



UNIVERSITAS INDONESIA

FAKTOR-FAKTOR ANALISIS PEMBIAYAAN YANG  
MEMPENGARUHI PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA  
PROGRAM KOMUNITAS USAHA MIKRO MUAMALAT  
BERBASIS MASJID (KUM3)

TESIS

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Sains (M.Si)  
Dalam bidang Ilmu Ekonomi dan Keuangan Syariah pada Program Studi Timur  
Tengah dan Islam, Program Pascasarjana, Universitas Indonesia

ADI AHMADI JAUHARI

0806450256

PROGRAM PASCASARJANA  
PROGRAM STUDI KAJIAN TIMUR TENGAH DAN ISLAM  
KHUSUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH  
JAKARTA  
JULI 2011

## LEMBAR PERSETUJUAN TESIS

Nama : Adi Ahmadi jauhari  
NPM : 0806450256  
Program Studi : Kajian Timur Tengah Dan Islam  
Kekhususan : Ekonomi dan Keuangan Syariah  
Judul Tesis : Faktor-Faktor Analisis Pembiayaan Yang Mempengaruhi  
Pembiayaan Bermasalah Pada Program Komunitas Usaha  
Mikro Muamalat Berbasis Masjid (KUM3)  
Tanggal disetujui : 18 Juni 2011

Pembimbing Tesis

(Hardius Usman, Ir., M.Si)

## HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh :

Nama : Adi Ahmadi jauhari  
NPM : 0806450256  
Program Studi : Kajian Timur Tengah Dan Islam  
Judul Tesis : Faktor-Faktor Analisis Pembiayaan Yang Mempengaruhi  
Pembiayaan Bermasalah Pada Program Komunitas Usaha  
Mikro Muamalat Berbasis Masjid (KUM3)

**Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Sains pada Program Studi Kajian Timur Tengah dan Islam, Program Pascasarjana, Universitas Indonesia**

### DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang : Dr. Drs. A. Hanief Saha Ghafur, M.Si ( )  
Pembimbing : Hardius Usman, Ir., M.Si ( )  
Penguji : Kuncoro Hadi, ST., M.Si ( )  
*Reader* : Ranti Wiliasih, SP., M.Si ( )

Ditetapkan di : .....

Tanggal : .....

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tesis ini adalah hasil karya sendiri,  
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk  
telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Adi Ahmadi Jauhari

NPM : 0806450256

Tanda tangan :

Tanggal :



## **HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Adi Ahmadi jauhari  
NPM : 0806450256  
Program Studi : Kajian Timur Tengah Dan Islam  
Kekhususan : Ekonomi dan Keuangan Syariah  
Jenis karya : Tesis

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

Faktor-Faktor Analisis Pembiayaan Yang Mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah Pada Program Komunitas Usaha Mikro Muamalat Berbasis Masjid (KUM3)

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan memublikasikan tugas akhir saya tanpa meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Bandung  
Pada tanggal : 17 Juni 2011

Yang menyatakan

( Adi Ahmadi jauhari )

## KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadiran Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan tesis ini. Penulisan tesis ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Magister Sains pada Program Studi Kajian Timur Tengah dan Islam, Program Pascasarjana, Universitas Indonesia. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tesis ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tesis ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ketua Program Studi ibu Prof. Dr. Lydia Freyani Hawadi, Psi yang telah membantu dalam proses pembuatan tesis ini.
2. Dosen pembimbing pak Hardius Usman, Ir., M.Si yang selalu membimbing saya dalam menyelesaikan tesis ini.
3. Seluruh dosen PSTTI khususnya dosen Ekonomi dan Keuangan Syariah yang telah mengajarkan ilmunya kepada saya.
4. Seluruh Staff PSTTI yang telah membantu saya selama perkuliahan.
5. Kakak saya Tedi dan Sofi yang selalu memberikan tempat bagi saya untuk bisa menginap di tempatnya selama perkuliahan ini.
6. Seluruh teman-teman PSSTI khususnya EKS-15 yang selalu saling support dan saling membantu selama perkuliahan.
7. Kepada Ade, Teguh, Sani, dan Rizki. Terima kasih pertemanan yang indah ini.
8. Kepada Ustd. Fahrul yang selama ini selalu membimbing ilmu agama saya.
9. Teman-teman di Yayasan Karimatul Ummah. Walaupun kita akan dipisahkan tempat ngajinya. Tapi kalian semua teman-teman yang baik.
10. Semua rekanan bisnis di konveksi saya. Karena dengan konveksi ini saya bisa membiayai kuliah ini.

