

BAB IV

DESKRIPSI DATA DAN ANALISA

4.1. Deskripsi Data Penelitian

1. Sejarah Perkembangan BMT NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang

BMT NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang didirikan pada tahun 2007 dengan akta notaris badan hukum sebagai koperasi No. 180.08/315 yang ditetapkan pada tanggal 5 Mei 2007. Keberadaan BMT NU Mangkang Kota Semarang merupakan hasil pemikiran kalangan nahdliyin (NU) terkait masalah pengembangan ekonomi umat Islam. Hal ini disebabkan masih banyaknya umat Islam yang membutuhkan bantuan dalam pengembangan usaha perekonomian mereka, khususnya yang masih dalam tingkat usaha mikro dan kecil (UMKM).

Oleh sebab itulah, maka dalam Konpercab tahun 2006, diputuskan bahwa Pengurus Cabang (PC) NU harus mendirikan lembaga keuangan berbasis syari'ah. Pada saat itu diputuskan agar PC NU mendirikan Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS). Putusan tersebut kemudian ditindaklanjuti dengan pembentukan koperasi oleh PC NU Semarang dengan nama Koperasi NU Sejahtera atau Koperasi NUS. Langkah ini kemudian dikembangkan dan akhirnya pada tahun 2007 dibentuklah Baitul Mal wa Tamwil (BMT) dengan menggunakan nama yang sama, yakni BMT NU Sejahtera.

Dalam penggunaan nama “Sejahtera” terkandung harapan dan sekaligus tujuan dari pendirian BMT. harapan dan tujuan tersebut tidak lain adalah agar BMT NU Sejahtera mampu menjadi sarana warga nahdliyin pada khususnya dan umat Islam pada umumnya untuk mencapai kesejahteraan hidup yang Islami. Aplikasi dari hal tersebut diwujudkan dalam dua aplikasi pelayanan yang disediakan di BMT NU Sejahtera dalam bentuk simpanan dan pembiayaan. Produk simpanan yang dikeluarkan oleh BMT NU Sejahtera adalah simpanan wadiah dengan sistem *fee* (bonus). Sedangkan produk pembiayaan yang ada di BMT NU Sejahtera juga hanya satu, yakni pembiayaan murabahah.

2. Visi dan Misi

Visi dari BMT NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang adalah Menjadi lembaga pemberdayaan ekonomi ummat yang mandiri dengan landasan syari’ah.

Untuk mewujudkan visi tersebut, maka BMT NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang memiliki misi sebagai berikut:

- 1) Menjadi penyelenggaraan layanan keuangan syari’ah yang prima kepada anggota dan mitra usaha.
- 2) Menjadi model pengelolaan keuangan ummat yang efisien, efektif, transparan, dan profesional.
- 3) Mengembangkan jaring kerjasama ekonomi syari’ah.
- 4) Mengembangkan sistem ekonomi ummat yang berkeadilan sesuai syari’ah.

3. Tujuan

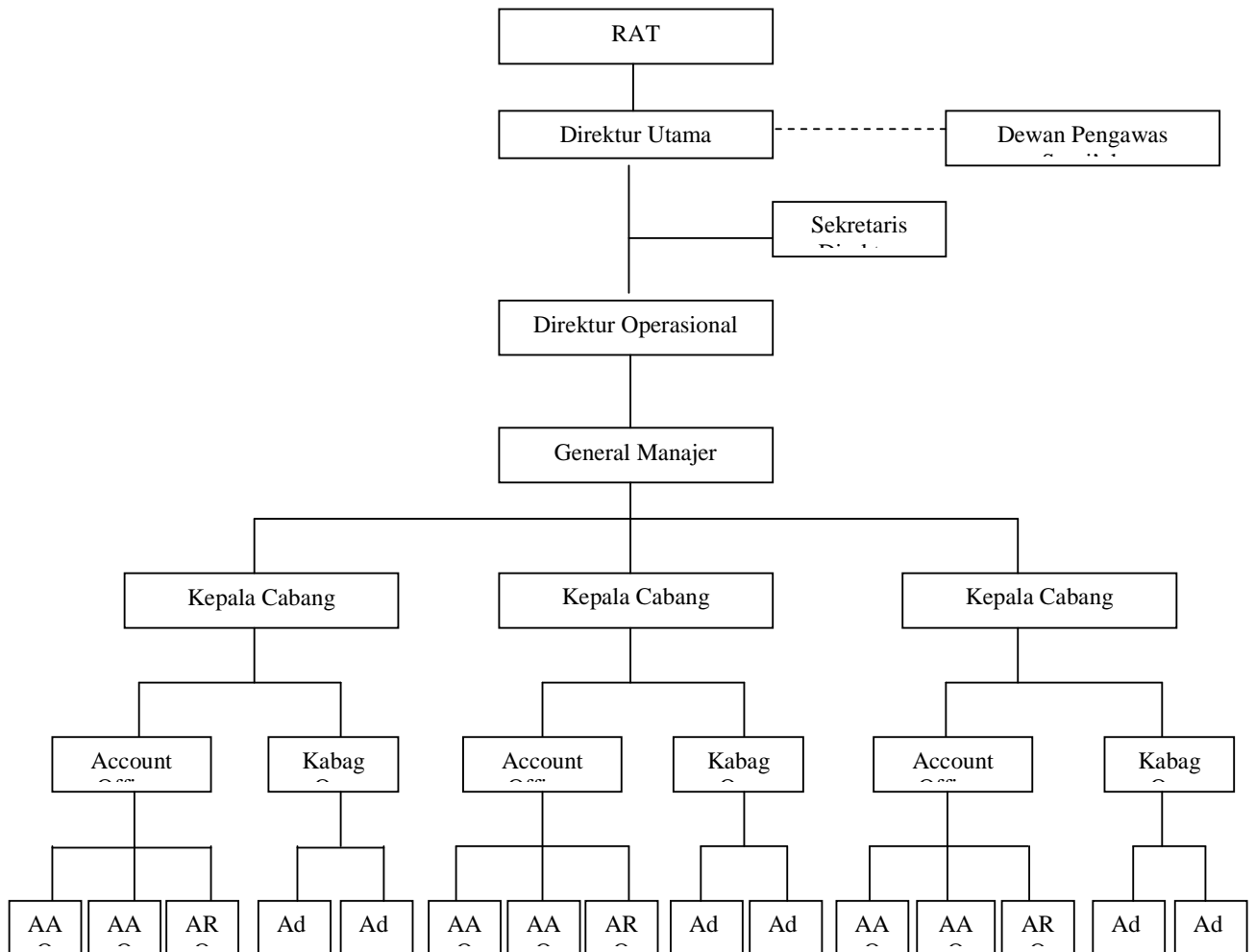
Pendirian BMT NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang memiliki tujuan-tujuan sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan pemberdayaan ekonomi umat berdasarkan prinsip syari'ah yang amanah dan berkeadilan.
- 2) Mengembangkan ekonomi umat dalam bentuk usaha mikro, kecil, dan menengah dengan berpegang pada prinsip syari'ah.
- 3) Meningkatkan pengetahuan umat dalam pengelolaan keuangan yang bersih, jujur, dan transparan.
- 4) Meningkatkan semangat dan peran serta masyarakat dalam kegiatan BMT NU Sejahtera.

