

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1 Praktek Pembiayaan Murabahah di BMT Al-Ishlah Bobos

BMT sebagai salah satu lembaga keuangan syariah non bank yang merupakan penggabungan antara *Baitul Maal* dan *Baitul Tanwil* dalam operasionalnya tidak hanya bersifat sosial tetapi juga sebagai lembaga bisnis yang berorientasi untuk memperoleh keuntungan dan memperbaiki perekonomian umat secara umum. Sesuai dengan itu dan yang terhimpun dari pihak ketiga kemudian disalurkan dalam bentuk pembiayaan kepada nasabah atau anggota yang membutuhkan sabagai modal usaha.

Pembiayaan murabahah adalah perjanjian antara BMT dengan nasabah, dimana BMT mengadakan pembiayaan modal, pembelian bahan baku, atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah dengan tambahan keuntungan atau margin dan pembayarannya diberi tenggang waktu yang telah disepakati bersama. Pada produk ini pihak BMT harus memberitahukan harga pokok obyek penjualannya sehingga antara penjual (BMT) dan pembeli (debitur) dapat terjadi tawar menawar harga jualnya. Pembiayaan murobahah ini juga tidak hanya disalurkan untuk kebutuhan produktif saja, akan tetapi pembiayaan konsumtif juga, seperti pembiayaan HP, pembiayaan motor dan lain-lain. Pembiayaan ini merupakan pembiayaan yang banyak diminati oleh nasabah. Adapun karakteristik dan keuntungan dari pembiayaan ini adalah sebagai berikut:

Karakteristik:

1. Pembiayaan diberikan kepada anggota/nasabah sebesar harga barang yang dibutuhkan oleh anggota/nasabah.
2. Pembayaran secara tempo, sebesar harga barang yang telah di mark up (dinaikan).
3. Barang yang dibiayai dapat dijadikan agunan pembiayaan.

Keuntungan:

1. Pembelian barang oleh anggota/nasabah dilakukan secara tempo sesuai dengan kesepakatan waktunya.
2. Biaya relatif murah.
3. Mark up atas barang/harga jual penjualan berdasarkan kesepakatan bersama tanpa merugikan kedua belah pihak.

Adapun ketentuan prosedur pembiayaan yang diterapkan UJKS BMT Al-Ishlah telah ditetapkan oleh *Standard Operational Prosedur* (SOP) adalah sebagai berikut:

1. Nasabah mengisi formulir aplikasi pembiayaan yang telah disediakan.
2. Melengkapi persyaratan pembiayaan, seperti KTP, surat keterangan desa dan surat-surat lainnya.
3. Marketing survey, yaitu melakukan wawancara seputar 5C dan 7P.
4. Pengolahan data-data calon debitur.
5. Diajukan kepada komite pembiayaan.

6. Setelah komite pembiayaan menyetujui maka dikeluarkan SP3 (Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan).
7. Penandatanganan dan akad antara BMT dan calon debitur.
8. Pencairan dana.
9. Tahap terakhir adalah pelunasan pembiayaan oleh nasabah.

Untuk mengetahui lebih jelas tentang gambaran pembiayaan murabahah yang ada di BMT Al-Ishlah Bobos, maka penulis melakukan penyebaran kuisisioner kepada 30 responden untuk dijadikan sampel dari 300 populasi nasabah pembiayaan murabahah yang ada di BMT Al-Ishlah Bobos pada tahun 2008. Adapun jumlah soal yang penulis ajukan adalah sebanyak 10 soal. Di bawah ini adalah prosentase dari pernyataan responden (hasil dari penyebaran angket) yang penulis sajikan sebagai alat ukur untuk mengetahui gambaran pembiayaan murabahah yang ada di BMT Al-Ishlah Bobos, sebagai berikut:

Tabel 4.1
Akad pembiayaan murabahah yang dilakukan bersifat mengikat antara pihak BMT dan Nasabah

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
1	SS	16	30	53,3%
	S	10	30	33,3%
	R	4	30	13,3%
	KS	0	30	0%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Berdasarkan data di atas dapat dilihat bahwa lebih dari setengah nasabah menyatakan sangat setuju (53,3%), dan sebagian kecil dari nasabah menyatakan setuju (33,3%) dan 13,3% menyatakan ragu-ragu/netral terhadap pernyataan

bahwa Akad pembiayaan murabahah yang dilakukan bersifat mengikat antara pihak BMT dan Nasabah.