## ABSTRAK

Nama : Adi Ahmadi jauhari  
Program Studi : Kajian Timur Tengah Dan Islam  
Judul Tesis : Faktor-Faktor Analisis Pembiayaan Yang Mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah Pada Program Komunitas Usaha Mikro Muamalat Berbasis Masjid (KUM3)

Baitul Maal Muamalat (BMM) yang telah mengeluarkan program Komunitas Usaha Mikro Muamalat Berbasis Masjid (KUM3) ini mempunyai permasalahan yaitu tingginya kredit macet dalam pengembalian uang pinjaman modal usaha. Untuk itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan di Baitul Maal Muamalat pada program Komunitas Usaha Mikro Muamalat Berbasis Masjid, Penelitian ini dilakukan di empat kota yaitu Balikpapan, Pontianak, Ternate, dan Pekanbaru.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan delapan faktor yang dapat mempengaruhi pembiayaan bermasalah yaitu *social value*, *theoretical value*, *economical value*, *religious value*, pemasaran, *financial*, manajerial, dan teknis. Metode yang digunakan dalam menganalisis datanya yaitu dengan menggunakan model logistik berganda.

Dari hasil analisis ini didapatkan bahwa bila kondisi peserta KUM3 yang mempunyai *social value* yang baik, *theoretical value* yang baik, *economical value* yang baik, *religious value* yang baik, dan kemampuan usaha dengan pemasaran yang baik, *financial* yang baik, manajemennya yang baik, dan teknis yang baik mempunyai kecenderungan untuk mengalami pembiayaan bermasalah sebesar 6,73%. Sedangkan dari faktor yang berpengaruh secara signifikan terhadap pembiayaan bermasalah adalah peserta dengan *social value* yang kurang baik mempunyai kecenderungan untuk mengalami pembiayaan bermasalah 0,175 dibandingkan dengan peserta dengan *social value* yang baik dan peserta dengan *economic value* yang kurang baik mempunyai kecenderungan untuk mengalami pembiayaan bermasalah 9,710 kali dibandingkan dengan peserta dengan *economic value* yang baik.

Kata Kunci : Pembiayaan Bermasalah, *character*, *capacity*, Model Logistik.

## ABSTRACT

Name : Adi Ahmadi Jauhari  
Study Program : Middle East and Islamic Studies  
Thesis title : Analysis of Financing Affecting Non-Performance Finance (NPF) in the Community Program for Micro-Based Muamalat Mosque (KUM3)

Baitul Maal Muamalat (BMM) which has issued a program Community Based Micro Muamalat Mosque (KUM3) has problems of high non-performing finance (NPF) in the refund finance. For this study aims to determine the factors that affect financing in the Baitul Maal Muamalat (BMM) on the program Muamalat-Based Micro Community Mosque (KUM3), research was conducted in four cities of Balikpapan, Pontianak, Ternate, and Pekanbaru.

In this study the researchers used the eight factors that can affect the non-performing finance is a social value, theoretical value, economical value, religious value, marketing, financial, managerial, and technical. The method used in analyzing the data by using multiple logistic model.

From the results of this analysis found that when participants KUM3 conditions that have good social value, theoretical value of good, economical good value, good religious values, and the ability of businesses with good marketing, good financial, good management, and technical which both have a chance to cause the non-performing finance at 6.73%. While the factors that significantly affected the non-performing finance is a participant with opportunities to poor social value 0.175 times can cause the non-performing finance when compared with participants with a chance of a good social values. As for the economic value of participants with opportunities to poor economic value 9.710 times can cause the non-performing finance when compared with participants with a economic chance of a good value.

Keywords: Non Performance Finance, character, capacity, Logistics Model.



## المخلص

الاسم : عدي الأحمدى  
برنامج دراسة : الشرق الأوسط والدراسات الإسلامية  
عنوان الأطروحة : تحليل تمويل تمس الأداء غير المالية في  
برنامج لمسجد الجماعة معاملاتالصغرى ، وبناء (KUM3)

المال معاملات مقرا دائما (BMM) التي أصدرت الجماعة برنامج بناء المسجد معاملات مايكرو (KUM3) يعاني من مشاكل القروض المتعثرة عالية (الجهة الوطنية التقدمية) في القرض المبلغ. لهذه الدراسة تهدف إلى تحديد العوامل التي تؤثر في تمويل معاملات المال مقرا دائما (BMM) على معاملات البرنامج القائم على مسجد الجماعة الصغرى (KUM3) ، أجريت بحوث في أربع مدن في باليكابان ، بونتيانك ، تيرنات ، وبيكانبارو.