4. Struktur Organisasi

Untuk menjalankan operasionalnya, BMT NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang didukung struktur organisasi sebagai berikut:

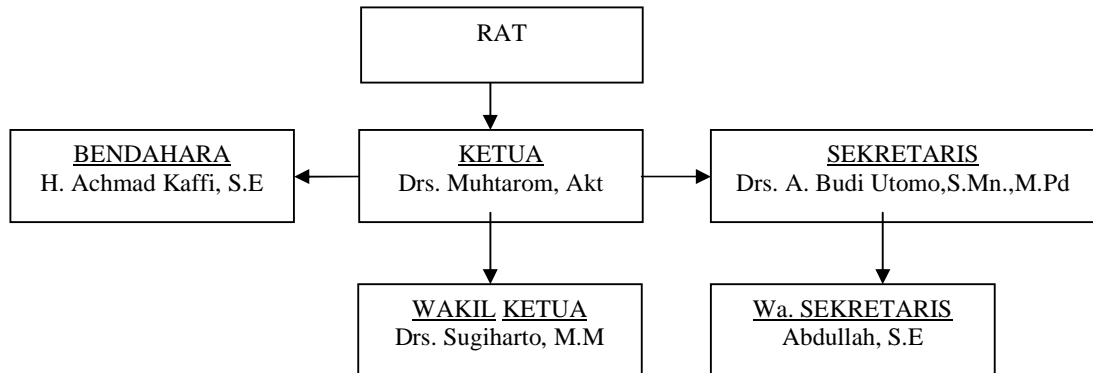
Gambar 4.1
Struktur Organisasi Manajemen BMT NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang



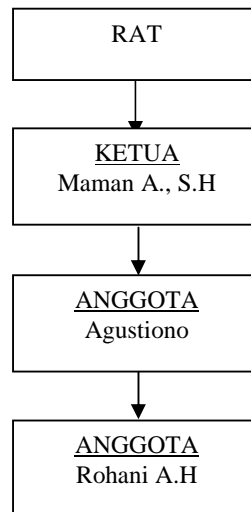
Sumber: Arsip BMT NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang, 2010

Gambar 4.2
Struktur Organisasi Pengurus Pusat Dan Pengawas BMT NU Sejahtera
Mangkang Kota Semarang

Susunan Pengurus:

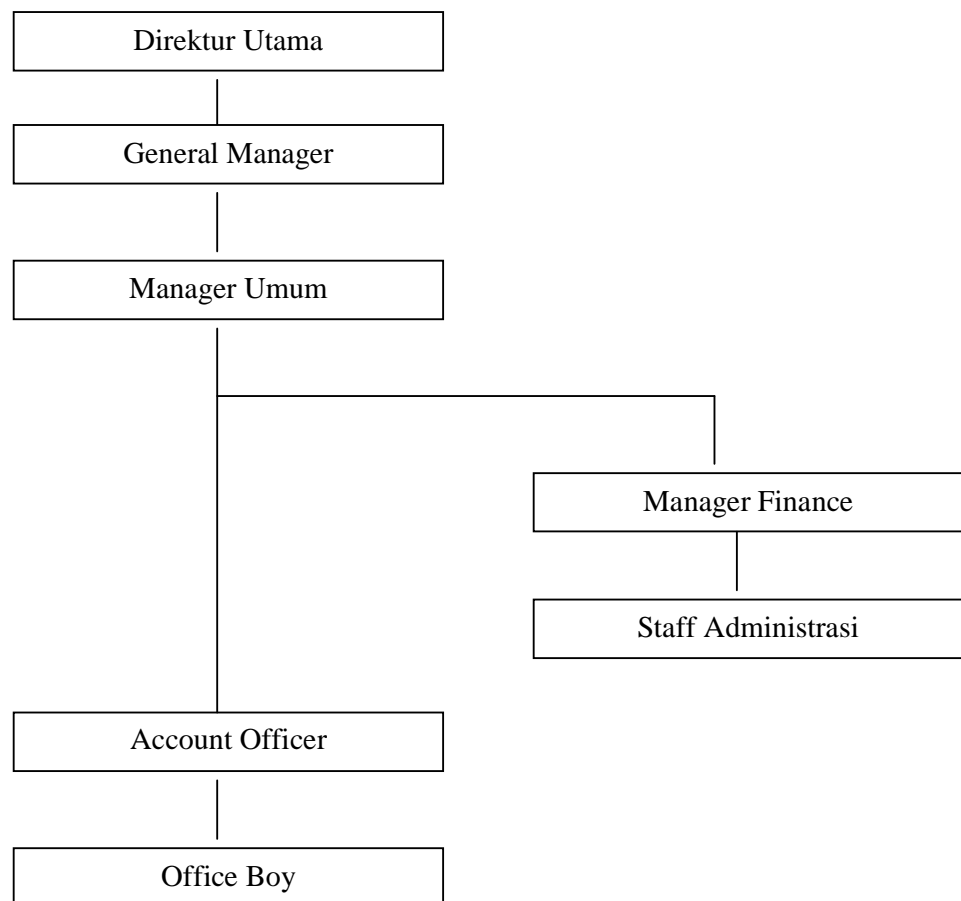


Susunan Pengawas:



Sumber: Arsip BMT NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang, 2010

Gambar 4.3
Struktur Organisasi Kantor Pusat Semarang



Sumber: Arsip BMT NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang, 2010

5. Deskripsi Data

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah produk Murabahah BMT NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang yang berjumlah 180 orang. Dari 180 orang tersebut, nasabah perempuan hanya 42 sedangkan sisanya yakni 138 orang adalah laki-laki.

Tabel 4.1
Persentase Jumlah Nasabah

No	Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Laki-laki	138	76,66
2	Perempuan	42	23,33
Total		180	100

Acuan pengambilan sample dalam penelitian ini menggunakan pedoman sample Suharsimi Arikunto yang menyebut bahwa sample dapat diambil sebesar minimal 10% dari jumlah populasi. Dalam penelitian ini, sample yang diambil adalah sebesar 11,1% sehingga diperoleh sample sebesar 19,9 yang kemudian dibulatkan menjadi 20 orang.

Dari 20 orang sampel yang dipilih, sebanyak 17 adalah orang laki-laki dan 3 orang adalah perempuan. Tabulasi sampel tersebut dapat dipaparkan sebagai berikut:

Tabel 4.2
Persentase Jumlah Nasabah

No	Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Laki-laki	17	85
2	Perempuan	3	15
Total		20	100

Angket yang digunakan terdiri dari dua variable yakni variable X (Karakteristik) dan variable Y (Minat). Variable X (Karakteristik) terdiri dari 11 item pernyataan dan variable Y (Minat) terdiri dari 15 item pernyataan. Dari angket yang disebar, seluruh angket berhasil kembali. Berikut ini tabulasi banyaknya pilihan jawaban angket:

Deskripsi Jawaban Angket Variabel Citra Murabahah

Tabel 4.3

Proses Permohonan Murabahah Tidak Rumit

Keterangan	Frekuensi	Persentase
SS	4	20
S	13	65
N	3	15
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Jawaban pernyataan pada tabel 4.3 di atas menunjukkan bahwa nasabah memiliki penilaian terhadap produk murabahah BMT NU Sejahtera Mangkang sebagai suatu produk yang memiliki prosedur yang tidak rumit. Meski demikian, pengakuan tersebut tidak diberikan oleh seluruh sampel dan hanya diberikan oleh sebanyak 85% (17 nasabah) dari jumlah sampel. Artinya, masih ada 15% (3 nasabah) yang belum memberikan pengakuan kualitas produk murabahah yang tidak rumit. Dari 85% nasabah yang memberikan pengakuan tersebut, sebanyak 4 orang (20%) memberikan pernyataan sangat setuju dan 13 orang (65%) hanya menyatakan setuju.

Sedangkan yang belum memberikan pengakuan sebanyak 3 orang nasabah (15%) seluruhnya tidak menolak asumsi tersebut. Namun demikian, tidak berarti bahwa ada nasabah yang menganggap bahwa prosedur murabahah rumit, sebab ke-15% sampel yang belum memberikan pengakuan ketidakrumitan prosedur murabahah juga tidak menganggap prosedur murabahah sebagai sesuatu yang rumit. Mereka berada pada status netral yang artinya bahwa prosedur permohonan murabahah tidaklah terlalu rumit. Mereka ini umumnya adalah para nasabah yang mengajukan permohonan murabahah untuk pertama kalinya dan sebelumnya terbiasa dengan pinjaman perorangan yang biasanya dilakukan tanpa melalui prosedural peminjaman layaknya di lembaga keuangan. Indikasi bahwa ketiga nasabah tidak menolak adalah pilihan mereka yang memilih untuk netral, artinya mereka belum setuju namun juga tidak menolak bahwa murabahah di BMT NU Sejahtera tidak rumit.

Tabel 4.4
Proses Pencairan Murabahah Cepat

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	1	5
S	18	90
N	1	5
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Meski masih menyisakan 15% nasabah yang 'belum berani' menyatakan ketidakrumitan prosedur murabahah, untuk masalah kecepatan pencairan hanya menyisakan 1 sampel nasabah (5%) yang

memilih posisi netral dalam menjawab pernyataan terkait dengan kecepatan proses pencairan murabahah. Sedangkan 19 sampel lainnya (95%) menyatakan bahwa pencairan murabahah di BMT NU Sejahtera Mangkang cepat. Ke-19 sampel tersebut, 1 orang memberikan jawaban sangat setuju sedangkan 18 orang lainnya memberikan jawaban setuju. Dari jawaban itu mengandung makna bahwa masih ada nasabah yang belum merasakan kecepatan pencairan dana murabahah. Akan tetapi, hal ini tidak dapat menjadikan kekhawatiran bagi pihak BMT karena sampel nasabah yang memberikan jawaban tersebut adalah nasabah yang pertama kali mengajukan murabahah. Sampel tersebut juga memberikan penjelasan bahwa pada saat itu, petugas BMT memberikan penjelasan kepadanya bahwa banyak yang melakukan pengajuan murabahah pada saat dia ingin mengajukan permohonan sehingga dia memaklumi keadaan tersebut. Penjelasan inilah yang penulis maksud dengan tidak perlunya kekhawatiran BMT terhadap jawaban pernyataan tersebut.

