. Predictors: (Constant), KARAKTER, PENDAPATAN

b. Dependent Variable: KINERJA

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0, 2015

Berdasarkan tabel ANOVA diatas dapat diketahui bahwa nilai F_{hitung} sebesar 22,395 dengan tingkat signifikansi 0,000. Dengan demikian karena nilai $Sig. < \alpha (0,05)$, berarti menerima H_1 . Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan sebaliknya. Telah diketahui F_{hitung} sebesar 22,395. F_{tabel} dapat dicari pada tabel statistik pada signifikansi 0,05, $df1 = k-1$ atau $3-1 = 2$, dan $df2 = n-k$ atau $30-3 = 27$ (k adalah jumlah variabel). Didapat F_{tabel} adalah 3,354. Sehingga dapat disimpulkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ berarti menolak H_0 atau menerima H_1 .

D. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengaruh pendapatan terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.

Telah disebutkan sebelumnya bahwa pendapatan didapatkan melalui bekerja dan dengan bekerja yang menghasilkan benda atau pelayanan yang bermanfaat bagi manusia atau yang memperindah kehidupan mereka dan menjadikannya lebih makmur.⁶⁴ Dengan demikian pendapatan dapat menjadi tolok ukur seberapa baik seseorang bekerja. Sehingga pendapatan yang dihasilkan akan dapat menjadi motivasi untuk bekerja lebih baik dan memperbaiki kinerjanya. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa semakin rendah pendapatannya seharusnya akan memacu seseorang untuk memperbaiki kinerjanya sehingga pendapatannya dapat bertambah. Begitu juga sebaliknya, semakin tinggi pendapatannya maka seorang pengusaha harus mempertahankan kinerjanya agar pendapatannya tak menurun.

Namun, pada hasil penelitian pada BMT Sahara dan BTM Surya Madinah diatas menunjukkan bahwa pendapatan yang dihasilkan oleh nasabah memiliki pengaruh yang tidak signifikan secara statistik terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan. Hal ini menunjukkan bahwa berapapun tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh nasabah memiliki pengaruh yang kecil terhadap kinerja.

⁶⁴ Yusuf Qardhawi, *Daurul Qiyam...*hal., 151.

Bahkan pada penelitian Ulinnuha mengungkapkan bahwa pemberian pembiayaan dalam hal ini *Musyarakah* berpengaruh pada kinerja usaha nasabah walaupun masih tergolong rendah. Kinerja usaha dari sisi pendapatan, laba dan perkembangan usaha menjadi lebih tinggi setelah mendapatkan suntikan modal usaha.⁶⁵ Sedangkan pada penelitian di BMT Sahara dan BTM Surya Madinah menunjukkan pengaruh yang tidak secara signifikan secara statistik antara pendapatan terhadap kinerja usaha nasabah. Hal ini dapat disebabkan oleh tanggungan hidup nasabah. Sekalipun nasabah memiliki pendapatan yang tergolong tinggi namun jika beban tanggungan yang ditanggung besar maka hal ini akan berpengaruh pada kinerja usahanya yang dapat dilihat dari perkembangan usahanya.

Tanggungan atau kewajiban nasabah dapat berupa biaya sekolah anak-anak mereka, biaya hidup, biaya listrik, pajak, sewa, angsuran dan lain-lain. Tanggungan nasabah tersebut lebih diutamakan dibandingkan dengan hal yang lainnya. Sehingga pendapatan yang didapatkan sebagian besar akan dialokasikan untuk kewajiban tersebut. Peluang pendapatan tersisa yang digunakan untuk mengembangkan usaha sangatlah kecil. Sehingga seberapa besar pendapatan nasabah tidak mempengaruhi secara signifikan kinerja usaha nasabah pembiayaan.

⁶⁵ Faishol Ulinnuha, *Pengaruh Pembiayaan Musyarakah...*

2. Pengaruh karakter nasabah terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.

Karakter merupakan cara pandang, berpikir dan berperilaku yang menjadi ciri khas individu untuk hidup dan bekerja sama dalam lingkungannya.⁶⁶ Karakter yang mampu menggerakkan produktivitas seorang pengusaha disebut etos kerja. Etos kerja bagi seorang muslim diartikan bahwa bekerja tidak saja untuk memuliakan dirinya tetapi juga manifestasi amal shaleh dan karenanya memiliki nilai ibadah.⁶⁷

Hasil penelitian pada BMT Sahara dan BMT Surya Madinah menunjukkan bahwa karakter nasabah pembiayaan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan. Hal ini dapat disebabkan oleh karakter seseorang yang mencerminkan kualitas moral dan kemampuannya dalam menghadapi lingkungannya, sehingga mampu menggerakkan produktivitas nasabah yang akan membuat nasabah bertahan dalam menghadapi permasalahan-permasalahan dalam usahanya.