في هذه الدراسة استخدم الباحثون العوامل الثمانية التي يمكن أن تؤثر في الجهة الوطنية التقدمية هي القيمة الاجتماعية ، والقيمة النظرية ، وقيمة اقتصادية وقيمه الدينية ، والتسويق والمالية والإدارية والتقنية. الطريقة المستخدمة في تحليل البيانات باستخدام نموذج لوجستية متعددة.

من نتائج هذا التحليل وجدت أنه عندما المشاركين الظروف التي لها قيمة اجتماعية جيدة ، والقيمة النظرية لقيمة اقتصادية جيدة ، جيدة ، والقيم الدينية جيدة ، وقدرة الشركات مع التسويق الجيد ، وحسن المالية ، وإدارة جيدة ، والتقنية لليتين لديهما فرصة للتسبب في الجهة الوطنية التقدمية في 6,73٪. في حين أن العوامل التي أثرت بشكل ملحوظ في الجهة الوطنية التقدمية هو أحد المشاركين فرصا للقيمة الاجتماعية الفقيرة يمكن أن يؤدي إلى 0,175 مرات بالمقارنة مع المشاركين مع وجود فرصة للقيم اجتماعية جيدة. أما بالنسبة للقيمة الاقتصادية للمشاركين فرصا للقيمة الاقتصادية السيئة 9,710 مرات يمكن أن يسبب بالمقارنة مع المشاركين مع وجود فرصة نظرية للقيمة جيدة.

الكلمات الرئيسية : القروض غير الأداء ، والطابع ، والقدرة ، الموديل النقل والإمداد.

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Pembiayaan yang dilakukan oleh Baitul Maal Muamalat (BMM) dalam program Komunitas Usaha Mikro Muamalat Berbasis Masjid (KUM3) ini mempunyai permasalahan yaitu tingginya kredit macet (NPF) dalam pengembalian uang pinjaman modal usaha. Dari 940 peserta yang mengikuti program KUM3 ini pada tahun 2010 hanya 300 peserta saja yang memberikan laporan kepada pihak BMM sedangkan sisanya sebanyak 640 peserta tidak membayar pinjaman dan juga tidak memberikan laporan apapun kepada pihak BMM. Hal inilah yang menjadi latar belakang penelitian ini dilakukan.

Penelitian ini ingin melihat faktor apa sajakah yang dapat mempengaruhi seorang peserta dapat macet pembayarannya (NPF), penelitian ini menggunakan delapan faktor yang dapat mempengaruhi NPF yaitu *social value*, *theoretical value*, *economical value*, *religious value*, pemasaran, *financial*, manajerial, dan teknis.

Penelitian ini dilakukan di empat kota yaitu Balikpapan, Pontianak, Pekanbaru, dan Ternate. Jumlah sampel yang diambil dalam penelitian ini sebanyak 81 responden dari 300 responden.

Pengumpulan dari setiap responden di keempat kota tersebut dengan menggunakan kuesioner yang diisi oleh pendamping para pesertanya. Para pendamping akan menilai bagaimana *character* yang terdiri dari *social value*, *theoretical value*, *economical value*, *religious value* dan dari usaha para peserta yang melingkupi pemasaran, *financial*, manajerial, dan teknis. Pendamping menjadi pengisi kuesioner bagi peserta binaannya karena dari jawaban yang dihasilkan dari kuesionernya dapat lebih objektif dalam menjawabnya.

Metode analisis datanya menggunakan regresi logit berganda, pengolahan data dalam penelitian ini menggunakan *software* SPSS 13.0, dan hasilnya didapatlah bahwa dari tabel *variable in the equation* bahwa dari ke delapan variabel yang digunakan dalam penelitian ini hanya ada dua variabel saja yang mempengaruhi NPF secara signifikan yaitu variabel *social value* dan *economic value* dengan tingkat kepercayaan sebesar 95% ( $\alpha = 5\%$ ).

