

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Dalam dunia modern sekarang ini, peranan perbankan dalam memajukan perekonomian suatu negara sangatlah besar. Hampir semua sektor yang berhubungan dengan berbagai kegiatan keuangan selalu membutuhkan jasa bank. Oleh karena itu, saat ini dan di masa yang akan datang kita tidak akan dapat lepas dari dunia perbankan, jika hendak menjalankan aktivitas keuangan, baik perseorangan maupun lembaga, baik sosial atau perusahaan.<sup>1</sup>

Secara umum, fungsi utama bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada masyarakat untuk berbagai tujuan sebagai *financial intermediary*. Secara lebih spesifik fungsi bank dapat sebagai *agent of trust, agent of development, dan agent of services*.<sup>2</sup>

Dasar utama kegiatan perbankan adalah trust atau kepercayaan, baik dalam hal penghimpunan dana maupun penyaluran dana. Masyarakat akan mampu menitipkan dananya di bank apabila dilandasi oleh unsur kepercayaan.

Sektor dalam perekonomian masyarakat yaitu sektor moneter dan sektor riil, tidak dapat dipisahkan. Tugas bank sebagai penghimpun dan penyalur dana sangat diperlukan untuk kelancaran kegiatan perekonomian riil. Kegiatan

---

<sup>1</sup> Kasmir, "Dasar-dasar Perbankan". 2002, hal 2

<sup>2</sup> Sri Susilo, "Bank dan Lembaga Keuangan Lain". 2002, hal 6.

konomian tersebut memungkinkan melakukan investasi, distribusi dan juga konsumsi barang dan jasa, mengingat semua kegiatan investasi, distribusi, konsumsi selalu berkaitan dengan penggunaan uang. Kelancaran kegiatan tersebut tidak lain adalah kegiatan pembangunan perekonomian masyarakat.

Disamping melakukan penghimpunan dan penyaluran dana, bank juga memberikan penawaran jasa-jasa yang lain kepada masyarakat. Jasa-jasa penawaran bank ini erat kaitannya dengan kegiatan perekonomian masyarakat secara umum. Jasa-jasa bank ini antara lain dapat berupa jasa pengiriman uang, jasa penitipan barang berharga, jasa pemberian jaminan bank, dan jasa penyelesaian tagihan.

Sebagai lembaga keuangan yang berorientasi bisnis, bank juga melakukan berbagai kegiatan, kegiatan bank sehari-hari tidak lepas dari bidang keuangan. Kegiatan bank yang paling pokok adalah menyimpan dana dari masyarakat luas dan menyalurkan kembali kepada masyarakat melalui pemberian pinjaman atau kredit.<sup>3</sup>

Dari kegiatan pokok inilah bank akan memperoleh keuntungan yaitu dari selisih harga beli (bunga simpanan) dengan harga jual (bunga pinjaman). Disamping itu kegiatan bank lainnya dalam rangka mendukung kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana adalah memberikan jasa-jasa lainnya.

---

<sup>3</sup> Kasmir, *opcit*, hal 29.

Kegiatan ini ditujukan untuk memperlancar kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana.

Memperoleh keuntungan merupakan tujuan utama berdirinya suatu badan usaha, baik badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT), yayasan maupun bentuk-bentuk badan usaha lainnya. Keuntungan yang diperoleh tidak saja digunakan untuk ekspansi perusahaan melalui berbagai kegiatan di masa yang akan datang. Kemudian yang lebih penting lagi apabila badan usaha terus menerus memperoleh keuntungan maka ini berarti kelangsungan badan usaha tersebut akan terjamin.<sup>4</sup>

Demikian juga dengan usaha keuangan perbankan, dalam rangka menambah sumber-sumber penerimaan bagi bank serta untuk memberikan pelayanan kepada nasabahnya, bank menyediakan berbagai bentuk jasa-jasa. Semakin pesatnya persaingan antar bank mendorong tidak hanya mengandalkan pada sumber penerimaannya yang utama dari penyaluran kredit melainkan juga dari jasa-jasa yang diberikan. Penerimaan atau income yang berasal dari pemberian jasa-jasa ini disebut *fee based income*.<sup>5</sup>

Dalam mengelola keuangan perbankan harus dilakukan secara profesional, sehingga dapat memperoleh keuntungan terus menerus, seperti tujuan utama bank didirikan.