3. Pengaruh pendapatan nasabah dan karakter nasabah terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan.

Variabel pendapatan diukur dengan indikator rencana keuangan, kecukupan dalam memenuhi kebutuhan, tabungan, infaq dan sedekah serta pengembangan usaha. Sedangkan variabel karakter diukur

⁶⁶ Anonim, *Definisi Karakter ...*

⁶⁷ Muh. Yunus, *Islam dan...hal.*, 10.

dengan indikator komitmen usaha, silaturahmi, kepemimpinan, keorisinilan dan pengambilan keputusan.

Hasil penelitian menggunakan Uji F pada BMT Sahara dan BTM Surya Madinah menunjukkan bahwa pendapatan dan karakter secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan. Hal ini dapat disebabkan oleh karakter yang mempengaruhi pola pikir seseorang juga akan berpengaruh pada caranya mengelola sumber daya usahanya mana yang lebih utama. Salah satu indikator yang digunakan untuk mengukur kinerja adalah efektivitas yang merupakan tingkat penggunaan sumber daya organisasi (tenaga, uang, teknologi, bahan baku) dimaksimalkan dengan maksud menaikkan hasil dari setiap unit dalam penggunaan sumber daya.⁶⁸ Kejujuran serta keuletan juga mempengaruhi perkembangan usahanya. Disisi lain juga ketangkasannya bergaul dan mencari kesempatan yang akan mampu mendapatkan kepercayaan dari orang lain.

Pendapatan yang didapatkan nasabah akan ditunjang oleh karakter nasabah. Sehingga berapapun pendapatan nasabah, jika memiliki karakter yang dibutuhkan oleh seorang wirausahawan maka ia akan dapat mencari jalan keluar lain yang dapat membantunya mengembangkan usahanya.

⁶⁸ Anonim, *Pengertian, Indikator dan Faktor...*

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Pengaruh Pendapatan dan Karakter Nasabah terhadap Kinerja Usaha Nasabah Pembiayaan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pengaruh pendapatan nasabah terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan pada BMT Sahara dan BTM Surya Madinah menunjukkan adanya pengaruh positif yang tidak secara signifikan secara statistik.
2. Pengaruh karakter terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan pada BMT Sahara dan BTM Surya Madinah, menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan secara statistik.
3. Pengaruh pendapatan nasabah dan karakter nasabah secara bersama-sama berpengaruh dan secara signifikan secara statistik terhadap kinerja usaha nasabah pembiayaan pada BMT Sahara dan BTM Surya Madinah.

B. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan, maka peneliti menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait dalam penelitian ini. Adapun saran-saran yang peneliti sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Lembaga Keuangan

Berdasarkan penelitian diatas, dapat diketahui bahwa variabel pendapatan berpengaruh tidak secara signifikan secara statistik terhadap kinerja usaha nasabah. Sedangkan variabel karakter berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja usaha nasabah. Hal ini terbukti pada hasil penelitian pada BMT Sahara dan BTM Surya Madinah. Dengan demikian, pihak Lembaga Keuangan Syariah selayaknya untuk mempertahankan prosedur analisis pembiayaan pada aspek karakter nasabah. Karena menurut peneliti, berapapun pendapatan nasabah jika memiliki karakter kuat yang dimiliki oleh seorang wirausaha, maka dengan sendirinya akan memacu nasabah agar senantiasa mengembangkan usahanya. Selain itu, pihak Lembaga Keuangan juga membantu masyarakat mikro melalui program-program yang dapat menaikkan pendapatan usaha nasabah.

2. Bagi Akademisi

Sebagai tambahan informasi bagi para akademisi, bahwa tidak hanya variabel pendapatan dan karakter yang mempengaruhi kinerja. Dengan demikian hal tersebut dapat dijadikan bahan informasi tambahan untuk dikaji lebih lanjut, apakah juga berlaku untuk lembaga keuangan syariah lain.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk penelitian selanjutnya dapat diperluas lagi variabel-variabel yang mempengaruhi kinerja usaha nasabah. Berdasarkan hasil

penelitian pada BMT Sahara, variabel pendapatan dan karakter hanya mempengaruhi variabel kinerja sebesar 47,4% dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain. Sedangkan pada BTM Surya Madinah variabel pendapatan dan karakter berpengaruh terhadap kinerja usaha nasabah sebesar 62,4% dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain. Dengan demikian masih terdapat variabel lain yang mempengaruhi variabel kinerja yang dapat digali dan diteliti lebih lanjut.