Besarnya pengaruh dari semua faktor terhadap NPF pada program KUM3 di

Baitul Maal Muamalat (BMM) adalah bila kondisi peserta KUM3 yang mempunyai *social value* yang baik, *theoretical value* yang baik, *economical value* yang baik, *religious value* yang baik, dan kemampuan usaha dengan pemasaran yang baik, *financial* yang baik, manajemennya yang baik, dan teknis yang baik mempunyai kecenderungan untuk mengalami pembiayaan bermasalah sebesar 6,73%. Sedangkan dari faktor yang berpengaruh secara signifikan terhadap pembiayaan bermasalah adalah peserta dengan *social value* yang kurang baik mempunyai kecenderungan untuk mengalami pembiayaan bermasalah 0,175 dibandingkan dengan peserta dengan *social value* yang baik dan peserta dengan *economic value* yang kurang baik mempunyai kecenderungan untuk mengalami pembiayaan bermasalah 9,710 kali dibandingkan dengan peserta dengan *economic value* yang baik.

Adapun untuk variabel yang tidak signifikan terhadap NPF, yaitu variabel *religious value*, pemasaran, *financial*, manajemen, dan teknis maka penjelasannya adalah bahwa semua variabel tersebut mempunyai peluang untuk mempengaruhi NPF hanya saja perubahan yang terjadi dalam variabel tersebut kurang signifikan atau kurang berpengaruh terhadap NPF.

Dengan adanya dua variabel yang mempengaruhi NPF ini berarti bahwa kedua faktor tersebut sangatlah penting dalam menentukan NPF pada program KUM3 ini. Dengan mengetahui kedua faktor tersebut maka pihak BMM harus lebih memperhatikan dari kedua variabel tersebut yaitu faktor *social value* dan *economic value* dalam penilaian calon peserta yang nanti akan diberi pembiayaan.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	Hal i
LEMBAR PERSETUJUAN TESIS .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS .....	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
ABSTRAK .....	vii
RINGKASAN EKSEKUTIF .....	x
DAFTAR ISI .....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
DAFTAR TABEL .....	xv
<b>1. PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	6
1.5 Batasan Penelitian .....	7
1.6 Kerangka Pemikiran .....	7
1.7 Hipotesis .....	10
1.8 Metode Penelitian .....	11
1.9 Sistematika Penulisan .....	12
<b>2. TINJAUAN LITERATUR</b>	
2.1 Baitul Maal .....	13
2.2 Pembiayaan .....	15
2.2.1 Pembiayaan Bermasalah .....	17
2.2.2 Analisis Pembiayaan .....	19
2.3 Penelitian Sebelumnya .....	36
<b>3. METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Objek Penelitian .....	43
3.2 Populasi dan Sampel Penelitian .....	43
3.3 Teknik Pengumpulan Data .....	43
3.4 Definisi Operasional .....	45
3.5 Kisi-Kisi Kuesioner .....	49
3.6 Transformasi Data .....	51
3.7 Uji Validitas dan Reabilitas .....	52
3.7.1 Uji Validitas .....	53
3.7.2 Uji Reabilitas .....	53
3.8 Metode Analisis Data .....	56
3.9 Flowchart Pemecahan Masalah .....	61
<b>4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN PEMBIAYAAN BERMASALAH</b>	
4.1 Analisis Deskriptif .....	62

4.2 Analisis Regresi Logistik .....	79
4.2.1 Uji Keberartian Model Regresi Logistik <i>Multiple</i> .....	81
4.2.2 Pengujian Hipotesis Secara Parsial .....	82
4.2.3 Model Persamaan Regresi Logistik <i>Multiple</i> .....	82
4.2.4 Interpretasi Variabel .....	83
4.3 Pembahasan .....	86
4.3.1 Variabel Yang Signifikan Terhadap NPF .....	86
4.3.2 Variabel Yang Tidak Signifikan Terhadap NPF .....	88
<b>5. ANALISIS DAN PEMBAHASAN</b>	
5.1 Kesimpulan .....	92
5.2 Saran .....	92
<b>DAFTAR REFERENSI</b> .....	95
<b>LAMPIRAN</b>	
L-1 KUESIONER	
L-2 OUTPUT SPSS VALIDITAS DAN RELIABILITAS	
L-3 TRANSFORMASI DATA	
L-4 KOMUNITAS USAHA MIKRO MUAMALAT BERBASIS MASJID (KUM3)	