Tabel 4.5
Pencairan Murabahah Bukan Dalam Bentuk Barang Melainkan Uang Tunai

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	1	5
S	16	80
N	3	15
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Jawaban mengenai pencairan murabahah di atas menunjukkan tidak seluruh nasabah memiliki pemahaman bahwa pencairan murabahah identik dengan uang tunai namun juga tidak ada yang menolak bahwa pencairan murabahah dapat berbentuk uang tunai. Hal ini dikarenakan sebanyak 85% sampel nasabah memiliki pemahaman bahwa pencairan dana murabahah dalam bentuk uang dan bukan dalam bentuk barang, sedangkan sebanyak 15% tidak memberikan pernyataan setuju dan juga tidak setuju melainkan memberikan jawaban netral. Alasan yang diberikan oleh ke-3 sampel nasabah yang memberikan jawaban netral adalah karena dalam pencairan murabahah yang mereka ketahui dari penjelasan petugas dapat dilakukan dalam bentuk barang dan uang tunai dan kebanyakan dilakukan dalam bentuk uang tunai. Dengan demikian dapat diketahui bahwa secara tidak langsung ke-15% sampel nasabah memberikan pengakuan bahwa pencairan murabahah mayoritas dilakukan dalam bentuk uang tunai. Bahkan pada prakteknya, sampel nasabah ini juga memilih pencairan dana dalam bentuk uang tunai.

Selain berkaitan dengan proses pencairan dan bentuk pencairan dana, para sampel nasabah juga memberikan pengakuan bahwa dalam proses pencairan tersebut tidak ada potongan harga yang dibebankan kepada nasabah. Para sampel nasabah memiliki pemahaman berdasarkan penjelasan petugas BMT bahwa permohonan dana mereka akan cair secara keseluruhan tanpa adanya potongan sedikitpun. Hal ini ditunjukkan dengan adanya pengakuan dari 100% sampel nasabah yang menyatakan

bahwa tidak ada potongan harga dalam proses pencairan murabahah pada tabulasi di bawah ini.

Tabel 4.6
Tidak Ada Potongan Harga dalam Pencairan

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	2	10
S	18	90
N	0	0
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Dari tabulasi di atas sekaligus dapat menjadi penegas bahwa seluruh sampel nasabah memiliki pemahaman bahwa dalam pencairan murabahah tidak ada potongan harga dan dana dapat diterima oleh nasabah secara utuh sesuai dengan nominal yang disepakati dalam akad.

Penjelasan berikutnya adalah mengenai jawaban pernyataan dari jangka waktu pembayaran. Dari sampel nasabah, tidak seluruhnya menyatakan bahwa waktu pembayaran murabahah tidak terlalu pendek. Sebanyak satu orang sampel menyatakan netral terkait dengan waktu pembayaran murabahah sedangkan sebanyak 19 orang menyatakan sepakat bahwa waktu pembayaran murabahah tidak terlalu pendek. Hal ini dapat terlihat dalam tabulasi jawaban di bawah ini:

Tabel 4.7
Jangka Waktu Pembayaran Tidak Terlalu Pendek

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	4	20
S	15	75
N	1	5
TS	0	0

STS	0	0
Total	20	100

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa dari ke-19 orang yang menyatakan sepakat, 4 orang (20%) menyatakan dengan pernyataan sangat setuju dan 15 orang (75%) menyatakan dengan pernyataan setuju. Sedangkan 1 orang (5%) memberikan pernyataan netral, artinya tidak menolak juga belum bisa menerima.

Meski pada aspek jangka waktu pembayaran masih ada sampel nasabah yang memberikan pernyataan netral, namun pada aspek bagi hasil, seluruh sampel nasabah memberikan pernyataan bahwa tingkat bagi hasil sangat menguntungkan nasabah. Menurut pemahaman nasabah, tingkat bagi hasil yang diterapkan oleh BMT bersifat lentur dan merupakan hasil kesepakatan antara nasabah dan pihak BMT. Hal ini akan sangat menguntungkan nasabah karena nasabah dapat ikut andil dalam kesepakatan harga barang yang menjadi obyek akad. Pemahaman akan keuntungan bagi hasil ini disepakati oleh seluruh nasabah dengan 16 orang (80%) memberikan pernyataan setuju dan 4 orang (20%) memberikan pernyataan sangat setuju. Hal ini dapat terlihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.8
Tingkat Bagi Hasil yang Ada dalam Murabahah Sangat Menguntungkan

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	4	20
S	16	80
N	0	0
TS	0	0

STS	0	0
Total	20	100

Asumsi sampel mengenai bagi hasil yang menguntungkan berdampak pada asumsi mengenai jumlah angsuran yang akan dibayarkan setiap bulannya. Maksudnya adalah bahwa keikutsertaan nasabah dalam kesepakatan harga adalah indikator dari peran nasabah dalam menentukan besaran angsuran yang tentunya akan disesuaikan dengan kemampuan ekonomi mereka. Hal ini terlihat dari jawaban nasabah yang memberikan pernyataan sangat setuju sebanyak 5 orang (25%) dan pernyataan setuju sebanyak 15 orang (75%). Itu berarti bahwa seluruh sampel nasabah memberikan pernyataan bahwa jumlah angsuran yang dibayarkan sesuai dengan kemampuan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.9
Jumlah Angsuran yang Dibayarkan Sesuai dengan Kemampuan

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	5	25
S	15	75
N	0	0
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Terkait dengan legalitas syari'at dalam produk murabahah, ternyata tidak seluruh sampel nasabah memberikan persetujuan. Hal ini dapat terlihat dari jawaban berikut ini:

Tabel 4.10
Murabahah Merupakan Produk yang Islami

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	1	5
S	19	90
N	0	0
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Dari jawaban di atas dapat diketahui bahwa seluruh nasabah menyetujui bahwa murabahah adalah produk pembiayaan Islami. Sebesar 95% atau 19 orang sampel memberikan pernyataan setuju dan 1 orang (5%) memberikan pernyataan sangat setuju secara otomatis mengisyaratkan bahwa seluruh nasabah telah memiliki wacana mengenai produk keuangan yang mendapat legalitas Islam.

