

**ANALISIS PENGARUH PEMBIAYAAN MUDĀRABAH
TERHADAP PENINGKATAN USAHA PEDAGANG KECIL
DI BMT MENTARI BUMI KEMANGKON PURBALINGGA**



SKRIPSI

**Diajukan Kepada Jurusan Syari'ah dan Ekonomi STAIN Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Strata Satu Ekonomi Syari'ah (S.E.Sy)**

Oleh :

**Ferlin Ferliana
NIM.072323012**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
JURUSAN SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
2014**

**ANALISIS PENGARUH PEMBIAYAAN *MUDARABAH*
TERHADAP PENINGKATAN USAHA PEDAGANG KECIL
DI BMT MENTARI BUMI KEMANGKON PURBALINGGA**



SKRIPSI

**Diajukan Kepada Jurusan Syari'ah dan Ekonomi Islam STAIN Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Strata Satu Ekonomi Syari'ah (S.E.Sy)**

Oleh :

**Ferlin Ferliana
NIM.072323012**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
JURUSAN SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
2014**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ferlin Ferliana
NIM : 072323012
Jenjang : S-1
Jurusan : Syari`ah
Program Studi : Ekonomi Islam

Menyatakan bahwa naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 08 Januari 2014

Yang menyatakan,



Ferlin Ferliana
NIM. 072323012



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
Alamat: Jl.Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto, 53126
Telp. 0281- 635624, 628250 Fax. 0281- 636553 www.stainpurwokerto.ac.id

PENGESAHAN

ANALISIS PENGARUH PEMBIAYAAN *MUḌĀRABAH* TERHADAP PENINGKATAN USAHA PEDAGANG KECIL DI BMT MENTARI BUMI KEMANGKON PURBALINGGA

yang disusun oleh saudara/i: **Ferlin Ferliana**, NIM : 072323012 Program Studi: **Ekonomi Islam**, Jurusan **Syari'ah dan Ekonomi Islam** STAIN Purwokerto, telah diujikan pada tanggal **17 Januari 2014** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi Syari'ah (S. E. Sy)** oleh **Sidang Dewan Penguji Skripsi**.

Ketua Sidang

Hj. Ida Novianti, M. Ag.
NIP. 19711104 200003 2 001

Sekretaris Sidang

Chandra Warsito, M. Si.
NIP. 19790323 201101 1 007

Pembimbing/Penguji Utama

Yoiz Shafwa Shafrani, SP., M. Si.
NIP. 19781231 200801 2 027

Anggota Penguji

H. Akhmad. Faozan, Lc., M. Ag.
NIP. 19741217 200312 1 006

Anggota Penguji

Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.
NIP. 19851112 200912 2 007



Purwokerto, 17 Januari 2014
Ketua STAIN Purwokerto

Dr. A. Luthfi Hanidi, M. Ag.
NIP. 19670815 199203 1 003

NOTA DINAS PEMBIMBING

Purwokerto, 08 Januari 2014

Hal : Skripsi
Sdra Ferlin Ferliana
Lamp. : 5 (lima) Eksemplar

Kepada Yth.
Ketua Sekolah Tinggi Agama
Islam Negeri Purwokerto
Di
Purwokerto

Assalamu`alaikum Wr.Wb.

Setelah kami arahkan, telaah, mengadakan koreksi dan perbaikan seperlunya maka bersama ini kami kirimkan naskah skripsi saudara:

Nama : Ferlin Ferliana
NIM : 072323034
Jurusan/Prodi : Syari`ah / Ekonomi Islam
Angkatan tahun : 2007/2008
Judul : **Analisis Pengaruh Pembiayaan *Muḍārabah* Terhadap Peningkatan Usaha Pedagang kecil di BMT Mentari Bumi kemangkon Purbalingga**

Dengan ini kami mohon agar skripsi saudara tersebut dapat dimunaqasyahkan. Atas perhatian Bapak kami ucapkan terimakasih

Wassalamu`alaikum Wr.Wb.

Pembimbing,



Yoiz Shofwa Shafrani, S.P, M.Si
NIP. 19781231 200801 2 027

MOTTO

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ
يَقْبِضُ وَيَبْصُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

“Siapakah yang akan memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), Maka Allah akan memperlipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak, dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezki) dan kepada-NYA-lah kamu dikembalikan.”

(Q.S Al-Baqarah : 245)

PERSEMBAHAN

Allah Subhana Wata'ala

Yang telah memberikan jalan dan kemudahan dalam
menyelesaikan skripsi ini.

Ayahanda dan Ibunda tercinta untuk kasih sayang dari tiap tetes
keringat yang telah keluar dan tidak akan pernah bisa
tergantikan sampai kapanpun, dan do'a yang terus diberikan
siang malam untuk kesuksesan dan kebahagiaanku.

Adik, saudara dan teman-temanku tersayang yang ikut memberi
andil dalam perjalanan hidupku dan terus memberiku semangat.

Sahabat-sahabatku senasib seperjuangan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT. atas segala rahmat dan taufiq-Nya yang selalu tercurah tiada hentinya, serta memberikan kesehatan jasmani dan rohani serta kekuatan iman dan Islam pada kita sehingga mampu berfikir, bercrepta, berkarsa dan berkarya. Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan pada jujungan kita nabi Muhammad SAW. beserta keluarganya, para sahabat serta para pengikut-pengikutnya, dan semoga kita semua bisa memperoleh syafaatnya di yaumul akhir,, amiin...

Bersama dengan selesainya skripsi ini, terimakasih penyusun haturkan kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini, terutama kepada:

1. Dr. A. Luthfi Hamidi, M.Ag., Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
2. Drs. Rohmad, M.Pd., Wakil Ketua I Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto
3. Drs. H. Ansori, M.Ag., Wakil Ketua II Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
4. Dr. Abdul Basit, M.Ag., Wakil Ketua III Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
5. Drs. H. Syufa'at, M.Ag., Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
6. Ahmad Dahlan, M.S.I., Ketua Prodi Ekonomi Islam Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.

7. Marwadi, M.Ag., Penasihat Akademik mahasiswa angkatan 2007.
8. Yoiz Shofwa Shafrani, SP, M.Si, selaku dosen pembimbing yang dengan penuh kesabaran telah membimbing dan banyak membantu penulis dalam menyusun skripsi ini.
9. Seluruh Dosen Ekonomi Islam dan Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam yang telah mengajar dan membimbing selama proses kuliah.
10. Segenap Staff Perpustakaan dan Akademik STAIN Purwokerto.
11. Segenap pimpinan, karyawan dan karyawan BMT Mentari Bumi Kemangkon atas segala bantuan yang diberikan selama penyusunan skripsi ini.
12. Bapak dan Ibu yang selalu memberikan do'a, dorongan dan semangat serta membantu baik moril maupun materiil hingga selesainya skripsi ini semoga selalu dimuliakan Allah.
13. Teman-teman Prodi Ekonomi Islam angkatan 2007.
14. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Kepada seluruhnya, penulis hanya bisa memanjatkan do'a semoga apa yang diberikan kepada penulis menjadi amal sholeh, dan semoga Allah SWT. berkenan membalasnya dengan sebaik-baik balasan. Amin ya Robbal'alamin.

Penulis sadari, penulisan dan penyusunan skripsi ini, tentunya banyak kekurangan dan kesalahan, namun demikian penulis berharap, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada semua pihak yang membutuhkan. Amin.

Purwokerto, 08 Januari 2014
Penyusun,



Ferlin Ferliana
NIM. 072323012

ANALISIS PENGARUH PEMBIAYAAN *MUDĀRABAH*
TERHADAP PENINGKATAN USAHA PEDAGANG KECIL
DI BMT MENTARI BUMI KEMANGKON PURBALINGGA

Ferlin Ferliana

E-mail: ferlianaferlin@yahoo.com

Program Studi Ekonomi Islam Jurusan Syari'ah
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto



ABSTRAK

Pembiayaan *mudārabah* di BMT Mentari Bumi merupakan pembiayaan sebagai modal kerja dengan sistem bagi hasil. Permodalan sampai sekarang dirasa menjadi masalah bagi pengusaha kecil untuk meningkatkan usahanya.

Tujuan penelitian untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh pembiayaan *mudārabah* yang meliputi variabel besar pembiayaan, alokasi pembiayaan dan pembinaan pembiayaan yang diberikan BMT Mentari Bumi terhadap peningkatan usaha pedagang kecil di Kecamatan Kemangkon Purbalingga.

Metode Penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) dan teknik pengambilan sampel yaitu metode *simple random sampling*. Analisis menggunakan analisis deskriptif kuantitatif yang menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, regresi linier berganda, uji F dan uji parsial (t), adapun perhitungan dengan *SPSS for windows 17.00 release*.

Dari hasil analisis regresi berganda dengan persamaan $Y=2,215 - 0,42X_1 + 0,90X_2+0,577X_3$. Sedangkan pada koefisien korelasi nilai $R = 0,625$, $R^2 = 0,391$ artinya variabel besar pembiayaan, alokasi pembiayaan dan pembinaan pembiayaan memberikan pengaruh sebesar 39,1% terhadap variasi perubahan variabel peningkatan usaha. Sedangkan sisanya 60,9% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dimasukkan kedalam model persamaan.

Hasil uji F diperoleh $F_{hit} = 27,996 > F_{tabel} = 2,673$ yang berarti variabel besar pembiayaan, alokasi pembiayaan dan pembinaan pembiayaan secara simultan atau bersamaan berpengaruh terhadap peningkatan usaha pedagang kecil. Sedangkan hasil uji parsial (uji t) menunjukkan bahwa dari ketiga variabel tersebut yaitu variabel besar pembiayaan, alokasi pembiayaan dan pembinaan pembiayaan, hanya variabel pembinaan pembiayaan yang memiliki pengaruh terhadap peningkatan usaha pedagang kecil di BMT Mentari Bumi.

Pembiayaan *mudārabah* merupakan bantuan modal dalam rangka meningkatkan usaha pedagang kecil di Kecamatan Kemangkon, dengan pelaksanaan kerja dan alokasi pembiayaan juga adanya pembinaan dari BMT Mentari Bumi mengenai pembiayaan *mudārabah* yang baik dan optimal, maka diharapkan akan meningkatkan hasil usaha nasabah.

Kata Kunci : Pembiayaan *mudārabah*, Peningkatan Usaha dan Pedagang kecil.

SISTEM TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan kebudayaan Nomor 158 tahun 1987 Nomor 0543 b/u/1987 tanggal 10 September 1987 tentang pedoman transliterasi Arab-latin dengan beberapa penyesuaian menjadi berikut

A. Konsonan tunggal

HURUF ARAB	NAMA	HURUF LATIN	NAMA
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	b	be
ت	ta'	t	te
ث	ša	š	es (dengan titik diatas)
ج	jim	j	je
ح	ḥ	ḥ	ha (dengan titik dibawah)
خ	kha'	kh	ka dan ha
د	dal	d	de
ذ	zal	z	ze (dengan titik diatas)
ر	ra'	r	er
ز	zai	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	ṣad	ṣ	es (dengan titik dibawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik dibawah)
ط	ṭ	ṭ	te (dengan titik dibawah)

ظ	za'	z	zet (dengan titik dibawah)
ع	'ain	'	koma terbalik diatas
غ	gain	g	ge
ف	fa'	f	ef
ق	qaf	q	qi
ك	kaf	k	ka
ل	lam	l	'el
م	mim	m	'em
ن	nun	n	'en
و	waw	w	w
ه	ha'	h	ha
ء	hamzah	'	apostrof
ي	ya'	y	ye

B. Konsonan Rangkap Karena *Syaddah* Ditulis Rangkap

متعددة	ditulis	<i>muta'addidah</i>
عدة	ditulis	<i>'iddah</i>

C. *Ta'marbūTah* Diakhir Kata

1. Bila dimatikan tulisan *h*

حكمة	ditulis	<i>hikmah</i>
جزية	ditulis	<i>jizyah</i>

(Ketentuan-ini tidak diperlukan kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

2. Bila diikuti dengan kata sedang "*a'*" serta baan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*.

كرامات الأولياء	ditulis	<i>kārahmah al-auliya'</i>
-----------------	---------	----------------------------

3. Bila *ta' marbūtah* hidup atau dengan barakat, fathah, kasrah dan dammah ditulis *t*.

زكاة الفطر	ditulis	zakāt al-ḥiṭr
------------	---------	---------------

D. Vokal Pendek

_____◌_____	fathah	ditulis	a
_____◌_____	kasrah	ditulis	i
_____◌_____	ḍammah	ditulis	u

E. Vokal Panjang

1	Fathah + alif جاهلية	ditulis	ā <i>jāhiliyah</i>
2	Fathah + ya' mati تتسى	ditulis	ā <i>tansā</i>
3	Kasrah + yā' mati كريم	ditulis	ī <i>karīm</i>
4	Dammah + wāwu mati فروض	ditulis	ū <i>furūd</i>

F. Vokal Rangkap

1	Tathah + ya' mati بينكم	ditulis	ai <i>bainakum</i>
2	Fathah + wawu mati قول	ditulis	Au <i>qaul</i>

G. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

انتم	ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata sandang alif + lam

1. Bila diikuti huruf Qamariyyah

القرآن	ditulis	<i>Al-Qur'ān</i>
القياس	ditulis	<i>Al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf / (el)nya.

السماء	ditulis	<i>As-Samā'</i>
--------	---------	-----------------

الشمس	ditulis	<i>Asy-Syams</i>
-------	---------	------------------

I. Penulisan pada kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوى القروض	ditulis	<i>Zawi al-furūd</i>
أهل السنة	ditulis	<i>Ahl As-Sunnah</i>

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK.....	x
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	xi
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Penegasan Istilah	7
C. Rumusan Masalah.....	10
D. Tujuan dan Manfaat penelitian.....	10
E. Telaah Pustaka.....	10
F. Hipotesis	15
G. Sistematika Pembahasan.....	16

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan <i>Mudārabah</i>	18
1. Pengertian Pembiayaan	18
2. Pengertian <i>Mudārabah</i>	22
3. Rukun dan Syarat <i>Mudārabah</i>	24
4. Jenis-jenis <i>Mudārabah</i>	25
5. Aplikasi Pembiayaan <i>Mudārabah</i> Dalam Perbankan dan Manfaat <i>Mudārabah</i>	26
6. Ketentuan Pembiayaan <i>Mudārabah</i>	27
B. Pedagang Kecil.....	29
1. Pengertian Pedagang Kecil.....	29
2. Macam-macam Pedagang Kecil.....	32
3. Pengertian Peningkatan Usaha	35
4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Usaha Pedagang kecil.....	43

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	50
B. Tempat dan Waktu Penelitian	50
C. Populasi dan Sampel Penelitian	50
D. Variabel dan Indikator Penelitian.....	52
E. Metode Pengumpulan Data	54
F. Analisis Data	56

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BMT Mentari Bumi	60
B. Pembiayaan <i>Mudārabah</i> di BMT Mentari Bumi.....	63
C. Gambaran Umum Responden	73
D. Analisis Data	78
1. Pengujian Validitas.....	78
2. Pengujian Reliabilitas.....	81
3. Analisis Regresi Linier Berganda.....	83
4. Pengujian Koefisien Determinasi (R^2)	84
5. Uji Statistik F.....	85
6. Uji Statistik t.....	87
E. Pembahasan	90

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	95
B. Saran.....	95

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	: Daftar Jumlah Nasabah Pembiayaan di BMT Mentari Bumi.....	6
Tabel 1.2	: Daftar Jumlah Sarana Perdagangan di Kecamatan Kcmangkon.....	7
Tabel 1.3	: Jumlah Total Pembiayaan Mudārabah pada BMT Mentari Bumi Kemangkon.....	65
Tabel 1.4	: Daftar Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	74
Tabel 1.5	: Daftar Klasifikasi Responden Berdasarkan Usia	74
Tabel 1.6	: Daftar Klasifikasi Responden Berdasarkan Pendidikan	75
Tabel 1.7	: Daftar Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Usaha.....	75
Tabel 1.8	: Daftar Klasifikasi Responden Berdasarkan Pendapatan per Bulan	76
Tabel 1.9	: Daftar Klasifikasi Responden Berdasarkan Laba/Keuntungan per Bulan.....	77
Tabel 1.10	: Daftar Klasifikasi Responden Berdasarkan Omset Penjualan per Bulan.....	77
Tabel 1.11	: Validitas Variabel Besar Pembiayaan.....	79
Tabel 1.12	: Validitas Variabel Alokasi Pembiayaan.....	80
Tabel 1.13	: Validitas Variabel Pembinaan Pembiayaan	80
Tabel 1.14	: Validitas Variabel Peningkatan Usaha.....	81
Tabel 1.15	: Reliabilitas variabel Besarnya Pembiayaan, Alokasi Pembiayaan, Pembinaan Pembiayaan dan peningkatan Usaha	82
Tabel 1.16	: Tabel Coefficients Regresi dan Hasil Uji t	84
Tabel 1.17	: Hasil Uji R ²	85
Tabel 1.18	: Hasil Uji F ANOVA	87

Tabel 1.19 : Hasil Uji t Coefficients..... 89

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 : Kerangka Hipotesis Penelitian.....	15
Gambar 1.2 : Jenis-jenis Pembiayaan.....	20
Gambar 1.3 : Skema Pembiayaan Muḍārabah	29
Gambar 1.4. : Hubungan Antara Variabel Independen dan Variabel Dependen	54

BAB I

PENDAHULUAN



A. Latar Belakang Masalah

Pengusaha kecil perorangan merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam aktivitas Indonesia. Keberadaan mereka telah terbukti mampu menjadi katup pengaman perekonomian nasional selama periode krisis ekonomi dan menjadi dinamisator pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi. Perekonomian Indonesia masih didominasi oleh sektor dengan produktivitas yang rendah, seperti sektor pertanian, perdagangan dan industri rumah tangga.¹

Berbeda dengan pedagang besar yang lebih berfokus pada industri pengelolaan yang membutuhkan modal yang besar, maka pedagang kecil seperti: pedagang/pengrajin bakso, sayur, tempe, rotan, usaha rumahan dan lain-lain, merupakan sisi kontras yang mampu bergerak meski dengan dana yang terbatas. Dengan karakter ini, tentunya akan mudah bagi pedagang kecil seperti dalam membuka usaha baru (ekstensi lapangan pekerjaan) dengan jumlah yang cukup signifikan, sehingga memungkinkan menyerap tenaga kerja lebih banyak dalam tempo yang relatif cepat.²

Bagi dunia perekonomian pedagang kecil masalah keterbatasan modal selalu dirasakan sebagai salah satu kendala utama yang selalu dikeluhkan. Hal ini penting karena kekurangan modal dapat membatasi ruang gerak aktivitas usaha bagi para pedagang kecil untuk mencapai tingkat pendapatan yang optimal guna

¹Evita Isretno, *Pembiayaan Mudharabah Dalam Sistem Perbankan Syariah*, (Jakarta: Cintya Press, 2011), hlm.122.

²Evita Isretno, *Pembiayaan Mudharabah.....*, hlm 122-123.

menjaga kelangsungan hidup usahanya. Dengan adanya keterbatasan modal sendiri diharapkan adanya akses serta terjangkaunya kredit perbankan dengan syarat yang terjangkau dan prosedur yang mudah. Sesuai dengan kebutuhannya para pedagang kecil membutuhkan sumber pembiayaan yang mudah dan cepat. Mudah dan cepat berarti tanpa persyaratan surat-surat yang menyulitkan, dan cepat diambil bila diperlukan.

Bank Islam merupakan suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai organisasi perantara antara masyarakat yang kelebihan dana dengan masyarakat yang kekurangan dana yang dalam menjalankan aktivitasnya harus sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Bank syariah atau bank Islam juga berfungsi sebagai lembaga intermediasi yakni menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkannya dalam bentuk fasilitas pembiayaan dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.³

Selain bank syariah yang akhir-akhir ini banyak bermunculan di Indonesia, banyak pula bermunculan lembaga keuangan mikro swasta yang berprinsip syariah. Diantaranya adalah *Baitul Māl watamwīl* (BMT). Keberadaan BMT ini merupakan usaha untuk memenuhi keinginan khususnya sebagian umat Islam yang menginginkan jasa layanan bank syariah untuk mengelola perekonomiannya.⁴

³Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2009, hlm. 4.

⁴Nurul Widya Ningrum, *Model Pembiayaan BMT dan Dampaknya Bagi Pengusaha Kecil*, (Bandung : Akatiga, 2002), hlm.4.

Baitul Māl wa Tamwīl (BMT) merupakan salah satu model lembaga keuangan syariah yang paling sederhana yang saat ini banyak muncul di Indonesia bahkan hingga ribuan BMT, yang bergerak di kalangan masyarakat ekonomi bawah dan berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam rangka meningkatkan ekonomi bagi pengusaha kecil yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah yang kemudian disalurkan melalui pembiayaan-pembiayaan.⁵

Pembiayaan yang sering digunakan dalam lembaga keuangan syariah diantaranya menggunakan sistem pembiayaan *mudārabah*, yakni guna memperlancar roda perekonomian ummat, sebab dianggap mampu menekan terjadinya inflasi karena tidak adanya ketetapan bunga yang harus dibayarkan ke bank, selain itu juga dapat merubah haluan kaum muslimin dalam setiap transaksi perdagangan dan keuangan yang sejalan dengan ajaran syariah Islam.⁶

Dalam operasionalnya, pembiayaan *mudārabah* merupakan salah satu bentuk akad pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabahnya. Sistem dari pembiayaan *mudārabah* ini merupakan akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama sebagai *shahibulmāl* yang menyediakan seluruh modalnya, sedangkan pihak kedua sebagai *mudārib* (pengelola). Sedangkan keuntungan usaha ini dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.⁷

⁵Makhalul Ilmi, *Teori dan Praktek Mikro Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2002), hlm. 49.

⁶Agustianto, *Percikan Pemikiran Fkonomi Islam*, (Bandung: Cipta Pustaka Media, 2002), hlm. 123.

⁷Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hlm.102.

Dari keterangan di atas, menyimpulkan bahwa pembiayaan *mudārabah* merupakan wahana utama bagi lembaga keuangan syariah (termasuk *Baitul Māl wa Tamwīl*) untuk memobilisasi dana masyarakat yang terserak dalam jumlah besar dan untuk menyediakan fasilitas, antara lain fasilitas pembiayaan bagi para pengusaha-pengusaha kecil.⁸

Baitul Māl wa Tamwīl (BMT) sebagai lembaga mikro syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil diharapkan mampu menjalankan misinya dan dapat mengurangi ketergantungan masyarakat dan pedagang-pedagang kecil dari lembaga keuangan yang bukan syariah yang bunganya relatif tinggi.⁹

BMT Mentari Bumi adalah salah satu lembaga yang bergerak dibidang ekonomi yang memiliki nilai signifikan dalam pengembangan ekonomi umat. Sebagai *Baitul Māl wa Tamwīl* lembaga ini bergerak menjadi wadah keuangan yang usaha pokoknya menerima dan menghimpun dana dari nasabah dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana lewat pembiayaan usaha anggota yang produktif serta menguntungkan dengan sistem bagi hasil.

Salah satu produk yang ditawarkan oleh BMT adalah pembiayaan *mudārabah*. Pembiayaan ini menggunakan sistem bagi hasil antara nasabah dengan BMT dimana dalam pembagiannya keuntungannya sesuai dengan nisbah yang disepakati pada saat akad. Dalam pembiayaan *mudārabah* diterapkan prinsip keadilan, kejujuran dan transparansi dari kedua belah pihak.

⁸Makhalul Ilmi, *Teori...*, hlm. 33.

⁹Makhalul Ilmi, *Teori...*, hlm. 65.

Mengingat keadaan demografis di Indonesia dimana masih banyak penduduk yang tinggal di pedesaan dan menjadi pedagang kecil, keberadaan BMT melalui pembiayaan *mudārabah* terasa sangat penting. Dengan adanya pembiayaan *mudārabah* ini diharapkan dapat membantu para pedagang kecil dalam mengatasi masalah permodalan mereka. Karena modal menjadi salah satu pokok permasalahan dalam semua jenis usaha. Begitu juga dengan para pedagang kecil yang kebanyakan tinggal di desa dan tergolong ekonomi lemah.

Pemberian pinjaman modal usaha sifatnya sementara dan sebagai rangsangan untuk mendorong produksi sehingga dapat meningkatkan usaha kecil. Dengan meningkatnya usaha maka kesejahteraan dapat terwujud. Dengan berdirinya BMT akan memberikan kemudahan pelayanan jasa semi perbankan, terutama bagi pengusaha atau pedagang golongan ekonomi lemah sehingga akan mampu menggali potensi, meningkatkan usaha serta mengembangkan perekonomian di pedesaan.