Tabel 4.2
Pembiayaan Murabahah dilakukan atas dasar saling ridha dari ke dua belah pihak

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
2	SS	17	30	56,7%
	S	12	30	40%
	R	1	30	3,3%
	KS	0	30	0%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Dari pernyataan diatas diketahui bahwa Pembiayaan Murabahah dilakukan atas dasar saling ridha dari ke dua belah pihak, hal ini dapat dilihat dari lebih dari setengah nasabah menyatakan sangat setuju (56,7%) dan hamper setengah dari nasabah menyatakan setuju (40%) serta sedikit sekali nasabah yang menyatakan ragu-ragu yaitu 3,3%.

Tabel 4.3
Akad pembiayaan murabahah dilakukan dalam satu tempat

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
3	SS	12	30	40%
	S	14	30	46,7%
	R	4	30	13,3%
	KS	0	30	0%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Data di atas menunjukkan bahwa Akad pembiayaan murabahah dilakukan dalam satu tempat, hal ini dapat dilihat dari hamper setengah dari nasabah menyatakan

sangat setuju (40%) dan setuju (46,7%) serta sebagian kecil nasabah menyatakan ragu-ragu 13,3%.

Tabel 4.4

Akad murabahah harus memiliki kekuatan hukum yang jelas agar tidak merugikan ke dua belah pihak

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
4	SS	11	30	36,7%
	S	13	30	43,3%
	R	5	30	16,7%
	KS	1	30	3,3%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Data tersebut menunjukkan bahwa Akad murabahah harus memiliki kekuatan hukum yang jelas agar tidak merugikan ke dua belah pihak. Hal ini dapat dilihat dari sebagian kecil nasabah menyatakan sangat setuju (36,7%) dan ragu-ragu (16,7%) serta hamper setengahnya nasabah menyatakan setuju (43,3%) dan sedikit sekali nasabah yang menyatakan kurang setuju (3,3%).

Tabel 4.5

Transparansi harga jual dan keuntungan merupakan karakteristik dari pembiayaan murabahah di BMT

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
5	SS	5	30	16,7%
	S	21	30	70%
	R	4	30	13,3%
	KS	0	30	0%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Data di atas menunjukkan bahwa Transparansi harga jual dan keuntungan merupakan karakteristik dari pembiayaan murabahah di BMT. Hal ini dapat dilihat dari

pernyataan nasabah yang sebagian kecil menyatakan sangat setuju (16,7%) dan ragu-ragu (13,3%) serta sebagian besar dari nasabah menyatakan setuju (70%).

Tabel 4.6

Salah satu sifat dari pembiayaan murabahah adalah tidak mengikat, artinya nasabah boleh membatalkan kontrak bila tidak sesuai dengan pesanan

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
6	SS	7	30	23,3%
	S	12	30	40%
	R	11	30	36,7%
	KS	0	30	0%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Data tersebut menunjukkan bahwa Salah satu sifat dari pembiayaan murabahah adalah tidak mengikat, artinya nasabah boleh membatalkan kontrak bila tidak sesuai dengan pesanan. Dapat dilihat dari sebagian kecil nasabah menyatakan sangat setuju (23,3%) dan ragu-ragu (36,7%) serta hamper setengah dari nasabah menyatakan setuju (40%).

Tabel 4.7

Salah satu syarat dari akad murabahah adalah barang yang dipesan tidak diharamkan oleh syara'

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
7	SS	12	30	40%
	S	15	30	50%
	R	3	30	10%
	KS	0	30	0%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Data di atas menunjukkan bahwa setengah dari nasabah menyatakan setuju (50%) dan hamper setengah dari nasabah menyatakan sangat setuju (40%) serta sebagian kecil dari nasabah menyatakan ragu-ragu (10%) terhadap pernyataan bahwa Salah

satu syarat dari akad murabahah adalah barang yang dipesan tidak diharamkan oleh syara'.