DAFTAR RUJUKAN

- _____. 2011. *Undang-Undang R.I. tentang Perbankan Syariah*. Yogyakarta : Pustaka Mahardika.
- _____. *Definisi Karakter* dalam <http://pustaka.pandani.web.id/> diakses pada 18 Januari 2015 pk. 19.06.
- _____. *Definisi Pendapatan Menurut Para Ahli*, dalam <http://definisipengertian.com/> diakses pada 18 Januari 2015 pk. 19.01
- _____. *Pengertian, Indikator dan Faktor yang Mempengaruhi Kinerja* dalam <http://www.kajianpustaka.com/2014/01/pengertian-indikator-faktor-mempengaruhi-kinerja.html> diakses pada 23 Januari 2015, pk. 15.35.
- Al-Kaaf, Abdullah Zakiy. 2002. *Ekonomi dalam Perspektif Islam*. Bandung : CV. Pustaka Setia.
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Aziz, Abdul. 2013. *Etika Bisnis Perspektif Islam*. Bandung : Alfabeta.
- Hidayat, Wihdan. *BI Dorong Kerjasama Bank Syariah dan Lembaga Keuangan Mikro* dalam <http://republika.co.id> diakses tanggal 19 Juni 2013.
- Ikatan Bankir Indonesia. 2014. *Mengelola Kredit Secara Sehat*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Iqbal, Muhammad. 2010. *Mendirikan Lembaga Keuangan Mikro*. Jakarta : PT. Elex Media Komputindo.
- Jackson, John J. dan Robert L. Mathis. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : Salemba Empat.
- Junaedi, Dedi dkk. 2012. *Studi Komparasi Kinerja Pengembangan Usaha Agribisnis Pedesaan Syariah dan Konvensional di Jawa Tengah Vol 30 No. 2 ISSN 183-199*. Jakarta : Jurnal Agro Ekonomi.
- Kuniawati, Maulidah. 2013. *Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Kinerja Usaha Nasabah : Studi pada BMT NU Sejahtera Mangkang Semarang*. Semarang : Thesis IAIN Walisongo.

- Mizan, Muhammad Suip Yusri Hasmi. 2014. *Pengaruh Pendapatan Nasabah Terhadap Pengajuan Pembiayaan pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Rahmah Hijrah Agung Lhokseumawe Vol 12, No. 2, ISSN 1693-8852*. Lhokseumawe : Jurnal Ekonomi dan Bisnis.
- Mustofa, Muhammad Abdul Karim. *Kamus Bisnis Syariah*. Yogyakarta : Asnalitera.
- Padji, & Aliminsyah. 2003. *Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan*. Bandung : Yrama Widya.
- Prasetyono, Dwi Sunar. 2005. *Kiat-Kiat Praktis Sukses Berjualan*. Yogyakarta : Pustaka Banuaju.
- Priyatno, Duwi. 2013. *Analisis Korelasi, Regresi dan Multivariate dengan SPSS*. Yogyakarta : Gava Media.
- Qardhawi, Yusuf. 2001. *Daurul Qiyam wal Akhlaq fil Uqdishodil Islami (Peran Nilai Moral dalam Perekonomian Islam)* terj. Didin Hafidhuddin et.al. Jakarta : Robbani Press.
- R, Aden. 2011. *Menjadi Raja Bisnis*. Yogyakarta : Siklus.
- Ridwan, Achmad. *Keterkaitan Tingkat Pendidikan dan Pendapatan Masyarakat dalam* <http://www.ridwan-belitung.blogspot.com> diakses pada 20 Juni 2015.
- Solihin, Ismail. 2006. *Pengantar Bisnis : Pengenalan Praktis dan Studi Kasus*. Jakarta : Kencana.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sujianto, Agus Eko. 2009. *Aplikasi Statistik dengan SPSS 16.0*. Jakarta : PT. Prestasi Pustaka.
- Ulinuha, Faishol. 2011. *Pengaruh Pembiayaan Musyarakah Terhadap Kinerja Usaha Nasabah : Studi Pada BPRS Artha Mas Abadi*. Pati : Thesis IAIN Walisongo.
- Veithzal, Andria Permata dan Veithzal Rivai. 2008. *Islamic Financial Management*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Yunus, Muh. 2008. *Islam dan Kewirausahaan Inovatif*. Malang : UIN Malang Press.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Instrumen Penelitian

INTAN REFA SEPTIANA-3223113045

Bapak/Ibu yang saya hormati,

Saya mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Tulungagung. Dalam hal ini saya sedang mengadakan penelitian skripsi. Kuesioner ini berhubungan dengan “**Pengaruh Pendapatan Dan Karakter Nasabah Terhadap Kinerja Usaha Nasabah Pembiayaan**”. Hasil kuesioner ini tidak untuk dipublikasikan, melainkan untuk kepentingan penelitian semata. Atas bantuan dan kerjasamanya saya ucapkan terimakasih.