Dengan demikian keberadaan BMT Mentari Bumi Kemangkon melalui pembiayaan *mudārabah* diharapkan mampu mempunyai efek yang sangat kuat dalam menjalankan misinya dan dapat mengurangi ketergantungan pengusaha kecil dari lembaga-lembaga keuangan informal yang bunganya relatif terlalu tinggi. Untuk jumlah nasabah pedagang kecil yang mengambil pembiayaan *mudārabah* yaitu bisa dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.1. Jumlah Nasabah Pembiayaan di BMT Mentari Bumi.

Pembiayaan	2009	2010	2011
Mudārabah	130	176	203
Murabahah	84	98	103

Sumber: Data BMT Mentari Bumi Tahun 2011.¹⁰

Dari data tabel 1.1. dapat dilihat bahwa jumlah nasabah pembiayaan dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Jumlah nasabah di dominasi oleh pembiayaan *mudārabah*. Jumlah pembiayaan *mudārabah* yang diberikan yaitu dari Rp 100.000-250.000.000,-. Persentase pembiayaan *mudārabah* yaitu 56%.¹¹

Pembiayaan *mudārabah* yang diberikan BMT Mentari Bumi merupakan bantuan modal dalam memperoleh usaha produktif dan peningkatan usaha pedagang kecil di Kecamatan Kemangkon, dengan pelaksanaan kerja dan alokasi pembiayaan yang baik dan optimal, maka akan meningkatkan hasil usaha nasabah.

Dalam memberikan pembiayaan *mudārabah* BMT Mentari Bumi berupaya untuk mengadakan pembinaan maupun bimbingan secara intensif melalui pengembangan ekonomi produktif dan pengelolaan usaha pedagang kecil, sehingga pembiayaan *mudārabah* yang diberikan dapat tersalurkan dan bermanfaat secara optimal guna peningkatan usaha pedagang kecil.¹²

Para nasabah yang mendapatkan pembiayaan tersebut tersebar di beberapa sarana perdagangan yang ada di Kecamatan Kemangkon. Sarana perdagangan meliputi :

¹⁰Data Nasabah Pembiayaan BMT Mentari Bumi Tahun 2011.

¹¹Wawancara dengan Khasan Sumargo, Manager BMT Mentari Bumi, Wawancara Tanggal 14 Maret 2012.

¹²Wawancara dengan Khasan Sumargo, Manager BMT Mentari Bumi, Wawancara Tanggal 14 Maret 2012

Tabel 1.2. Jumlah Sarana Perdagangan di Kecamatan Kemangkon

Sarana Perdagangan	Pertumbuhan Sarana Perdagangan dari Tahun ke Tahun		
	2009	2010	2011
Pasar	4	4	4
Mini Market	2	2	2
Toko/Warung Kelontong	356	381	410
Warung/Kedai Makan	93	105	113
Restoran	-	-	-

Sumber : Data Badan Pusat Statistik (BPS)

Dari tabel 1.2. di atas jumlah sarana perdagangan yang ada di Kecamatan Kemangkon terdiri dari pasar, mini market, toko atau warung kelontong, dan warung atau kedai makan. Sarana perdagangan yang mengalami pertumbuhan terbesar adalah toko atau warung kelontong. Pada tahun 2009 toko kelontong yang ada berjumlah 356, mengalami kenaikan tahun 2010 menjadi 381 dan pada tahun 2011 meningkat menjadi 410 toko atau warung kelontong. Sarana perdagangan lain yang mengalami pertumbuhan besar yaitu warung atau kedai makan. Pada tahun 2009 berjumlah 93 pada tahun 2010 meningkat menjadi 105 dan di tahun 2011 menjadi 113 warung atau kedai makan.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian tentang “Analisis Pengaruh Pembiayaan *Mudārabah* Terhadap Peningkatan Usaha Pedagang Kecil di BMT Mentari Bumi Kemangkon Purbalingga”.

B. Penegasan Istilah

Untuk mempermudah penafsiran dan pengertian serta memperoleh gambaran yang jelas tentang judul yang diangkat maka, ada beberapa istilah yang

perlu dijelaskan supaya tidak terjadi kerancuan dalam memahami permasalahan yang akan dibahas.

Adapun istilah–istilah yang dijelaskan adalah sebagai berikut :

1. Pengaruh

Adalah daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang/benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan/perbuatan seseorang.¹³

Adapun yang dimaksud pengaruh disini adalah sesuatu yang ditimbulkan atau dihasilkan dari pembiayaan *mudārabah* terhadap peningkatan usaha pedagang kecil.

2. Pembiayaan *Mudārabah*

Pembiayaan *mudārabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shahibulmāl*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.¹⁴ Pembiayaan *mudārabah* yaitu meliputi indikator besar pembiayaan *mudārabah*, alokasi pembiayaan *mudārabah* dan pembinaan pembiayaan *mudārabah*.¹⁵

3. Peningkatan Usaha

Peningkatan usaha ialah proses, cara, perbuatan meningkatkan (kegiatan) usaha.¹⁶ Peningkatan usaha ialah perkembangan usaha dilihat dari perubahan modal sendiri dan volume produksi yang dihitung dari sebelum

¹³Hasan Alwi, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi 3, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), hlm. 849.

¹⁴Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm.95.

¹⁵Wawancara dengan Khasan Sumargo, Manager BMT Mentari Bumi, Wawancara Tanggal 12 Juni 2012.

¹⁶<http://www.kamusbesar.com/41273/peningkatan>, diakses 21 Mei 2012.

memperoleh kredit dan setelah memperoleh kredit.¹⁷ Peningkatan usaha dalam penelitian ini yaitu dilihat dari omset penjualan, laba/keuntungan¹⁸ dan pertumbuhan pendapatan.¹⁹

4. Pedagang Kecil

Yaitu orang yang dengan modal yang relatif sedikit melaksanakan aktivitas produksi dalam arti luas (produksi barang, menjual barang dan menyelenggarakan jasa) untuk memenuhi kebutuhan kelompok konsumen tertentu dalam masyarakat usaha yang mana dilaksanakan di tempat-tempat yang dianggap strategis dan ekonomis dalam suasana lingkungan yang informal.²⁰

Pedagang kecil yang peneliti maksud adalah pedagang pasar, pengecer atau toko pengecer, usaha kecil atau yang dapat dipersamakan dengan itu. Beberapa penggolongan pedagang kecil yaitu pedagang bakso, pedagang rotan, pedagang sayur dan rempah-rempah, pedagang usaha rumahan,²¹ pedagang kaki lima, pedagang keliling, pedagang asongan.²²

Jadi yang dimaksud dengan analisis pengaruh pembiayaan *mudārabah* terhadap peningkatan usaha pedagang kecil adalah uraian tentang pengaruh pembiayaan *mudārabah* terhadap meningkatnya usaha pedagang kecil yaitu

¹⁷Taufiq, *Penggunaan Dana Kredit UKM Terhadap Peningkatan Usaha (Studi pada UKM Sandal dan Sepatu Desa Wedoro Waru Sidoarjo)*, ([http://eprints.upnjatim.ac.id/2998/1/\(9\)PenggunaanDanaTaufik.pdf](http://eprints.upnjatim.ac.id/2998/1/(9)PenggunaanDanaTaufik.pdf)), (2006), diakses 26 Februari 2012, Jurnal Ilmu-ilmu Ekonomi Volume 6 No.2 September 2006: 125-134.

¹⁸Nurul Widyaningrum, *Model Pembiayaan BMT dan Dampaknya Bagi Pengusaha Kecil (Studi Kasus BMT Dampingan Yayasan Peramu Bogor)*, (Bandung : Yayasan Akatiga, 2002), hlm.8.

¹⁹Dedy Handrimurtjahyo, dkk, *Faktor-faktor Penentu Pertumbuhan Usaha Industri Kecil : Kasus Pada Industri Gerabah dan Keramik Kasongan Bantul Yogyakarta*, (Online), (<http://fekool.com/wp-content/uploads/download/2011/12>), di akses 26 Februari 2012.

²⁰Winardi, *Pengantar Ilmu Pemasaran*, (Bandung: Tarsito, 1986), hlm. 167.

²¹ Evita Isretno, *Pembiayaan Mudharabah.....*, hlm. 122.

²²<http://www.bimbie.com/perdagangan-indonesia.htm>, di akses 21 Mei 2012.

yang bisa dilihat dari besar pembiayaan yang diberikan, alokasi pembiayaan dan pembinaan dalam pembiayaan.

C. Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah : Apakah ada pengaruh pembiayaan *mudārabah* pada BMT Mentari Bumi terhadap peningkatan usaha pedagang kecil di Kecamatan Kemangkon?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui adanya pengaruh pembiayaan *mudārabah* yang diberikan BMT Mentari Bumi Kemangkon terhadap peningkatan usaha pedagang kecil.

2. Manfaat Penelitian

- a. Menambah pengetahuan sekaligus penerapan teori pada kasus yang nyata tentang peranan pembiayaan *mudārabah* dalam meningkatkan usaha pedagang kecil.
- b. Menambah wawasan dan pengetahuan dalam dunia bisnis perbankan dan masyarakat luas juga dapat mengetahui adanya suatu lembaga keuangan yang bisa melayani masyarakat khususnya para pedagang kecil dengan sistem syariah Islam.

E. Telaah Pustaka

1. Penelitian Terdahulu

- a. Fitria Ananda (2011) dengan judul “Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan *Mudārabah* dari BMT

At-Taqwa Halmahera di Kota Semarang". Dalam skripsi ini analisis yang dilakukan yaitu perbedaan dan perkembangan UMK antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At-Taqwa Halmahera yang meliputi modal usaha, omset penjualan dan keuntungan. Dalam skripsi ini dengan adanya pembiayaan dari BMT At-Taqwa Halmahera di kota semarang, maka modal usaha, omset penjualan dan keuntungan usaha mikro dan kecil (UMK) mengalami peningkatan yang sangat berarti.²³

- b. Nurul Widya Ningrum (2002) Model Pembiayaan BMT dan Dampaknya bagi Pengusaha Kecil (Studi Kasus BMT Dampungan Yayasan Peramu Bogor). Dalam buku ini menemukan study bahwa respons terhadap system syariah, mayoritas mitra ternyata belum terlalu memahami secara esensi sistem syariah yang digunakan BMT. Sebanyak 61 responden (41%) menyatakan hanya tahu sedikit tentang system syariah, 71 responden (47%) menyatakan tidak tahu, dan hanya 18 (12%) yang menyatakan tahu tentang sistem BMT. Dan respon terhadap pelayanan BMT. Mayoritas (94%) responden tidak mengalami kesulitan memenuhi jaminan, kemudahan prosedur dan persyaratan jaminan. Dan BMT juga justru memberikan keringanan untuk menunda persyaratan. Dengan kesimpulan dampak seperti halnya perubahan usaha, pada studi ini ditemukan bahwa komposisi terbesar dalam peningkatan pendapatan dan dampaknya adalah mitra mengalami kenaikan pendapatan. BMT berperan besar dalam peningkatan pendapatan rumah tangga. Kehadiran

²³Fitria Ananda, "Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah dari BMT At-Taqwa Halmahera di Kota Semarang" 2011, (*Online*), ([http://eprints.undip.ac.id/27920/1/Skripsi_full_Text_1\(r\).pdf](http://eprints.undip.ac.id/27920/1/Skripsi_full_Text_1(r).pdf)), diakses 26 Februari 2012.

BMT dapat menjaga keteraturan sumber pendapatan keluarga mitra menabung atau melakukan investasi serta menambah sumber pendapatan keluarga. Dalam perkembangannya isu keuangan mikro di Indonesia, BMT mempunyai peluang tumbuh menjadi IKM alternatif terutama untuk meningkatkan akses pengusaha kecil dan mikro terhadap sumber modal.

- c. Sriyatun (2009) dengan judul “Analisis Pengaruh Pemberian Pembiayaan *Mudārabah* BMT Terhadap peningkatan Pendapatan Pedagang Kecil di Kabupaten Sukoharjo”. Dalam penelitian ini membahas tentang seberapa besar pengaruh pembiayaan *mudārabah* yang diberikan BMT terhadap peningkatan pendapatan pedagang kecil di Kabupaten Sukoharjo. Dalam penelitian ini pengaruh besar kecilnya pembiayaan *mudārabah* terhadap peningkatan pendapatan pedagang kecil hanya dilihat dari pengaruh besar kecilnya pembiayaan saja, dan hanya terhadap peningkatan pendapatan.
- d. Jamal Farid (2007) dengan judul “Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah”. Lokasi Penelitian KJKS As Sakinah Kamal Kabupaten Bangkalan. Metode yang digunakan yaitu kualitatif. Variabelnya yaitu omset penjualan, jumlah tenaga kerja, jumlah pelanggan dan keuntungan/laba. Hasilnya pembiayaan mudharabah berpengaruh positif terhadap omset penjualan, jumlah pelanggan dan keuntungan /laba, tetapi tidak berpengaruh terhadap jumlah tenaga kerja.

2. Penelitian Sekarang

Penelitian sekarang berjudul Analisis Pengaruh Pembiayaan Mudārabah terhadap Peningkatan Usaha Pedagang Kecil pada BMT Mentari Bumi Kemangkon Purbalingga. Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif dengan uji validitas, reliabilitas, regresi linear berganda, uji F, dan uji parsial (T). Berdasarkan penelitian di atas, maka perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang adalah:

Tabel 1.3. Perbedaan Penelitian Terdahulu dan Sekarang

<i>Penelitian Terdahulu</i>	
Fitria Ananda (2011)	Analisis perkembangan usaha mikro dan kecil setelah memperoleh pembiayaan <i>Mudārabah</i> dari BMT At-Takwa Halmahera Semarang.
Lokasi	BMT At-Takwa Halmahera Semarang
Metode Penelitian	Analisis Statistik Deskriptif, Regresi Linier Berganda
Variable	a. Metode usaha b. Omset penjualan c. Keuntungan
Hasil	Metode usaha, omset penjualan dan keuntungan usaha mikro dan kecil (UMK) mengalami peningkatan yang sangat berarti
Nurul Widya Ningrum (2002)	Model pembiayaan BMT dan dampaknya bagi pengusaha kecil
Lokasi	BMT Dampungan Yayasan Peramo Bogor
Variable	Pendapatan
Hasil	Komposisi terbesar dalam peningkatan pendapatan dan dampaknya adalah mitra mengalami kenaikan pendapatan.
Sriyatun (2009)	Analisis pengaruh pemberian pembiayaan mudharabah BMT terhadap peningkatan pendapatan pedagang kecil di Kabupaten Sukoharjo
Lokasi	BMT Kabupaten Sukoharjo
Metode Penelitian	Kualitatif, Filsafat Postpositivisme, Regresi Linear. Berganda, koefisien regres, Uji F dan Uji Parsial (Uji t)
Variable	Pendapatan

Hasil	Pemberian pembiayaan <i>Mudārabah</i> secara bersama-sama mempengaruhi peningkatan pendapatan pedagang kecil di kabupaten sukoharjo.
Jamal Farid (2007)	Pengaruh pembiayaan <i>Mudārabah</i> terhadap perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah
Lokasi	KJKS Asusakinah Kamal Kabupaten Bangkalan
Metode Penelitian	Kualitatif
Variabel	Omset penjualan jumlah tenaga kerja pelanggan keuntungan/ laba
Hasil	Pembiayaan <i>Mudārabah</i> berpengaruh positif terhadap omset penjualan, pelanggan dan keuntungan/ laba nasabah tetapi jumlah tenaga kerja tidak dipengaruhi jumlah tenaga kerja tidak di pengaruhi dengan adanya pembiayaan <i>Mudārabah</i>
<i>Penelitian Sekarang</i>	
Ferlin Ferliana (2014)	Analisis pengaruh pembiayaan <i>Mudārabah</i> terhadap peningkatan usaha pedagang kecil di BMT Mentari Bumi Kemangkon Purbalingga
Lokasi	BMT Mentari Bumi Kemangkon Purbalingga
Metode Penelitian	Analisis deskriptif kuantitatif, regresi linear berganda, uji F dan uji parsial (uji t)
Variabel	a. Omset penjualan b. Laba/ keuntungan c. Pendapatan
Hasil	Pembinaan pembiayaan yang mempengaruhi, omset penjualan, laba/keuntungan, pendapatan

F. Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.²⁴

Hipotesis dalam penelitian ini adalah pembiayaan *muḍārabah* berpengaruh terhadap peningkatan usaha pedagang kecil. Berdasarkan uraian tersebut maka gambar rancangan pola pemikiran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar.1 kerangka hipotesis penelitian

Adapun indikator pembiayaan *muḍārabah* adalah besarnya pembiayaan, alokasi pembiayaan, dan pembinaan pembiayaan. Sedangkan indikator peningkatan usaha meliputi omset penjualan, laba/keuntungan, dan pendapatan.

Hipotesis statistik dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H_0 : Pembiayaan *muḍārabah* tidak berpengaruh terhadap peningkatan usaha.

H_a : Pembiayaan *muḍārabah* berpengaruh terhadap peningkatan usaha.

²⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung : Alfabeta,2009), hlm.38-39.

Keterangan:

1. Terdapat pengaruh besarnya pembiayaan *mudārabah* terhadap peningkatan usaha pedagang kecil di Kecamatan Kemangkon.
2. Terdapat pengaruh alokasi Pembiayaan *mudārabah* terhadap peningkatan usaha pedagang kecil di Kecamatan Kemangkon.
3. Terdapat pengaruh pembinaan pembiayaan *mudārabah* terhadap peningkatan usaha pedagang kecil di Kecamatan Kemangkon.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk menyusun laporan hasil penelitian ini penulis menggunakan sistematika pembahasan yang dimaksudkan untuk mempermudah pemahaman keseluruhan hasil pemahaman ini. Adapun sistematika pembahasannya adalah sebagai berikut:

Bagian awal dari skripsi ini memuat pengantar yang didalamnya terdiri dari halaman judul, halaman nota pembimbing, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, kata pengantar dan daftar isi.

Bab I merupakan pendahuluan yang memuat beberapa sub bab, yaitu latar belakang masalah, penegasan istilah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, telaah pustaka, hipotesis, metode penelitian serta sistematika pembahasan.

Bab II sebagai landasan teori yang akan membahas tinjauan umum tentang pembiayaan *mudārabah*, peningkatan usaha dan pedagang kecil.

Bab III merupakan bab tentang metode penelitian yaitu yang terdiri dari jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, populasi dan sampel penelitian, variabel dan indikator penelitian, pengumpulan data dan analisis data penelitian.

Bab IV sejarah tentang BMT "MENTARI BUMI" Kemangkon, visi dan misi, struktur organisasi serta produk-produk yang ada di BMT Mentari Bumi. menguraikan analisis data-data yang diperoleh dengan metode yang telah ditentukan.

Bab V merupakan bab penutup yang terdiri dari kesimpulan, saran-saran dan kata penutup, kemudian pada bagian akhir skripsi ini penulis cantumkan daftar pustaka, lampiran-lampiran serta daftar riwayat hidup.



BAB II

TINJAUAN UMUM PEMBIAYAAN *MUDARABAH* DAN PENINGKATAN USAHA PEDAGANG KECIL

A. Pembiayaan *Mudārabah*

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan dana oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat melalui bank, koperasi dan lembaga keuangan bukan bank, untuk mengembangkan dan memperkuat permodalan usaha mikro, kecil dan menengah.²⁵

Menurut Veithzal dan Arviyan “pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga”.²⁶

Menurut Muhammad “pembiayaan adalah suatu fasilitas yang diberikan bank Islam kepada masyarakat yang membutuhkan dana yang telah dikumpulkan oleh bank Islam dari masyarakat yang surplus dana”.²⁷

Pembiayaan sering digunakan untuk menunjukkan aktifitas utama BMT karena berhubungan dengan rencana memperoleh pendapatan. Berdasarkan UU No. 7 Tahun 1992, yang dimaksud pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi hutangnya

²⁵Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung : Alfabeta, 2009), hlm. 270.

²⁶Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010), hlm.681.

²⁷Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hlm. 16.

setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil.²⁸

Dalam kaitannya dengan pembiayaan pada perbankan syariah atau istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif. Menurut ketentuan Bank Indonesia aktiva produktif adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (Peraturan Bank Indonesia No. 5/7/PBI/2003 tanggal 19 Mei 2003).²⁹

Dari pengertian pembiayaan di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah suatu pemberian pinjaman berdasarkan prinsip kepercayaan dan persetujuan pinjam-meminjam antara pemilik modal dan nasabah sebagai fungsi untuk menghasilkan usahanya dimana nasabah berkewajiban mengembalikan hutangnya sesuai dengan persetujuan yang disepakati.

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua yaitu:

- a. Pembiayaan Produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik produksi, perdagangan maupun investasi.

²⁸ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hlm. 163.

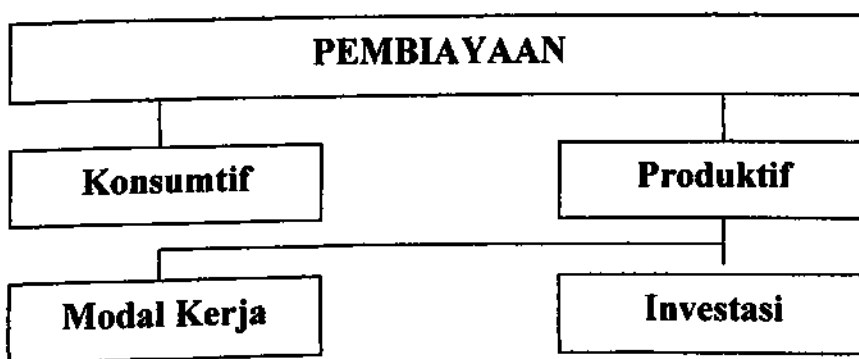
²⁹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hlm. 17.

- b. Pembiayaan Konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.³⁰

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua yaitu:

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan :
- 1) Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi maupun secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi.
 - 2) Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
- b. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal/*capital goods* serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.³¹

Secara umum jenis-jenis pembiayaan dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1.2. Jenis-jenis Pembiayaan³²

³⁰Muhammad, *Manajemen Pembiayaan*.....hlm.160.

³¹Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*, (Jakarta : Pustaka Alfabet, 2009), hlm. 234.

Prinsip-prinsip pemberian pembiayaan lebih dikenal dengan istilah 5C, yaitu:

a. *Character* (karakter)

Yaitu untuk mengetahui sampai sejauh mana tingkat kejujuran yaitu kemauan untuk memenuhi kewajibannya.

b. *Capacity* (kemampuan)

Yaitu suatu penilaian kepada calon debitur mengenai kemampuan melunasi kewajiban-kewajibannya dari kegiatan usaha yang dilakukannya yang akan dibiayai oleh bank.

c. *Capital* (modal)

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon debitur diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh rasio finansialnya dan penekanan pada komposisi modalnya.

d. *Colateral* (jaminan)

Yaitu barang jaminan yang diserahkan oleh peminjam atau debitur sebagai jaminan atas kredit yang diterimanya. Hal ini bertujuan untuk alat pengaman jika usaha yang dibiayai dengan kredit tersebut gagal atau sebab lain dimana debitur tidak mampu melunasi kreditnya dari hasil usahanya yang normal.

e. *Condition of economic* (kondisi ekonomi)

Yaitu untuk mengetahui sejauh mana kondisi yang mempengaruhi perekonomian suatu negara akan memberikan dampak negatif maupun positif terhadap perusahaan yang memperoleh dana.³³

2. Pengertian *Muḍārabah*

Muḍārabah adalah akad yang telah dikenal oleh umat Muslim sejak zaman Nabi, bahkan telah dipraktikkan oleh bangsa Arab sebelum turunnya Islam. Ketika Nabi Muhammad SAW berprofesi sebagai pedagang, ia melakukan akad *muḍārabah* dengan Khadijah. Dengan demikian, ditinjau dari segi hukum Islam, maka praktik *muḍārabah* ini dibolehkan, baik menurut Alquran, Sunnah maupun Ijma'.

Dalam praktik *muḍārabah* antara Khadijah dengan Nabi, saat itu Khadijah mempercayakan barang dagangannya untuk dijual oleh Nabi Muhammad SAW ke luar negeri. Dalam kasus ini Khadijah berperan sebagai pemilik modal (*shahibulmāl*) sedangkan Nabi Muahmmad SAW berperan sebagai pelaksana usaha (*muḍārib*).³⁴

Secara umum, landasan dasar syariah *muḍārabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha, hal ini dijelaskan dalam Al-Qur'an, yaitu:

³³Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo, 2005), hlm.104-105.

³⁴Adiwarman A.Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010), hlm. 204.

وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

“.....dan dari orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT.....” (al-Muzzammil : 20)³⁵

Mudārabah menurut Antonio berasal dari kata *dharb*, berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Secara teknis, “*al-mudārabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibulmāl*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak yang lainnya menjadi pengelola”. Keuntungan usaha secara *mudārabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola.³⁶

Menurut Muhammad *mudārabah* adalah

“*Mudārabah* adalah kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama sebagai pemilik dana (*shahibulmāl*) menyediakan seluruh dana sedangkan pihak lainnya (*mudārib*) mengelola usaha dengan keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan bersama yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila usaha rugi bukan akibat kelalaian pengelola usaha maka kerugian ditanggung oleh pemilik dana (*shahibulmāl*)”.³⁷

Mudārabah dipahami sebagai kontrak antara paling sedikit dua pihak, yaitu pemilik modal (*shahibulmāl*) atau (*rab al-māl*) yang mempercayakan sejumlah dana kepada pihak lain, pengusaha (*mudārib*), untuk menjalankan suatu aktivitas atau usaha. Jenis kontrak ini berbeda dengan musyarokah,

³⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: CV Asy-Syifa', 1992), hlm. 990.

³⁶Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*....., hlm. 96.

³⁷Muhammad, *Manajemen Pembiayaan* , hlm. 102.

yang sama-sama menerapkan sistem bagi hasil, tetapi semua pihak berhak turut serta dalam manajemen. Dalam *mudārabah* pemilik modal tidak mendapat peran dalam manajemen. Jadi, *mudārabah* adalah kontrak PLS yang akan memberi pemodal suatu bagian tertentu dari keuntungan atau kerugian proyek yang mereka biyai.³⁸

3. Rukun dan Syarat *Mudārabah*

Rukun dan syarat sahnya *mudārabah* yang terdapat dalam pembiayaan *mudārabah* yaitu :

a. Rukun *Mudārabah*

- 1) Pelaku (pemiik modal maupun pelaksana usaha)
- 2) Objek *mudārabah* adalah (modal dan kerja)
- 3) Persetujuan kedua belah pihak (ijab-qabul)
- 4) Nisbah keuntungan.³⁹

b. Syarat-syarat *Mudārabah*

- 1) Yang terkait dengan orang yang melakukan transaksi adalah orang yang cakap bertindak hukum dan cakap sebagai wakil.
- 2) Yang terkait dengan modal disyaratkan :
 - a) Harus berbentuk uang
 - b) Jelas bentuknya
 - c) Tunai

³⁸Mervyn K.Lewis dan Latifa M.Algaoud, *Perbankan Syariah (Prinsip, Praktik dan Prospek)*, (Jakarta : PT. Serambi Ilmu Semesta, 2007), hlm.60.

³⁹Adiwarman A.Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta : PT. RajaGrafindo, 2006), hlm. 205.

- d) Diserahkan sepenuhnya kepada pengelola
- 3) Yang diserahkan dengan keuntungan, disyaratkan bahwa pembagian keuntungan harus jelas dan pembagian masing-masing diambilkan dari keuntungan usaha tersebut. Seperti setengah, sepertiga, atau seperempat.⁴⁰

4. Jenis-jenis *Mudārabah*

Jenis-jenis *mudārabah* sebagai berikut :

a. *Mudārabah Muṭhlaqoh* (Investasi Tidak Terikat)

Mudārabah muṭhlaqoh adalah pemilik dana memberikan kebebasan kepada pengelola dana untuk menjalankan proyek tanpa larangan atau gangguan apapun yang berkaitan dengan proyek itu dan tidak terikat dengan waktu, tempat, jenis perusahaan dan pelanggan. Investasi tidak terikat pada usaha perbankan syariah diaplikasikan pada tabungan dan deposito.

b. *Mudārabah Muqayyadah* (Investasi Terikat)

Mudārabah muqayyadah adalah pemilik dana membatasi atau memberi syarat batasan kepada pengelola dana mengenai tempat, cara dan obyek *investasi*. Kedudukan bank pada investasi terikat pada prinsipnya sebagai agen saja, dan atas kegiatannya tersebut bank menerima imbalan berupa *fee*.

Dalam pelaksanaannya, BMT Mentari Bumi menggunakan *mudārabah muṭhlaqoh* (Investasi Tidak Terikat) dalam salah satu

⁴⁰Ahmad Dahlan Rosyidin, *Lembaga Mikro.....*, hlm.35-36.

program kerjanya yaitu bentuk kerjasama antara *shahibulmāl* (pemilik modal) dengan pihak *mudārib* (BMT), dimana pihak BMT diberi kuasa penuh untuk menjalankan usahanya tanpa batasan dan tidak terikat dengan waktu, tempat, jenis usaha dan nasabah atau pelanggannya.

Sistem bagi hasil yang digunakan dalam *mudārabah muthlaqoh* di BMT Mentari Bumi yaitu *revenue sharing* yang berarti perhitungan bagi hasilnya dihitung dari pendapatan yang diterima.

5. Aplikasi Pembiayaan *Mudārabah* dalam Perbankan dan Manfaat *Mudārabah*

a. Aplikasi Pembiayaan *Mudārabah*

Pembiayaan *mudārabah* diterapkan berdasarkan atas ketentuan pengembangan usaha sebagai upaya untuk :

- 1) Pembiayaan modal kerja seperti modal kerja perdagangan dan jasa.
- 2) Investasi khusus, disebut juga *mudārabah muqayyadah*, dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus pula, dan disertai dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *shahibulmāl*.⁴¹

b. Manfaat *Mudārabah*

- 1) Peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkatkan menjadi keuntungan tersendiri bagi kedua belah pihak.
- 2) Bagi pihak BMT tidak terbebani untuk mengeluarkan uang dengan jumlah yang tetap secara berkala, tetapi BMT hanya berkewajiban memberikan keuntungan yang dibagi dengan nasabah yang

⁴¹Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah* , hlm.97.

disesuaikan dengan keuntungan pihak BMT saja, sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*.

- 3) Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* (arus kas) usaha nasabah, sehingga tidak memberatkan nasabah.
- 4) BMT akan mendapatkan keuntungan usaha yang benar-benar halal dan aman karena pembiayaan tersebut telah diatur oleh agama.
- 5) Dengan prinsip bagi hasil, nasabah pembiayaan tidak akan dibebani dengan satu jumlah bunga tetap (berapapun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalipun merugi) sehingga tidak memberatkan nasabah.⁴²

6. Ketentuan Pembiayaan *Mudārabah*

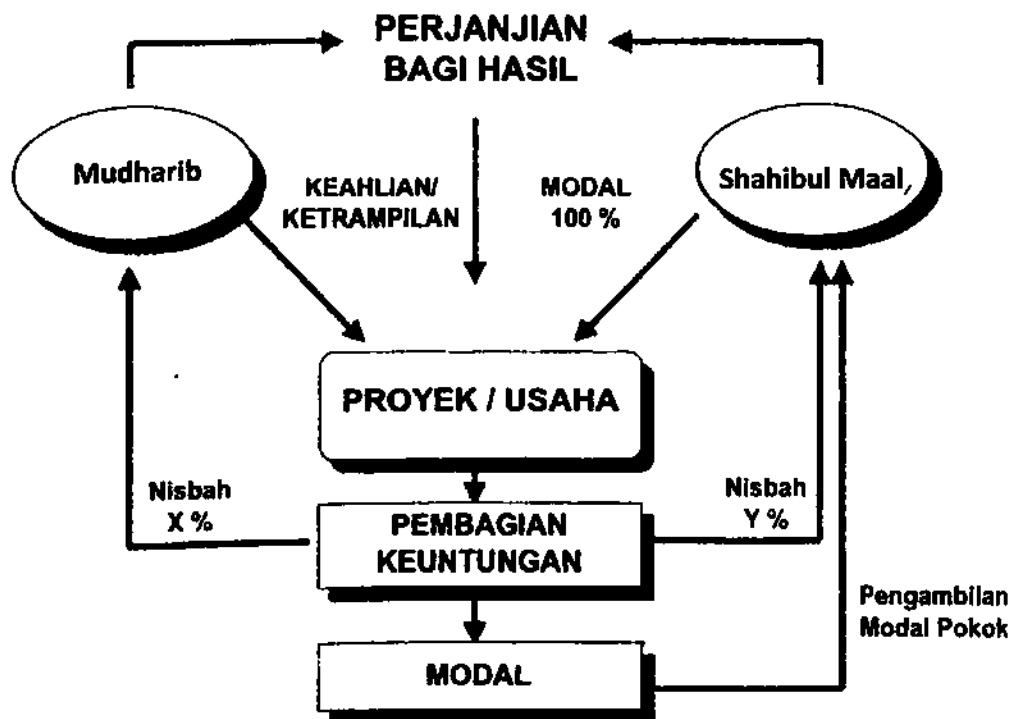
Adapun ketentuan pembiayaan *mudārabah* berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor : 07/DSN-MUI/IV/2000, meliputi :

- a. Pembiayaan untuk suatu usaha yang produktif.
- b. *Shahibulmāl* (pemilik dana) membiayai 100% kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai *mudārib*.
- c. Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan LKS dengan *mudārib*.
- d. *Mudārib* boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syariah, dan LKS tidak diikuti serta dalam manajemen perusahaan/proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.

⁴²Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Suatu pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institute, 2000), hlm.138.

- e. Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- f. LKS menanggung semua kerugian akibat dari *mudārabah* kecuali jika *mudārib* (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai atau menyalahi perjanjian.
- g. Pada prinsipnya, dalam pembiayaan *mudārabah* tidak ada jaminan, namun agar *mudārib* tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari *mudārib* atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila *mudārib* terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.
- h. Kriteria pengusaha (*mudārib*), prosedur pembiayaan dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh LKS dengan memperhatikan fatwa DSN.
- i. Biaya operasional dibebankan kepada *mudārib*.
- j. Dalam hal penyandang dana (LKS) tidak melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan, *mudārib* berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.⁴³

⁴³Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah*, (Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada, 2008), hlm.56-58.



Gambar 1.3. Skema Pembiayaan *mudharabah*.

B. Pedagang Kecil

1. Pengertian Pedagang Kecil

Dalam UU No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah disebutkan bahwa usaha kecil adalah

“Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.”⁴⁴

Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Adapun kriteria

⁴⁴www.bi.go.id, Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, diakses senin, 21 Oktober 2012.

Usaha Kecil dilihat berdasarkan UU. No. 9 Tahun 1995 tentang usaha kecil, pada Pasal 5, disebutkan bahwa

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar).
- c. Milik warga negara Indonesia.
- d. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.
- e. Berbentuk usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi.⁴⁵

Di samping usaha kecil, kita juga mengenal istilah usaha mikro. Jenis usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana yang diatur dalam UU No.20 Tahun 2008.⁴⁶ Usaha mikro adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil yang bersifat tradisional dan informal, dalam arti belum terdaftar, belum tercatat dan belum berbadan hukum.⁴⁷

Kriteria Usaha Mikro yaitu :

- a. Jenis barang atau komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.

⁴⁵ Suparyanto, *Kewirausahaan: Konsep dan Realita pada Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm.30.

⁴⁶ www.bi.go.id, *Undang-undang.....*, hlm.2, diakses Senin, 21 Oktober 2012

⁴⁷ Suparyanto, *Kewirausahaan*, hlm 30-31.

- b. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- d. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- e. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
- f. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
- g. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.⁴⁸

Pedagang kecil menurut Winardi adalah

“Orang yang dengan modal yang relative sedikit melaksanakan aktifitas produksi dalam arti luas (produksi barang, menjual barang dan menyelenggarakan jasa) untk memenuhi kebutuhan kelompok konsumen tertentu dalam masyarakat usaha yang mana dilaksanakan ditempat-tempat yang dianggap strategis dan ekonomis dalam suasana yang informal”.⁴⁹

Menurut M.Tohar “pedagang kecil adalah pedagang yang memiliki hasil total penjualan bersih per tahun paling banyak 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah)”.⁵⁰

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia “pedagang kecil adalah orang yang berdagang secara kecil-kecilan (dengan modal kecil).”⁵¹

⁴⁸Hendrasahakecil.blogspot.com, *Ciri-ciri UMKM*, diakses Senin, 21 Oktober 2012.

⁴⁹Winardi, *Azas-azas Manajemen*, (Bandung: Alumni, 1986), hlm.167.

⁵⁰Muhammad Tohar, *Membuka Usaha Kecil*, (Yogyakarta: Penerbit Kanisius, 1999), hlm.2.

⁵¹Alwi Hasan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hlm.230.

Berdasarkan beberapa definisi yang diuraikan, maka yang dimaksud pedagang kecil dalam penelitian ini yaitu orang yang melakukan kegiatan pembelian barang secara kecil-kecilan dan menjualnya kembali secara kecil-kecilan pula yaitu yang termasuk dalam sektor usaha mikro.

2. Macam-macam Pedagang Kecil

Perdagangan kecil meliputi semua kegiatan yang berhubungan secara langsung dengan penjualan barang dan jasa kepada konsumen akhir untuk keperluan pribadi (bukan untuk keperluan usaha). Namun demikian tidak menutup kemungkinan adanya penjualan secara langsung dengan para pemakai industri karena tidak semua barang industri selalu dibeli dalam jumlah besar.⁵² Pedagang kecil yang peneliti maksud dalam penelitian ini adalah pedagang pasar, pengecer atau toko pengecer, usaha kecil atau yang dapat dipersamakan dengan itu.

Pengecer/Retailer/Toko pengecer adalah sebuah lembaga yang melakukan kegiatan usaha menjual barang kepada konsumen akhir untuk keperluan pribadi (nonbisnis). Pedagang eceran (retailer) dapat digolongkan/diklasifikasikan sebagai berikut:⁵³

a. Pedagang Eceran Kecil

Pedagang eceran kecil adalah pedagang eceran yang dalam kegiatannya mengadakan perdagangan di tempat yang tetap maupun tidak tetap.

⁵²<http://ammarawirusaha.blogspot.com/2011/03/macam-macam-perantara-dalam-kegiatan.html>

⁵³<http://ammarawirusaha.blogspot.com/2011/03/macam-macam-perantara-dalam-kegiatan.html>

- 1) Pedagang kecil yang mempunyai tempat tetap adalah para pedagang yang membuka kios, depot, warung, toko kecil atau pasar.
 - a) Kios adalah tempat usaha kecil yang menjual barang dagangan secara eceran yang macam barangnya hanya satu atau beberapa saja. Contoh: kios bensin, kios rokok, kios bunga dan lain-lain.
 - b) Depot adalah tempat usaha untuk memasarkan barang atau jasa kepada pedagang lain maupun konsumen terakhir. Contoh: depot es batu, depot susu murni, depot seni dan lain-lain.
 - c) Warung adalah tempat usaha dagang eceran kecil yang tempatnya dekat ke permukiman konsumen. Barang yang dijualnya beraneka ragam yang biasanya sesuai dengan kebutuhan rumah tangga para konsumen. Contoh: warung-warung yang ada di dekat kediaman kita.
 - d) Toko kecil adalah tempat usaha dagang yang skalanya lebih besar dari pada warung contoh: toko kelontong, toko besi, toko onderdil, toko kue dan sebagainya.
 - e) Pasar adalah tempat usaha dagang para pedagang eceran kecil yang masing-masing menempati kios, jongko, atau kios yang tersedia di pasar itu. Jenis barang yang diperdagangkan beraneka ragam, dari mulai kebutuhan dapur (bumbu dan makanan), barang kelontong, sayur mayur, kue, ikan asin, daging, ikan basah (tawar dan laut), pakaian dan lain-lain.

2) Pedagang eceran kecil yang tidak mempunyai tempat tetap adalah para pedagang yang melakukan kegiatan dagangnya dengan cara berpindah-pindah⁵⁴ Diantaranya adalah :

- a) Pedagang keliling adalah pedagang yang menawarkan barang dagangannya secara keliling. Barang yang mereka tawarkan biasanya digendong, dipikul, didorong dengan gerobak atau diangkut dengan sepeda atau kendaraan bermotor. Yang termasuk pedagang jenis ini adalah pedagang jamu gendong, pedagang bakso, pedagang eskrim, pedagang sayur, pedagang perabotan dan sebagainya.⁵⁵
- b) Pedagang kaki lima adalah pedagang yang menawarkan barang dagangannya dengan cara menggelnnya di trotoar atau di tepi jalan yang rame. Untuk menggelar dagangannya, mereka menggunakan tikar, terpal atau semacam balai-balai. Barang-barang yang mereka tawarkan umumnya berupa sepatu, pakaian, makanan, buah-buahan dan lain – lain.⁵⁶ Sekarang sudah ada yang menggunakan mobil box atau pick-up yang di parkir di dekat depan toko atau ada pula yang memanfaatkan sarana parkir lainnya selain di depan toko.⁵⁷

⁵⁴<http://ammarawirusaha.blogspot.com/2011/03/macam-macam-perantara-dalam-kegiatan.html>

⁵⁵<http://id.shvoong.com/writing-and-speaking/2162642-definisi-perdagangan-dan-jenis-pedagang/>

⁵⁶<http://id.shvoong.com/writing-and-speaking/2162642-definisi-perdagangan-dan-jenis-pedagang/>

⁵⁷<http://ammarawirusaha.blogspot.com/2011/03/macam-macam-perantara-dalam-kegiatan.html>

3. Pengertian Peningkatan Usaha

Peningkatan usaha ialah perkembangan usaha dilihat dari perubahan modal sendiri dan volume produksi yang dihitung dari sebelum memperoleh kredit dan setelah memperoleh kredit.⁵⁸ Peningkatan usaha dalam penelitian ini yaitu dilihat dari peningkatan omset penjualan, peningkatan laba/keuntungan⁵⁹ dan pertumbuhan pendapatan.⁶⁰

a. Peningkatan Omset Penjualan

Dalam dunia perdagangan, faktor kunci yang sangat menentukan dalam mendukung aktifitas usaha adalah penjualan. Faktor inilah yang menjadi kunci sekaligus indikator apakah sebuah usaha perdagangan dapat dikatakan mengalami kemajuan atau sebaliknya, mengalami kemunduran. Bahkan bila dikaitkan dengan proses produksi dalam suatu perusahaan, hampir bisa dipastikan tanpa adanya penjualan atau pemasaran dari produk yang dihasilkan, perusahaan tersebut akan mengalami kerugian.

Kata omset berarti jumlah, sedang penjualan berarti kegiatan menjual barang yang bertujuan mencari laba atau pendapatan. Jadi omset penjualan berarti jumlah penghasilan atau laba yang diperoleh dari hasil menjual barang atau jasa.

⁵⁸Taufiq, *Penggunaan Dana Kredit UKM Terhadap Peningkatan Usaha (Studi pada UKM Sandal dan Sepatu Desa Wedoro Waru Sidoarjo)*, Jurnal Ilmu-ilmu Ekonomi Volume 6 No.2 September 2006 : 125-134.

⁵⁹Nurul Widyaningrum, *Model Pembiayaan BMT dan Dampaknya Bagi Pengusaha Kecil (Studi Kasus BMT Dampingan Yayasan Peramu Bogor)*, (Bandung : Yayasan Akatiga, 2002), hlm.8.

⁶⁰Dedy Handrimurtjahyo, dkk, *Faktor-faktor Penentu Pertumbuhan Usaha Industri Kecil : Kasus Pada Industri Gerabah dan Keramik Kasongan Bantul Yogyakarta*, (Online), (<http://fekool.com/wp-content/uploads/download/2011/12>), di akses 26 Februari 2012.

Omset penjualan adalah adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang-barang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi.⁶¹

Penjualan adalah suatu kegiatan yang ditunjukkan untuk mencari pembeli atau mempengaruhi dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengatakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.⁶²

Menurut Fandy penjualan adalah

“Penjualan adalah memindahkan posisi pelanggan ke tahap pembelian (dalam proses pengambilan keputusan) melalui penjualan tatap muka. Pemahaman terhadap penjualan dapat pula dilihat dari unit dan nilai yang dikenal dengan istilah volume dan omset penjualan”.⁶³

Sedangkan menurut Henry “penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa”.⁶⁴

Pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan atau jasa perusahaan tersebut, dimana

⁶¹ Winardi, *Pengantar Manajemen Penjualan*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1991), hlm. 14.

⁶² www.overfans.biz/2700/pengertian-penjualan-html.

⁶³ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi, 1997), hlm. 249.

⁶⁴ Henry Simamora, *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2000), hlm. 24.

pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan.⁶⁵

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa omset penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh. Seorang pengelola usaha dituntut untuk selalu meningkatkan penjualan dari hari ke hari, dari minggu ke minggu, dari bulan ke bulan dan dari tahun ke tahun.

Dengan demikian dapat diketahui bahwa suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan ke arah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dan aktivitas utama operasinya. Jadi, pertumbuhan yang terjadi dalam perusahaan dagang sering dikatakan sebagai tingkat pertumbuhan penjualan.⁶⁶

Adapun tujuan penjualan adalah:

- 1) Mencapai volume penjualan tertentu
 - 2) Mendapatkan laba tertentu
 - 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan⁶⁷
- b. Peningkatan Laba/Keuntungan

Perusahaan dapat dipandang sebagai suatu sistem yang memproses masukan untuk menghasilkan sebuah keluaran. Perusahaan berusaha menghasilkan sebuah keluaran yang nilainya lebih tinggi daripada nilai masukannya agar dapat menghasilkan suatu laba. Dengan

⁶⁵ Basu Swastha, T.Hani Handoko, *Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: BPFE UGM, 2000), hlm. 55

⁶⁶ Basu Swastha, T.Hani Handoko, *Manajemen Pemasaran*,hlm. 55

⁶⁷ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan*, (Yogyakarta : BPFE Yogyakarta, 1988), hlm.80.

laba yang diperoleh diharapkan perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dan mengembangkan dirinya.

Tujuan utama sebuah perusahaan ialah untuk mendapatkan laba yang maksimal. Laba merupakan salah satu indikator penting dalam mengukur keberhasilan kinerja suatu perusahaan. Adanya pertumbuhan laba dalam suatu perusahaan dapat menunjukkan bahwa pihak-pihak manajemen telah berhasil dalam mengelola sumber-sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien.

Menurut Zaki laba adalah

“Laba adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempunyai badan usaha selama satu periode, kecuali yang timbul dari pendapatan (revenue) atau investasi pemilik”.⁶⁸

Menurut Soemarso “laba adalah selisih lebih pendapatan atas sehubungan dengan kegiatan usaha”.⁶⁹

Sedangkan menurut Henry “laba adalah perbedaan pendapat dengan beban, jikalau pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih”.⁷⁰

Dalam teori ekonomi juga dikenal adanya istilah laba, akan tetapi pengertian laba dalam teori ekonomi berbeda dengan pengertian laba menurut akuntansi. Dalam teori ekonomi para ekonom mengartikan laba sebagai suatu kenaikan dalam kekayaan perusahaan, sedangkan dalam

⁶⁸Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting*, (Yogyakarta: BPFE, 2004), hlm.29.

⁶⁹Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar*, (Jakarta: Salemba Empat, 2005), hlm.230

⁷⁰Henry Simamora, *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2000), hlm. 25.

akuntansi, laba adalah perbedaan pendapatan yang direalisasi dari transaksi yang terjadi pada waktu dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tertentu.⁷¹

Pertumbuhan laba dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain:

1) Besarnya perusahaan

Semakin besar suatu perusahaan maka ketepatan pertumbuhan laba yang diharapkan semakin tinggi.

2) Umur perusahaan

Perusahaan yang baru berdiri kurang memiliki pengalaman dalam meningkatkan laba, sehingga ketepatannya masih rendah.

3) Tingkat leverage

Bila perusahaan memiliki tingkat hutang yang tinggi, maka manager cenderung memanipulasi laba sehingga dapat mengurangi ketepatan pertumbuhan laba.

4) Tingkat penjualan

Tingkat penjualan di masa lalu yang tinggi, semakin tinggi tingkat penjualan di masa yang akan datang sehingga pertumbuhan laba semakin tinggi.

5) Perubahan laba masa lalu

Semakin besar perubahan laba masa lalu, semakin tidak pasti laba yang diperoleh di masa mendatang.⁷²

Pengukuran laba bukan saja penting untuk menentukan prestasi perusahaan tetapi penting juga sebagai informasi bagi pembagian laba dan

⁷¹<https://id.wikipedia.org/wiki/Laba>, diakses Senin, 21 Oktober 2012.