---

<sup>4</sup> Kasmir, "Manajemen Perbankan", 2002, hal 1.

<sup>5</sup> Sri Susilo, *opcit*, hal 86.

Bank dalam melakukan kegiatannya, yaitu antara lain kegiatan menghimpun dana (*funding*), menyalurkan dana (*lending*) dan jasa-jasa bank lainnya (*service*), harus dilakukan secara profesional.

Kegiatan *service* atau memberikan jasa-jasa bank lainnya merupakan jasa penunjang produk yaitu antara kelompok *funding* dan *lending*. Dimana tujuan kegiatan *service* adalah memperlancar jasa perbankan yang sudah ada. Keuntungannya diperoleh dari biaya administrasi, komisi, sewa dan biaya-biaya lain.<sup>6</sup>

Dalam menjalankan usahanya, bank dituntut untuk mengelola pendapatannya agar senantiasa menjaga keseimbangan antara pemeliharaan likuiditas yang cukup dengan pencapaian rentabilitas yang wajar serta pemenuhan kebutuhan modal yang memadai sesuai dengan penanamannya. Hal tersebut diperlukan karena dalam operasinya bank selain melakukan penanaman dalam aktiva produktif, seperti kredit dan surat-surat berharga, juga memberikan komitmen dan jasa-jasa lain yang digolongkan dalam "*fee based operation*" atau "*off balance sheet activities*". Disamping itu, pengelola bank dalam tugasnya senantiasa dihadapkan pada berbagai kemungkinan yang harus diperhitungkan secara hati-hati. Sebagai contoh, dalam pemeliharaan likuiditas selain sejumlah kewajiban yang harus dibayar, perlu diperhitungkan pula masalah perpencaran

---

<sup>6</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan, opcit*, hal 5.

(*spreading*) dari simpanan masyarakat, komitmen kredit yang masih berjalan serta kondisi eksternal yang mempengaruhinya.<sup>7</sup>

Setelah kredit tidak lagi menjadi sumber pendapatan primadona bagi bank (*interest income*), beberapa bank nasional mulai melirik berbagai upaya untuk menghasilkan sumber pendapatan dari biaya (*fee*), yang kemudian dikenal dengan *fee based income*.<sup>8</sup>

Di Indonesia, disamping bank konvensional yang beroperasi dengan sistem bunga, telah muncul bank yang beroperasi dengan sistem bagi hasil yang dikenal dengan bank syariah atau bank Islam.

Kegiatan bank berdasarkan prinsip bagi hasil merupakan perluasan jasa perbankan bagi masyarakat yang membutuhkan dan menghendaki imbalan yang tidak berdasarkan bunga, tetapi atas dasar prinsip bagi hasil.

Lahirnya Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang tahun 1992 tentang perbankan, pada bulan November 1998 telah memberi peluang sangat baik bagi bank-bank syariah di Indonesia. Undang-Undang tersebut memungkinkan beroperasi sepenuhnya atau dengan membuka cabang khusus syariah.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> [http://www.geocities.com/indarizia\\_total/skripsi2.html](http://www.geocities.com/indarizia_tatal/skripsi2.html)

<sup>8</sup> Paul Sutaryono, *Geliat Perbankan Memburu Fee Based Income*. <http://www.kompas-cetak/0303/18/financial/188741.htm>.

<sup>9</sup> Nurdin Hasibuan, 09 Desember 2004. *Menetapkan Budaya Perusahaan Pada Sikap Akhlakul Karimah*. [www.KBI.Gemari.On.Id/berita\\_detail.Php?id=2593](http://www.KBI.Gemari.On.Id/berita_detail.Php?id=2593)

Di Indonesia, walau tergolong masih muda dibanding dengan bank konvensional, bank syariah memiliki potensi pasar dan keuntungan yang besar di masa yang akan datang. Ini terbukti dengan banyaknya bank-bank konvensional yang mengkonversi menjadi bank syariah secara penuh ataupun dengan membuka Unit Usaha Syariah.