KUESIONER PENELITIAN

NAMA : _____

ALAMAT : _____

JENIS USAHA : _____

USIA : _____

PENDIDIKAN TERAKHIR : _____

BERILAH TANDA CENTANG (√) PADA KOLOM JAWABAN YANG ANDA PILIH.

PERNYATAAN	JAWABAN				
	TS	S	G		S
1. Anda mencatat pendapatan dan pengeluaran anda setiap bulan.					
2. Pendapatan anda cukup untuk memenuhi					

kebutuhan anda dan keluarga sehari-hari.					
3. Keuntungan usaha anda, anda tabung pada BMT Sahara/BTM Surya Madinah.					
4. Anda seringkali memberikan sedekah dan infaq.					
5. Keuntungan yang anda dapatkan, anda gunakan untuk memajukan usaha anda.					

PERNYATAAN	JAWABAN				
	TS	S	G		S
1. Anda berkomitmen untuk memajukan usaha anda.					
2. Anda seringkali bersilaturahmi pada keluarga, teman dan tetangga.					
3. Anda menyukai saran dan kritik mengenai usaha anda.					
4. Usaha anda memiliki keunikan dibanding dengan usaha lain sejenis.					
5. Anda berani mengambil risiko untuk memajukan usaha anda.					

PERNYATAAN	JAWABAN				
	TS	S	G		S
1. Anda memiliki rencana kerja untuk memajukan usaha anda.					
2. Anda mampu menjual unit produk anda sesuai target.					
3. Anda dapat menjalankan kewajiban angsuran pinjaman tepat waktu.					
4. Anda seringkali berada di tempat usaha anda untuk memantau usaha anda.					
5. Anda memiliki kerjasama dengan wirausahawan lain.					

Lampiran 2 Data Mentah Hasil Penelitian

Variabel pendapatan BMT Sahara

N o Nasabah	1	2	3	4	5
1	.00	00	4. 3.00	00 4.	00 5.
2	.00	00	3. 3.00	00 4.	00 4.
3	.00	00	5. 4.00	00 4.	00 4.
4	.00	00	3. 2.00	00 4.	00 4.
5	.00	00	4. 3.00	00 4.	00 5.
6	.00	00	4. 4.00	00 4.	00 5.
7	.00	00	4. 2.00	00 4.	00 5.
8	.00	00	5. .00	00 5.	00 5.
9	.00	00	4. 2.00	00 4.	00 5.
10	.00	00	4. 2.00	00 4.	00 4.
11	.00	00	4. 4.00	00 4.	00 5.
12	.00	00	4. 4.00	00 5.	00 4.
13	.00	00	4. 2.00	00 4.	00 4.
14	.00	00	5. 4.00	00 5.	00 4.
15	.00	00	4. 4.00	00 4.	00 4.
16	.00	00	4. 4.00	00 4.	00 4.

1 7	.00	00	4. 3.00	00	4. 00	3. 00
1 8	.00	00	5. 5.00	00	5. 00	5. 00
1 9	.00	00	4. 5.00	00	4. 00	4. 00
2 0	.00	00	4. 3.00	00	3. 00	4. 00
2 1	.00	00	3. 4.00	00	5. 00	4. 00
2 2	.00	00	5. 3.00	00	4. 00	4. 00
2 3	.00	00	4. 4.00	00	4. 00	3. 00
2 4	.00	00	4. 2.00	00	4. 00	3. 00
2 5	.00	00	4. 4.00	00	4. 00	3. 00
2 6	.00	00	3. 5.00	00	5. 00	5. 00
2 7	.00	00	4. 4.00	00	4. 00	5. 00
2 8	.00	00	4. 4.00	00	5. 00	5. 00
2 9	.00	00	5. 5.00	00	4. 00	4. 00
3 0	.00	00	4. 4.00	00	4. 00	4. 00

Variabel Pendapatan BTM Surya Madinah

N o Nasabah	1	2	3	4	5
1	.00	00	3. 3.00	00	4. 00
2		4.	3.00	4.	4.