Tabel 4.8
Kontrak pembiayaan murabahah harus bebas dari unsure ribawi

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
8	SS	11	30	36,7%
	S	13	30	43,3%
	R	5	30	16,7%
	KS	1	30	3,3%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Data di atas menunjukkan bahwa sebagian kecil dari nasabah menyatakan sangat setuju (36,7%) dan ragu-ragu (16,7%) serta hamper setengahnya nasabah menyatakan setuju (43,3%) dan hanya sedikit sekali nasabah yang menyatakan kurang setuju terhadap pernyataan bahwa Kontrak pembiayaan murabahah harus bebas dari unsure ribawi.

Tabel 4.9
Adanya pilihan cara pembayaran dalam pembiayaan murabahah

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
9	SS	7	30	23,3%
	S	19	30	63,3%
	R	4	30	13,3%
	KS	0	30	0%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Data di atas menunjukkan bahwa sebagian kecil nasabah menyatakan sangat setuju (23,3%) dan ragu-ragu (13,3%) serta sebagian besar dari nasabah menyatakan setuju (63,3%) dengan pernyataan bahwa Adanya pilihan cara pembayaran dalam pembiayaan murabahah.

Tabel 4.10
Jaminan dibebankan oleh BMT kepada nasabah adalah untuk mengantisipasi resiko yang akan terjadi

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
10	SS	9	30	30%
	S	13	30	43,3%
	R	5	30	16,7%
	KS	2	30	6,7%
	TS	1	30	3,3%
Jumlah				100%

Data di atas menunjukkan bahwa Jaminan dibebankan oleh BMT kepada nasabah adalah untuk mengantisipasi resiko yang akan terjadi. Hal ini dapat dilihat dari sebagian kecil nasabah yang menyatakan sangat setuju (30%) dan ragu-ragu (16,7%), serta hampir setengahnya nasabah menyatakan setuju (43,3%), dan hanya sedikit sekali nasabah yang menyatakan kurang setuju (6,7%) dan tidak setuju (3,3%).

Tabel 4.11
 Rekapitulasi hasil perhitungan tentang Pembiayaan Murabahah
 Prosentasi Variabel X

No. Item	Kategori					Jumlah
	1	2	3	4	5	
1	0%	0%	13,3%	33,3%	53,3%	100%
2	0%	0%	3,3%	40%	56,70%	100%
3	0%	0%	13,3%	46,7%	40%	100%
4	0%	3,3%	16,7%	43,3%	36,7%	100%
5	0%	0%	13,3%	70%	16,7%	100%
6	0%	0%	36,7%	40%	23,3%	100%
7	0%	0%	10%	50%	40%	100%
8	0%	3,3%	16,7%	43,3%	37%	100%
9	0%	0%	13,3%	63,3%	23,3%	100%
10	3,3%	6,7%	16,7%	43,3%	30%	100%
Jumlah	3,3%	13,3%	153,3%	473,2%	356,7%	1000%
Rata-rata	0,33%	1,33%	15,33%	47,32%	35,67%	100%

Perolehan data pada tabel di atas menunjukkan bahwa skor rata-rata hasil angket yang di sebarakan kepada 30 responden, diperoleh jawaban sangat setuju sebesar 35,67%, jawaban setuju sebesar 47,32%, jawaban ragu-ragu sebesar 15,33%, jawaban kurang setuju sebesar 1,33% dan jawaban tidak setuju sebesar 0,33%. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa pembiayaan murabahah yang disalurkan oleh BMT Al-Ishlah sangat baik sehingga tidak heran jika pembiayaan murabahah banyak diminati oleh sebagian besar nasabah pembiayaan.

4.2 Profitabilitas Usaha Kecil Nasabah BMT Al-Ishlah Bobos

Sebagai lembaga keuangan, BMT Al-Ishlah Bobos sangat berperan dalam pengembangan industri-industri kecil dan menengah yakni melalui produk-produk pembiayaan yang dimiliki. Beragam produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT Al-Ishlah, seperti pembiayaan *mudharabah*, *murabahah*, dan sebagainya dapat diambil/dimanfaatkan oleh pedagang/pengusaha yang memiliki modal sedikit.