Bank Muamalat Indonesia sebagai pelopor bank dengan prinsip syariah yang umurnya masih relatif muda jika dibandingkan dengan bank konvensional diharapkan dapat bersaing dengan bank konvensional sekalipun dalam mendapatkan *fee based income*.

Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan layanan jasa perbankan ini sangat diperlukan bagi bank syariah walaupun nilainya kecil tetapi bersifat pasti sehingga diharapkan dapat meningkatkan tingkat profitabilitas bank.

## **B. Identifikasi dan Perumusan Masalah**

### **1. Identifikasi Masalah**

#### **1.1 Wilayah Penelitian**

Wilayah penelitian dalam skripsi ini adalah Manajemen Perbankan Syariah.

#### **1.2 Pendekatan Penelitian**

Pendekatan penelitian dalam skripsi ini menggunakan pendekatan empirik.

### 1.3 Jenis Masalah

Masalah dalam penelitian ini adalah mengenai pentingnya pengelolaan *fee based income* yang berdampak pada profitabilitas bank.

### 2. Pembatasan Masalah

Masalah yang akan dibahas hanya sebatas pada upaya bank dalam mendapatkan *fee based income* dan pada analisis kinerja keuangan Bank Muamalat Cirebon ditinjau dari pengelolaan *fee based income* melalui penyelenggaraan jasa perbankan yang berbasis imbalan berdasarkan laporan keuangan yang diperoleh dalam satu tahun dengan periode penelitian dari tahun 2003 s/d 2005.

### 3. Perumusan masalah

Berdasarkan penjelasan diatas, maka penulis mencoba untuk merumuskan permasalahan, yaitu sebagai berikut :

1. Upaya apa yang dilakukan oleh Bank Muamalat Cabang Cirebon untuk mendapatkan dan mengelola *fee based income*?
2. Bagaimana kinerja keuangan Bank Muamalat Indonesia Cab. Cirebon dengan menggunakan analisis profitabilitas?
3. Seberapa besar dampak dari upaya mendapatkan dan pengelolaan *fee based income* terhadap profitabilitas bank?

### **C. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Untuk mengetahui upaya yang dilakukan oleh Bank Muamalat Cab. Cirebon untuk mendapatkan dan mengelola *fee based income*.
2. Untuk Mengetahui kinerja keuangan Bank Muamalat Indonesia Cab. Cirebon dengan menggunakan analisis profitabilitas.
3. Untuk mengetahui besarnya dampak dari peugelolaan *fee based income* terhadap profitabilitas bank.

### **D. Kegunaan Penelitian**

#### **1. Kegunaan Ilmiah**

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pengembangan kajian-kajian Ilmu Ekonomi Islam, terutama pada jasa perbankan syariah.

#### **2. Kegunaan Praktis**

Penelitian ini berguna sebagai suatu pengetahuan yang bersifat praktis tentang pentingnya *fee based income* pada sebuah bank.

#### **3. Kegunaan Akademik**

Sebagai perwujudan Tri Darma Perguruan Tinggi di STAIN Cirebon, khususnya Program Studi Ekonomi dan Perbankan Islam, Jurusan Syariah



sebagai sumbangan pemikiran bagi pengembangan ilmu pengetahuan dalam menghadapi tantangan ilmu pengetahuan dan teknologi.

### **E. Kerangka Pemikiran**

Pada umumnya yang dimaksud dengan bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah.<sup>10</sup>

Krisis moneter dan ekonomi sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis politik nasional telah membawa dampak besar dalam perekonomian nasional. Krisis tersebut mengakibatkan perbankan Indonesia yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami kesulitan yang parah.<sup>11</sup>

Apalagi tren penurunan tingkat Sertifikat Bank Indonesia (SBI) akan membuat bank sulit tidur, untuk itu, sekarang ada tren bank-bank meningkatkan operasionalnya (*fee based income*).