Selain legalitas dalam Islam, seluruh nasabah juga memberikan pengakuan tentang aspek besaran dana yang diajukan dalam murabahah tidak terbatas. Hal ini ditunjukkan pada tabulasi jawaban di bawah ini:

Tabel 4.11
Tingkat Besaran Dana Permohonan Tidak Terbatas

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	3	5
S	17	90
N	0	0
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa seluruh sampel dengan pembagian 17 (85%) orang menyatakan setuju dan 3 orang (15%) menyatakan sangat setuju memiliki arti bahwa seluruh sampel nasabah

memiliki pemahaman bahwa besaran dana pengajuan murabahah tidak terbatas.

Meski pada jawaban tabel 4.9 semua nasabah sepakat bahwa jumlah angsuran akan memiliki kesamaan dengan kesesuaian kemampuan mereka, namun tetap saja hal itu tidak dijadikan jaminan oleh seluruh nasabah tentang berat ringannya. Dari 20 sampel nasabah, terdapat 7 (35%) sampel yang menyatakan netral terkait dengan anggapan bahwa beban angsuran tidak terlalu berat. Alasan yang diajukan adalah bahwa pendapatan mereka tidak tetap. Artinya, bisa saja akan terasa berat apabila tidak memperoleh hasil untuk membayar angsuran. Akan tetapi hal itu tidak lantas membuat nasabah menolak anggapan bahwa beban angsuran tidak terlalu berat. Sebanyak 13 orang (65%) sampel memiliki pemahaman bahwa beban angsuran tidak terlalu berat. Hal ini dikarenakan anggapan mereka bahwa nasabah dilibatkan dalam penentuan beban angsuran, sehingga beban angsuran tersebut secara tidak langsung merupakan 'hasil' perkiraan perhitungan nasabah. Jawaban dari aspek beban angsuran tidak terlalu berat dapat dilihat dalam tabulasi berikut ini:

Tabel 4.12

Beban Angsuran Tidak Terlalu Berat Karena Dapat Dicicil

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	0	0
S	13	65
N	7	35
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Para nasabah memahami bahwa bagi hasil akan berhenti manakala telah lunas tanggungan meskipun belum jatuh tempo. Pemahaman yang menyeluruh pada nasabah dapat dilihat dalam tabulasi berikut ini:

Tabel 4.13
Pembayaran Bagi Hasil Akan Terhenti Saat Pelunasan Meskipun
Belum Jatuh Tempo

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	1	5
S	19	95
N	0	5
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa sebanyak 19 orang (95%) menyatakan setuju dan 1 orang (5%) menyatakan sangat setuju.

Deskripsi Jawaban Angket Variabel Minat Nasabah

Kemudahan proses pengajuan menjadi faktor utama minat dari beberapa nasabah dalam pengajuan produk murabahah. Hal ini ditunjukkan dengan jawaban sangat setuju dari 5 orang sampel nasabah (25%). Jawaban sangat setuju itu menandakan bahwa kelima nasabah tersebut pada dasarnya mengajukan pembiayaan murabahah karena adanya faktor kemudahan dalam proses pengajuan. Sebanyak 12 orang (60%) menyatakan bahwa faktor kemudahan dalam proses memang menjadi salah satu faktor dalam pengajuan namun bukanlah faktor utama. Hal ini terlihat dari kualitas jawaban yang hanya menyatakan setuju. Sedangkan 3 sampel sisanya (15%) tidak menyatakan kemudahan sebagai faktor minat

mereka dalam mengajukan permohonan murabahah namun juga tidak memberikan anggapan tidak setuju. Hal ini dapat terlihat dari tabulasi jawaban berikut ini:

Tabel 4.14
Mengajukan Permohonan Murabahah Karena Proses Lebih Mudah
Dibandingkan Dengan Produk Pembiayaan Di Instansi Lain

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	5	25
S	12	60
N	3	15
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Meskipun nasabah memiliki pemahaman bahwa murabahah merupakan produk pembiayaan yang cepat dalam pencairan, namun nasabah tidak lantas menjadikannya sebagai salah faktor utama minat dalam mengajukan permohonan. Hal ini terlihat dari tidak adanya jawaban sangat setuju dari pernyataan mengenai kebutuhan pencairan uang dalam tempo cepat. Namun begitu, jawaban setuju sebanyak 18 (90%) orang memiliki arti bahwa kecepatan pencairan dana menjadi salah satu faktor minat nasabah dalam mengajukan permohonan murabahah meskipun bukan faktor utama. Dalam hal ini, sebanyak 2 orang (10%) menyatakan netral. Hasil ini sekaligus mengindikasikan bahwa tidak ada satupun nasabah yang tidak menjadikan kecepatan pencairan sebagai salah satu faktor utama minat mereka dalam mengajukan permohonan murabahah. Selain hal tersebut, ada juga hal lain yang tidak menjadi salah satu faktor

utama minat nasabah dalam mengajukan permohonan murabahah, yakni beban angsuran yang tidak terlalu berat. Hal ini dapat terlihat dari tabel berikut ini:

Tabel 4.15
Mengajukan Permohonan Murabahah Karena Saya Butuh Uang Dalam Tempo Cepat

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	0	0
S	18	90
N	2	10
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Pencairan dana dalam bentuk uang tunai juga menjadi salah satu faktor pendorong minat sampel nasabah. Hal ini terbukti dengan adanya 16 sampel (80%) yang memberikan jawaban setuju dan 3 orang (15%) menyatakan sangat setuju. Sedangkan 1 orang sisanya (5%) menyatakan netral. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.16
Lebih Memilih Pencairan Dana Dalam Bentuk Uang Daripada Barang Karena Lebih Bebas Memilih Kualitas Barang Yang Akan Dibeli