Dalam meningkatkan profitabilitas usaha kecil para nasabah banyak memanfaatkan fasilitas yang ditawarkan oleh pihak BMT Al-Ishlah yaitu melalui pembiayaan-pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT Al-Ishlah yang salah satunya adalah pembiayaan murabahah yang merupakan jenis pembiayaan yang banyak diminati oleh nasabah.

Untuk mengetahui lebih jelas gambaran profitabilitas usaha kecil nasabah BMT Al-Ishlah, penulis juga melakukan penyebaran kuisioner kepada 30 responden dari 300 populasi nasabah pembiayaan murabahah yang ada di BMT

Al-Ishlah Bobos pada tahun 2008. Adapun jumlah soal yang penulis ajukan adalah sebanyak 10 soal. Di bawah ini adalah prosentase dari pernyataan nasabah responden (hasil penyebaran angket) yang penulis sajikan sebagai alat ukur untuk mengetahui gambaran profitabilitas usaha kecil nasabah BMT Al-Ishlah, sebagai berikut:

Tabel 4.12
Peningkatan volume penjualan merupakan salah satu unsur utama untuk memperoleh keuntungan yang maksimal

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
1	SS	15	30	50%
	S	12	30	40%
	R	3	30	10%
	KS	0	30	0
	TS	0	30	0
Jumlah				100%

Data di atas menunjukkan bahwa Peningkatan volume penjualan merupakan salah satu unsur utama untuk memperoleh keuntungan yang maksimal, dapat dilihat dari pernyataan nasabah yang setengahnya menyatakan sangat setuju (50%), dan hamper setengah dari nasabah menyatakan setuju (40%) serta sebagian kecil dari nsabah menyatakan ragu-ragu (10%).

Tabel 4.13
Dengan meningkatkan harga jual maka keuntungan yang diperoleh nasabah pun meningkat

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
2	SS	4	30	13,3%
	S	15	30	50%
	R	11	30	36,7%
	KS	0	30	0%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Data di atas menunjukkan bahwa Dengan meningkatkan harga jual maka keuntungan yang diperoleh nasabah pun meningkat, dapat dilihat dari sebagian kecil dari nasabah menyatakan sangat setuju (13,3%) dan ragu-ragu (36,%) serta setengah dari nasabah menyatakan setuju (50%).

Tabel 4.14
Salah satu strategi untuk meningkatkan volume penjualan adalah dengan cara menurunkan harga jual

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
3	SS	8	30	26,7%
	S	14	30	46,7%
	R	7	30	23,3%
	KS	1	30	3,3%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Data di atas menunjukkan bahwa Salah satu strategi untuk meningkatkan volume penjualan adalah dengan cara menurunkan harga jual, dapat dilihat dari sebagian kecil nasabah menyatakan sangat setuju (26,7%) dan ragu-ragu (23,3%) serta hamper setengahnya nasabah menyatakan setuju (46.7%) dan hanya sedikit sekali nasabah yang menyatakan kurang setuju (3.3%).

Tabel 4.15
Efisiensi peralatan yang sudah ada merupakan salah satu cara untuk menekan biaya produksi

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
4	SS	5	30	16,7%
	S	20	30	66,7%
	R	5	30	16,7%
	KS	0	30	0%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Data di atas menunjukkan bahwa Efisiensi peralatan yang sudah ada merupakan salah satu cara untuk menekan biaya produksi. Hal tersebut dapat dilihat dari sebagian kecil nasabah menyatakan sangat setuju (16,7%) dan ragu-ragu (16,7%) serta sebagian besar dari nasabah menyatakan setuju (66,7%).