Persaingan bank untuk meningkatkan pendapatan di luar bunga bank (*fee based income*) makin ketat pada tahun 2003. Di tengah suku bunga bank yang terus memperlihatkan kecenderungan terus menurun, dan ekspansi kredit yang terus terbatas, bank mau tidak mau menggenjot pendapatannya dari *fee based income*. Tak heran jika bank-bank skala besar papan atas terus memoles produk-

---

<sup>10</sup> Heri Sudarsono. *Bank dan Lembaga keuangan Lainnya*. 2003, hal 27

<sup>11</sup> Nurdin Hasibuan, *opcit*.

produknya untuk memberi pelayanan terbaik bagi nasabah ataupun pelanggannya (customer). Dengan memberikan pelayanan dan produk yang lebih kompetitif dan menarik diharapkan orang yang menggunakan jasa pelayanan bank juga makin meningkat, sehingga *fee* yang bisa dirauppun terus bertambah.

Geliat bank nasional untuk memburu *fee based income* rupanya sudah dilakukan oleh bank-bank di Indonesia. Bagi Bank Internasional Indonesia (BII), sejak awal telah mengandalkan *fee based income* sebagai salah satu sumber dana, terutama dari kartu kredit dan perdagangan valuta asing. Dengan tingkat suku bunga yang semakin menurun, pendapatan dari sektor itu tentu akan makin digenjot, dimana pada akhir periode 2002, BII memperoleh pendapatan dari nonbunga sebesar 609 miliar.

Hal yang sama juga dilakukan oleh Bank Negara Indonesia (BNI) yang terus memperkuat teknologi dan melengkapi produk-produknya untuk memuaskan pelanggan dan nasabahnya. Hal ini dilakukan jika sektor riil tidak berjalan maka bank harus mendongkrak pendapatannya diluar bunga bank (*fee based income*), dimana setiap tahun pendapatan dari sektor ini kecenderungannya terus meningkat. Peningkatan ini dikarenakan produk-produk yang ditawarkan BNI selalu diminati nasabah maupun pelanggan.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Khomarul Hidayat, Syamsul Azhar. Sinar Harapan 2003. *Cara Bank Menggenjot Fee Based Income*.[www.Yahoo.Com.Local host/D:/Prom 1.html](http://www.Yahoo.Com.Local%20host/D:/Prom%201.html).

Sumbangan *fee based income* terhadap total pendapatan BNI Capem UNM tahun 1999 yaitu sebesar 37,52%. Bahkan pada bulan Januari tahun 2000 mencapai 54,25% melebihi pendapatan dari bunga kredit.<sup>13</sup>

Dalam menjalankan bisnis perbankan, Bank Mandiri tetap memprioritaskan pendapatan dari *fee based income* sebab hal itu dipandang lebih efektif dan memberi kepastian dari yang lainnya.<sup>14</sup>

Seperti halnya perbankan konvensional, perbankan syariah juga mencatat pertumbuhan laba yang signifikan selama periode Juni-Agustus 2004. Total laba perbankan syariah per Agustus 2004 mencapai Rp. 137,7 miliar, meningkat 70,2 dibanding akhir tahun 2003, yaitu senilai Rp. 80,9 Miliar, dimana laba itu diperoleh selain dari pembiayaan, juga berasal dari pendapatan berbasis tarif (*fee based income*).

Kontribusi *fee based income* terhadap laba cukup signifikan, hal itu dikarenakan bank syariah juga memacu bisnis tersebut. Di Bank Syariah Mandiri, dari pusat menginstruksikan kepada seluruh cabang agar satu dari lima debitur memiliki usaha yang berorientasi ekspor impor. Dengan begitu, selain hasil pembiayaan, BSM juga memperoleh *fee* dari bank garansi, pertukaran valas, dan L/C. Pada tahun 2003 porsi *fee based income* baru 8 persen.<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> [http://www.geocities.com/mandiri/ia\\_totalskripsi2.html](http://www.geocities.com/mandiri/ia_totalskripsi2.html).

<sup>14</sup> <http://www.pikiran-rakyat.com/cetak>. Kamis, 09 oktober 2003. 'Mandiri Peduli' Warnai HUT Bank Mandiri "Fee Based" Prioritas Utama Bisnis Perbankan.

<sup>15</sup> <http://www.kompas.com/kompas-cetak/0411/01/financia/135694.htm>. Senin 01 November 2004. Laba Bank Syariah naik 72 persen.