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	3	15
S	16	80
N	1	5
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Selain aspek pencairan, aspek yang menjadi faktor utama 3 sampel nasabah (15%) dalam mendorong minat adalah aspek tidak adanya potongan. Dalam aspek ini, 17 sampel lainnya (85%) memberikan pernyataan setuju dengan aspek tidak ada potongan sebagai salah satu hal yang mendorong minat nasabah. Hal ini terlihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.17

Tidak Ada Potongan Menjadi Pertimbangan Dalam Mengajukan Murabahah

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	3	15
S	17	75
N	0	0
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Aspek jangka waktu yang lumayan panjang menjadi faktor utama pendorong minat bagi 4 orang sampel nasabah (20%) dengan memberikan pernyataan sangat setuju. 15 orang sampel (75%) menyatakan setuju dan 1 orang menyatakan netral. Hal ini dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 4.18

Adanya Jangka Waktu yang Lumayan Panjang Menjadi Pertimbangan dalam Mengajukan Murabahah

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	4	20
S	15	75
N	1	5
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Selain aspek jangka waktu, aspek yang menjadi faktor utama pendorong minat 4 orang nasabah (20%) adalah aspek tingkat bagi hasil yang menguntungkan. Bahkan pada aspek ini tidak ada jawaban netral karena 16 orang sampel lainnya (80%) memberikan pernyataan setuju yang artinya mereka menjadikan aspek tingkat bagi hasil sebagai faktor pendorong minat namun bukan faktor yang utama. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.19

Adanya Tingkat Bagi Hasil yang Menguntungkan Menjadi Pertimbangan dalam Mengajukan Murabahah

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	4	20
S	16	80
N	0	0
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Sedangkan hal yang menjadi domain faktor utama pendorong minat nasabah dalam mengajukan permohonan pembiayaan murabahah adalah jumlah angsuran yang tidak terlalu berat. Hal ini diindikasikan dengan adanya jawaban sebanyak 6 orang nasabah (30%) yang memberikan kualitas jawaban sangat setuju. Artinya, keenam nasabah tersebut menjadikan hal jumlah angsuran yang tidak terlalu berat menjadi salah satu faktor utama pendorong minat mengajukan permohonan murabahah. Sedangkan 14 orang lainnya (70%) menyatakan setuju. Hal ini terlihat pada jawaban angket berikut ini:

Tabel 4.20

**Jumlah Angsuran yang Dibayarkan Tidak Terlalu Berat Menjadi
Pertimbangan Dalam Mengajukan Murabahah**

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	6	30
S	14	70
N	0	0
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Anehnya, meskipun nasabah memiliki pemahaman tentang produk perbankan Islami, ternyata hal itu tidak menjadi faktor utama dari para nasabah. Adanya legalitas maupun aspek bagi hasil hanya menjadi salah faktor utama dari 1 orang nasabah (5%) sebagai pendorong minat mengajukan permohonan murabahah. Sedangkan 19 orang lainnya (95%) hanya menjadikan aspek legalitas sebagai faktor pendorong namun bukan sebagai faktor yang utama. Hal ini dapat dilihat pada jawaban berikut:

Tabel 4.21

**Legalitas Hukum Islam Menjadi Pertimbangan Dalam Mengajukan
Murabahah**

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	1	5
S	19	95
N	0	0
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Untuk aspek tingkat besaran dana permohonan, aspek tersebut menjadi faktor utama bagi 3 orang nasabah. Hal ini dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 4.22

**Tingkat Besaran Dana Permohonan Tidak Terbatas Menjadi
Pertimbangan Dalam Mengajukan Murabahah**

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	3	15
S	17	85
N	0	0
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Dari tabulasi di atas dapat diketahui bahwa sebanyak 3 orang sampel (15%) memberikan jawaban sangat setuju yang artinya menjadikan aspek ini sebagai faktor utama pendorong minat nasabah. Sedangkan 17 orang nasabah lain (85%) hanya menjadikan sebagai salah satu faktor namun bukanlah faktor yang utama.

Aspek beban angsuran yang sesuai dengan kemampuan ternyata tidak menjadi faktor utama sebagai pendorong minat nasabah. Hal ini dapat terlihat pada tabel berikut:

Tabel 4.23

**Beban Angsuran Sesuai dengan Kemampuan Menjadi Pertimbangan
dalam Mengajukan Murabahah**

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	0	0
S	13	65
N	7	35
TS	0	0

STS	0	0
Total	20	100

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa tidak ada seorang sampel pun yang menjadikan aspek besaran angsuran yang sesuai dengan kemampuan sebagai faktor utama. Hanya 13 sampel (65%) yang menjadikannya sebagai salah satu faktor pendukung namun bukan faktor utama karena mereka memberikan pernyataan setuju. Sedangkan 7 orang nasabah lainnya (35%) memberikan jawaban netral.

Sedangkan aspek pembayaran bagi hasil akan terhenti pada saat pelunasan hanya menjadi faktor utama dari 1 orang sampel (5%) dengan memberikan jawaban sangat setuju dan 19 orang lainnya (95%) hanya menjadikan sebagai faktor pendukung dan bukan faktor utama dengan memberikan jawaban setuju. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.24

Pembayaran Bagi Hasil Akan Terhenti Saat Pelunasan Meskipun Belum Jatuh Tempo Menjadi Pertimbangan Dalam Mengajukan Murabahah

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	1	5
S	19	95
N	0	0
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Pencairan dana dalam bentuk uang ternyata bukan menjadi faktor utama yang berbanding lurus dengan kebebasan dalam memilih kualitas barang. Kedua hal tersebut idealnya berbanding lurus, namun pada kenyataannya hanya 1 orang nasabah (5%) yang menyatakan pencairan dana dalam bentuk uang lebih menguntungkan sebagai faktor utama minat mengajukan permohonan murabahah dengan memberikan jawaban sangat setuju. Sedangkan 16 orang lainnya (80%) menyatakan hal itu sebagai faktor pendukung dengan memberikan jawaban setuju dan 3 orang sisanya (15%) lebih memilih memberikan jawaban netral. Hal ini terlihat pada jawaban berikut ini:

Tabel 4.25

**Pencairan Dana Dalam Bentuk Uang Lebih Menguntungkan
Daripada Bentuk Barang**

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	1	5
S	16	80
N	3	15
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Salah satu faktor utama lain yang menjadi pendorong minat nasabah untuk mengajukan pengajuan permohonan murabahah adalah tidak adanya biaya administrasi. Faktor ini menjadi faktor utama dari 5 orang nasabah (25%) dengan memberikan jawaban sangat setuju. Sedangkan 15 orang lainnya (75%) menganggapnya sebagai faktor pendukung dengan memberikan jawaban setuju. Faktor ini memiliki nilai

yang lumayan tinggi sebagai faktor utama dibandingkan dengan yang lainnya karena pada kenyataannya di lembaga keuangan lainnya diberlakukan pemotongan biaya administrasi dari nominal pembiayaan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam jawaban angket berikut ini:

Tabel 4.26

Tidak Adanya Biaya Administrasi Lebih Menguntungkan Dari Produk Yang Sama di BMT lain

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	5	25
S	15	75
N	0	0
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Kebebasan memilih kualitas produk sendiri juga menjadi salah satu faktor utama dari 4 nasabah. Hal ini seperti terlihat pada jawaban berikut ini:

Tabel 4.27

Kebebasan Memilih Sendiri Kualitas Barang Menjadi Pertimbangan Dalam Mengajukan Murabahah

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	4	20
S	16	80
N	0	0
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa sebanyak 4 nasabah (20%) menyatakan sangat setuju (faktor utama) dan 16 orang sisanya (80%) menyatakan setuju (faktor pendukung yang tidak utama).

Namun demikian, meskipun tidak menjadi faktor utama, nasabah menyatakan bahwa syarat yang rumit di lembaga keuangan lainnya menjadi bahan pertimbangan utama dalam mengajukan permohonan murabahah. Hal ini setidaknya dinyatakan oleh 3 nasabah yang memberikan jawaban sangat setuju pada tabel berikut ini:

Tabel 4.28

Pada Produk Di BMT Lain, Syarat-Syaratnya Sangat Rumit

Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
SS	3	15
S	17	85
N	0	0
TS	0	0
STS	0	0
Total	20	100

Jawaban di atas mengindikasikan bahwa kerumitan di BMT lain menjadi salah satu faktor utama bagi 3 orang nasabah (15%) dan menjadi salah satu faktor namun bukan faktor utama bagi 17 nasabah lainnya (85%).

4.2. Analisa

Analisa data dalam penelitian ini akan dilakukan melalui beberapa tahapan dengan pemaparan sebagai berikut:

1. Uji Validitas dan Reliabilitas Kuesioner

Uji validitas dan reliabilitas merupakan langkah awal dari analisa data. Kedua uji ini dilakukan terhadap kuesioner namun memiliki fungsi yang berbeda. Uji validitas merupakan suatu analisa yang digunakan untuk menganalisa validitas masing-masing item kuesioner sedangkan uji reliabilitas adalah analisa yang digunakan untuk menganalisa reliabilitas kuesioner secara keseluruhan (alat ukur instrumen).

Dalam melakukan uji validitas dan reliabilitas terdapat ketentuan batasan minimal suatu hasil yang dapat dikatakan valid maupun reliabel. Batasan itu didasarkan pada nilai kritik (r) *product moment* pada df tertentu. df sendiri – sebagaimana telah dijelaskan di Bab III – diketahui dari jumlah sampel (n) dikurangi 2 atau $n-2$. Uji validitas ini diberlakukan pada kedua variable, yakni citra murabahah dan minat nasabah.

Karena dalam penelitian ini jumlah sampelnya adalah 20 orang, maka dapat diperoleh df sebagai berikut: $20-2 = 18$. Oleh sebab itu, maka nilai kritik (r) *product moment* pada signifikansi 95% atau 0,05 diperoleh nilai 0,444, hal ini memiliki arti sebagai berikut:

- a. Jika nilai hitung r lebih besar ($>$) dari nilai r tabel, maka item kuesioner dinyatakan valid dan dapat dipergunakan
- b. Jika nilai hitung r lebih kecil ($<$) dari nilai r tabel, maka item kuesioner dinyatakan tidak valid dan tidak dapat dipergunakan

Setelah data diolah melalui program SPSS seri 16/0 dengan analisis skala analisis reliabilitas dapat diperoleh hasil penghitungan variable X

(citra murabahah) dan variable (minat nasabah) yang diperbandingkan dengan nilai r tabel sebagai berikut:¹

Tabel 4.5
Perbandingan Nilai R Hitung dan R Tabel Variable X (Citra Produk)

NO. ITEM	R HITUNG	R TABEL	KETERANGAN
1	.499	0,444	Valid
2	.459	0,444	Valid
3	.539	0,444	Valid
4	.597	0,444	Valid
5	.451	0,444	Valid
6	.578	0,444	Valid
7	.541	0,444	Valid
8	.511	0,444	Valid
9	.460	0,444	Valid
10	.451	0,444	Valid
11	.557	0,444	Valid

Tabel 4.6
Perbandingan Nilai R Hitung dan R Tabel Variable Y (Minat Nasabah)

NO. ITEM	R HITUNG	R TABEL	KETERANGAN
1	.455	0,444	Valid
2	.449	0,444	Valid
3	.480	0,444	Valid
4	.519	0,444	Valid
5	.480	0,444	Valid
6	.520	0,444	Valid

¹ Data output komputasi dapat dilihat dalam lampiran skripsi.

7	.482	0,444	Valid
8	.462	0,444	Valid
9	.578	0,444	Valid
10	.496	0,444	Valid
11	.590	0,444	Valid
12	.519	0,444	Valid
13	.532	0,444	Valid
14	.520	0,444	Valid
15	.578	0,444	Valid

Hasil dari penghitungan di atas dapat dilihat pada *item total statistics* pada kolom *corrected item-total correlation*. Dari hasil penghitungan di atas dapat diketahui bahwa seluruh item variable X (citra murabahah) yang berjumlah 11 (sebelas) dan variable Y (minat nasabah) yang berjumlah 15 (lima belas) semuanya memiliki nilai yang lebih besar dari batas validitas dengan jumlah sampel 20 orang pada signifikansi 95%. Hal ini sekaligus menegaskan bahwa masing-masing item kuesioner dianggap valid dan dapat dipergunakan.