⁷²Nandi Angkoso, *Akuntansi Lanjutan*, (Yogyakarta: FE Yogyakarta, 2006), hlm.71.

penentuan kebijakan investasi. Oleh karena itu, laba menjadi informasi yang dilihat oleh banyak seperti profesi akuntansi, pengusaha, analis keuangan, ekonom, dan sebagainya.⁷³

Penjualan ada kaitannya erat dengan laba, karena dalam hal ini dapat diketahui bahwa laba akan diperoleh jika penjualan barang lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Untuk meningkatkan laba harus disertai dengan peningkatan penjualan. Jika penjualan meningkat maka peningkatan laba juga akan meningkat. Pencapaian penjualan yang baik akan berlangsung dengan baik apabila perusahaan sebagai penjual menerapkan perencanaan yang baik, yaitu melalui perencanaan penjualan yang didasarkan pada ramalan penjualan, sehingga akan menghasilkan pencapaian penjualan yang maksimal.

c. Peningkatan Pendapatan

Meskipun tujuan pedagang yang satu dengan yang lain berbeda, akan tetapi ada satu tujuan yang mungkin dimiliki oleh setiap pedagang yaitu mencapai keuntungan maksimal sehingga pendapatan meningkat, kesejahteraan pun akan meningkat juga. Pendapatan yang diperlukan agar kegiatan usaha tetap berlangsung merupakan tanda usahanya mengalami perkembangan. Pendapatan adalah sesuatu yang sangat penting dalam setiap kegiatan usaha. Tanpa ada pendapatan mustahil akan didapat penghasilan.

⁷³Sofyan Syafri Harahap, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2001), hlm.259.

Dalam bisnis, pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan/atau jasa kepada pelanggan. Bagi investor, pendapatan kurang penting dibanding keuntungan, yang merupakan jumlah uang yang diterima setelah dikurangi pengeluaran.⁷⁴

Pertumbuhan pendapatan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan jasa perusahaan tersebut. Pertumbuhan pendapatan yang konsisten, dan juga pertumbuhan keuntungan, dianggap penting bagi perusahaan yang dijual ke publik melalui saham untuk menarik investor.⁷⁵

Menurut Mamik “pendapatan adalah arus masuk harta, penyelesaian hutang atau keduanya, selama satu periode tertentu yang disebabkan oleh penjualan barang yang diproduksi atau jasa yang diberikan kepada para pembeli atau pengguna jasa”.⁷⁶

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia “pendapatan adalah peningkatan jumlah aktiva atau penurunan jumlah kewajiban suatu badan usaha yang timbul dari penyerahan barang dan jasa atau aktivitas usaha yang lainnya dalam suatu periode”.⁷⁷

Pendapatan merupakan kenaikan kotor dalam asset atau penurunan liabilitas atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan yang berakibat dari investasi

⁷⁴<http://id.wikipedia.org/wiki/pendapatan>, diakses Senin, 21 Oktober 2012.

⁷⁵Winardi, *Pengantar Manajemen Penjualan*, hlm. 55

⁷⁶ Mamik Krisdiartiwi, *Pembukuan Sederhana Untuk UKM*, (Yogyakarta: Media Pressindo, 2008), hlm.24.

⁷⁷ Suwardjono, *Teori Akuntansi (Perekayasaan Laporan Keuangan)*, (Yogyakarta: BPFE, 2005), hlm.353-360.

perdagangan, memberikan jasa atau aktivitas lain yang bertujuan meraih keuntungan.⁷⁸ Pendapatan merupakan salah satu faktor penunjang usaha atau aktivitas untuk memenuhi kebutuhan dan kesejahteraan hidup.

Hal ini mendorong manusia untuk melakukan kegiatan-kegiatan untuk eksistensi dirinya baik sebagai individu maupun sebagai anggota masyarakat. Tindakan-tindakan ini dilakukan karena seiring terdorong oleh kuatnya minat dan keinginan manusia untuk memperhatikan hidupnya, dimana dalam hal ini terdapat persoalan bagaimana usaha yang diinginkannya. Untuk mendapatkan keinginan tersebut diperoleh suatu pendapatan sebagai penunjang.

Tujuan pokok dijalankannya suatu usaha perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usaha perdagangannya. Pendapatan yang diterima adalah dalam bentuk uang, dimana uang adalah merupakan alat pembayaran atau alat pertukaran.⁷⁹

Dari beberapa definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pendapatan adalah hasil yang diperoleh seseorang atau perusahaan dalam suatu periode tertentu setelah terlebih dahulu mereka melakukan kegiatan penjualan barang atau jasa kepada pembeli atau pengguna jasa.

Jumlah pendapatan merupakan total keseluruhan pendapatan yang diterima dari suatu unit usaha, perusahaan atau organisasi pada satu

⁷⁸ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah*, hlm. 127.

⁷⁹ Samuelson dan Nordhaus, 1997, *Pengantar Manajemen*, hlm. 12.

periode tertentu. Peningkatan pendapatan merupakan salah satu indikator untuk mengetahui pengembangan dari suatu usaha kecil.

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Usaha Pedagang Kecil

Pada umumnya permasalahan yang dihadapi oleh usaha kecil antara lain, meliputi :

a. Permodalan

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha, oleh karena pada umumnya usaha kecil merupakan usaha perorangan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan pada modal si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh, karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.

Perkembangan permodalan usaha kecil hingga kini masih relative lambat. Dan karenanya masih sering memerlukan bantuan baik dari pemerintah maupun dari pengusaha besar. Modal adalah bagian yang tak terpisahkan dalam usaha pengembangan suatu bisnis, karena itu akses modal baik yang berwujud kredit, barang produksi merupakan sarana yang sangat diperlukan dalam meningkatkan daya saing usaha kecil. Kalangan perbankan masih sering menilai para pengusaha kecil, mikro dan menengah masih belum *Bankable*.

Tidak dapat dipungkiri bahwa setiap usaha atau perusahaan membutuhkan dana atau biaya untuk dapat beroperasi. Hal ini sebenarnya

menjadi persoalan yang dihadapi hampir semua pengusaha, karena untuk memulai usaha dibutuhkan pengeluaran sejumlah uang sebagai modal awal. Pengeluaran tersebut untuk membeli bahan baku dan penolong, alat-alat dan fasilitas produksi serta pengeluaran operasional lainnya. Melalui barang-barang yang dibeli tersebut perusahaan dapat menghasilkan sejumlah output yang kemudian dapat dijualnya untuk mendapat sejumlah uang pengembalian modal dan keuntungan. Bagian keuntungan ini sebagian digunakan untuk memperbesar modal agar menghasilkan uang sebagai keuntungan dalam jumlah yang lebih besar lagi, dan seterusnya begitu sampai pengusaha mendapatkan hasil sesuai yang diinginkan atau target.

Dalam membangun sebuah bisnis dibutuhkan sebuah dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa di dukung dengan modal. Sehingga modal dapat dikatakan jadi jantungnya bisnis yang dibangun tersebut. Biasanya modal dengan dana sendiri memberikan arti bahwa dana tersebut dipersiapkan oleh pembisnis yang bersangkutan.⁸⁰

Modal juga akan digunakan sebagai biaya dalam pembelian suatu sumber-sumber produksi yang dikatakan sebagai biaya usaha. Biaya usaha ini biasanya diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya tetap (FC) adalah biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun barang yang

⁸⁰Mandala Manurung, *Uang, Perbankan dan Ekonomi Moneter (Kajian Kontekstual Indonesia)*, (Jakarta: Lembaga Penerbit FEUI, 2006), hlm.72.

dijual banyak atau sedikit. Biaya variabel (VC) adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh barang yang dijual, contohnya biaya untuk tenaga kerja. Total biaya (TC) adalah jumlah dari biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC), maka $TC = FC + VC$.⁸¹

Modal adalah salah satu faktor produksi yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar. Sedangkan Neti menyebutkan bahwa dalam memulai suatu usaha modal merupakan salah satu faktor penting disamping faktor lainnya, sehingga suatu usaha bisa tidak berjalan apabila tidak tersedia modal. Artinya bahwa suatu usaha tidak akan pernah ada atau tidak dapat berjalan tanpa adanya modal. Hal ini menggambarkan bahwa modal menjadi faktor utama dan penentu dari suatu kegiatan usaha. Karenanya setiap orang yang akan melakukan kegiatan usaha, maka langkah utama yang dilakukannya adalah memikirkan dan mencari modal untuk usahanya.

Selain sebagai bagian terpenting di dalam proses produksi, modal juga merupakan faktor utama dan mempunyai kedudukan yang sangat tinggi di dalam pengembangan perusahaan. Hal ini dicapai melalui peningkatan jumlah produksi yang menghasilkan keuntungan atau laba bagi pengusaha.

Dengan tersedianya modal maka usaha akan berjalan lancar sehingga akan mengembangkan modal itu sendiri melalui suatu proses kegiatan usaha. Modal yang digunakan dapat merupakan modal sendiri

⁸¹Mandala Manurung, *Uang, Perbankan dan Ekonomi Moneter*, hlm. 75

seluruhnya atau merupakan kombinasi antara modal sendiri dengan modal pinjaman. Kumpulan berbagai sumber modal akan membentuk suatu kekuatan modal yang ditanamkan guna menjalankan usaha. Modal yang dimiliki tersebut jika dikelola secara optimal maka akan meningkatkan volume penjualan.

Salah satu cara untuk memperoleh modal adalah dengan kredit. Kredit merupakan suatu fasilitas keuangan yang memungkinkan seseorang atau badan usaha untuk meminjam uang untuk membeli produk dan membayarnya kembali dalam jangka waktu yang ditentukan.⁸² Modal juga dapat diperoleh dengan pembiayaan. Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil.⁸³

b. Sumber daya manusia (SDM)

Sebagian usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Disamping itu, dengan keterbatasan SDM nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk

⁸² www.wikipedia.com, diakses Selasa, 22 Mei 2012, Pukul 19.00.

⁸³ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta : UII Press, 2004), hlm.163.

mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.

c. Lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar

Usaha kecil yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah, oleh karena produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif. Berbeda dengan usaha besar yang telah mempunyai jaringan yang sudah solid serta di dukung dengan teknologi yang dapat menjangkau internasional dan promosi yang baik.

Pengembangan usaha kecil pada hakekatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh usaha kecil, maka perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut :

1) Penciptaan Iklim Usaha yang Kondusif

Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketenteraman dan keamanan berusaha serta penyederhanaan prosedur perizinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

2) Bantuan Permodalan

Pemerintah perlu memperluas skim kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi usaha kecil, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sektor jasa

finansial formal, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, leasing dan dana modal ventura.

3) Perlindungan Usaha

Jenis-jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari ekonomi lemah, baik itu melalui undang-undang maupun peraturan pemerintah yang bermuara kepada saling menguntungkan.

4) Pengembangan Kemitraan

Perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antara usaha kecil atau antara usaha kecil dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun di luar negeri untuk menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha. Disamping itu juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien. Dengan demikian usaha kecil akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dari dalam maupun luar negeri.

5) Pelatihan

Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi usaha kecil baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usahanya. Disamping itu juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan di lapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

6) Membentuk Lembaga Khusus

Perlu dibangun suatu lembaga yang khusus bertanggungjawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuhkembangan usaha kecil dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi permasalahan baik internal maupun eksternal yang dihadapi oleh usaha kecil.

7) Memantapkan Asosiasi

Asosiasi yang telah ada perlu diperkuat untuk meningkatkan perannya antara lain dalam pengembangan jaringan informasi usaha yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan usaha bagi anggotanya.

8) Mengembangkan Promosi

Guna lebih mempercepat proses kemitraan antara usaha kecil dengan usaha besar diperlukan media khusus dalam upaya mempromosikan produk-produk yang dihasilkan.

9) Mengembangkan Kerjasama yang Setara

Perlu adanya kerjasama atau koordinasi yang serasi antara pemerintah dengan dunia usaha (UKM) untuk menginventarisir berbagai isu-isu mutakhir yang terkait dengan perkembangan usaha.⁸⁴

⁸⁴Mohammad Jafar Hafsah, *Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)*, Infokop Nomor 25 Tahun 2004.

BAB III

METODE PENELITIAN



Untuk dapat menjadikan penelitian ini terealisasi dan mempunyai bobot ilmiah, maka perlu adanya metode-metode yang berfungsi sebagai alat pencapaian tujuan. Adapun penyusunan skripsi ini menggunakan metode sebagai berikut:

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*fieldresearch*) yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui adanya pengaruh pembiayaan *muḍārabah* pada BMT Mentari Bumi terhadap peningkatan usaha pedagang kecil di Kecamatan Kemangkon dan penelitian kuantitatif yang dijelaskan dalam bentuk pembahasan data secara statistik.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di BMT Mentari Bumi yang terletak di Jl.RayaPanican No.101 Kecamatan Kemangkon Purbalingga. Penelitian di lakukan pada tanggal 12 Juni-12 Juli 2012.

C. Populasi dan Sampel Penelitian

Untuk dapat menentukan jumlah responden yang akan menjawab angket, maka harus ditentukan sampel dari populasi yang akan diteliti dengan maksud untuk men-generalisasikan hasil penelitian dan mengangkat kesimpulan umum.

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁸⁴ Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang kecil (nasabah) yang mengambil pembiayaan *mudārabah* pada BMT Mentari Bumi Kemangkon Purbalingga yang jumlah nasabahnya yang masih aktif yaitu 203 nasabah dan karena BMT Mentari Bumi bertujuan untuk memberdayakan ekonomi pedagang kecil maka dari 211 nasabah, jumlah nasabah pedagang kecil yaitu 203 dan sisanya usaha diluar pedagang kecil.

2. Sampel

Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti.⁸⁵ Untuk ukuran sampel mengadopsi metode yang dikembangkan oleh *Isaac* dan *Michael* untuk tingkat kesalahan 1%, 5%, dan 10%. Rumus untuk menghitung ukuran sampel dari populasi yang diketahui jumlahnya adalah sebagai berikut :

$$S = \frac{\lambda^2 \cdot N \cdot P \cdot Q}{d^2 (N-1) + \lambda^2 \cdot P \cdot Q} = 135$$

λ^2 dengan $dk = 1$, taraf kesalahan 5%

$P = Q = 0,5$. $d = 0,05$. $s =$ jumlah sampel.

Pengambilan sebagian sampel dari seluruh nasabah pedagang kecil yang mengambil pembiayaan *mudārabah* pada BMT Mentari Bumi. Sampel yang

⁸⁴ Sugiyono, Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D), (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 115.

⁸⁵ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*....., hlm. 173-174.

diambil yaitu berjumlah 135 dengan menggunakan metode *simple random sampling*, dikatakan *simple* (sederhana) karena pengambilan sampel populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu. Cara demikian dilakukan bila anggota populasi dianggap homogen.⁸⁶

D. Variabel dan Indikator Penelitian

Variabel adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁸⁷

Dalam penelitian ini terdapat dua variabel, yaitu:

1. Variabel *independen* (variabelbebas) merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel *dependen*.⁸⁸ Variabel *independen* meliputi pembiayaan *mudārabah* (X). Dalam penelitian ini peneliti akan mengambil indikator pembiayaan *mudārabah* yang dilihat dari besarnya pembiayaan (X₁), alokasi pembiayaan (X₂) dan pembinaan pembiayaan⁸⁹ (X₃) yang meliputi:
 - a. Besarnya pembiayaan meliputi besar kecilnya pembiayaan *mudārabah* yang diberikan BMT disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, tahapan pembiayaan *mudārabah* yang dicairkan relatif jelas dan singkat, pembiayaan *mudārabah* yang dicairkan dilakukan setelah mendapatkan

⁸⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian*....., hlm. 118-124

⁸⁷ Husein Umar, *Desai Penelitian MSDM dan Perilaku Karyawan*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2008), hlm. 42

⁸⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, , hlm. 38-39.

⁸⁹ Wawancara dengan Khasan Sumargo, Manager BMT Mentari Bumi, Wawancara Tanggal

persetujuan dari pihak BMT dan persyaratan pembiayaan *mudārabah* yang diterapkan BMT kepada nasabah relatif mudah.

b. Alokasi pembiayaan meliputi penggunaan pembiayaan *mudārabah* untuk tambahan modal usaha, pembiayaan yang didapat digunakan untuk keperluan usahanya, pembiayaan yang didapat dari BMT digunakan untuk membelibarang dagangan, pembiayaan yang dikeluarkan BMT digunakan untuk membayar biaya-biaya operasional dan melakukan perbaikan tempat usaha setelah mendapatkan pembiayaan *mudārabah*.

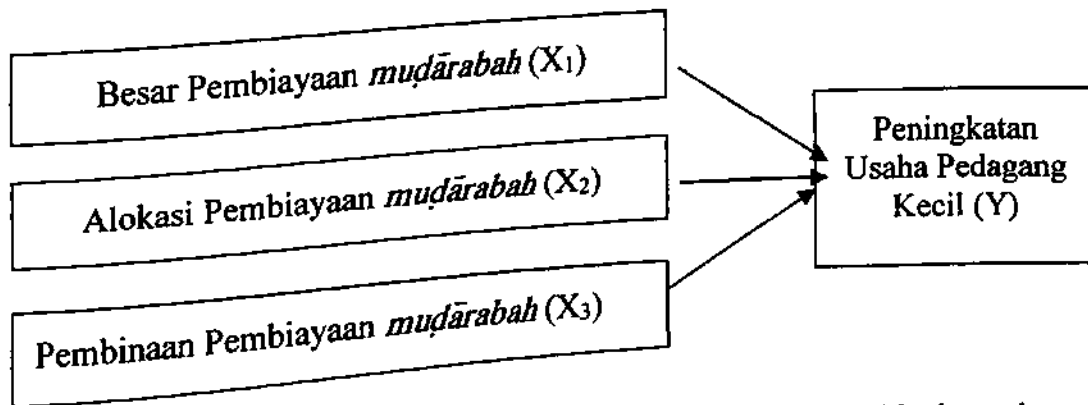
c. Pembinaan pembiayaan yaitu meliputi pihak BMT selalu melakukan pembinaan terhadap usaha nasabah, arahan dari pihak BMT kepada nasabah agar dalam menjalankan usaha berjalan sesuai dengan yang diharapkan, pihak BMT melakukan pengawasan terhadap perkembangan usaha nasabah, kunjungan pihak BMT untuk memberikan masukan dalam menjalankan usaha nasabah dan nasabah berkonsultasi dengan pihak BMT guna perkembangan usahanya.

2. Variabel *dependen* (variable terikat) merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variable bebas.⁹⁰ Variabel *dependen* dalam penelitian ini adalah peningkatan usaha pedagang kecil (Y). Peningkatan usahanya yaitu meliputi peningkatan penjualan, peningkatan laba, dan peningkatan pendapatan⁹¹ setelah mendapatkan pembiayaan *mudārabah* dari BMT.

⁹⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*....., hlm. 38-39.

⁹¹ Dedy Handrimurtjahyo, dkk, *Faktor-faktor Penentu Pertumbuhan Usaha Industri Kecil : Kasus Pada Industri Gerabah dan Keramik Kasongan Bantul Yogyakarta*, (Online), (<http://fekool.com/wp-content/uploads/download/2011/12>), diakses 26 Februari 2012.

Hubungan variable *independen* (X) dan *dependen* (Y) dapat dilihat dalam bagan berikutini:



Gambar 1.3. Hubungan antara variable independen dan variable dependen

E. Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini dalam memperoleh data menggunakan berbagai metode pengumpulan data yaitu:

1. Observasi

Observasi adalah cara pengumpulan data dengan cara melakukan pencatatan secara cermat dan sistematis.⁹²

Akan melakukan observasi langsung untuk mendapatkan data-data yang diperlukan berkenaan dengan pengaruh pembiayaan *muḍārabah* terhadap peningkatan usaha pedagang kecil.

2. Wawancara

Wawancara adalah metode pengumpulan data dengan jalan tanya jawab sepihak yang dikerjakan dengan sistematis dan berlandaskan kepada tujuan penyelidikan.⁹³

⁹² Soeratno dan Lincoln Arsyad, *Metode Penelitian untuk Ekonomid dan Bisnis*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 1988), hlm.89.

Proses wawancara dilakukan penulis dengan tujuan untuk mendapatkan data yang berkaitan dengan permasalahan yang sedang diteliti. Adapun wawancara akan dilakukan dengan pihak-pihak yang terkait dengan BMT Mentari Bumi Kemangkon yaitu dari pihak BMT dan nasabah pembiayaan *mudārabah* BMT Mentari Bumi.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berpacatatan, buku, surat kabar, majalah, notulen, dan sebagainya.⁹⁴

Metode ini penulis gunakan untuk memperoleh data-data dari sumber berupa catatan-catatan penting seperti sejarah perkembangan BMT Mentari Bumi Kemangkon, struktur organisasi, data tentang permasalahan yang sedang diteliti, data-data lainnya yang mendukung penelitian ini.

4. Angket atau Kuesioner

Kuesioner adalah pengumpulan data melalui beberapa pertanyaan yang diajukan kepada responden dalam bentuk angket.⁹⁵ Kuesioner nantinya akan dibagikan kepada nasabah pedagang kecil pada BMT Mentari Bumi Kemangkon yang mengambil pembiayaan *mudārabah*. Dalam kuesioner ini digunakan *Skala Likert* dalam bentuk *Checklist* dan jawaban dari kuesioner tersebut diberi bobot skor atau nilai sebagai berikut:

SS= Sangat Setuju	diberi skor	5
ST = Setuju	diberi skor	4

⁹³Soeratno dan Lincoln Arsyad, *Metode Penelitian untuk Ekonomidan Bisnis*, , hlm.92.

⁹⁴Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hlm. 231.

⁹⁵Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 1998), hlm.102.

N = Netral	diberi skor	3
TS = Tidak Setuju	diberi skor	2
STS = Sangat Tidak Setuju	diberi skor	1

F. Metode Analisis Data

1. Uji Analisis Validitas

Uji analisis validitas berguna untuk mengetahui apakah ada pertanyaan pada kuesioner yang harus dibuang/diganti Karena dianggap tidak relevan.⁹⁶ Validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur itu mengukur apa yang ingin diukur. Untuk menguji validitas kuesioner digunakan teknik korelasi *product moment* yaitu;

$$r_{xy} = \frac{n \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[n \sum X^2 - (\sum X)^2] [n \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

Keterangan:

r = koefisien korelasi antara X dan Y

X = skor item pernyataan

Y = skor total item pernyataan

n = jumlah responden

Dengan derajat signifikansi sebesar 95% ($\alpha = 0,05$) dan $df = n-2$, maka kriteria pengujiannya adalah:

- 1) Jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ berarti pernyataan tersebut dinyatakan valid.

⁹⁶ Husein Umar, *Desain Penelitian MSDM dan perilaku Karyawan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), him 53.

2) Jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$ berarti pernyataan tersebut dinyatakan tidak valid.⁹⁷

2. Uji Analisis Reliabilitas

Uji analisis reliabilitas dimaksudkan untuk menunjukkan apakah sebuah instrumen dapat mengukur sesuatu yang diukur secara konsisten dari waktu ke waktu.⁹⁸ Analisis reliabilitas dilakukan dengan teknik *Cronbach Alpha*, adapun rumusnya:

$$r_{ii} = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_1^2} \right)$$

Keterangan:

r_{ii} = reabilitas instrumen

k = banyaknya butir pernyataan

σ_b^2 = varian total

σ_1^2 = jumlah varian butir

Dengan tingkat kepercayaan sebesar 95% ($\alpha = 0,05$) dan $df = n-2$,

maka kriteria pengujiannya adalah:

- 1) Jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ berarti variabel yang diuji reliabel.
- 2) Jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$ berarti variabel yang diuji tidak reliabel.

5. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda adalah studi mengenai ketergantungan satu variable dependen (terikat) dengan satu atau lebih variable independen (variable penjelas/bebas), dengan tujuan untuk mengestimasi dan atau

⁹⁷ Husein Umar, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000), hlm. 207.

⁹⁸ Burhan Nurgiyantoro, dkk., *Statistik Terapan*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2002), hlm. 316-319.

memprediksi rata-rata populasi atau nilai rata-rata variable dependen berdasarkan nilai variabel independen yang diketahui.⁹⁹

Analisis ini digunakan untuk mengetahui pengaruh besar pembiayaan, alokasi pembiayaan dan pembinaan pembiayaan terhadap peningkatan usaha pedagang kecil.

Bentuk persamaan garis regresinya adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Keterangan:

Y = variabel terikat (peningkatan usaha pedagang kecil)

X₁ = Besarnya pembiayaan

X₂ = Alokasi pembiayaan

X₃ = Pembinaan pembiayaan

a = konstanta

b = koefisien regresi

e = standar error

6. Uji F

Penggunaan uji F bertujuan untuk menguji signifikan atau tidaknya hubungan lebih dari dua variabel melalui koefisien regresinya yang secara serentak mempengaruhi variabel terikat, maka digunakan rumus:¹⁰⁰

$$F_{hitung} = \frac{R^2/K}{(1-R^2)(n-k-1)}$$

R = Koefisien determinasi korelasi ganda

⁹⁹ Mudrajad Kuncoro, *Metode Kuantitatif Teori dan Aplikasi Untuk Bisnis dan Ekonomi*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2007), hlm. 75-76.

¹⁰⁰ Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian.....*, hlm. 107.