	.00	00		00	00
3	.00	00	4.	4.00	4.00
4	.00	00	3.	5.00	5.00
5	.00	00	2.	3.00	4.00
6	.00	00	3.	5.00	5.00
7	.00	00	4.	3.00	5.00
8	.00	00	5.	.00	5.00
9	.00	00	5.	4.00	4.00
01	.00	00	5.	3.00	5.00
11	.00	00	3.	3.00	4.00
12	.00	00	3.	3.00	4.00
13	.00	00	5.	3.00	5.00
14	.00	00	4.	4.00	4.00
15	.00	00	4.	4.00	4.00
16	.00	00	3.	4.00	4.00
17	.00	00	4.	4.00	4.00
18	.00	00	4.	3.00	4.00
19	.00	00	5.	5.00	5.00
20	.00	00	5.	4.00	5.00
21	.00	00	4.	4.00	4.00

2	2	.00	00	3.	3.00	00	4.	00	4.
3	2	.00	00	3.	4.00	00	5.	00	4.
4	2	.00	00	4.	3.00	00	4.	00	4.
5	2	.00	00	5.	4.00	00	5.	00	5.
6	2	.00	00	3.	3.00	00	4.	00	4.
7	2	.00	00	4.	3.00	00	4.	00	4.
8	2	.00	00	4.	4.00	00	4.	00	4.
9	2	.00	00	3.	4.00	00	4.	00	3.
0	3	.00	00	3.	5.00	00	5.	00	5.

Variabel Karakter BMT Sahara

No Nasabah	1	2	3	4	5
1	00 5.	00 5.	00 5.	00 3.	00 5.
2	00 4.	00 5.	00 4.	00 4.	00 4.
3	00 4.	00 5.	00 4.	00 3.	00 2.
4	00 4.	00 4.	00 3.	00 2.	00 4.
5	00 5.	00 5.	00 4.	00 2.	00 4.
6	00 4.	00 3.	00 4.	00 3.	00 3.

	00	00	00	00	00
7	4. 00	5. 00	4. 00	3. 00	4. 00
8	5. 00	5. 00	5. 00	5. 00	5. 00
9	4. 00	4. 00	4. 00	4. 00	4. 00
10	4. 00	4. 00	4. 00	3. 00	4. 00
11	5. 00	5. 00	5. 00	4. 00	5. 00
12	4. 00	4. 00	4. 00	4. 00	4. 00
13	5. 00	5. 00	5. 00	5. 00	5. 00
14	5. 00	5. 00	5. 00	4. 00	5. 00
15	4. 00	4. 00	4. 00	2. 00	4. 00
16	4. 00	4. 00	4. 00	2. 00	4. 00
17	4. 00	4. 00	4. 00	4. 00	4. 00
18	5. 00	5. 00	5. 00	4. 00	5. 00
19	5. 00	5. 00	5. 00	3. 00	4. 00
20	4. 00	4. 00	4. 00	3. 00	3. 00
21	5. 00	4. 00	5. 00	2. 00	4. 00
22	5. 00	3. 00	2. 00	2. 00	3. 00
23	4. 00	4. 00	4. 00	4. 00	4. 00
24	4. 00	4. 00	4. 00	2. 00	4. 00
25	4. 00	4. 00	4. 00	4. 00	4. 00

26	5.	5.	5.	3.	2.
	00	00	00	00	00
27	5.	4.	4.	4.	5.
	00	00	00	00	00
28	5.	4.	5.	4.	5.
	00	00	00	00	00
29	4.	4.	4.	4.	4.
	00	00	00	00	00
30	4.	4.	5.	4.	4.
	00	00	00	00	00

Variabel Karakter BTM Surya Madinah

No Nasabah	1	2	3	4	5
1	4.	5.	5.	3.	4.
	00	00	00	00	00
2	4.	4.	4.	4.	4.
	00	00	00	00	00
3	4.	4.	4.	4.	3.
	00	00	00	00	00
4	5.	5.	5.	4.	4.
	00	00	00	00	00
5	4.	5.	5.	3.	4.
	00	00	00	00	00
6	4.	5.	5.	4.	5.
	00	00	00	00	00
7	4.	4.	4.	2.	3.
	00	00	00	00	00
8	5.	5.	4.	4.	4.
	00	00	00	00	00
9	4.	4.	4.	2.	4.
	00	00	00	00	00
10	5.	5.	5.	5.	5.
	00	00	00	00	00

	00	00	00	00	00
11	00 3.	00 5.	00 3.	00 3.	00 3.
12	00 4.	00 3.	00 3.	00 3.	00 2.
13	00 5.	00 5.	00 5.	00 5.	00 5.
14	00 4.	00 4.	00 4.	00 4.	00 4.
15	00 4.	00 4.	00 3.	00 4.	00 3.
16	00 4.	00 4.	00 4.	00 3.	00 3.
17	00 4.	00 4.	00 4.	00 2.	00 2.
18	00 4.	00 4.	00 4.	00 3.	00 4.
19	00 5.	00 5.	00 5.	00 3.	00 4.
20	00 5.	00 5.	00 5.	00 4.	00 5.
21	00 4.	00 4.	00 4.	00 2.	00 4.
22	00 4.	00 4.	00 4.	00 3.	00 4.
23	00 4.	00 4.	00 4.	00 3.	00 4.
24	00 4.	00 4.	00 4.	00 4.	00 4.
25	00 4.	00 5.	00 4.	00 3.	00 3.
26	00 4.	00 4.	00 4.	00 4.	00 3.
27	00 4.	00 4.	00 4.	00 3.	00 4.
28	00 4.	00 4.	00 4.	00 3.	00 4.
29	00 4.	00 5.	00 3.	00 3.	00 3.