Tabel 4.16
Dengan efisiensi tenaga kerja secara maksimal dapat menekan biaya produksi

No. Item	Kategori	Frekwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
5	SS	9	30	30%
	S	14	30	46,7%
	R	6	30	20%
	KS	1	30	3,3%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Data di atas menunjukkan bahwa sebagian kecil dari nasabah menyatakan sangat setuju (30%) dan ragu-ragu (20%) serta hamper setengahnya nasabah menyatakan setuju (46,7%) dan hanya sedikit sekali nasabah yang menyatakan kurang setuju (3,3%) terhadap pernyataan bahwa Dengan efisiensi tenaga kerja secara maksimal dapat menekan biaya produksi.

Tabel 4.17
Barang distribusi digunakan nasabah salah satu cara untuk menekan biaya produksi yang tinggi

No. Item	Kategori	Frekwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
6	SS	4	30	13,3%
	S	16	30	53,3%
	R	10	30	33,3%
	KS	0	30	0%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Data di atas menunjukkan bahwa Barang distribusi digunakan nasabah salah satu cara untuk menekan biaya produksi yang tinggi, hal ini dapat dilihat dari sebagian kecil nasabah menyatakan sangat setuju (13,3%) dan ragu-ragu (33,3%) serta sebagian besar dari nasabah menyatakan setuju (53,3%).

Tabel 4.18
Optimalisasi waktu dalam kegiatan produksi mampu mengurangi biaya produksi

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
7	SS	3	30	10%
	S	19	30	63,3%
	R	8	30	26,7%
	KS	0	30	0%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Data di atas menunjukkan bahwa Optimalisasi waktu dalam kegiatan produksi mampu mengurangi biaya produksi, dapat dilihat dari sebagian kecil nasabah menyatakan sangat setuju (10%) dan ragu-ragu (26,7%) serta sebagian besar nasabah menyatakan setuju (63,3%).

Tabel 4.19
Pembelian surat-surat berharga merupakan salah satu investasi yang menguntungkan untuk meningkatkan profitabilitas usaha nasabah

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
8	SS	5	30	16,7%
	S	15	30	50%
	R	9	30	30%
	KS	1	30	3,3%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Data di atas menunjukkan bahwa sebagian kecil nasabah menyatakan sangat setuju (16,7%) dan ragu-ragu (30%) serta setengah dari nasabah menyatakan

setuju (50%) dan hanya sedikit saja nasabah yang menyatakan kurang setuju (3,3%) dengan pernyataan bahwa Pembelian surat-surat berharga merupakan salah satu investasi yang menguntungkan untuk meningkatkan profitabilitas usaha nasabah.

Tabel 4.20
Tabungan merupakan sarana investasi paling bijak yang dilakukan oleh nasabah perorangan

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
9	SS	9	30	30%
	S	14	30	46,7%
	R	6	30	20%
	KS	1	30	3,3%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Data di atas menunjukkan bahwa Tabungan merupakan sarana investasi paling bijak yang dilakukan oleh nasabah perorangan, dapat dilihat dari sebagian kecil nasabah menyatakan sangat setuju (30%) dan ragu-ragu (20%) serta hamper setengah dari nasabah menyatakan setuju (46,7%) dan hanya sedikit sekali nasabah yang menyatakan kurang setuju (3,3%).

Tabel 4.21
Pembelian peralatan baru merupakan investasi yang paling produktif untuk meningkatkan keuntungan

No. Item	Kategori	Frekuwensi	Jumlah Sampel	Prosentase
10	SS	2	30	6,7%
	S	15	30	50%
	R	12	30	40%
	KS	1	30	3,3%
	TS	0	30	0%
Jumlah				100%

Data di atas menunjukkan bahwa Pembelian peralatan baru merupakan investasi yang paling produktif untuk meningkatkan keuntungan. Hal ini dapat dilihat setengah dari nasabah menyatakan setuju (50%) dan hamper setengahnya nsabah menyatakan ragu-ragu (40%) serta hanya sedikit sekali nasabah yang menyatakan sangat setuju (6,7%) dan kutang setuju (3,3%).