K = Banyaknya variable prediktor

n = Jumlah data/banyaknya variabel

Kriteria pengujian hipotesisnya adalah dengan kebebasan (k-1), (n-k), dan tingkat kepercayaan $\alpha = 0,05$ maka :

H0 diterima jika $F_{hitung} \leq F_{tabel}$

H0 ditolak jika $F_{hitung} > F_{tabel}$

7. Nilai t

Uji parsial menggunakan uji t yang merupakan uji statistik bagi koefisien regresi dengan hanya satu koefisien regresi yang mempengaruhi, yang menggunakan rumus¹⁰¹ :

$$t = \frac{b_i - B_i}{S_{b_i}}$$

Keterangan

b : koefisien regresi

B : nilai beta

Sb : standar koefisien regresi

Kriteria pengujian hipotesisnya adalah dengan derajat kebebasan (n-2) dengan (α) = 5% maka :

H0 diterima jika $t_{hitung} < t_{tabel}$

H0 ditolak jika $t_{hitung} > t_{tabel}$

¹⁰¹Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian*, , hlm. 109.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Tentang BMT Mentari Bumi Kemangkon Purbalingga

1. Sejarah Singkat BMT Mentari Bumi Kemangkon Purbalingga

BMT Mentari Bumi Kemangkon dibentuk oleh sekelompok keluarga yang berawal dari modal yang kecil dari kumpulan saham-saham keluarga yang akhirnya terkumpul untuk membuka lembaga pendukung kegiatan perekonomian rakyat pada tahun 1999 di Kecamatan Kemangkon Purbalingga Jawa Tengah. Pada tanggal 09 Maret 1999 BMT Mentari Bumi mendapat status badan hukum dengan nomor BH.No.01/PAD/KDK.11-17/VIII/1999 dari Departemen Koperasi.

Dekat di mata, sekaligus dekat di hati. Nampaknya kata mutiara itu memberi inspirasi berdirinya sebuah kantor baru BMT Mentari Bumi di Kemangkon Purbalingga. BMT Mentari Bumi di Purbalingga sudah ada 3 kantor cabang yaitu yang terletak di Kecamatan Bukateja, Kecamatan Kaligondang dan Kecamatan Padamara. Posisi BMT Mentari Bumi cukup strategis, terletak di dekat pasar Kemangkon tepatnya di Jl. Raya Panican No.101 Kecamatan Kemangkon Purbalingga.

Dengan demikian kantor di dekat pasar akan mempermudah pelayanan kepada anggota, baik untuk urusan simpanan maupun pembiayaan. Dekatnya

lokasi kantor dengan para anggota tersebut, semakin memudahkan pelayanan dan mensukseskan visi dan misi BMT Mentari Bumi untuk para anggotanya.¹⁰²

2. Visi dan Misi

Visi:

“Membangun kebersamaan umat demi terbangunnya kekuatan ekonomi melalui kesadaran untuk bertransaksi secara syariah”.

Misi:

- a. Penggalangan kegiatan simpanan.
- b. Membumikan kegiatan lembaga keuangan sistem syariah dengan konsep operasi bagi hasil.
- c. Pengembangan usaha kecil dengan pembiayaan modal kerja investasi.
- d. Menciptakan kemitraan dan mengembangkan jaringan kerja pemberdayaan seluas-luasnya.

3. Produk-produk *Baitul Māl wa Tamwīl* Mentari Bumi Kemangkon Purbalingga

BMT Mentari Bumi Kemangkon Purbalingga dalam menjalankan usahanya tidak dapat dipisahkan dari konsep-konsep syariah seperti lembaga keuangan syariah pada umumnya baik dalam bentuk simpanan maupun pembiayaan, produk-produk BMT tersebut antara lain:

- a. *Funding* (simpanan)
 - 1) Simpanan Sukarela

¹⁰² Dokumen Profil BMT Mentari Bumi Kemangkon Purbalingga tahun 2012.

Simpanan sukarela merupakan simpanan masyarakat perorangan atau yayasan (lembaga) yang dapat disetor dan ditarik setiap saat dengan setoran awal Rp 20.000;00 dan setoran selanjutnya minimal Rp 5.000;00. Bagi hasil dibayarkan setiap akhir bulan dan langsung ditambahkan pada saldo simpanan.

2) Simpanan Pendidikan

Simpanan pendidikan merupakan simpanan bagi putra-putri yang masih sekolah untuk kelancaran pendidikan dan dapat di ambil setiap saat. Setoran awal Rp 10.000;00 dan setoran selanjutnya Rp 5.000;00. Mendapatkan bagi hasil yang langsung ditambahkan pada saldo akhir bulan.

3) Simpanan Qurban

Merupakan simpanan untuk persiapan ibadah qurban. Pengambilan dilakukan paling awal satu bulan menjelang hari raya Qurban. Setoran awal Rp 25.000;00 setoran selanjutnya minimal Rp 10.000;00.

4) Simpanan Berjangka

Merupakan simpanan berjangka, dengan jangka waktu 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan. Mendapatkan bagi hasil yang sangat menguntungkan, nominal minimal Rp 1.000.000; atau kelipatannya.

b. *Financing* (Pembiayaan)

Pembiayaan di BMT Mentari Bumi, produk-produknya antara

lain:

1) *Pembiayaan Mudārabah*

Merupakan pembiayaan dari BMT sebagai modal untuk pengusaha mitra, dengan sistem bagi hasil berdasarkan kesepakatan bersama. Pengembalian pembiayaan dapat dilakukan dengan angsuran, baik mingguan ataupun bulanan.

2) *Pembiayaan Murabahah*

Merupakan pembiayaan bagi pengusaha yang berwujud transaksi jual beli dengan pembayaran tangguh atau angsuran. Nasabah memberikan keuntungan kepada BMT sesuai dengan kesepakatan bersama.¹⁰³

B. Pembiayaan *Mudārabah* di BMT Mentari Bumi

BMT atau *Baitul Māhwa Tamwīl* adalah lembaga usaha ekonomi rakyat kecil, yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum berdasarkan prinsip syari'ah dan prinsip koperasi.¹⁰⁴

Oleh karena itu keberadaan BMT selain bisa dianggap sebagai media penyalur pendayagunaan harta juga bisa dianggap sebagai investasi yang bergerak di bidang investasi yang bersifat produktif seperti layaknya bank.

Keheradaan BMT Mentari Bumi memberikan peluang besar bagi perkembangan usaha kecil dalam meningkatkan nilai tambah bagi nasabahnya dengan melalui produk penyaluran dana yang berupa pembiayaan *mudārabah*.

¹⁰³ Dokumen Brosur BMT Mentari Bumi Kemangkon Purbalingga.

¹⁰⁴ Ahmad Dahlan Rosyidin, *Lembaga mikro*....., hlm. 10.

Pembiayaan *mudārabah* merupakan pembiayaan dari BMT sebagai modal untuk pengusaha mitra, dengan sistem bagi hasil berdasarkan kesepakatan bersama. Pengembalian dapat dilakukan dengan angsuran baik harian, mingguan ataupun bulanan.¹⁰⁵

Dalam prinsip *mudārabah* di BMT, penyandang dana dikatakan sebagai *shahibulmāl* dan yang menyediakan usaha dan manajemen untuk menjalankan suatu usaha dengan tujuan memperoleh keuntungan disebut dengan *mudārib*.

Dari berbagai macam produk penyaluran dana yang ditawarkan BMT Mentari Bumi ternyata pembiayaan *mudārabah* yang paling banyak diminati. Bagi nasabah pembiayaan tersebut dilakukan karena tidak terlalu banyak aturan, cepat dan dipandang mampu melancarkan, dan memperbesar usahanya dengan penambahan modal yang dipinjam tersebut sehingga dapat meraih keuntungan yang lebih banyak.

Pembiayaan yang diberikan yaitu dari Rp 100.000- Rp 250.000.000, dengan persentase pembiayaan 56%. Pengembalian dapat dilakukan dengan angsuran baik harian, mingguan ataupun bulanan.¹⁰⁶

Jenis pembiayaan *mudārabah* secara tunai dengan ketentuan berbagi hasil antara BMT Mentari Bumi dengan anggotanya, yaitu 30% : 70% (30% bagian BMT dan 70% bagian anggota).

Dalam rangka mensejahterakan dan meningkatkan masyarakat pada khususnya para pedagang kecil untuk meningkatkan kegiatan ekonominya serta memperkuat daya saingnya. BMT Mentari Bumi direncanakan sebagai gerakan

¹⁰⁵ Sumber Dokumen BMT Mentari Bumi.

¹⁰⁶ Sumber Dokumen BMT Mentari Bumi.

nasional dalam rangka memberdayakan masyarakat sampai lapisan bawah. Hal tersebut dapat terbukti dengan antusiasnya masyarakat akan lembaga keuangan syariah yang sangat besar. Perkembangan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut :

No	Keterangan	Tahun 2009	Tahun 2010	Tahun 2011
1	P.Mudharabah	532.784.000	720.445.000	955.000.000
2	P.Murabahah	167.355.000	198.750.000	364.500.00

Tabel 1.3 Jumlah Total Pembiayaan pada BMT Mentari Bumi Kemangkong Tahun 2009- 2011

Sumber : Data BMT Mentari Bumi Kemangkong

Dilihat dari tabel diatas, penyaluran pembiayaan *mudārabah* menunjukkan adanya perkembangan dari tahun ke tahun, dari tahun 2009 sebesar Rp 532.784.000, kemudian tahun 2010 sebesar Rp 720.445.000 dan tahun 2011 sebesar Rp 955.000.000.¹⁰⁷ Hal ini menunjukkan bahwa perhatian yang diberikan BMT Mentari Bumi dalam memberikan pembiayaan terhadap pedagang kecil dapat dikatakan mengalami kemajuan yang cukup baik.

Dari pemaparan tersebut, dapat dilihat bahwa program pembiayaan *mudārabah* bagi masyarakat dan pelaku usaha lainnya dapat dikatakan mengalami kemajuan, sebab dengan adanya pembiayaan tersebut maka para pelaku usaha dapat memperoleh keuntungan tersendiri, karena adanya pembiayaan *mudārabah* masyarakat tidak harus meminjam pada rentenir yang memberi pinjaman dengan bunga yang relatif tinggi dan dapat memberatkan mereka. Pembiayaan *mudārabah* juga dilakukan agar semua masyarakat yang menjalankan pembiayaan tersebut dapat meningkatkan perekonomiannya.

¹⁰⁷Sumber Dokumen BMT Mentari Bumi.

Untuk mengetahui sejauh mana keberhasilan yang dicapai oleh BMT Mentari Bumi dalam menjalankan program kerjanya, maka penulis melakukan survei dengan membagi kuesioner dan mengumpulkan data-data, serta melakukan wawancara ke beberapa nasabah yang menjalankan pembiayaan *mudārahah* demi kelangsungan usahanya. Adapun tabel dari beberapa nasabah BMT Mentari Bumi tentang peningkatan usaha yaitu yang meliputi peningkatan penjualan, peningkatan laba/keuntungan dan peningkatan pendapatan setelah mendapatkan pembiayaan *mudārahah* adalah sebagai berikut :

Dalam pemberian pembiayaan *Mudārahah* di BMT Mentari Bumi, pihak BMT juga melakukan pendampingan usaha terhadap nasabah. Yaitu dengan berbagai pendekatan pada setiap usaha nasabah secara berjangka/tempo 1 bulan pihak BMT melakukan pengecekan terhadap usaha nasabah, apakah selama ini mengalami kemajuan atau kemunduran dan dalam penyeteroran/pelunasan pinjaman dan pembiayaan mengalami hambatan atau tidak, maka pihak BMT juga dalam melakukan usahanya melakukan penentuan yang mana dapat dilakukan dengan berbagai media di antaranya media informasi baik informasi dari dalam bank ataupun dari luar bank yang dalam kegiatannya melakukan kunjungan ke daerah-daerah usaha, contoh pasar atau lainnya.

Berakhirnya kontrak pembiayaan di BMT ini dikarenakan jangka waktunya telah habis atau nasabah telah menyelesaikan angsuran sesuai kesepakatan. Pembiayaan ini juga berakhir apabila pihak nasabah meninggal dunia dan salah satu pihak memutuskan kontrak tersebut.¹⁰⁸

¹⁰⁸Wawancara dengan Wahyu Tri Wibowo Manager BMT Mentari Bumi.

Keberhasilan pembiayaan *Mudārabah* sebagai pemberi modal ditempatkan sebagai suntikan dengan harapan mampu menjadi modal bagi kegiatan produksi dan kegiatan ekonomi yang selanjutnya dapat meningkatkan usaha nasabah.

Sistem operasional akad *mudārabah*:

1. Pihak BMT memberikan penjelasan secara lengkap kepada calon debitur tentang syarat-syarat untuk penjelasan permohonan pembiayaan *mudārabah*, baik jangka waktu dan jumlah mark up, serta tata cara penarikan apabila jatuh tempo.
2. Apabila informasi yang diberikan sudah cukup jelas, berikan surat permohonan pembiayaan *mudārabah* jika diperlukan dibantu dalam pengisian secara lengkap.
3. Minta kepada calon debitur menandatangani surat permohonan pada kolom yang tersedia.
4. Terima surat permohonan yang telah terisikan, periksa ulang kelengkapannya, pastikan seluruhnya sudah terisi lengkap dan dapatkan foto copy kartu identitas dan fotocopy kartu keluarga.
5. Pihak BMT meminta kepada calon debitur untuk datang kembali setelah satu minggu.
6. Bagian pembiayaan melakukan survei ke tempat usaha atau rumah calon debitur untuk memastikan kebenaran dulu yang telah didapat dan mencari informasi dari berbagai pihak yang dianggap perlu.

7. Menyerahkan surat permohonan pembiayaan kepada manager untuk mendapatkan keputusan.
8. Setelah mendapatkan persetujuan dari pihak manager kemudian dicatat dalam buku register pembiayaan.
9. Minta kepada calon debitur untuk mengisi surat kuasa atau pemindahan hak dan akad perjanjian pembiayaan.
10. Terima surat kuasa atau pemindahan hak dan akad perjanjian pembiayaan tersebut, periksa ulang kelengkapannya, pastikan seluruhnya sudah terisi lengkap termasuk barang yang akan menjadi jaminan.
11. Berikan kartu pembiayaan bukti penerimaan yaitu lembar untuk pihak BMT dan satu lembar lagi untuk pihak debitur serta sejumlah uang sebanyak yang tertera dalam surat permohonan.
12. Pastikan jumlah uang yang diberikan kepada debitur.
13. Catat pada kartu pembiayaan yaitu nomor rekening, nama, alamat, jumlah pembiayaan yang direalisasi, tanggal pencairan, tanggal jatuh tempo dan jumlah margin keuntungan.

Syarat Pembukaan Akad *Muḍārahah*.

1. Menjadi anggota/calon anggota terlebih dahulu dengan cara membuka rekening simpanan.
2. Menyerahkan fotocopy identitas diri (KTP/SIM/Identitas lainnya)
3. Menyerahkan fotocopy KK
4. Menyerahkan pas photo ukuran 4x6 sebanyak (1) satu lembar
5. Rekening listrik. Air atau telepon.

6. Bersedia aplikasi permohonan pembiayaan
7. Bersedia disurvei oleh pihak BMT
8. Usaha yang di biyai sudah berjalan minimal (1) satu tahun
9. Menyerahkan jaminan (sertifikat tanah, BPKB, dan fotocopy STNK)
10. Mengadakan kesepakatan antara pihak BMT dengan nasabah. Dalam praktik di BMT Mentari Bumi kesepakatan merupakan hal uang paling penting sebagai syarat pembukaan akad.
11. Membayar biaya administrasi, setelah pembiayaan direalisasikan sebagai legalisasi dalam akad perjanjian.

Prosedur pembayaran dan pelunasan pembiayaan *mudārabah* :

1. Berikan prinsip setoran kepada debitur, minta debitur mengisikan slip setoran tersebut sesuai jumlah yang akan disetorkan.
2. Terima kartu pembiayaan, uang dan slip setoran yang telah diisi oleh debitur.
3. Catat jumlah uang yang akan disetorkan dalam kartu pembiayaan dan laporan harian, berikan paraf dan stempel pada slip dan setoran dan kartu pembiayaan.
4. Serahkan kembali kartu pembiayaan dan slip setoran (copyannya) kepada debitur.
5. Cocokkan jumlah saldo akhirdalam kartu pembiayaan dengan jumlah permohonan pembiayaan dalam buku registrasi pembiayaan.
6. Jika telah cocok maka dicap tanggal lunas dalam buku registrasi dan kartu pembiayaan.

7. BMT Mentari Bumi menetapkan waktu pengangsuran dilakukan dengan sistem harian, bulanan dan mingguan.¹⁰⁹

Penyaluran dana kepada masyarakat, BMT Mintari Bumi sebagai sebuah lembaga bisnis yang berpegang teguh pada nilai-nilai syariah. Untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan, BMT Mentari Bumi dalam menganalisa pembiayaan yang akan ditangani memiliki kriteria tertentu sebagai tanggung jawab penuh. Adapun yang perlu diperhatikan dalam menganalisa suatu pengajuan pembiayaan dengan prinsip 5C :

1. *Character*

Character yaitu karakter atau calon kepribadian calon anggota. Dalam hal ini perlu diperhatikan dan diteliti tentang kebiasaan, sifat pribadi, gaya hidup, keadaan keluarga dan hubungan calon debitur dengan masyarakat. Karena hal ini dipandang perlu untuk mengetahui ukuran tentang kecakapan calon debitur dalam mengelola usahanya dan kemampuannya dalam membayar.

2. *Capacity*

Capacity yaitu kemampuan calon debitur untuk mengelola usahanya. Yang perlu diperhatikan dalam hal ini adalah pengalamannya dalam usaha tertentu dan bagaimana keadaan usahanya. Hal ini diperlukan untuk mengetahui sejauh mana kemampuan calon debitur.

¹⁰⁹Dokumen BMT Mentari Bumi Kemangkong.

3. *Capital*

Capital yaitu permodalan yang dimiliki oleh calon debitur. Hal ini meliputi kekayaan yang dimiliki untuk menjalankan dan memelihara usahanya, sumber-sumber modal dan penggunaannya.

4. *Collateral*

Collateral (agunan) yaitu suatu cara dalam mencari data untuk memastikan nilai kredit. Fungsi agunan/jaminan adalah sebagai ikatan kepercayaan dalam pemberian kredit, sekaligus untuk memperkecil resiko dari pemberian kredit. Jaminan merupakan hal yang paling akhir apabila pertimbangan-pertimbangan lain masih belum meyakinkan, maka jaminan bisa dimasukkan sebagai pertimbangan akhir.

5. *Conditions*

Conditions yaitu kondisi perekonomian yang ada. Hal ini mencakup kondisi secara umum, kondisi pada sektor usaha calon debitur serta prospek dari usaha tersebut.

Jika seluruh rangkaian analisis kelayakan pembiayaan selesai dilaksanakan dan akad *mudārabah* telah disepakati kedua belah pihak maka realisasi pembiayaan dapat segera dicairkan. Nasabah dapat menggunakan dana tersebut semaksimal mungkin untuk keperluan usahanya. Namun tugas BMT tidak berhenti sampai disini, pihak BMT perlu melakukan pengawasan dan pembinaan terhadap nasabah pembiayaan tersebut.

Dalam hal pengawasan nasabah pembiayaan *mudārabah*, pengawasan dilakukan terhadap usaha *mudārib* selama jangka waktu pembayaran angsuran.

Proses pengawasan dilakukan oleh pihak BMT yang telah ditunjuk dengan cara sebagai berikut:

1. Melihat kelancaran pembayaran angsuran *mudārib*
2. Melihat mutasi rekening tabungan *mudārib*
3. Mendatangi tempat usaha *mudharib* sewaktu-waktu tanpa ada konfirmasi terlebih dahulu untuk mengetahui volume penjualan dan tingkat keramaian usaha tersebut.

Selain pengawasan, pihak BMT juga melakukan kegiatan pembinaan kepada nasabah pembiayaan, adapun upaya pembinaan yang dilakukan di BMT Mentari Bumi seperti :

1. Pengajian rutin setiap bulan yang diadakan di BMT. Pengajian ini diperuntukkan bagi seluruh pegawai BMT dan beberapa *mudārib* yang dipilih secara bergiliran. Kegiatan ini bertujuan untuk menambah wawasan keagamaan dan meningkatkan keimanan agar sifat *istiqomah* berjalan di jalur syariah tetap dijaga oleh pegawai dan *mudārib*.
2. Pelatihan entrepreneurship dan training motivasi yang diselenggarakan atas kerjasama antara BMT, PINBUK dan BMI.
3. Membuka jaringan usaha nasabah untuk pengembangan pemasaran.

Pada awalnya pembinaan ini, *mudārib* tidak tertarik mengikuti kegiatan tersebut karena mereka menganggap "waktu adalah uang" sehingga lebih baik berdagang dari pada mengikuti pelatihan. BMT Metari Bumi kemudian mencari cara untuk menarik minat *mudārib* mengikuti pelatihan yaitu dengan memberikan *door prize* bagi mereka yang menghadirinya. Kegiatan pelatihan dirancang

sedemikian rupa bersifat semi formal agar para *mudārib* merasa nyaman mengikutinya. Cara tersebut cukup berhasil karena sampai sekarang mereka sangat antusias untuk menghadiri pelatihan yang dilaksanakan.

BMT Mentari Bumi terus berusaha agar kegiatan operasionalnya mengacu pada standar yang telah ditetapkan BI tanpa mengabaikan peran penting BMT dalam memenuhi kebutuhan masyarakat akan pembiayaan modal kerja dengan proses dan prosedur yang mudah. BMT sangat menjaga kepercayaan dan kenyamanan nasabah dalam bertransaksi, hal tersebut guna mencapai perkembangan yang terus meningkat dari tahun ke tahun.

C. Gambaran Umum Responden

Penelitian ini dilakukan terhadap 135 responden. Responden ini diambil sebagai sampel dari 203 responden yang menjadi populasi dalam penelitian ini. Responden-responden tersebut tersebar di beberapa kelurahan/desa di Kecamatan Kemangkon yang telah ditetapkan oleh peneliti dengan menggunakan *Isaac* dan *Michael* untuk dijadikan sampel dari kelurahan/desa yang akan diteliti. Adapun karakteristik responden sebagaimana yang tergambar pada tabel dan uraian berikut:

1. Jenis Kelamin

Berdasarkan jenis kelamin, maka responden dalam penelitian ini diklasifikasikan sebagai berikut:

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Prosentase
1	Laki-Laki	37	27%
2	Perempuan	98	73%
Jumlah		135	100%

Tabel 1.4. Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.
Sumber: Data Diolah (2012).

Berdasarkan data pada tabel 1.4. dilihat gambaran tentang jenis kelamin responden. Dari 135 responden yang berpartisipasi dalam penelitian ini, 37 nasabah berjenis kelamin laki-laki sedangkan 98 nasabah berjenis kelamin perempuan. Persentase partisipasi laki-laki dalam penelitian ini sebanyak 27% dan perempuan 73%. Artinya responden dalam penelitian ini didominasi oleh perempuan.

2. Usia

Berdasarkan usia, maka responden dalam penelitian ini diklasifikasikan sebagai berikut:

No	Usia	Jumlah	Prosentase
1	21-25 Tahun	6	4%
2	26-30 Tahun	21	16%
3	31-35 Tahun	41	30%
4	36-40 Tahun	58	43%
5	41-45 Tahun	9	7%
Jumlah		135	100%

Tabel 1.5. Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.
Sumber: Data Diolah (2012).

Berdasarkan data pada tabel 1.5. di atas berdasarkan usia dapat diketahui bahwa persentase responden berusia 21-25 tahun sejumlah 4%, persentase responden berusia 26-30 tahun sejumlah 16%, persentase responden berusia 31-35 tahun sejumlah 30%, persentase responden berusia 36-40 tahun sejumlah 43% dan persentase responden berusia 41-45 tahun

sejumlah 7%. Artinya responden dalam penelitian ini mayoritas berumur antara 36-40 tahun.

3. Pendidikan

Berdasarkan pendidikan, maka responden dalam penelitian ini diklasifikasikan sebagai berikut:

No	Pendidikan	Jumlah	Prosentase
1	SD	20	15%
2	SMP	73	54%
3	SMA	42	31%
Jumlah		135	100%

Tabel 1.6. Klasifikasi Responden Berdasarkan Pendidikan
Sumber: Data Diolah (2012)

Berdasarkan data pada tabel 1.6. diatas berdasarkan pendidikan dapat diketahui bahwa presentase responden berpendidikan SD sejumlah 15%, presentase responden berpendidikan SMP sejumlah 54% dan presentase responden berpendidikan SMA sejumlah 31%. Artinya responden dalam penelitian ini didominasi oleh responden yang berpendidikan SMP.