30	5.	5.	5.	4.	4.
	00	00	00	00	00

Variabel Kinerja BMT Sahara

No Nasabah	1	2	3	4	5
1	5.	4.00	5.	5.00	5.
	00		00		00
2	4.	4.00	4.	4.00	3.
	00		00		00
3	4.	3.00	4.	4.00	4.
	00		00		00
4	4.	4.00	4.	4.00	4.
	00		00		00
5	5.	4.00	4.	5.00	4.
	00		00		00
6	4.	2.00	4.	4.00	1.
	00		00		00
7	4.	2.00	5.	4.00	2.
	00		00		00
8	5.	5.00	5.	5.00	5.
	00		00		00
9	4.	3.00	5.	4.00	2.
	00		00		00
10	4.	4.00	4.	3.00	4.
	00		00		00
11	5.	4.00	5.	4.00	4.
	00		00		00
12	5.	4.00	4.	4.00	5.
	00		00		00
13	5.	5.00	5.	5.00	4.
	00		00		00
14	4.	4.00	4.	4.00	5.

	00		00		00
15	3. 00	4.00	4. 00	4.00	3. 00
16	4. 00	2.00	4. 00	4.00	4. 00
17	4. 00	3.00	4. 00	4.00	4. 00
18	5. 00	5.00	5. 00	5.00	5. 00
19	3. 00	3.00	5. 00	5.00	4. 00
20	4. 00	3.00	3. 00	4.00	2. 00
21	4. 00	4.00	4. 00	4.00	4. 00
22	4. 00	3.00	4. 00	5.00	4. 00
23	4. 00	4.00	4. 00	4.00	2. 00
24	4. 00	3.00	4. 00	3.00	2. 00
25	5. 00	4.00	4. 00	4.00	5. 00
26	5. 00	4.00	4. 00	5.00	3. 00
27	5. 00	4.00	5. 00	4.00	4. 00
28	4. 00	4.00	4. 00	4.00	4. 00
29	4. 00	3.00	3. 00	4.00	2. 00
30	4. 00	3.00	4. 00	4.00	4. 00

Variabel Kinerja BTM Surya Madinah

No Nasabah	1	2	3	4	5
1	4.00	4.00	3.00	4.00	4.00
2	4.00	3.00	4.00	4.00	4.00
3	4.00	4.00	4.00	4.00	2.00
4	5.00	4.00	4.00	5.00	5.00
5	4.00	5.00	5.00	5.00	4.00
6	4.00	3.00	4.00	5.00	5.00
7	3.00	4.00	4.00	4.00	3.00
8	4.00	4.00	4.00	5.00	4.00
9	4.00	4.00	4.00	4.00	2.00
10	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
11	3.00	3.00	5.00	4.00	3.00
12	4.00	3.00	4.00	4.00	4.00
13	5.00	5.00	5.00	4.00	5.00
14	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
15	4.00	4.00	4.00	4.00	1.00
16	3.00	4.00	4.00	4.00	3.00
17	4.00	4.00	4.00	3.00	2.00
18	3.00	4.00	3.00	4.00	3.00

19	4.	3.00	4.	3.00	4.
	00		00		00
20	5.	4.00	5.	5.00	5.
	00		00		00
21	4.	4.00	4.	4.00	2.
	00		00		00
22	4.	4.00	5.	4.00	2.
	00		00		00
23	4.	4.00	5.	5.00	2.
	00		00		00
24	4.	3.00	4.	4.00	2.
	00		00		00
25	5.	4.00	4.	4.00	5.
	00		00		00
26	4.	3.00	3.	4.00	3.
	00		00		00
27	4.	4.00	4.	4.00	3.
	00		00		00
28	3.	4.00	5.	4.00	2.
	00		00		00
29	3.	3.00	4.	4.00	3.
	00		00		00
30	5.	5.00	5.	4.00	4.
	00		00		00

Lampiran 3 Hasil Uji Validitas BMT Sahara

Variabel Pendapatan

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
RENCANA KEU	16.0667	3.306	.599	.507
KBTHN HDP	15.5667	5.564	.322	.648
TAB	16.0667	3.995	.443	.604
INF SDQ	15.4333	5.426	.501	.605
PGMBNGAN USH	15.4000	5.283	.336	.642