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Skema Program KUM3 .....	2
Gambar 1.2	Klasifikasi Peserta Kum 3 Pada Tahun 2010 .....	4
Gambar 1.3	Kurva Pembinaan KUM 3 .....	5
Gambar 1.4	Diagram Kerangka Pemikiran .....	10
Gambar 2.1	Piramida Kebutuhan Maslow .....	28
Gambar 3.1	Diagram Operasionalisasi Variabel .....	49
Gambar 3.2	<i>Flowchart</i> Pemecahan Masalah .....	61
Gambar 4.1	Diagram Batang <i>Social Value</i> Peserta KUM3 .....	64
Gambar 4.2	Diagram Batang <i>Theoretical Value</i> Peserta KUM3 .....	66
Gambar 4.3	Diagram Batang <i>Economical Value</i> Peserta KUM3 .....	68
Gambar 4.4	Diagram Batang <i>Religious Value</i> Peserta KUM3 .....	70
Gambar 4.5	Diagram Batang Pemasaran Peserta KUM3 .....	71
Gambar 4.6	Diagram Batang <i>Financial Value</i> Peserta KUM3 .....	73
Gambar 4.7	Diagram Batang Manajerial <i>Value</i> Peserta KUM3 .....	75
Gambar 4.8	Diagram Batang Variabel Teknis Peserta KUM3.....	77
Gambar 4.9	Diagram Batang Pembiayaan Bermasalah Peserta KUM3 ...	78

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Portofolio Program Kum3 .....	3
Tabel 2.1	Rangkuman Penelitian Sebelumnya .....	41
Tabel 3.1	Kisi-Kisi Kuesioner .....	49
Tabel 3.2	Rekap Hasil Uji Validitas dan Reabilitas .....	54
Tabel 4.1	Frekuensi Variabel <i>Social Value</i> Peserta KUM3.....	64
Tabel 4.2	Frekuensi Variabel <i>Theoretical Value</i> Peserta KUM3 .....	66
Tabel 4.3	Frekuensi Variabel <i>Economical Value</i> Peserta KUM3 .....	68
Tabel 4.4	Frekuensi Variabel <i>Religious Value</i> Peserta KUM3 .....	69
Tabel 4.5	Frekuensi Variabel Pemasaran Peserta KUM3 .....	71
Tabel 4.6	Frekuensi Variabel <i>Financial Value</i> Peserta KUM3 .....	73
Tabel 4.7	Frekuensi Variabel <i>Manajerial Value</i> Peserta KUM3.....	74
Tabel 4.8	Frekuensi Variabel Teknis Peserta KUM3 .....	76
Tabel 4.9	Frekuensi Variabel Pembiayaan Bermasalah Peserta KUM3.	77
Tabel 4.10	Hasil Interpretasi Deskriptif Semua Variabel .....	78
Tabel 4.11	<i>Case Processing Summary</i> .....	79
Tabel 4.12	<i>Dependent Variable Encoding</i> .....	79
Tabel 4.13	<i>Categorical Variabel Codings</i> .....	80
Tabel 4.14	<i>Variables In The Equation</i> .....	80
Tabel 4.15	<i>Variables Not In The Equation</i> .....	81
Tabel 4.16	<i>Model Summary</i> .....	81
Tabel 4.17	<i>Variables In The Equation</i> .....	82

# 1. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang Masalah

Berkembangnya lembaga-lembaga zakat dan sedekah di Indonesia seperti Rumah Zakat, Baitul Maal Muamalat (BMM), PKPU, DPU DT, Rumah Amal Salman, BAZNAS, Rumah Zakat Indonesia dan lembaga-lembaga Zakat lainnya sangat berkembang sangat pesat, sehingga bagi masyarakat yang ingin menyalurkan Zakat dan Sedekahnya bisa melalui lembaga-lembaga di atas dengan mudah karena lokasi yang cukup dekat dengan tempat tinggal dan juga pembayaran yang cukup praktis dengan menggunakan transfer bank. Namun tidak semua lembaga-lembaga Zakat tersebut memiliki program pemberdayaan masyarakat yang berbasis Masjid, Baitul Maal Muamalat (BMM) yang berlokasi di Gd. Dana Pensiun Telkom Lt.2, Jl. Letjen S. Parman Kav. 56 Jakarta, telah membuat suatu program pemberdayaan masyarakat yang berbasis Masjid dengan tema “Kembali Ke Masjid” (*Go Back to Mosque*) yang dinamakan Program Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid (KUM3).