4. Jenis Usaha

Berdasarkan jenis usaha, maka responden dalam penelitian ini diklasifikasikan sebagai berikut:

No	Jenis Usaha	Jumlah	Presentase
1	Pedagang Klontong/Sembako	57	42%
2	Pedagang Makanan	23	17%
3	Pedagang Sayur dan Rempah	32	24%
4	Pedagang Buah	3	2%
5	Pedagang Daging dan Ikan	7	5%
6	Pedagang Pakaian	9	7%
7	Pedagang Pulsa (konter)	4	3%
Jumlah		135	100%

Tabel 1.7. Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Usaha
Sumber: Data Diolah (2012)

Berdasarkan data pada tabel 1.7. di atas berdasarkan jenis usaha dapat diketahui bahwa persentase responden pedagang klontong/sembako sejumlah 57%, persentase pedagang makanan sebesar 17%, persentase responden pedagang sayur dan rempah sejumlah 24%, persentase pedagang buah 2%, persentase responden pedagang daging dan ikan sejumlah 5%, persentase responden pedagang pakaian sejumlah 7% dan persentase pedagang pulsa (konter) 3%. Artinya responden dalam penelitian ini didominasi oleh responden dengan jenis usaha pedagang klontong/sembako.

5. Rata-rata pendapatan per bulan

Berdasarkan pendapatan per bulan, maka responden dalam penelitian ini diklasifikasikan sebagai berikut:

No	Pendapatan per Bulan	Jumlah	Prosentase
1	Rp. 100.000,00-Rp. 500.000,00	52	38%
2	Rp. 600.000,00-Rp. 1.000.000,00	63	47%
3	Rp. 1.100.000,00-Rp.1.500.000,00	20	15%
4	Rp. 1.600.000,00-Rp. 2.000.000,00	-	-
Jumlah		135	100%

Tabel 1.8. Klasifikasi Responden Berdasarkan Pendapatan per Bulan.
Sumber: Data Diolah (2012)

Berdasarkan data pada tabel 1.8. di atas berdasarkan pendapatan per bulan dapat diketahui bahwa persentase responden pendapatan per bulan Rp. 100.000,00- Rp. 500.000,00 sejumlah 38%, persentase responden pendapatan per bulan Rp. 600.000,00- Rp. 1.000.000,00 sejumlah 47%, persentase responden pendapatan per bulan Rp. 1.100.000,00- Rp. 1.500.000,00 sejumlah 15%. Artinya responden dalam penelitian ini didominasi oleh responden dengan pendapatan per bulan Rp. 600.000,00- Rp 1.000.000,00.

6. Rata-rata pengeluaran per bulan

Berdasarkan pengeluaran per bulan, maka responden dalam penelitian ini diklasifikasikan sebagai berikut:

No	Pengeluaran per Bulan	Jumlah	Prosentase
1	Rp. 100.000,00-Rp. 500.000,00	76	56%
2	Rp. 600.000,00-Rp. 1.000.000,00	47	35%
3	Rp. 1.100.000,00-Rp.1.500.000,00	12	9%
4	Rp. 1.600.000,00-Rp. 2.000.000,00	-	-
Jumlah		135	100%

Tabel 1.9. Klasifikasi Responden Berdasarkan Pengeluaran per Bulan.
Sumber: Data Diolah (2012)

Berdasarkan data pada table 1.9. di atas berdasarkan pengeluaran per bulan dapat diketahui bahwa persentase responden pengeluaran per bulan Rp. 100.000,00-Rp. 500.000,00 sejumlah 56%, persentase responden pengeluaran per bulan Rp. 600.000,00-Rp. 1.000.000,00 sejumlah 35%, persentase responden pengeluaran per bulan Rp. 1.100.000,00-Rp. 1.500.000,00 sejumlah 9%. Artinya responden dalam penelitian ini didominasi oleh responden dengan pengeluaran per bulan Rp. 100.000,00-Rp 500.000,00.

7. Rata-rata omset penjualan per bulan

Berdasarkan omset penjualan per bulan, maka responden dalam penelitian ini diklasifikasikan sebagai berikut:

No	Omset penjualan per Bulan	Jumlah	Prosentase
1	Rp. 100.000,00-Rp. 500.000,00	44	33%
2	Rp. 600.000,00-Rp. 1.000.000,00	77	57%
3	Rp. 1.100.000,00-Rp.1.500.000,00	14	10%
4	Rp. 1.600.000,00-Rp. 2.000.000,00	-	-
Jumlah		135	100%

Tabel 1.10. Klasifikasi Responden Berdasarkan Omset Penjualan Per Bulan.
Sumber: Data Diolah (2012)

Berdasarkan data pada tabel 1.10. di atas berdasarkan omset penjualan per bulan dapat diketahui bahwa persentase responden omset penjualan per bulan Rp. 100.000,00- Rp. 500.000,00 sejumlah 33%, persentase responden omset penjualan per bulan Rp. 600.000,00- Rp. 1.000.000,00 sejumlah 57%, persentase responden omset penjualan per bulan Rp. 1.100.000,00- Rp. 1.500.000,00 sejumlah 14%. Artinya responden dalam penelitian ini didominasi oleh responden dengan omset penjualan per bulan Rp. 600.000,00- Rp 1.000.000,00.

D. Metode Analisis Data

Sebelum dilakukan pengolahan data, data yang diperoleh melalui kuesioner perlu untuk diuji kebenaran dan keandalannya. Pengujian dilakukan dengan uji validitas serta reliabilitas.

1. Uji Validitas

Uji analisis validitas berguna untuk mengetahui apakah ada pertanyaan pada kuesioner yang harus dibuang/diganti karena dianggap tidak relevan.¹¹⁰ Validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur itu mengukur apa yang ingin diukur. Untuk menguji validitas kuesioner digunakan teknik korelasi *product moment* yaitu ;

$$r_{xy} = \frac{n \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[n \sum X^2 - (\sum X)^2] [n \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

¹¹⁰ Husein Umar, *Desain Penelitian MSDM dan perilaku Karyawan*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada,, 2008), hlm 53.

Keterangan:

r = koefisien korelasi antara X dan Y

X = skor item pernyataan

Y = skor total item pernyataan

n = jumlah responden

Dengan derajat signifikansi sebesar 95% ($\alpha = 0,05$) dan $df = n-2$, maka

kriteria pengujiannya adalah:

- 1) Jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ berarti pernyataan tersebut dinyatakan valid.
- 2) Jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$ berarti pernyataan tersebut dinyatakan tidak valid.¹¹¹

Di bawah ini adalah uraian hasil analisis statistik mengenai pengujian validitas instrument dari masing-masing item pernyataan variable yang diteliti.

No. Item Pernyataan	Nilai r Hitung	Nilai r tabel	Keterangan
1	0,769	0,159	Valid
2	0,837		Valid
3	0,828		Valid
4	0,837		Valid

Tabel 1.11. Validitas Variabel Besarnya Pembiayaan
Sumber: Hasil Olahan Komputer SPSS for Windows Release 16.00.

Berdasarkan data pada tabel 1.11. di atas dapat diketahui bahwa item pernyataan akan valid jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$. Sedangkan sebaliknya jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka tidak valid. Pada tabel 1.11. menunjukkan bahwa semua item pernyataan untuk variable besarnya pembiayaan (X1) adalah valid.

¹¹¹ Husein Umar, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000), hlm. 207.

b X₂ Alokasi Pembiayaan

No. Item Pernyataan	Nilai r Hitung	Nilai rtabel	Keterangan
1	0,767	0,159	Valid
2	0,777		Valid
3	0,752		Valid
4	0,791		Valid
5	0,785		Valid

Tabel 1.12. Validitas Variabel Alokasi Pembiayaan

Sumber: Hasil Olahan Komputer SPSS for Windows Release 16.00.

Berdasarkan data pada tabel 1.12. di atas dapat diketahui bahwa item pernyataan akan valid jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$. Sedangkan sebaliknya jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka tidak valid. Pada tabel 1.12. menunjukkan bahwa semua item pernyataan untuk variable alokasi pembiayaan (X₂) adalah valid.

No. Item Pernyataan	Nilai r Hitung	Nilai rtabel	Keterangan
1	0,686	0,159	Valid
2	0,656		Valid
3	0,593		Valid
4	0,667		Valid
5	0,626		Valid

Tabel 1.13. Validitas Variabel Pembinaan Pembiayaan

Sumber: Hasil Olahan Komputer SPSS for Windows Release 16.00.

Berdasarkan data pada tabel 1.13. di atas dapat diketahui bahwa item pernyataan akan valid jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$. Sedangkan sebaliknya jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka tidak valid. Pada tabel 1.13. menunjukkan bahwa semua item pernyataan untuk variable pembinaan pembiayaan (X₃) adalah valid.

No. Item Pernyataan	Nilai r Hitung	Nilai r tabel	Keterangan
1	0,680	0,159	Valid
2	0,769		Valid
3	0,684		Valid
4	0,757		Valid

Tabel 1.14. Validitas Variabel Peningkatan Usaha

Sumber: Hasil Olahan Komputer SPSS for Windows Release 16.00.

Berdasarkan data pada tabel 1.14. di atas dapat diketahui bahwa item pernyataan akan valid jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$. Sedangkan sebaliknya jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka tidak valid. Pada tabel 1.14. menunjukkan bahwa semua item pernyataan untuk variable peningkatan usaha (Y) adalah valid.

Berdasarkan uji validitas di atas menunjukkan bahwa semua indikator yang digunakan untuk mengukur variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini mempunyai koefisien korelasi yang lebih besar dari r_{tabel} . Untuk sampel sebanyak 135 orang yaitu 0,159. Nilai r_{hitung} disajikan pada validitas di atas. Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa semua indikator tersebut adalah valid.

2. Uji reliabilitas

Uji analisis reliabilitas dimaksudkan untuk menunjukkan apakah sebuah instrumen dapat mengukur sesuatu yang diukur secara konsisten dari waktu ke waktu.¹¹² Pengujian reliabilitas menggunakan metode Cronbach

Alpha dengan menggunakan rumus berikut:

$$r_i = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right)$$

r_i = reliabilitas instrumen

¹¹² Burhan Nurgiyantoro, dkk., *Statistik Terapan*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2002), hal. 316-319.

k = mean kuadrat antara subjek

S_t^2 = varian total

$\sum S_i^2$ = mean kuadrat kesalahan¹¹³

Dengan tingkat kepercayaan sebesar 95% ($\alpha = 0,05$) dan $df = n-2$, maka kriteria pengujiannya adalah:

- Jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$, berarti variabel yang diuji reliabel.
- Jika nilai $r_{hitung} \leq r_{tabel}$, berarti variabel yang diuji tidak reliabel.

Reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan rumus *Cronbach Alpha*. Hasil pengujian reliabilitas untuk masing-masing variabel yang diringkas pada tabel berikut

ini:

Variabel	Cronbach Alpha	Keterangan
Besarnya Pembiayaan	0,835	Reliabel
Alokasi Pembiayaan	0,829	Reliabel
Pembinaan Pembiayaan	0,633	Reliabel
Peningkatan Usaha	0,693	Reliabel

Tabel 1.17. Reliabilitas Variabel Besarnya Pembiayaan, Alokasi Pembiayaan dan Pembinaan Pembiayaan.
Sumber: Hasil Olahan Komputer SPSS for Windows Release 16.00.

Hasil uji reliabilitas tersebut menunjukkan bahwa semua variabel mempunyai koefisien Alpha yang cukup besar yaitu diatas 0,6 sehingga dapat dikatakan semua konsep pengukur masing-masing variabel dari kuesioner adalah reliabel yang berarti bahwa kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini merupakan kuesioner yang handal.

¹¹³ Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2007), hal. 365.

3. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis ini digunakan untuk mengetahui pengaruh besar pembiayaan, alokasi pembiayaan dan pembinaan pembiayaan terhadap peningkatan usaha pedagang kecil.

Bentuk persamaan garis regresinya adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Keterangan:

Y = variabel terikat (peningkatan usaha pedagang kecil)

X₁ = Besarnya pembiayaan

X₂ = Alokasi pembiayaan

X₃ = Pembinaan pembiayaan

a = konstanta

b = koefisien regresi

e = standar error

Berikut tabel koefisien regresi hasil dari pengolahan SPSS 16.00 For

Windows :

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.215	1.576		1.405	.162
	besarnya pembiayaan	-.042	.109	-.039	-.385	.701
	alokasi pembiayaan	.090	.098	.097	.922	.358
	pembinaan pembiayaan	.577	.083	.586	6.983	.000

a. Dependent Variable: peningkatan usaha

Tabel 1.18 Tabel Coefficients Regresi dan Hasil Uji t
Sumber: Hasil Olahan Komputer SPSS for Windows Release 16.00.

Berdasarkan hasil regresi nilai B pada tabel 1.18. maka diperoleh persamaan regresinya yaitu $Y = 2,215 - 0,42X_1 + 0,90X_2 + 0,577X_3$. Persamaan regresi tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

- a. Besarnya pembiayaan mempunyai koefisien regresi dengan arah negatif sebesar -0,042. Hal ini berarti bahwa variabel besarnya pembiayaan akan menyebabkan variabel peningkatan usaha mengalami penurunan 0,042.
 - b. Alokasi pembiayaan mempunyai koefisien regresi dengan arah positif sebesar 0,090. Hal ini berarti bahwa variabel alokasi pembiayaan akan menyebabkan variabel peningkatan usaha mengalami peningkatan sebesar 0,090.
 - c. Pembinaan pembiayaan mempunyai koefisien regresi dengan arah positif sebesar 0,577. Hal ini berarti bahwa variabel pembinaan pembiayaan akan menyebabkan variabel peningkatan usaha naik sebesar 0,577.
4. Pengujian Koefisien Determinasi (R^2)

Pengujian Koefisien Determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas yaitu besarnya pembiayaan(X1), alokasi pembiayaan (X2), pembinaan pembiayaan (X3), terhadap variabel terikat yaitu peningkatan usaha (Y). Karena variabel lebih dari dua variabel maka yang digunakan adalah *Adjusted R Square*.

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted Square	Std. Error of the Estimate
1	.625 ^a	.391	.377	1.652

a. Predictors: (Constant), pembinaan pembiayaan, besarnya pembiayaan, alokasi pembiayaan

Tabel 1.19 Hasil Uji R^2

Sumber : Hasil Olahan Komputer *SPSS Windows Release 16.00*.

Berdasarkan tabel 1.19 dapat diketahui nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,377. Artinya ketiga variabel bebas yaitu besarnya pembiayaan, alokasi pembiayaan dan pembinaan pembiayaan memberikan kontribusi/pengaruh sebesar 37,7% terhadap variasi perubahan variabel peningkatan usaha. Adapun sisanya 62,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan kedalam model persamaan.

5. Uji Statistik F

Penggunaan uji F bertujuan untuk menguji signifikan atau tidaknya hubungan lebih dari dua variabel melalui koefisien regresinya yang secara serentak mempengaruhi variabel terikat, Prosedur uji statistiknya adalah sebagai berikut:

- Menentukan hipotesis nol dan hipotesis alternatif
 $H_0 : b_j = 0$, artinya tidak ada pengaruh besarnya pembiayaan, alokasi pembiayaan, pembinaan pembiayaan terhadap peningkatan usaha.

- $H_a : b_j > 0$ artinya ada pengaruh besarnya pembiayaan, alokasi pembiayaan, pembinaan pembiayaan terhadap peningkatan usaha.
- b. Menentukan taraf signifikansi. Taraf signifikansi menggunakan 0,05.
- c. Menentukan kriteria pengujian
 H_0 diterima apabila $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ berarti variabel independen secara bersama-sama tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
 H_0 ditolak apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$ berarti variabel independen secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- d. Menentukan nilai uji statistik (nilai F_{hitung}) dan F_{tabel} , Adapun rumusnya yaitu:

$$F_{hitung} = \frac{R^2/k}{(1 - R^2)(n - k - 1)}$$

- e. Membuat kesimpulan

Menyimpulkan H_0 diterima atau ditolak.¹¹⁴

Uji F dilakukan untuk melihat secara bersama-sama pengaruh signifikan dari variabel independen yaitu besarnya pembiayaan (X1), alokasi pembiayaan (X2), pembinaan pembiayaan (X3) terhadap variabel dependen peningkatan usaha (Y) di BMT Mentari Bumi Kemangkon.

¹¹⁴Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian dengan Statistik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), hlm.107-108.

Tabel 1.20. Hasil Uji F ANOVA

ANOVA ^b		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	229.353	3	76.451	27.996	.000 ^a
	Residual	357.728	131	2.731		
	Total	587.081	134			

a. Predictors: (Constant), pembinaan pembiayaan, besarnya pembiayaan, alokasi pembiayaan
 b. Dependent Variable: peningkatan usaha

Tabel 1.20 Hasil Uji t Coefficients

Sumber: Hasil Olahan Komputer SPSS for Windows Release 16.00

Berdasarkan tabel 1.20 dapat diketahui nilai F_{hitung} sebesar 27,996 dengan taraf signifikansi 0,000. Sedangkan F_{tabel} sebesar 2,673 dengan taraf signifikansi 0,05 (5%). Maka $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($27,996 > 2,673$), sedangkan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$. Jadi kesimpulan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima, yang artinya bahwa variable besarnya pembiayaan (X1), alokasi pembiayaan (X2), pembinaan pembiayaan (X3), secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap peningkatan usaha (Y) pedagang kecil.

6. Uji Statistik t

Uji Statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelasan secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat.¹¹⁵ Prosedur uji statistiknya adalah sebagai berikut:

a. Menentukan formula hipotesis

$H_0 : b_i = 0$ (hipotesis nihil)

Artinya tidak ada pengaruh yang signifikan dari variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y).

¹¹⁵Mudrajad Kuncoro, *Metode Kuantitatif Teori dan Aplikasi Untuk Bisnis dan Ekonomi*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2007), hal. 81.

$H_a : b_i \neq 0$ (hipotesis alternatif)

Artinya ada pengaruh yang signifikan dari variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y).

b. Menentukan nilai t tabel dengan taraf nyata $(\alpha) = 5\%$.

c. Menentukan kriteria pengujian

H_0 : tidak ada pengaruh positif antara variabel besarnya pembiayaan (X1), alokasi pembiayaan (X2), dan pembinaan pembiayaan (X3), terhadap peningkatan usaha (Y) pedagang kecil.

H_a : ada pengaruh positif variabel besarnya pembiayaan (X1), alokasi pembiayaan (X2), dan pembinaan pembiayaan (X3), terhadap peningkatan usaha (Y) pedagang kecil.

H_0 diterima, jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, berarti variabel independen secara individual tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

H_0 ditolak, jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, berarti variabel independen secara individual berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

d. Menentukan nilai uji statistik (nilai t_{hitung})

$$t = \frac{b_i - B_i}{S_{b_i}}$$

Keterangan

b : koefisien regresi

B : nilai beta

S_b : standar koefisien regresi

e. Membuat kesimpulan

Menyimpulkan H_0 diterima atau ditolak

Uji t dilakukan untuk melihat secara parsial pengaruh signifikan dari variabel independen besarnya pembiayaan (X1), alokasi pembiayaan (X2), pembinaan pembiayaan (X3) terhadap variabel dependen peningkatan usaha (Y) di BMT Mentari Bumi Kemangkon..

Coefficients ^a		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	2.215	1.576		1.405	.162
	besarnya pembiayaan	-.042	.109	-.039	-.385	.701
	alokasi pembiayaan	.090	.098	.097	.922	.358
	pembinaan pembiayaan	.577	.083	.586	6.983	.000

a. Dependent Variable: peningkatan usaha

Tabel 1.21 Hasil Uji t Coefficients
Sumber: Hasil Olahan Komputer SPSS for Windows Release 16.00

1. Variabel Besarnya Pembiayaan

$H_0: b_1 = 0$, artinya tidak ada pengaruh besarnya pembiayaan, secara parsial terhadap peningkatan usaha

$H_a: b_1 \neq 0$, artinya ada pengaruh besarnya pembiayaan secara parsial terhadap peningkatan usaha

Dari tabel 1.19 Hasil uji t untuk variabel besarnya pembiayaan (X1) diperoleh nilai $t_{hitung} = -0,385$ dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, didapat t_{tabel} sebesar 1,978. Ini berarti $t_{hitung} < t_{tabel} (-0,385 < 1,978)$, yang berarti H_0 diterima. Yang artinya bahwa variabel besarnya pembiayaan tidak berpengaruh terhadap peningkatan usaha.

2. Variabel Alokasi Pembiayaan

$H_0: b_2 = 0$, artinya tidak ada pengaruh alokasi pembiayaan secara parsial terhadap peningkatan usaha

$H_a: b_2 \neq 0$ artinya ada pengaruh alokasi pembiayaan secara parsial terhadap peningkatan usaha

Dari tabel 1.19 hasil uji t untuk variabel alokasi pembiayaan (X2) diperoleh nilai $t_{hitung} = 0,922$ dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, didapat t_{tabel} sebesar 1,978. Ini berarti $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,922 < 1,978$). Dengan demikian maka, hipotesis diterima. Yang artinya bahwa alokasi pembiayaan tidak berpengaruh terhadap peningkatan usaha.

3. Variabel Pembinaan Pembiayaan

$H_0: b_3 = 0$, artinya tidak ada pengaruh pembinaan pembiayaan secara parsial terhadap peningkatan usaha.

$H_a: b_3 \neq 0$, artinya ada pengaruh pembinaan pembiayaan secara parsial terhadap peningkatan usaha.

Dari tabel 1.19 hasil uji t untuk pembinaan pembiayaan (X3). dapat diketahui bahwa nilai $t_{hitung} = 6,983$ dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, didapat t_{tabel} sebesar 1,978. Ini berarti $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($6,983 > 1,978$), yang berarti H_0 ditolak. Yang artinya bahwa pembinaan pembiayaan berpengaruh terhadap peningkatan usaha.

E. Pembahasan

Dari hasil regresi linier berganda pada tabel 1.16. dapat interpretasikan bahwa nilai t_{hitung} variabel besarnya pembiayaan (X1) adalah -0,385 dan t_{tabel}

sebesar 1,978, sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($-0,385 < 1,978$), artinya bahwa variabel besarnya pembiayaan (X1) berpengaruh negative dan tidak signifikan secara parsial terhadap peningkatan usaha (Y) pedagang kecil. Variabel alokasi pembiayaan (X2) mempunyai nilai t_{hitung} sebesar 0,922 sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,922 < 1,978$), yang artinya bahwa variabel alokasi pembiayaan (X2) berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap peningkatan usaha (Y) pedagang kecil. Variabel pembinaan pembiayaan (X3) mempunyai nilai t_{hitung} sebesar 6,983 sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($6,983 > 1,978$), yang artinya bahwa variabel pembinaan pembiayaan (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan usaha (Y) pedagang kecil. Dapat ditarik kesimpulan bahwa dengan adanya pengaruh dari pembinaan pembiayaan (X3) maka akan terjadi peningkatan usaha pedagang kecil, sedangkan pengaruh dari variabel besarnya pembiayaan (X1) dan alokasi pembiayaan (X2) justru tidak ada pengaruhnya terhadap peningkatan usaha pedagang kecil. Dengan kata lain variabel besarnya pembiayaan (X1) dan alokasi pembiayaan (X2) tidak mampu memberikan sesuatu yang maksimal agar dapat meningkatkan usaha nasabah pedagang kecil, yang seharusnya besarnya pembiayaan dan alokasi pembiayaan sebenarnya mempunyai pengaruh dalam meningkatkan usaha.

Berdasarkan hasil analisis dari uji nilai koefisien determinasi (R^2) diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa peningkatan usaha yang dilihat dari besar pembiayaan (X1), alokasi pembiayaan (X2) dan pembinaan pembiayaan (X3) tidak sepenuhnya berpengaruh. Dari nilai R^2 dapat ditarik kesimpulan bahwa variabel besar pembiayaan, alokasi pembiayaan dan pembinaan pembiayaan

hanya memiliki prosentase yang berpengaruh terhadap peningkatan usaha pedagang kecil di BMT Mentari Bumi sebesar 37,7%, sedangkan sisanya sebesar 62,3% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dimasukkan kedalam model persamaan.

Dari uji F dapat ditarik kesimpulan bahwa semua variabel pembiayaan *mudārabah* yaitu variabel besarnya pembiayaan (X1), alokasi pembiayaan (X2), variabel pembinaan pembiayaan (X3), secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap peningkatan usaha.

Berdasarkan hasil dari uji t dapat diketahui bahwa hanya variabel pembinaan pembiayaan (X3) yang memiliki pengaruh yang lebih dominan diantara variabel yang lainnya terhadap peningkatan usaha pedagang kecil di BMT Mentari Bumi. Dengan prosentase sebesar 37,7% hanya variabel pembinaan pembiayaan (X3) yang memiliki pengaruh dominan sedangkan variabel lainnya tidak terlalu dominan.