Tabel 4.22
Rekapitulasi hasil perhitungan tentang Profitabilitas usaha kecil
Prosentasi Variabel Y

No. Item	Kategori					Jumlah
	1	2	3	4	5	
1	0%	0%	10%	40%	50%	100%
2	0%	3,3%	23,33%	46,7%	26,7%	100%
3	0%	3,3%	23,3%	46,7%	26,7%	100%
4	0%	0%	16,7%	66,7%	16,7%	100%
5	0%	3,3%	20%	46,7%	30%	100%
6	0%	0%	33,3%	53,3%	13,3%	100%
7	0%	0%	26,7%	63,3%	10%	100%
8	0%	3,3%	30%	50%	16,7%	100%
9	0%	3,3%	20%	46,7%	30%	100%
10	0%	3,3%	40%	50%	6,7%	100%
Jumlah	0%	19,8%	243,3%	510,1%	226,8%	1000%
Rata-rata	0%	1,98%	24,33%	51,01%	22,68%	100%

Perolehan data pada table di atas menunjukkan bahwa skor rata-rata hasil angket yang di sebarakan kepada 30 responden, diperoleh jawaban sangat memuaskan sebesar 22,68%, jawaban setuju sebesar 51,01%, jawaban ragu-ragu sebesar 24,33%, jawaban kurang setuju sebesar 1,98% dan jawaban yang tidak setuju sebesar 0%. Dari data tersebut dapat diambil suatu kesimpulan profitabilitas usaha kecil nasabah BMT Al-Ishlah sangat bagus. Sehingga kebanyakan nasabah yang memanfaatkan pembiayaan murabahah yang diberikan

oleh BMT untuk membantu dalam mengembangkan usahanya yang mana apabila tanpa bantuan yang diberikan oleh BMT kemungkinan usaha yang dijalannya tidak bisa berkembang.

4.3 Dampak Pembiayaan Murabahah Terhadap Profitabilitas Usaha Kecil

Untuk mengetahui seberapa besar dampak dari pembiayaan murabahah terhadap profitabilitas usaha kecil, maka penulis melakukan analisis data melalui korelasi spearman rank dan korelasi determinasi.

4.3.1 Analisis Data

Setelah dilakukan uji instrument tersebut langkah selanjutnya adalah analisis data yaitu dengan menggunakan rumus spearman rank dan koefisien determinasi. Dalam hal ini, penulis mencoba meneliti apakah terdapat hubungan yang signifikan antara pembiayaan murabahah terhadap profitabilitas usaha kecil. Dalam penelitian ini jumlah responden sebanyak 30 orang sebagai sampel, dengan taraf signifikansi 5%. data pembiayaan murabahah (Variabel X) dan profitabilitas usaha kecil (Variabel Y). Adapun data ordinal pada variabel X dan Variabel Y terlampir (Lampiran I dan II)

Mencari r_s hitung dengan rumus:

$$\begin{aligned}
 r_s &= 1 - \frac{6\sum d^2}{n(n^2 - 1)} \\
 &= 1 - \frac{6(944)}{30(30^2 - 1)} = 1 - \frac{5664}{30(900 - 1)} \\
 &= 1 - \frac{5664}{30(899)} = 1 - \frac{5664}{26970} \\
 &= 1 - 0,357 \\
 &= 0,79
 \end{aligned}$$

Jadi, $r_s = 0,79$. Jika melihat tabel koefisien korelasi (lihat Bab 3 hal.63.), maka koefisien rank spearman dikategorikan pada koefisien korelasi yang "kuat" (korelasi positif) artinya, semakin tinggi/banyak pembiayaan murabahah (X) yang ditawarkan oleh BMT, maka semakin tinggi pula profitabilitas usaha kecil (Y).

Setelah diketahui besarnya koefisien korelasi spearman rank, langkah selanjutnya adalah melakukan uji signifikansi terhadap koefisien korelasi dengan menggunakan dua cara, yaitu:

1) Uji signifikansi dengan tabel Rho

Untuk menghitung tingkat signifikansi atau hubungan antara variabel X dengan Variabel Y dapat diketahui dengan cara membandingkan nilai rho terlampir (lampiran VIII) dengan $r_{s\text{hitung}}$.

Berdasarkan tabel rho untuk nilai $n = 30$ dengan taraf signifikansi 5% (0,05) diperoleh nilai sebesar 0,364. Hal ini, menunjukkan bahwa r_{hitung} lebih besar dari pada r_{tabel} ($0,79 > 0,364$), artinya terdapat hubungan antara pembiayaan murabahah profitabilitas usaha kecil. (H_0 ditolak dan H_a diterima) berarti signifikan.