Pada institusi bank, jasa merupakan kegiatan yang sangat penting digalakan, karena memiliki implikasi ROA (*Return on Asset*) dan ROE (*Return on Equity*) bank. Filosofinya adalah bank memperoleh pendapatan dari pelayanan bank, bukannya dari exposure pembiayaan. Dengan demikian, tidak akan menambah posisi asset, hanya menambah pendapatan bank di Laporan Rugi/Laba. Karena returnnya naik sementara asset tetap, maka ROA bank menjadi naik.<sup>16</sup>

Sebagai bagian dari laba bank yang ditempatkan pada pendapatan operasional lainnya ini, *fee based income* perlu dikelola secara optimal, karena *fee based income* memiliki peran yang sangat penting yaitu sangat berarti dalam menjaga stabilitas profit bank, terutama saat resesi, fluktuasi tingkat bunga, maupun pada saat spread bunga sangat tipis atau minim, memberikan inovasi kepada bank agar lebih inovatif dalam mengembangkan produk dan jasa yang ditawarkan kepada costumernya sehingga dapat meningkatkan daya saing bank.

Pengelolaan *fee based income* sangat diperlukan, penulis menduga bahwa dengan pengelolaan pendapatan yang berasal dari luar pendapatan bunga atau sekuritas ini, memang cenderung kecil jumlahnya tetapi mengandung kepastian melalui penggunaan jasa nasabah dalam lalu lintas pembayaran atau jasa lainnya, dengan *fee based income* ini diharapkan dapat memberikan dampak yang baik terhadap profitabilitas bank itu sendiri.

---

<sup>16</sup> Sunarto Zulkifli. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. 2003, hal 118.

Profitabilitas sangat diperlukan pada bank dimana perhitungannya dengan menggunakan rasio, sedangkan satuannya adalah persen, adapun unsur yang mendukung rasio profitabilitas adalah laba yang diperoleh bank, sedangkan laba bank didapat dari keseluruhan pendapatan bank setelah dikurangi dengan beban-beban yang telah digunakan. *Fee based income* yang berada pada pendapatan operasional lainnya ini diharapkan dapat mendukung besarnya laba sehingga berdampak positif pada profitabilitas bank.

## **Langkah-langkah Penelitian**

### **1. Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua bagian, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

#### **1.1. Sumber Data Primer**

Sumber data yang diperoleh langsung dari objek penelitian, seperti data hasil wawancara dengan pihak bank mengenai pengelolaan *fee based income* dan upaya mendapatkannya pada Bank Muamalat Cabang Cirebon.

#### **1.2. Sumber Data Sekunder**

Yaitu data yang diusahakan peneliti dengan menggunakan data yang diperoleh dari studi kepustakaan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian asosiatif (hubungan). Hipotesis asosiatif adalah suatu pertanyaan yang menunjukkan dugaan tentang hubungan antara dua variabel.<sup>17</sup>

Untuk mencari hubungan antara dua variable atau lebih dilakukan dengan menghitung korelasi antar variabel yang akan dicari hubungannya. Korelasi merupakan angka yang menunjukkan arah dan kuatnya dua variabel atau lebih. Arah dinyatakan dalam hubungan positif dan negatif, sedangkan kuatnya hubungan dinyatakan dalam besarnya koefisien korelasi.

### 3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### 3.1. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mencari literatur yang berkaitan judul masalah yang ada seperti buku-buku sumber, dokumen-dokumen, artikel dan bahan bacaan lainnya yang berkaitan dengan pembahasan ini.

#### 3.2. Studi Lapangan

Studi lapangan merupakan pengumpulan data yang dilakukan dengan mendatangi obyek yang diteliti. Adapun teknik atau metodenya, diantaranya adalah sebagai berikut :

---

<sup>17</sup> Sugiyono, *Statistika untuk Penelitian*, 2004, hal 86.

### 3.2.1. Wawancara

Untuk memperoleh data yang akurat tentang obyek dan sasaran penelitian, maka peneliti membuat daftar pertanyaan yang diajukan kepada pihak Bank Muamalat Indonesia yang berwenang untuk memberikan jawaban serta data yang dibutuhkan.

### 3.2.2. Studi Dokumentasi

Penulis mengadakan observasi yang dilakukan dengan mengamati secara langsung terhadap obyek yang sedang diteliti berupa dokumen mengenai mengenai laporan keuangan dari Bank Muamalat Indonesia.