KUM3 adalah salah satu program pendayagunaan dana ZIS (Zakat, Infak, dan Sedekah) yang bertujuan untuk membangun keimanan dan ketaqwaan peserta serta pada saat yang bersamaan mendorong peningkatan pendapatan peserta melalui pembinaan usaha dan pemberian modal bergulir.

Program KUM3 yang sejak tahun 2008 sudah digulirkan ini mempunyai paradigma mendasar yang mengilhami kelahiran program KUM3 adalah keprihatinan terhadap kemiskinan di Indonesia. Bagi BMM, kemiskinan di Indonesia tak sekedar terjadi karena struktur dan budaya masyarakat. Kemiskinan juga tak hanya disebabkan oleh sulitnya masyarakat miskin mendapatkan akses sumber permodalan. Lebih dari itu BMM meyakini bahwa kemiskinan sangat erat kaitannya dengan persoalan keimanan dan ketakwaan masyarakat. hal ini berdasarkan peringatan rasulullah ”*Hampir saja kemiskinan berubah menjadi kekufuran*”. (HR. Ath-Thabrani)

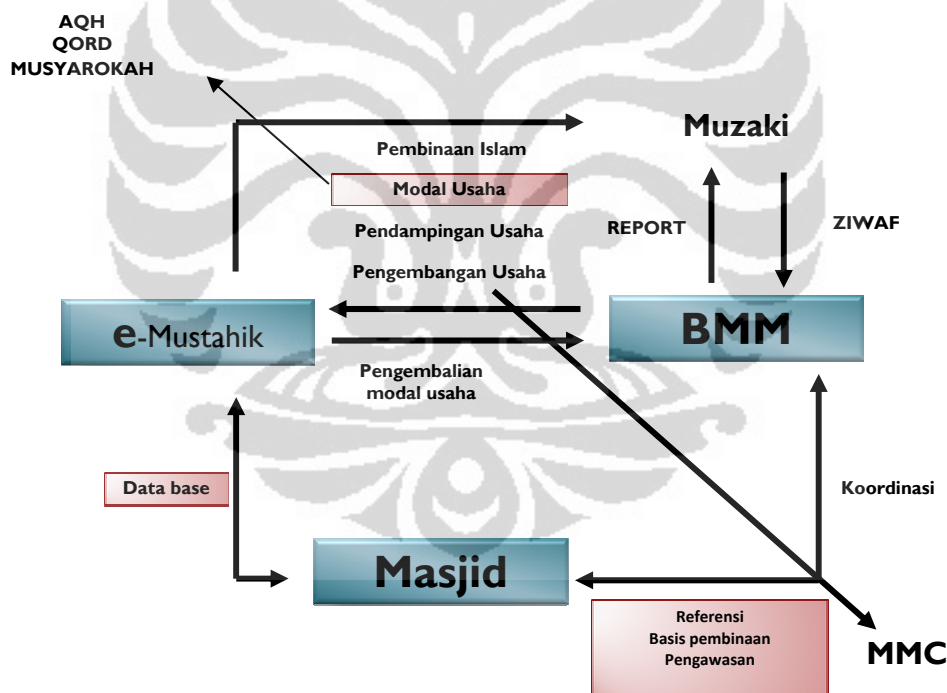
Untuk itu pendekatan pemberdayaan masyarakat dalam mengentaskan kemiskinan, khususnya di bidang ekonomi haruslah dimulai dari pembangunan aspek maknawiyah masyarakat. Yang dimaksud dengan aspek maknawiyah



adalah kesadaran yang kuat bahwa keimanan dan ketaqwaan kepada Allah akan mendatangkan keberkahan hidup. Parameter kekuatan iman dan taqwa yang dimaksud adalah terwujud dengan salimul aqidah, sohihul ibadah, matnul khuluk dan salihul muamalat.

Dalam membangun aspek maknawiyah, masjid bisa menjadi salah satu medianya. Masjid adalah simbol bagi umat Islam. Masjid dan segala bentuk aktifitas pembinaan (dakwah) ummat di dalamnya merupakan metode efektif membangun aspek maknawiyah. Masjid juga merupakan wahana sosialisasi dan mobilisasi ummat. Di dalamnya berhimpun berbagai komunitas dan pemimpin opini. sehingga Masjid merupakan media atau sarana strategis membangun kesadaran kolektif ummat. Konsepsi itulah yang mendasari BMM menggulirkan program Komunitas Usaha Mikro Muamalat Berbasis Masjid (KUM3).