2) Uji signifikansi dengan rumus distribusi student (Uji t)

Untuk mengetahui tingkat pengaruh antar Variabel X dengan Variabel Y menggunakan rumus uji t:

$$\begin{aligned}
 t_{hitung} &= \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}} \\
 &= \frac{0,79\sqrt{30-2}}{\sqrt{1-(0,79)^2}} \\
 &= \frac{0,79\sqrt{28}}{\sqrt{1-0,624}} \\
 &= \frac{(0,79)(5,292)}{\sqrt{0,376}} = \frac{4,181}{0,613} \\
 &= 6,821
 \end{aligned}$$

Untuk mengetahui harga t ini signifikan atau tidak, maka perlu dibandingkan dengan t_{tabel} , untuk taraf kesalahan tertentu dengan $dk = n - 2$. Karena disini uji dua pihak dengan taraf kesalahan 5% dengan $dk = 30-2 = 28$. diperoleh harga $t_{tabel} = 2,048$ jadi t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($6,821 > 2,048$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima. $H_a: r > 0$ artinya

terdapat hubungan yang signifikan antara pembiayaan murabahah terhadap profitabilitas usaha kecil.

Untuk mengetahui besarnya kontribusi yang diberikan oleh variabel X terhadap Variabel Y, maka perlu dilakukan analisis koefisien determinasi (koefisien penentu). Adapun rumus untuk menghitungnya adalah $K_p = r^2 \times 100\% = 0,79^2 \times 100\% = 0,6241 \times 100\% = 62,41\%$. Dari uji determinasi menunjukkan bahwa dampak penerimaan pembiayaan murabahah yang disalurkan oleh BMT Al-Ishlah memberikan kontribusi sebesar 62,41% terhadap profitabilitas usaha kecil, selebihnya (37,59%) dipengaruhi oleh faktor lain diantaranya penyuluhan, pengalaman, jaringan usaha, rekan bisnis dan lain-lain.

4.3.2 Analisis Ekonomi

Sebagai lembaga keuangan, BMT Al-Ishlah Bobos sangat berperan dalam pengembangan industri-industri kecil dan menengah yakni melalui produk-produk pembiayaan yang dimiliki. Beragam produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT Al-Ishlah, seperti pembiayaan *mudharabah*, *murabahah*, dan sebagainya dapat diambil/dimanfaatkan oleh pedagang/pengusaha yang memiliki modal sedikit.

Dalam meningkatkan profitabilitas usaha kecil para nasabah banyak memanfaatkan fasilitas yang ditawarkan oleh pihak BMT Al-Ishlah yaitu melalui pembiayaan-pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT Al-Ishlah yang

salah satunya adalah pembiayaan murabahah yang merupakan jenis pembiayaan yang banyak diminati oleh nasabah.

Dengan adanya kerjasama diantara kedua belah pihak (BMT Al-Ishlah dengan Nasabah/masyarakat) berdasarkan syariat islam, maka dalam hal ini merupakan hubungan dalam bidang bisnis yang saling menguntungkan. Bagi pihak BMT memperoleh keuntungan dari produk pembiayaan dan bagi pengusaha diuntungkan dengan bantuan dana/modal yang diberikan pihak BMT untuk keberlangsungan usahanya.

Dengan semakin majunya usaha nasabah, dapat menyerap tenaga kerja yang lebih banyak dan pengeluaran agregat bertambah. Dari sisi ekonomi mikro, bila pengeluaran agregat bertambah maka pendapatan nasional meningkat. Sehingga kesempatan bekerja bertambah dan pengangguran berkurang.

Dari uji determinasi menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah yang disalurkan oleh BMT Al-Ishlah berdampak sebesar 62,41% terhadap profitabilitas usaha kecil, selebihnya (37,59%) berdampak pada hal lain diantaranya tingkat kesejahteraan nasabah, kepuasan nasabah, minat nasabah, dan lain-lain.