Variabel Karakter

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KOMITM	15.9667	5.137	.436	.723
SILATURH	16.0667	4.685	.508	.697
PEMIMPIN	16.1333	4.051	.667	.633
ORI	17.0667	3.857	.463	.727
RISK	16.3667	4.033	.523	.689

Variabel Kinerja Usaha

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KUAL	15.6333	5.275	.565	.683
KUAN	16.3000	4.355	.621	.645
TEPAT WKT	15.6667	5.678	.416	.726
HDR	15.7000	5.597	.471	.712
KERJASAMA	16.3000	3.390	.589	.693

Lampiran 4 Hasil Uji Validitas BTM Surya Madinah

Variabel Pendapatan

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
RENCANA KEU	15.9667	3.275	.482	.634
KBTHN HDP	15.3333	4.161	.338	.687
TAB	15.4667	4.395	.379	.660
INF SDQ	14.8333	4.557	.595	.607
PGMBNGAN USH	15.0667	4.340	.598	.593

Variabel Karakter

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KOMITM	15.6667	4.851	.679	.782
SILATURH	15.4667	4.809	.570	.800
PEMIMPIN	15.7000	4.217	.713	.757
ORI	16.5000	4.190	.510	.828
RISK	16.1333	3.775	.702	.759

Variabel Kinerja Usaha

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KUAL	15.5667	4.047	.613	.526
KUAN	15.7000	4.562	.406	.611
TEPAT WKT	15.3667	4.792	.330	.640
HDR	15.4000	4.662	.482	.594
KERJASAMA	16.2333	2.944	.419	.671

Lampiran 5 Hasil Uji Reliabilitas BMT Sahara dan BTM Surya Madinah

Uji Reliabilitas BMT Sahara

Variabel Pendapatan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.661	5

Variabel Karakter

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.740	5

Variabel Kinerja Usaha

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.739	5

Uji Reliabilitas BTM Surya Madinah

Variabel Pendapatan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.686	5

Variabel Karakter

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.821	5

Variabel Kinerja Usaha

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.658	5

Lampiran 6 Hasil Uji Normalitas BMT Sahara dan BTM Surya Madinah

Uji Normalitas BMT Sahara

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		PENDAPATAN	KARAKTER	KINERJA
N		30	30	30
Normal Parameters ^a	Mean	19.6333	20.4000	19.9000
	Std. Deviation	2.60614	2.52709	2.66975
Most Extreme Differences	Absolute	.135	.196	.118
	Positive	.135	.196	.118
	Negative	-.089	-.137	-.084
Kolmogorov-Smirnov Z		.737	1.075	.648
Asymp. Sig. (2-tailed)		.649	.198	.794
a. Test distribution is Normal.				

Uji Normalitas BTM Surya Madinah

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		PENDAPATAN	KARAKTER	KINERJA
N		30	30	30
Normal Parameters ^a	Mean	19.1333	19.8667	19.5667
	Std. Deviation	2.40306	2.55604	2.45909
Most Extreme Differences	Absolute	.146	.199	.224
	Positive	.146	.199	.224
	Negative	-.096	-.099	-.148
Kolmogorov-Smirnov Z		.800	1.092	1.229
Asymp. Sig. (2-tailed)		.545	.184	.097
a. Test distribution is Normal.				

Lampiran 7 Hasil Uji Multikolinearitas dan Regresi Berganda BMT Sahara dan BTM Surya Madinah

Uji Multikolinearitas dan Regresi Berganda BMT Sahara

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	4.388	3.493		1.256	.220		
PENDAPATAN	.066	.156	.064	.420	.678	.836	1.196
KARAKTER	.697	.161	.660	4.322	.000	.836	1.196

a. Dependent Variable:
KINERJA

Uji Multikolinearitas dan Regresi Berganda BTM Surya Madinah

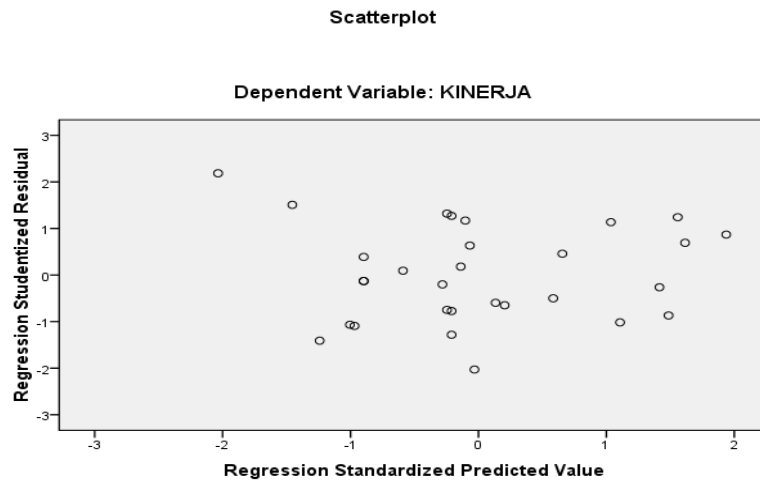
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	3.759	2.562		1.467	.154		
PENDAPATAN	.101	.152	.099	.665	.512	.629	1.590
KARAKTER	.698	.143	.726	4.875	.000	.629	1.590