Setelah diketahui hasil uji validitas, maka langkah selanjutnya adalah melakukan uji reliabilitas. Dalam melakukan uji reliabilitas juga berlaku ketentuan yang sama dengan uji validitas. Hanya saja dalam uji reliabilitas tidak menggunakan nilai r hitung melainkan menggunakan nilai hitung alpha. Ketentuan dalam uji reliabilitas adalah sebagai berikut:

- a. Jika nilai hitung alpha pada koefisien reliabilitas lebih besar ($>$) dari nilai r tabel, maka kuesioner dinyatakan reliabel.

- b. Jika nilai hitung alpha pada koefisien reliabilitas lebih kecil ($<$) dari nilai r tabel, maka kuesioner dinyatakan tidak reliabel.

Dari hasil penghitungan, di mana nilai alpha masing-masing variable dapat dilihat pada tabel *Reliability Statistics* (lampiran) yang menunjukkan nilai alpha sebagai berikut:

- a. Untuk variabel X (produk murabahah) diperoleh nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,718.
- b. Untuk variabel Y (minat nasabah) diperoleh nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,723

Hasil penghitungan di atas memiliki arti bahwa nilai alpha kedua variable dalam penelitian ini, yakni variable produk murabahah dan variable minat nasabah lebih besar dari nilai r tabel. Hal ini sekaligus menjelaskan bahwa instrument yang digunakan dalam penelitian ini telah reliable.

2. Analisis Hubungan (Korelasi)

Analisis korelasi (hubungan) merupakan suatu analisa yang dipergunakan untuk mencari koefisien hubungan antara dua atau lebih variable. Dalam penelitian ini, analisis korelasi yang digunakan adalah analisis korelasi Spearman yang diaplikasikan melalui program SPSS seri 16.0.

Untuk melakukan analisis korelasi, maka yang dijadikan sebagai bahan penghitungan adalah skor kedua variable dari masing-masing responden yang mana dalam penelitian ini variabelnya adalah citra

murabahah (X) dan minat nasabah (Y) dengan jumlah responden 30 orang. Berikut ini adalah hasil skor total kedua variable dari masing-masing responden:

Tabel 4.7
Skor Total Variabel Penelitian
(Citra Murabahah dan Minat Nasabah)

No. Responden	Produk Murabahah (Variabel X)	Minat nasabah (Variabel Y)
1	51	69
2	42	59
3	44	61
4	44	59
5	45	62
6	42	58
7	48	66
8	45	62
9	44	60
10	43	58
11	47	64
12	45	63
13	44	60
14	42	58
15	46	62
16	46	61
17	43	58
18	46	63
19	44	62
20	45	61

Data di atas kemudian dioleh dengan SPSS untuk mengetahui koefisien korelasi antara citra murabahah dengan minat nasabah. Hasil dari penghitungan tersebut menunjukkan hasil sebagai berikut:

- a. Koefisien korelasi sebesar 0,901
- b. Signifikansi sebesar 0,00

Nilai koefisien korelasi sebesar 0,901 selain memiliki arti sebagai nilai koefisien, juga dapat menunjukkan dua hal, yakni tingkat keeratan hubungan dan arah hubungan. Untuk mengetahui tingkat keeratan hubungan, maka diperlukan tabel bantuan. Tabel bantuan yang dimaksud tidak lain adalah tabel tingkat keeratan hubungan yang sebelumnya telah penulis paparkan pada Bab III.

Berdasarkan tabel keeratan hubungan, dapat diketahui bahwa koefisien korelasi sebesar 0,901 berada di interval nilai korelasi $\geq 0,90 - 1,00$. Keberadaan tersebut sekaligus mengindikasikan bahwa tingkat keeratan hubungan antara variable X (citra murabahah) dan variable Y (minat nasabah) adalah sangat kuat atau tinggi.

Sedangkan dalam konteks arah hubungan, hal itu dapat dilihat dari tanda dari angka koefisien. Apabila angka koefisien negatif, maka arah hubungan yang terjalin adalah negatif, yakni kedua variable memiliki hubungan yang bertolak belakang, yakni apabila variable X semakin naik maka variable Y akan semakin turun dan sebaliknya. Sedangkan apabila angka koefisien tersebut positif, maka arah hubungan yang terjalin adalah

positif di mana apabila variable X tinggi maka variable juga tinggi dan sebaliknya.²

Oleh karena dalam penelitian ini diperoleh angka koefisien positif, maka hubungan antara variable X yakni citra murabahah dengan variable Y, yakni minat nasabah di BM NU Sejahtera Mangkang memiliki arah hubungan yang positif yakni apabila citra produk murabahah semakin baik, maka akan semakin tinggi pula tingkat minat nasabah.

Sedangkan nilai signifikansi 0,00 merupakan angka yang dijadikan sebagai “alat” untuk melakukan pengujian tingkat keberartian koefisien adalah angka *Sig* (signifikan). Ketentuan dalam pengujian keberartian adalah manakala angka *Sig* lebih besar dari konstanta yang digunakan, yakni 0,05 maka hipotesis akan ditolak. Namun apabila sebaliknya, yakni *Sig* lebih kecil dari konstanta, maka hipotesis dapat diterima.

Dari tabel di atas diketahui bahwa angka *Sig* adalah sebesar 0,00. Oleh karena angka 0,00 adalah lebih kecil dari 0,05, maka hipotesis yang diajukan dapat diterima.

² Suharyadi dan Purwanto S.K., *Statistika untuk Ekonomi & Keuangan Modern*, Jakarta: Salemba Empat, 2004, hlm. 463-465.