## 4. Teknik Analisis Data

Setelah data terkumpul, kemudian dikelompokkan menjadi data kuantitatif dan data kualitatif. Data yang berisi kualitatif dianalisis dengan menggunakan logika, sedang data yang bersifat kuantitatif dianalisis untuk mendapatkan seberapa besar tingkat profitabilitas dengan menggunakan indikator analisis ratio keuangan, diantaranya :

### **Analisis Profitabilitas :**

$$\text{- Return on Assets} = \frac{\text{Laba sebelum pajak}}{\text{Total Aktiva}}$$

Rasio ini untuk mengukur kemampuan bank yang bersangkutan dalam mengelola total aktiva bank untuk menghasilkan laba sebelum pajak.<sup>18</sup>

### **Analisis Korelasi Linier Sederhana**

Koefisien korelasi adalah suatu alat statistik, yang dapat digunakan untuk membandingkan hasil pengukuran dua variabel yang berbeda agar dapat menentukan tingkat hubungan antara variabel-variabel ini.<sup>19</sup>

Dua variabel X dan Y yang mempunyai hubungan (korelasi), maka perubahan nilai variabel yang satu akan mempengaruhi nilai yang lainnya.

Variabel X : Variabel bebas (independent variabel), nilainya untuk meramalkan nilai Y (variabel yang mempengaruhi variabel yang lainnya). Dalam skripsi ini penulis menggunakan pendapatan operasional lainnya yang terdapat pada pos Laba/Rugi.

Variabel Y : Variabel yang tidak bebas (dependent variabel), nilainya akan diramalkan (variabel yang dipengaruhi variabel lainnya).

Dalam analisa korelasi linear sederhana digunakan koefisien korelasi (r) sebagai ukuran untuk mengukur kuat tidaknya hubungan antara variabel X dan variabel Y ( $-1 < r < 1$ ).

---

<sup>18</sup> Anual Repport BMI 2005.

<sup>19</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu pendekatan Praktek*, 2002, hal 240.



Jika nilai :

$r = 1$  hubungan X dan Y positif (mendekati 1, hubungannya sangat kuat dan positif).

$r = -1$  hubungan X dan Y sempurna dan negative (mendekati  $-1$  hubungannya sangat kuat dan negatif).

$r = 0$  hubungan X dan Y lemah sekali (tidak ada hubungan).

Cara menghitung koefisien dalam korelasi ini antara lain :

1. Koefisien korelasi data kuantitatif yaitu dengan koefisien korelasi Product Moment (PEARSON).

$$r = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{n\sum x^2 - (\sum x)^2} \sqrt{n\sum y^2 - (\sum y)^2}}$$

Keterangan :

$n$  = jumlah observasi

$X$  = variabel bebas → pengelolaan *fee based income*

$Y$  = variabel tidak bebas → profitabilitas

2. Koefisien penentu (KP) / koefisien determinasi, digunakan untuk melihat besarnya kontribusi / sumbangan X (pengelolaan *fee based income*) terhadap naik turunnya nilai Y (tingkat keuntungan).

$$Kp = r^2 \times 100 \%$$

3. Analisa T Test<sup>20</sup>

<sup>20</sup> Sugiyono. *Statistika untuk Penelitian*. 2004, haal 215 .



$$t_0 = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

$t_0$  = Distribusi t

r = Koefisien korelasi parsial

n = Jumlah periode tahun.

Keterangan :

1.  $t_0 > t_{\alpha}$ ,  $H_0$  ditolak dan jika  $t_0 < t_{\alpha}$ ,  $H_0$  tidak ditolak
2.  $t_0 < -t_{\alpha}$ ,  $H_0$  ditolak dan jika  $t_0 > -t_{\alpha}$   $H_0$  tidak ditolak
3.  $t_0 < -t_{\alpha/2} < t_0 < t_{\alpha/2}$ .  $H_0$  tidak ditolak.

Variabel X dikatakan mempengaruhi variabel Y jika berubahnya nilai X akan menyebabkan perubahan nilai Y. perubahan nilai Y disebabkan oleh variabel X tetapi bisa juga disebabkan faktor-faktor lain seperti keuntungan bagi hasil, suasana aktiva, dana yang terhimpun dari masyarakat dan lain-lain.