Jika peneliti analisis dari hasil regresi linier berganda, uji koefisien determinasi (R^2), uji F dan uji t, maka dapat dilihat bahwa variabel-variabel besarnya pembiayaan (X1), alokasi pembiayaan (X2), dan variabel pembinaan pembiayaan (X3) tidak sepenuhnya dapat meningkatkan usaha pedagang kecil.

Dari hasil uji F variabel besarnya pembiayaan (X1), alokasi pembiayaan (X2), dan variabel pembinaan pembiayaan (X3) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap peningkatan usaha. Namun berdasarkan hasil dari uji t dapat diketahui bahwa hanya variabel pembinaan pembiayaan (X3) yang memiliki pengaruh terhadap peningkatan usaha pedagang kecil di BMT Mentari

Bumi. Variabel besarnya pembiayaan (X1) tidak berpengaruh secara parsial karena ternyata herapapun besarnya pembiayaan yang diberikan kepada nasabah ketika nasabah itu sendiri tidak menggunakan manajemen pembiayaan yang baik maka usahanya tidak akan meningkat, maka agar nasabah dapat menggunakan besarnya pembiayaan dengan baik maka dilakukanlah pembinaan pembiayaan agar peningkatan usaha terealisasi sesuai dengan apa yang diharapkan. Alokasi pembiayaan (X2) disini juga tidak berpengaruh secara parsial terhadap peningkatan usaha karena pembiayaan yang didapat dari BMT yang seharusnya dialokasikan untuk kebutuhan modal kerja ternyata digunakan untuk kebutuhan konsumtif, Maka dilakukan pembinaan pembiayaan terhadap alokasi pembiayaan agar nasabah dapat mengalokasikan dananya sebagaimana mestinya. Jadi, disini lebih dominan berpengaruh pembinaan pembiayaan karena pembinaan pembiayaan disini dilakukan dengan efektif. Masih banyak variabel diluar besarnya pembiayaan (X1), alokasi pembiayaan (X2), variabel pembinaan pembiayaan (X3) yang lebih dominan mempengaruhi peningkatan usaha pedagang kecil.

Berdasarkan pengamatan dilapangan, faktor lain diluar besarnya pembiayaan, alokasi pembiayaan dan pembinaan pembiayaan yang berpengaruh terhadap peningkatan usaha misalnya lama usaha dan lokasi usaha. Semakin lamanya pengalaman berarti mereka lebih terampil dan mempunyai pengetahuan tentang konsekuensi atas keputusan yang diambilnya. Dengan semakin tingginya pengalaman usaha memungkinkan para pelaku usaha tersebut semakin mampu mengambil tindakan-tindakan yang mengandung risiko yang dapat

diperhitungkan dalam keputusan-keputusan usahanya, sehingga risiko-risiko yang kurang menguntungkan dapat semakin berkurang. Semakin lama seseorang menjalankan usahanya maka semakin berpengalaman dan professional dalam meningkatkan usahanya. Lokasi usaha juga mempunyai pengaruh terhadap peningkatan usaha, dimana pemilihan lokasi usaha yang strategis sesuai dengan pangsa pasar usahanya maka akan berpengaruh terhadap peningkatan usahanya. Lokasi strategis menjadi salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha. Lokasi yang strategis ditafsirkan sebagai lokasi dimana banyak ada calon pembeli, dalam arti lokasi ini mudah dijangkau, gampang dilihat konsumen dan lokasi yang banyak dilalui banyak orang, akan dapat menentukan pengembangan usaha.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, setelah melalui tahap pengumpulan data, pengolahan data, analisis data dan interpretasi hasil analisis mengenai pengaruh pembiayaan *mudārabah* pada BMT Mentari Bumi terhadap peningkatan usaha pedagang kecil di Kecamatan Kemangkön maka dapat diambil kesimpulan bahwa berdasarkan dari hasil uji F dilihat dari indikator pembiayaan *mudārabah* yang meliputi variabel besarnya pembiayaan (X1), alokasi pembiayaan (X2) dan pembinaan pembiayaan (X3) secara bersama-sama berpengaruh terhadap peningkatan usaha (Y) pedagang kecil yang menjadi nasabah pembiayaan *mudārabah* di BMT Mentari Bumi. Akan tetapi setelah dilakukan uji t dari indikator pembiayaan *mudārabah* yang meliputi variabel besarnya pembiayaan (X1), alokasi pembiayaan (X2) dan pembinaan pembiayaan (X3) ternyata hanya variabel pembinaan pembiayaan yang berpengaruh terhadap peningkatan usaha (Y) pedagang kecil yang menjadi nasabah pembiayaan di BMT Mentari Bumi.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, maka diajukan saran-saran sebagai pelengkap terhadap hasil penelitian yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat dilihat bahwa pembinaan pembiayaan merupakan satu-satunya variabel yang paling berpengaruh dalam peningkatan usaha pedagang kecil di BMT Mentari Bumi
2. Pihak BMT diharapkan agar selalu tetap meningkatkan pembinaan pembiayaan guna peningkatan usaha pedagang kecil. Karena semakin sering dilakukan pembinaan pembiayaan maka akan semakin meningkatkan usaha pedagang kecil.
3. Pihak BMT Mentari Bumi dinilai perlu memperhatikan factor besar pembiayaan *mudārabah*. Sebaiknya Besar pembiayaan diberikan kepada nasabah tergantung pada kebutuhan nasabah namun tetap dengan proses pembinaan pembiayaan yang efektif agar besarnya pembiayaan juga dapat meningkatkan usaha pedagang kecil.
4. Pedagang kecil dalam alokasi pembiayaan *mudārabah* hendaknya menggunakan pembiayaan tersebut benar-benar untuk kebutuhan modal kerja bukan untuk kebutuhan konsumtif.
5. Pedagang kecil dalam menggunakan pembiayaan *mudārabah* yang diberikan oleh BMT Mentari Bumi hendaknya dapat mengoptimalkan pembiayaan tersebut sehingga keuntungan maksimal yang diharapkan dapat diperoleh.
6. Berdasarkan penelitian yang dilakukan terdapat faktor lain yang mempengaruhi peningkatan usaha yaitu misalnya lama usaha dan lokasiusaha.

7. Diharapkan kepada penulis berikutnya untuk meneliti variabel lain yang mempengaruhi peningkatan usaha pedagang kecil.

Penulis,



Ferlin Ferliana
NIM. 072323012

DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, Hasan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi 3, Jakarta : Balai Pustaka, 2007.
- Ananda, Fitria, *Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah dari BMT At-Taqwa Halmahera di Kota Semarang*, (Online), ([http://eprints.undip.ac.id/27920/1/Skripsi_full_Text_I\(r\).pdf](http://eprints.undip.ac.id/27920/1/Skripsi_full_Text_I(r).pdf)), 2011.
- Syafi'I Antonio, Muhammad, *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Angkoso, Nandi, *Akuntansi Lanjutan*, Yogyakarta : FE Yogyakarta, 2006.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2006.
- Baridwan, Zaki, *Intermediate Accounting*, Yogyakarta: BPFE, 2004.
- Edy, Wibowo dan Untung Hedi Widodo, *Mengapa Memilih Bank Syariah*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2005.
- Ety Ihda Falihah "Peran Baitul Maal Wa Tamwil Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro (Studi Kasus di Koperasi BMT-MMU Kraton Sidogiri Pasuruan)", (Online), (<http://lib.uin-malang.ac.id>, 2007, diakses 26 Februari 2012).
- Hadi, Sutrisno, *Metodologi Research II*, Jilid 2, Yogyakarta: Andi Offset, 2000.
- Handrimurtjahyo, Dedy, *Faktor-faktor Penentu Pertumbuhan Usaha Industri Kecil : Kasus Pada Industri Gerabah dan Keramik Kasongan Bantul Yogyakarta*, (Online), (<http://fekool.com/wp-content/uploads/download/2011/12>).
- Haristiana, Happi, *Pengaruh Kredit Bagi Hasil BTM Surya Mentari Terhadap Peningkatan Pendapatan Pedagang Kecil di Desa Karanganyar Kecamatan Karanganyar Kabupaten Pekalongan*, (Online), 2005.
- Harnanto, *Sistem Akuntansi : Survei dan Teknik Analisa*, Yogyakarta : BPFE, 2003.
- Hasan, Iqbal, *Analisis Data Penelitian dengan Statistik*, Jakarta : Bumi Aksara, 2004.
- Isretno, Evita, *Pembiayaan Mudharabah Dalam Sistem Perbankan Syariah*, Jakarta : Cintya Press, 2011.

- Jafar Hafisah, Mohammad, *Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)*, Infokop Nomor 25 Tahun 2004.
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2005.
- Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2006.
- Karim, A.Adiwarman, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta : PT. RajaGrafindo, 2006.
- Krisdiartiwi, Mamik, *Pembukuan Sederhana Untuk UKM*, Yogyakarta : Media Pressindo, 2008.
- Kuncoro, Mudrajad, *Metode Kuantitatif Teori dan Aplikasi Untuk Bisnis dan Ekonomi*, Yogyakarta : UPP STIM YKPN, 2007.
- Kuncoro, Mudrajad, *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*, Jakarta : Rineka Cipta, 1993.
- Manurung, Mandala, *Uang, Perbankan dan Ekonomi Moneter (Kajian Kontekstual Indonesia)*, Jakarta : Lembaga Penerbit FEUI, 2006.
- Linda Marcellina, Ayu, *Analisis Dampak Kredit Mikro Terhadap Perkembangan Usaha Mikro di Kota Semarang (Studi Kasus : Nasabah Koperasi Enkas Mulia)*, (Online), 2012.
- Marom, Choirul, *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*, Jakarta : Grasindo, 2002.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta : UPP AMP YKPN, 2005.
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta : UPP AMP YKPN, 2005.
- Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syariah*, Yogyakarta : UII Press, 2001.
- Meiriana, Evy Budi astute, *Evaluasi Tingkat Pendapatan Usaha Kecil Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan dari BMT Beringharjo Yogyakarta*, (Online), 2007.
- Nawawi, Hadari, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta : Gajah Mada University Press, 1998.
- Nitisusastro, Mulyadi, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Bandung : Alfabeta, 2009.

Nurgiyantoro, Burhan, *Statistik Terapan*, Yogyakarta : Gadjah Mada University Press, 2002.

Ridwan, Muhammad, *Manajemen Baitul Maal Wa tamwil (BMT)*, Yogyakarta : UII Press, 2004.

Dahlan rosyidin, Ahmad, *Lembaga Mikro dan Pembiayaan Mudharabah*, Yogyakarta : Global Pustaka Utama, 2004.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung : Alfabeta, 2009.

Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung : Alfabeta, 2010.

Suwardjono, *Teori Akuntans (Perekayasaan Laporan Keuangan)*, Yogyakarta : BPFE, 2005.

Swastha, Basu, dan Hani Handoko, *Manajemen Pemasaran Analisa Perilaku Konsumen*, Yogyakarta : BPFE, 2001.

Swastha, Basu, *Manajemen Penjualan*, Yogyakarta : Liberty, 2005.

Syafri Harahap, Sofyan, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*, Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2007.

Syafri Harahap, Sofyan, *Teori Akuntansi*, Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2007.

Taufiq, *Penggunaan Dana Kredit UKM Terhadap Peningkatan Usaha (Studi pada UKM Sandal dan Sepatu Desa Wedoro Waru Sidoarjo)*, Jurnal Ilmu-ilmu Ekonomi Volume 6 No.2 September 2006.

Tjiptono, Fandy, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta : Andi, 1997.

Umar, Husein, *Desain Penelitian MSDM dan Perilaku Karyawan*, Jakarta : RajaGrafindo persada, 2008.

Umar, Husein, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2000.

Undang-undang Perkoperasian 1992 (UU No.25 TH 1992), Jakarta : Redaksi sinar Grafika, 2000.

Winardi, *Pengantar Manajemen Penjualan*, Bandung : PT. Citra Aditya Bakti, 1991.

Contoh :

Pernyataan	Penilaian Anda				
	SS	ST	N	TS	STS
Jumlah <i>counter</i> yang memadai				√	

Misalnya, Pihak BMT Mentari Bumi selalu mengadakan pembinaan terhadap usaha-usaha, tetapi ternyata pembinaan itu tidak selalu diadakan, maka berilah tanda *checklist* (√) di kolom yang bertuliskan TS yang menunjukkan bahwa penilaian anda "*tidak setuju*".

silahkan Berikan Pendapat Anda Pada Kuesioner Berikut :

Pernyataan	Penilaian Anda				
	SS	ST	N	TS	STS
Besarnya Pembiayaan (X1)					
1. Besar kecilnya pembiayaan <i>mudārabah</i> yang diberikan BMT disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.					
2. Tahapan pembiayaan <i>mudārabah</i> yang dicairkan relatif jelas dan singkat					
3. Pembiayaan <i>mudārabah</i> yang dicairkan BMT setelah mendapatkan persetujuan dari pihak BMT.					
4. Persyaratan pembiayaan <i>mudārabah</i> yang diterapkan BMT kepada nasabah relatif mudah.					
Alokasi Pembiayaan (X2)					
1. Pemberian pembiayaan <i>mudārabah</i> yang dikeluarkan oleh BMT dipergunakan untuk tambahan modal usaha.					
2. Pembiayaan <i>mudārabah</i> yang didapat dari BMT digunakan untuk membeli barang dagangan.					
3. Dilakukannya perbaikan tempat usaha setelah mendapatkan pembiayaan <i>mudārabah</i> dari BMT.					
4. Terjadi penambahan barang dagangan setelah menerima pembiayaan <i>mudārabah</i> dari BMT.					
5. Pembiayaan <i>mudārabah</i> yang dikeluarkan BMT digunakan untuk membayar biaya-biaya operasional.					
Pembinaan Pembiayaan (X3)					
1. Pihak BMT selalu melakukan pembinaan terhadap usaha nasabah.					
2. Pihak BMT memberikan arahan dalam menjalankan usaha BMT agar berjalan dengan apa yang diharapkan.					
3. Pihak BMT melakukan pengawasan untuk melihat perkembangan usaha nasabah.					
4. Pihak BMT selalu melakukan kunjungan untuk memberikan masukan dalam menjalankan usaha nasabah.					
5. Pihak BMT membuka kesempatan kepada nasabah untuk berkonsultasi guna perkembangan usaha nasabah.					
Peningkatan Usaha (Y)					
1. Terjadi peningkatan omset penjualan setelah menggunakan pembiayaan <i>mudārabah</i> dari BMT.					
2. Terjadi peningkatan laba setelah mendapatkan pembiayaan <i>mudārabah</i> dari BMT.					
3. Terjadi peningkatan pendapatan setelah mendapatkan pembiayaan <i>mudārabah</i> dari BMT.					
4. Terjadi peningkatan usaha setelah menggunakan pembiayaan <i>mudārabah</i> dari BMT.					

Tabulasi Jawaban Responden

NO	BESARNYA PEMBIAYAAN (X1)					ALOKASI PEMBIAYAAN (X2)					PEMBINAAN PEMBIAYAAN (X3)					PENINGKATAN USAHA (Y)						
	1	2	3	4	TOTAL	1	2	3	4	5	TOTAL	1	2	3	4	5	TOTAL	1	2	3	4	TOTAL
1	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	3	15
2	4	4	4	5	17	5	5	5	5	5	25	5	5	5	3	3	21	4	3	4	2	13
3	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
4	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25	5	5	5	4	4	23	5	4	5	3	17
5	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	20
6	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25	5	5	5	4	4	23	4	4	4	3	15
7	4	4	4	4	16	4	3	3	4	4	18	4	4	4	4	4	20	4	4	4	3	15
8	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20	5	4	4	4	3	20	4	4	4	4	15
9	5	4	4	5	18	4	4	5	4	4	21	4	5	5	4	3	21	3	3	3	3	12
10	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
11	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	20
12	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
13	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20	4	4	4	2	2	16	4	2	4	2	12
14	4	3	3	4	14	3	3	4	4	4	17	5	4	4	3	3	19	4	3	5	3	15
15	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	24	5	5	5	2	4	21	4	5	2	1	12
16	4	4	4	5	17	4	4	5	4	4	21	5	5	4	5	4	23	4	3	4	3	14
17	4	4	4	4	16	4	4	4	4	3	19	4	5	5	4	4	22	4	5	5	4	18
18	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25	5	5	5	4	4	23	5	4	5	5	19
19	3	4	3	5	15	4	4	3	4	3	18	4	4	4	3	4	19	3	3	3	3	12
20	3	5	4	4	16	3	4	5	5	4	21	4	4	4	3	3	18	4	3	4	1	12
21	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25	5	5	5	3	3	21	5	3	4	4	16
22	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25	5	5	5	3	3	19	5	3	4	4	16
23	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16

27	4	4	5	4	4	17	4	3	5	5	4	4	20	3	4	4	3	3	17	5	3	4	4	16
28	5	5	5	4	19	5	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	25	5	5	5	5	3	18	
29	5	5	5	5	20	4	4	4	4	4	4	20	5	5	5	3	3	21	4	4	4	3	15	
30	5	4	4	4	17	4	4	4	4	4	4	20	4	4	4	3	19	5	4	4	3	16		
31	5	5	5	5	20	4	4	4	4	4	4	20	5	5	5	3	4	22	5	2	4	3	14	
32	5	5	5	5	20	4	4	4	4	4	4	20	5	5	5	2	5	22	4	4	4	4	16	
33	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	25	5	5	5	2	5	22	5	2	5	5	17	
34	4	5	5	5	19	5	5	5	5	5	5	25	5	5	5	3	4	22	4	4	5	3	16	
35	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	25	5	5	5	4	4	23	5	5	5	5	20	
36	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16	
37	5	4	4	5	18	4	4	4	4	4	4	20	5	4	5	3	4	21	4	4	4	3	15	
38	5	4	4	5	18	4	5	5	4	4	3	21	5	5	5	3	4	22	4	3	3	3	13	
39	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16	
40	5	4	5	5	19	5	4	4	5	3	3	21	4	5	5	3	4	21	4	3	4	4	15	
41	5	4	4	5	18	5	5	3	5	3	3	21	4	5	5	3	4	21	5	4	3	5	17	
42	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	25	5	5	5	3	18	
43	4	5	5	5	19	5	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	23	4	4	5	4	17	
44	4	4	4	5	17	5	4	4	5	4	4	22	4	5	5	5	5	24	4	5	4	4	17	
45	4	4	4	4	16	5	5	5	5	4	4	23	4	4	4	4	4	20	4	4	4	3	15	
46	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	3	19	4	4	4	2	3	17	4	2	4	2	12	
47	4	4	4	5	17	4	5	4	4	5	5	23	5	4	4	3	3	19	5	2	4	3	14	
48	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	20	4	4	4	3	4	19	4	3	4	3	14	
49	4	4	4	4	16	5	5	5	5	5	5	25	4	4	4	4	4	20	5	5	5	5	20	
50	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16	
51	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16	
52	5	3	3	5	16	5	5	3	5	5	5	23	3	5	5	3	4	20	3	3	3	3	12	
53	4	3	3	4	14	4	4	4	4	4	3	19	4	4	4	4	4	21	3	3	4	3	13	
54	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	21	4	4	4	4	16	
55	5	5	5	4	19	5	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	4	23	5	4	4	4	18	
56	5	5	3	3	17	5	4	4	4	4	4	22	2	4	4	4	4	18	4	4	4	3	15	
57	4	4	3	4	15	4	4	4	4	4	4	20	3	4	4	3	3	17	4	3	4	3	14	
58	5	4	3	4	16	4	3	4	4	4	3	18	4	4	4	3	4	19	4	3	4	3	14	

95	5	5	4	5	19	5	5	5	5	5	25	4	4	5	4	4	21	4	3	4	3	14
96	4	4	4	4	16	5	4	4	4	5	22	5	4	4	4	22	5	4	4	3	16	
97	5	5	4	5	19	5	4	5	4	5	23	5	4	4	4	22	4	5	5	5	19	
98	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20	4	4	2	4	18	4	3	4	4	15	
99	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	21	4	4	3	3	18	3	3	3	3	12	
100	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20	4	4	3	4	19	4	4	4	3	15	
101	4	1	3	2	10	5	1	5	5	1	17	5	5	5	1	21	5	5	1	5	16	
102	4	5	4	5	18	4	5	4	4	4	21	4	5	4	4	22	4	4	4	3	15	
103	4	3	4	4	15	4	4	5	5	4	22	4	5	4	5	22	4	4	4	3	15	
104	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20	4	4	3	3	18	4	3	4	3	14	
105	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25	5	5	3	3	21	3	3	3	3	12	
106	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25	5	5	3	3	21	4	3	5	3	15	
107	4	4	4	4	16	4	4	4	4	3	19	4	4	5	3	20	4	3	4	3	14	
108	4	4	4	5	17	4	4	4	4	4	20	4	4	3	4	19	4	3	4	4	15	
109	3	4	3	4	14	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	20	3	3	3	3	12	
110	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	25	5	5	5	5	20	
111	3	4	4	3	14	4	4	4	4	4	20	4	4	3	4	19	4	3	4	3	14	
112	5	5	5	5	20	4	4	5	5	5	23	4	5	2	3	19	4	3	3	3	13	
113	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25	5	5	3	3	21	4	3	4	3	14	
114	5	4	4	4	17	4	4	4	4	4	20	4	4	3	4	19	4	3	4	3	14	
115	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25	5	5	3	3	21	5	5	5	3	18	
116	5	4	4	5	18	4	4	5	4	4	21	5	5	4	5	23	5	4	4	4	17	
117	4	5	5	4	18	5	4	5	5	4	23	4	5	5	4	22	4	4	4	3	15	
118	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20	4	4	3	4	19	3	3	4	2	12	
119	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	20	3	3	4	2	12	
120	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16	
121	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25	5	5	3	3	21	5	3	5	3	16	
122	5	4	5	5	19	5	5	5	5	3	23	3	5	2	2	17	4	2	3	2	11	
123	3	4	4	4	15	4	4	4	4	4	20	4	4	3	3	18	4	3	4	3	14	
124	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20	4	4	3	3	19	4	4	4	3	15	
125	4	4	4	4	16	4	4	4	4	3	19	4	4	3	3	19	4	4	4	3	15	

129	4	5	4	4	4	17	5	4	5	5	4	23	4	4	4	3	3	18	3	3	3	12
130	5	5	4	5		19	5	4	5	4	4	22	3	4	5	3	4	19	5	3	4	14
131	4	4	4	3		15	4	4	4	3	4	19	4	4	4	3	3	18	4	4	4	16
132	4	4	4	4		16	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	15
133	5	5	5	5		20	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	25	5	5	5	19
134	5	5	5	5		20	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	4	24	5	4	4	16
135	4	5	4	5		18	5	4	3	4	3	19	5	5	5	3	3	21	4	3	3	13

Hasil Uji Validitas Besarnya Pembiayaan

CORRELATIONS
 /VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004 VAR00005
 /PRINT=TWOTAIL NOSIG
 /MISSING=PAIRWISE.

Correlations

{DataSet0}

		Correlations				
		item 1	item 2	item 3	item 4	total x 1
item 1	Pearson Correlation	1	.434**	.528**	.567**	.769**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	135	135	135	135	135
item 2	Pearson Correlation	.434**	1	.661**	.624**	.837**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	135	135	135	135	135
item 3	Pearson Correlation	.528**	.661**	1	.538**	.828**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	135	135	135	135	135
item 4	Pearson Correlation	.567**	.624**	.538**	1	.837**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	135	135	135	135	135
total x 1	Pearson Correlation	.769**	.837**	.828**	.837**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	135	135	135	135	135

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Alokasi Pembiayaan

CORRELATIONS
 /VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004 VAR00005 VAR00006
 /PRINT=TWOTAIL NOSIG
 /MISSING=PAIRWISE.

Correlations

[DataSet0]

		Correlations					
		item 1	item 2	item 3	item 4	item 5	VAR00006
item 1	Pearson Correlation	1	.520**	.514**	.576**	.406**	.764**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	135	135	135	135	135	135
item 2	Pearson Correlation	.520**	1	.412**	.476**	.580**	.777**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	135	135	135	135	135	135
item 3	Pearson Correlation	.514**	.412**	1	.550**	.450**	.752**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	135	135	135	135	135	135
item 4	Pearson Correlation	.576**	.476**	.550**	1	.513**	.791**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	135	135	135	135	135	135
item 5	Pearson Correlation	.406**	.580**	.450**	.513**	1	.785**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	135	135	135	135	135	135
VAR00006	Pearson Correlation	.764**	.777**	.752**	.791**	.785**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	135	135	135	135	135	135

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Pembinaan Pembiayaan

CORRELATIONS
 /VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004 VAR00005 VAR00006
 /PRINT=TWOTAIL NOSIG
 /MISSING=PAIRWISE.