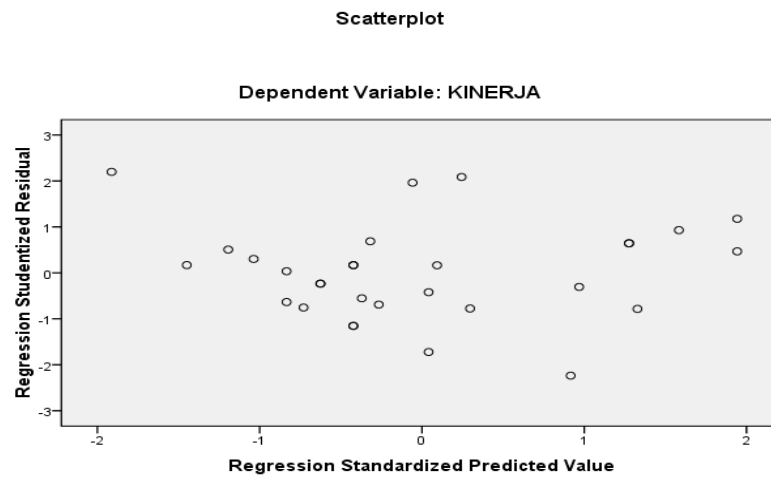
a. Dependent Variable:
KINERJA

Lampiran 8 Hasil Uji Heteroskedastisitas BMT Sahara dan BTM Surya Madinah

Uji Heteroskedastisitas BMT Sahara



Uji Heteroskedastisitas BTM Surya Madinah



Lampiran 9 Hasil Uji Koefisien Determinasi BMT Sahara dan BTM Surya Madinah

Uji Koefisien Determinasi BMT Sahara

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.688 ^a	.474	.435	2.00689

a. Predictors: (Constant), KARAKTER, PENDAPATAN

b. Dependent Variable: KINERJA

Uji Koefisien Determinasi BTM Surya Madinah

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.790 ^a	.624	.596	1.56293

a. Predictors: (Constant), KARAKTER, PENDAPATAN

b. Dependent Variable: KINERJA

Lampiran 10 Hasil Uji Hipotesis BMT Sahara dan BTM Surya Madinah

Uji Koefisien Determinasi BMT Sahara

ANOVA^p

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	97.955	2	48.977	12.160	.000 ^a
Residual	108.745	27	4.028		
Total	206.700	29			

a. Predictors: (Constant), KARAKTER, PENDAPATAN

b. Dependent Variable:
KINERJA

Uji Koefisien Determinasi BTM Surya Madinah

ANOVA^p

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	109.412	2	54.706	22.395	.000 ^a
Residual	65.954	27	2.443		
Total	175.367	29			

a. Predictors: (Constant), KARAKTER, PENDAPATAN

b. Dependent Variable: KINERJA

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Intan Refa Septiana

NIM : 3223113045

Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi/karya tulis yang berjudul “Pengaruh Pendapatan dan Karakter Nasabah terhadap Kinerja Usaha Nasabah Pembiayaan pada BMT Sahara dan BTM Surya Madinah” ini merupakan hasil karya saya sendiri, bebas dari segala unsur plagiasi. Kutipan pendapat dan tulisan orang lain ditunjuk sesuai dengan kaidah penulisan karya ilmiah yang berlaku.

Apabila terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi/karya tulis ini terkandung unsur atau ciri plagiasi dan bentuk-bentuk peniruan lain yang dianggap melanggar peraturan maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Tulungagung, 4 Juni 2015

Yang membuat pernyataan

Intan Refa Septiana

Biodata Penulis

Nama : Intan Refa Septiana

Tempat, Tanggal Lahir : Tulungagung, 24 September 1993

Alamat : Jl. Kapten Patimura no 77, Kelurahan Tertek, Kab.
Tulungagung

Nama Ayah : Prasetyo

Nama Ibu : Siti Saropah

Riwayat Pendidikan :

1. SDN Tertek II lulus tahun 2005
2. SMPN 5 Tulungagung lulus tahun 2008
3. MAN Tulungagung 1 lulus tahun 2011
4. IAIN Tulungagung