Correlations

[DataSet0]

		Correlations					
		item 1	item 2	item 3	item 4	item 5	total x3
item 1	Pearson Correlation	1	.407**	.407**	.254**	.197*	.686**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.003	.022	.000
	N	135	135	135	135	135	135
item 2	Pearson Correlation	.407**	1	.728**	.152	.144	.656**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.079	.096	.000
	N	135	135	135	135	135	135
item 3	Pearson Correlation	.407**	.728**	1	.042	.093	.593**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.627	.283	.000
	N	135	135	135	135	135	135
item 4	Pearson Correlation	.254**	.152	.042	1	.413**	.667**
	Sig. (2-tailed)	.003	.079	.627		.000	.000
	N	135	135	135	135	135	135
item 5	Pearson Correlation	.197*	.144	.093	.413**	1	.626**
	Sig. (2-tailed)	.022	.096	.283	.000		.000
	N	135	135	135	135	135	135
total x3	Pearson Correlation	.686**	.656**	.593**	.667**	.626**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	135	135	135	135	135	135

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).
 * Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Peningkatan Usaha

CORRELATIONS
 /VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004 VAR00005 VAR00006
 /PRINT=TWOTAIL NOSIG
 /MISSING=PAIRWISE.

Correlations

[DataSet0]

		Correlations				total Y
		item 1	item 2	item 3	item 4	
item 1	Pearson Correlation		.319**	.459**	.331**	.680**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	135	135	135	135	135
item 2	Pearson Correlation	.319**		.337**	.481**	.769**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	135	135	135	135	135
item 3	Pearson Correlation	.459**	.337**		.278**	.684**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.001	.000
	N	135	135	135	135	135
item 4	Pearson Correlation	.331**	.481**	.278**		.757**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.001		.000
	N	135	135	135	135	135
total Y	Pearson Correlation	.680**	.769**	.684**	.757**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	135	135	135	135	135

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

KEMENTERIAN AGRI

Hasil Uji Reliabilitas Besarnya Pembiayaan

RELIABILITY
 /VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004
 /SCALE('ALL VARIABLES') ALL
 /MODEL=ALPHA.

Reliability

[DataSet0]

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	135	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	135	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.835	4

KEMENTERIAN AGRIKULTUR

Alokasi Pembiayaan

```
RELIABILITY  
/VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004  
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL  
  
/MODEL=ALPHA.
```

Reliability

[DataSet0]

Scale: ALL VARIABLES

		N	%
Cases	Valid	135	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	135	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Cronbach's Alpha	N of Items
.829	5

Pembinaan Pembiayaan

```

RELIABILITY
/VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL

/MODEL=ALPHA.

```

Reliability

[DataSet0]

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	135	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	135	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.693	4

KEMENTERIAN AGRIKULTUR DAN PERIKANAN

Peningkatan Usaha

```
RELIABILITY
/VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.
```

Reliability

{DataSet0}

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	135	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	135	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.633	5

Hasil Uji Regresi

```
REGRESSION
/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT Y
/METHOD=ENTER x1 x2 x3.
```

Regression

[DataSet0]

Variables Entered/Removed ^b			
Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	pembinaan pembiayaan, besarnya pembiayaan, alokasi pembiayaan ^a		Enter

- a. All requested variables entered.
- b. Dependent Variable: peningkatan usaha

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.625 ^a	.391	.377	1.652

- a. Predictors: (Constant), pembinaan pembiayaan, besarnya pembiayaan, alokasi pembiayaan

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1					
Regression	229.353	3	76.451	27.996	.000 ^a
Residual	357.728	131	2.731		
Total	587.081	134			

a. Predictors: (Constant), pembinaan pembiayaan, besarnya pembiayaan, alokasi pembiayaan

b. Dependent Variable: peningkatan usaha

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.215	1.576		1.405	.162
	besarnya pembiayaan	-.042	.109	-.039	-.385	.701
	alokasi pembiayaan	.090	.098	.097	.922	.358
	pembinaan pembiayaan	.577	.083	.586	6.983	.000

a. Dependent Variable: peningkatan usaha



KEMENTERIAN AGAMA
 SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
 JURUSAN SYARI'AH

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
 Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

REKOMENDASI
(Seminar Proposal Skripsi)


Dengan ini kami Dosen Pembimbing dari Mahasiswa:


- Nama : Ferlin Ferliana
- NIM : 072323012
- Semester : X (Sepuluh)
- Jurusan/Prodi : Syariah/Ekonomi Islam
- Angkatan : 2007
- Tahun Akademik : 2011/2012
- Judul Proposal : Analisis Pengaruh Pembiayaan *Mudārabah* Pada BMT Mentari Bumi Terhadap Peningkatan Usaha Pedagang Kecil di Kecamatan Kemangkon.

Menerangkan bahwa proposal skripsi mahasiswa tersebut telah siap untuk diseminarkan apabila yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan akademik. Kepada pihak-pihak yang terkait dengan seminar ini harap maklum.

Purwokerto, 03 Mei 2012

Pembimbing


Yoiz Shofwa Shafrani, SP, M.S.I
 NIP. 19781231 200801 2 027

Mengetahui,
 Ketua Jurusan Syari'ah

H. Syufa'at, M.Ag.
 NIP. 19630910 199203 1 005

KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARI'AH

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

Purwokerto, 03 Mei 2012

: Permohonan Persetujuan
Judul Skripsi

Kepada Yth. :
Ketua STAIN Purwokerto
Di
Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Yang bertanda tangan di bawah ini, mahasiswa Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto:

1. Nama : Ferlin Ferliana
2. NIM : 072323012
3. Semester/Jurusan : X / Syari'ah
4. Angkatan Tahun : 2007
5. Tahun Akademik : 2011/2012

Dengan ini saya mohon dengan hormat perkenan Bapak untuk menyetujui Judul Rencana Skripsi guna melengkapi sebagian syarat-syarat untuk menyelesaikan studi Program S-1 pada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto.

Adapun judul Skripsi yang saya ajukan adalah sebagai berikut:

Analisis Pengaruh Pembiayaan *Mudārabah* Pada BMT Mentari Bumi Terhadap Peningkatan usaha Pedagang Kecil di Kecamatan Kemangkon.

Sedangkan sebagai Dosen Pembimbing Skripsi adalah Yoiz Shofwa Shafrani, SP, M.Si..
Demikian surat permohonan ini saya buat dan sebelumnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Mengetahui,
Dosen Pembimbing


Yoiz Shofwa Shafrani, SP, M.S.I
NIP.19781231 200801 2 027

Menyetujui :
Ketua Jurusan Syariah,


Drs. H. Syufa'at, M.Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005

Hormat Saya,


Ferlin Ferliana
NIM. 072323012

KEMENTERIAN AGAMA
 SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
 JURUSAN SYARIAH
 Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126 Telp. 0281-635624

DAFTAR KETERANGAN MENGIKUTI SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Nomor: Sti.23/J.Sya/PP.009/ / 20.....

Menyampaikan kepada tangan di bawah ini, Ketua Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto menerangkan bahwa:

- : Ferlin Ferliana
- : 072323012
- : VIII (Delapan)
- : Syariah / EI

Mengikuti seminar proposal pada :

HARI/TANGGAL	PRESENTER	TTD	
Kamis, 28 April 2011	M. Ali Mahfud	1	2
	Bukhori	3	4
	Anggita Isty Intansari		
	Fitria sanaji	5	6
	Fikri Al Fajri		
	Ayu Prasastiyawati	7	8
Selasa, 14 Juni 2011	Hafidz Ismail		
	Stei Zulfa A	9	10
	Fenny Cahyati		
	Ratih Dwiana P		

Purwokerto, 18 Januari 2012
 Ketua Jurusan Syariah

Drs. H. Suufarab, M. Ag
 NIP. 19630910 199203 1 005



KEMENTERIAN AGAMA
 SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
 PURWOKERTO

Alamat: Jl. Jend. A. Yani. No. 40A Purwokerto 53126
 Telp. 0281.635624, 628250 Fax.636553 www.stainpurwokerto.ac.id

DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Hari/Tanggal : Kamis / 31 Mei 2012
 Waktu : Pkl. 10.00 - 10.30 WIB
 Nama : Ferlin Ferliana
 NIM : 072323012
 Semester/Jurusan : X / Syari'ah
 Tahun Akademik : 2012/2013
 Tempat : Lab. Jurusan Syari'ah
 Peserta Seminar : (Dalam Tabel)

No	NIM	Peserta	Angkatan	Tanda Tangan
1.	072323021	MISWAN	2007	1. <i>[Signature]</i>
2.	072327011	Wufi Maulal Imam	2007	2. <i>[Signature]</i>
3.	02338164	Ahmad Mukaffa	2010	3. <i>[Signature]</i>
4.	062621009	Kholifah. Fatimah	2006	4. <i>[Signature]</i>
5.	072323016	Haidar	2007	5. <i>[Signature]</i>
6.	072323001	Afri Sidik .t	2007	6. <i>[Signature]</i>
7.	082323041	Sugeng Supriyadi	2008	7. <i>[Signature]</i>
8.	082323006	Angga Utama Putra	2008	8. <i>[Signature]</i>
9.	082323042	Tia - andriaskh	2008	9. <i>[Signature]</i>
10.	062621002	Agus H.R	2006	10. <i>[Signature]</i>
11.	062621019	SAEFUDIN RIFKI	2006	

Purwokerto, 31 Mei 2012

[Signature]
Ferlin Ferliana
 NIM. 072323012



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
Tlp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

Purwokerto, 24 Februari 2012

Nomor : Sti.23/J.Sya/PP.009/049.a/2012
Lamp. : 1 Lembar
Hal : Usulan Menjadi Pembimbing Skripsi

Kepada :
Yth. Yoiz Shofwa Shafrani, SP, M.Si.
Di
Purwokerto

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Sesuai dengan hasil sidang penetapan judul skripsi mahasiswa Jurusan Syari'ah pada Hari Sabtu, 3 Februari 2012, kami mengusulkan Saudara/i untuk menjadi pembimbing skripsi mahasiswa:

Nama : Ferlin Ferlina
NIM : 072323012
Smt./Prodi : X / Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Analisis Pengaruh Pembiayaan *Mudharabah* Terhadap Peningkatan Usaha Pedagang Kecil (Studi Kasus di BMT Mentari Bumi Kemangkon)

Untuk itu, kami mohon Saudara/i dapat mengisi surat kesediaan terlampir. Atas kesediaan Saudara/i, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.



Ketua Jurusan,
Drs. H. Syufa'at, M.Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
 Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

Purwokerto, 03 Mei 2012

Nomor : Sti.23/J.Sya/PP.009/103/2012
 Lamp. :
 Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada Yth. :
Yoiz Shofwa Shafrani, SP, M.S.I
 Dosen Tetap Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto
 di
 Purwokerto

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan Surat penunjukkan pembimbing skripsi yang telah kami sampaikan dan surat pernyataan kesediaan menjadi pembimbing skripsi yang telah Saudara/i tanda tangani atas nama:

- 1. Nama : Ferlin Ferliana
- 2. NIM : 072323012
- 3. Jurusan/Prodi : Syariah/EI
- 4. Angkatan Tahun : 2007
- 5. Alamat : Tayem Timur, Rt 05 Rw 02
Karangpucung Cilacap
- 6. Judul : Analisis Pengaruh Pembiayaan *Mudārabah* Pada BMT
Mentari Bumi Terhadap Peningkatan Usaha Pedagang
Kecil di Kecamatan Kemangkon.

Maka kami menetapkan Saudara sebagai dosen pembimbing skripsi mahasiswa/i tersebut. Mohon kerjasama Saudara/i untuk melaksanakan bimbingan skripsi sebaik-baiknya sebagaimana aturan yang berlaku.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama Saudara/i kami ucapkan terima kasih.
Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

A.n. Pembantu Ketua 1
 Ketua Jurusan

Drs. H. Syufa'at, M.Ag.
 NIP. 19630910 199203 1 005

Tembusan disampaikan kepada Yth.
 1. Pembantu Ketua I STAIN Purwokerto
 2. Arsip



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
JURUSAN SYARI'AH

Alamat: Jln. A. Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Fax. 0281-636553 Purwokerto 53126

Purwokerto, 17 Februari 2012

nomor : Sti.23/J.Sya/PP.009/ 043/2012
: -
: Observasi Pendahuluan

Kepada Yth.
Direktur BMT Mentari Bumi
Di
Kemangkon

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Proposal Skripsi yang berjudul: **Analisis Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Peningkatan Usaha Pedagang Kecil (Studi Kasus di BMT "Mentari Bumi" Kemangkon)**

- Maka kami mohon Saudara berkenan memberikan ijin observasi kepada Mahasiswa kami sebagai berikut:
- 1. Nama : Ferlin Ferliana
 - 2. NIM : 072323012
 - 3. Semester : X
 - 4. Jurusan/Prodi : Syari'ah/ EI
 - 5. Tahun Akademik : 2011/2012

- Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:
- 1. Objek : Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Peningkatan Usaha Pedagang Kecil di BMT "Mentari Bumi" Kemangkon
 - 2. Tempat/Lokasi : BMT "Mentari Bumi" Kemangkon
 - 3. Tanggal Observasi : 22 Februari 2012

Kemudian atas ijin dan perkenan Saudara, sebelumnya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



A.n. Pembantu Ketua I
Ketua Jurusan Syari'ah
Drs. H. Syufa'at, M.Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005

busan:
Pembantu Ketua I STAIN Purwokerto
Kasubbag MIKWA
Arsip



KEMENTERIAN AGAMA

KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH

Alamat : Jl. Jend.A.Yani No. 40.A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624 Fax. 635553 Purwokerto www.stainpurwokerto.ac.id

Purwokerto, 12 Juni 2012

Nomor : Sti.23/J.Sya/PP.009/123/2012

Lamp : -
Hal : Permohonan Izin Riset Individual

Kepada Yth :

Pimpinan BMT Mentari Bumi

di

Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan skripsi, maka kami mohon Saudara berkenan memberikan izin riset (penelitian) kepada mahasiswa kami sebagai berikut:

Nama	: Ferlin Ferliana
NIM	: 072323012
Semester/Prodi	: X/Ekonomi Islam
Tahun Akademik	: 2012/2013
Alamat	: Tayem Timur RT 05/02 ,Kec. Karangpucung- Kab. Cilacap 53255 Jawa Tengah
Judul	: Analisis Pengaruh Pembiayaan <i>Mudārabah</i> Terhadap Peningkatan Usaha Pedagang Kecil di BMT Mentari Bumi Kemangkon Purbalingga

Riset (Penelitian) tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

Tempat/Lokasi	: BMT Mentari Bumi kemangkon
Obyek	: Peningkatan Usaha Pedagang Kecil
Tanggal Penelitian	: 12 Juni - 12 Juli 2012
Metode Penelitian	: Observasi, Wawancara, Dan Dokumentasi

Demikian permohonan ini kami buat, atas perhatian dan perkenan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

An. Pembantu Ketua 1
Kataja Jurusan Syariah



Drs. H. Syufa'at, M.Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005

Penyusunan Yth:
1. Pembantu Ketua 1
2. Kasubag MIKWA
3. Arsip

KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH

Alamat : Jl. Jend.A.Yani No. 40.A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624 Fax. 635553 Purwokerto www.stainpurwokerto.ac.id

Purwokerto, 18 Desember 2013

Nomor : Sti.23/J.Sya/PP.009/ 355/ 2013
Lamp : -
Hal : Permohonan Data

Kepada Yth :

Kepala Badan Pusat Statistik
di

Purbalingga

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan skripsi, maka kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan data kepada mahasiswa kami sebagai berikut:

- Nama : Ferlin Ferliana
- NIM : 072323012
- Semester/Prodi : XIII/Ekonomi Islam
- Tahun Akademik : 2013/2014
- Alamat : Tayem Timur RT 05/02 Kec. Karangpucung
Kab. Cilacap 53255 Jawa Tengah
- Judul : Analisis Pengaruh Pembiayaan *Mudharabah*
pada BMT Mentari Bumi Kemangkon
- Data yang Diperlukan : - Jumlah Pedagang yang ada di Kecamatan
Kemangkon Tahun 2009-2011.
- Daftar BMT yang ada di Kabupaten Purbalingga

Demikian permohonan ini kami buat, atas perhatian dan perkenan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

An. Pembantu Ketua I
Jurusan Syariah



Drs. H. Syafa'at, M.Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005



KEMENTERIAN AGAMA
 SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
 JURUSAN SYARIAH
 Alamat: Jl. A. Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Fax. 636553 PURWOKERTO 53126

BLANGKO/KARTU BIMBINGAN

Nama : Ferlin Ferliana
 NIM : 072323012
 Smt/Prodi : XIII/Ekonomi Islam
 Dosen Pembimbing : Yoiz Shofwa Shafriani, SP, M.Si
 Judul Skripsi : Analisis Pengaruh Pembiayaan *Mudā'abah* Pada BMT Mentari Bumi Terhadap Peningkatan Usaha Pedagang Kecil di Kecamatan Kemangkon.

NO.	BULAN	HARI/TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	TANDA TANGAN	
				PEMBIMBING	MAHASISWA
1.	Maret	Sabtu, 10 Maret 2012	<ul style="list-style-type: none"> - Perbaikan variabel penelitian - Perbaikan hipotesis - Perbaikan metode penelitian 	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
2.		Sabtu, 17 Maret 2012	<ul style="list-style-type: none"> - Penambahan latar belakang masalah - Perhitungan populasi dan Sampel 	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
3.	April	Rabu, 19 April 2012	<ul style="list-style-type: none"> - Perubahhan judul proposal skripsi - Perbaikan variabel penelitian - Perbaikan kuesioner 	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
4.		Sabtu, 28 April 2012	<ul style="list-style-type: none"> - ACC Seminar 	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
5.	November	Rabu, 21 November 2012	<ul style="list-style-type: none"> - Bimbingan bab II dan bab III 	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
		Selasa, 27 November 2012	<ul style="list-style-type: none"> - Perbaikan bab II dan bab III 	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH
 Alamat: Jl. A. Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Fax. 636553 PURWOKERTO 53126

6.	Desember	Selasa, 04 Desember 2012 Rabu, 19 Desember 2012	<ul style="list-style-type: none"> - Penambahan teori tentang peningkatan usaha - Penambahan teori tentang permodalan - Perbaikan teori tentang peningkatan usaha 	[Handwritten initials]	[Handwritten signatures]
7.	Januari	Kamis, 03 Januari 2013 Selasa, 08 Januari 2013	<ul style="list-style-type: none"> - Penambahan teori tentang pembiayaan mudarabah terhadap peningkatan usaha - ACC bab II dan bab III - ACC penelitian. - Bimbingan bab IV dan bab V 	[Handwritten initials]	[Handwritten signatures]
		Senin, 21 Januari 2013 Selasa, 23 Januari 2013	<ul style="list-style-type: none"> - Revisi Bab IV dan V 	[Handwritten initials]	[Handwritten signatures]
		Rabu, 24 Desember 2013	<ul style="list-style-type: none"> - ACC Munagosah 	[Handwritten initials]	[Handwritten signatures]

Purwokerto, 24 Desember 2013
 Pembimbing,

[Handwritten signature]

Voiz Shofwa Sjastrani, SP, M.Si
 NIP. 19781231200801 2 027



KOPERASI SERBA USAHA (KSU) BMT MENTARI BUMI

BH. No. 01/PAD/KDK.11-17/VIII/2003
Jl. Raya Padamara No 31, Kecamatan Padamara, Purbalingga 53372
Telp. (0281) 6591552, (0281) 7639725, Fax. (0281) 6591551,



SURAT KETERANGAN No.285/C/BMT.MB/III/10

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Khasan Sumargo, S.Pd.
Jabatan : Manajer KSU-BMT Mentari Bumi Kemangkon
Alamat : Jl. Raya Panican No. 101, Panican, Kemangkon,
Purbalingga, 53381

Dengan ini menerangkan bahwa Riset (Penelitian) :

Nama : Ferlin Ferliana
NIM : 072323012
Alamat : Tayem timur Rt 05/02
Karangpucung, Cilacap
Judul : Analisis Pengaruh Pembiayaan Mudharobah terhadap
Peningkatan Usaha pedagang kecil di BMT MENTARI BUMI
Kemangkon, Purbalingga

Demikian Keterangan atas Riset (Penelitian) Kami buat Atas perhatian dan perkenan
Bapak / Ibu untuk dijadikan Periksa, Terimakasih

Purbalingga, 28 Juni 2012



Ka Cabang

WAHYU TRIWIBOWO, S.E

KEMENTERIAN AGAMA
BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT)
MENTARI BUMI

Jalan Raya Padamara No. 31 Padamara, Purbalingga 53372
PADAMARA - PURBALINGGA

LEMBAR PERMOHONAN PEMBIAYAAN

Nama Pemohon :
 Tempat/Tgl Lahir :
 Pekerjaan :

Agama :
 Pekerjaan :
 Pekerjaan sampingan :

Wanita/Suami :
 Orang lain :

2. Anak
 a. S D : Orang
 b. SLTP : Orang
 c. SLTA : Orang
 d. Akademi : Orang

Sumber Pendapatan
 1. Pokok
 2. Pendapatan
 3. Suami

2. Pendapatan lain : Rp
 a. : Rp
 b. : Rp
 Jumlah Pendapatan : Rp

Kekayaan
 1. Rumah : (milik sendiri/kontrak)
 2. Tanah : (permanen/semi)
 3. Ubin/ha :
 4. Karas : Ubin/ha

e. Kekayaan lain : unit, merek :
 1. Mobil : unit, merek :
 2. Spd motor : unit, merek :
 3. TV : unit, merek :
 4. Sepeda :

Usaha

1 BULAN LALU

2 BULAN LALU
 Laba kotor : Rp
 Biaya-biaya :
 a. Karyawan :
 b. Transport :
 c. Lain-lain :
 Total Biaya-biaya : Rp
 Laba bersih : Rp

Rugi laba :
 Laba kotor :
 Biaya-biaya :
 a. Karyawan :
 b. Transport :
 c. Lain-lain :
 Total Biaya-biaya : Rp
 Laba bersih : Rp

Permohonan Pembiayaan : Rp
 Waktu : Bulan
 : mingguan / 2mingguan / bulanan / sekaligus

Keperluan modal : Rp
 Keperluan perincial : Rp
 a. Modal sendiri : Rp
 b. Hutang lain : Rp
 c. Pinjaman dari BMT MB : Rp

Jaminan : Sertiphikat / BPKB /
 Jaminan : milik sendiri / milik keluarga / milik lembaga
 Nama jaminan : sendiri / orang lain

Menyatakan bahwa semua informasi tersebut adalah benar untuk mengajukan permohonan pembiayaan pada BMT Mentari Bumi, dan mengizinkan pihak BMT Mentari Bumi untuk mencari informasi yang diperlukan. Dan saya setuju bahwa BMT Mentari Bumi berhak menyetujui atau menolak permohonan ini tanpa memberikan alasan.

Menyetujui :
 Penjamin : (.....)

.....2011
 Pemohon



Jurusan Syari'ah

KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARI'AH

Alamat : Jln. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

Purwokerto, 08 Januari 2014

Hal : Biodata Mahasiswa

Kepada :
Yth. Ketua STAIN Purwokerto
Di
Purwokerto

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

Guna memenuhi syarat-syarat untuk Munaqosah Skripsi, maka saya sampaikan Biodata sebagai berikut :

- | | |
|-------------------------------|---|
| 1. Nama | : Ferlin Ferliana |
| 2. NIM | : 0723223012 |
| 3. Jurusan/Prodi | : Syari'ah/EI |
| 4. Angkatan Tahun | : 2007 |
| 5. Tempat/Tanggal Lahir | : Cilacap / 03 September 1989 |
| 6. Asal Sekolah | : SMK Diponegoro Majenang |
| 7. Judul Skripsi | : Analisis Pengaruh Pembiayaan <i>Mudārabah</i> Terhadap Peningkatan Usaha Pedagang Kecil di BMT Mentari Bumi Kemangkon Purbalingga |
| 8. Alamat asal | : Dusun Cimendong Rt. 05 Rw. 02 Desa Tayem Timur Kecamatan Karangpucung Kabupaten Cilacap |
| 9. Alamat sekarang | : Dusun Cimendong Rt. 05 Rw. 02 Desa Tayem Timur Kecamatan Karangpucung Kabupaten Cilacap. |
| 10. Nama Orang tua/Wali | : a. Ayah : Kasroh
b. Ibu : Nuryani |
| 11. Pekerjaan orang tua/wali | : a. Ayah : Wiraswasta
b. Ibu : Ibu Rumah Tangga |
| 12. Tanggal lulus munaqosah | : (diisiolehpetugas) |
| 13. Indeks Prestasi Kumulatif | : (diisiolehpetugas) |
| 14. Nomor ijazah | : (diisiolehpetugas) |

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk menjadikan periksa dan digunakan seperlunya.

Wssalammu'alaikum Wr. Wb.



Saya tersebut di atas,

Ferlin Ferliana
NIM. 072323012

*) Copy yang tidak perlu