Adapun skema dari program KUM3 ini adalah sebagai berikut :



Gambar 1.1 Skema Program KUM3

Dalam skema diatas dijelaskan bahwa BMM menerima ziswaf dari *muzaki* (orang yang membayar Zakat, Infak, dan wakaf) kemudian menyalurkannya kepada *mustahik* (orang yang menerima Zakat, Infak, dan wakaf) melalui program Komunitas Usaha Mikro Muamalat Berbasis Masjid (KUM3) dengan

menggunakan sarana masjid sebagai basis pembinaan dan pengawasannya, kemudian fasilitas yang diberikan kepada peserta ada pembinaan Islam, modal usaha, pendamping usaha, dan pengembangan usaha.

Berdasarkan data dari pihak BMM, program KUM3 ini mempunyai tiga bentuk kegiatan yaitu:

1. Pemberdayaan secara bertahap kepada peserta dengan beberapa bentuk pemberian modal seperti :
  - a. Akad *Al-Qardrul Hasan*, adalah pinjaman tanpa laba (*zero return*).
  - b. Akad *Al-Qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur fiqih klasik, *qardh* dikategorikan dalam *aqd tathawwui* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial.
  - c. Akad *Al-Musyarakah* adalah akad kerjasama atau percampuran antara dua pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha tertentu yang halal dan produktif dengan kesepakatan bahwa keuntungan akan dibagikan sesuai nisbah yang disepakati dan resiko akan ditanggung sesuai porsi kerjasama. (Antonio, 2001).
2. *Strategic Partnership*, yaitu setiap modal yang diberikan kepada peserta (fakir atau miskin) akan diberi pendamping yang tugasnya untuk pembinaan mustahik, adapun pembinaan yang dilakukan oleh pendamping seperti memberikan pelatihan tentang keuangan, marketing, dan produksi.
3. Pembinaan mental spiritual peserta, kegiatan yang sedang diterapkan saat ini adalah dengan membina ibadah seperti membiasakan dan melatih solat berjamaah, bersedekah, silaturahmi, shaum, baca quran, dan lain-lain.

Adapun portofolio dari program KUM3 di seluruh indonesia pada tahun 2010 adalah :

Tabel 1.1 Portofolio Program KUM3 Tahun 2010

Jumlah Peserta	940 Orang
Pendamping	45 Orang
Masjid	42 Orang
Jumlah Kota	16 Kota
Dana yang digulirkan	1,2 Milyar

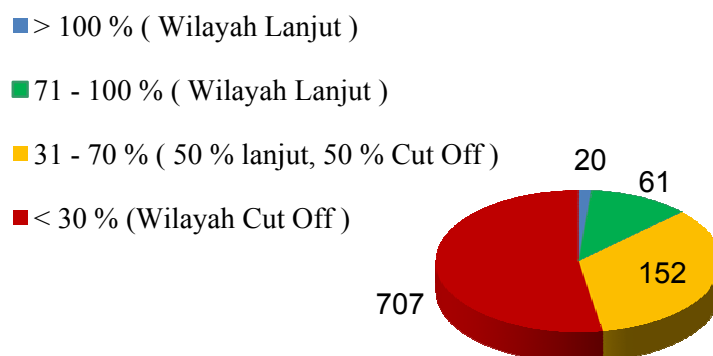
Sumber : Arsip Baitul Maal Muamalat

Semua solusi yang diberikan dalam program ini sangatlah baik, tapi tentunya program ini mempunyai kendala-kendala dalam melaksanakan program tersebut seperti masih banyaknya peserta yang tidak mengembalikan uang pinjaman dari BMM ini. Dengan banyaknya peserta yang tidak mengembalikan pinjamannya maka semakin banyaknya kredit yang bermasalah dalam program ini.

Pembiayaan bermasalah adalah suatu keadaan dimana *mudharib* sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada *shahibul maal* seperti yang telah diperjanjikan (ismail, 2010). Dalam menentukan kriteria pembiayaan bermasalah BMM mengacu kepada aturan yang dipakai oleh Bank Indonesia, Menurut ketentuan Bank Indonesia kredit yang bermasalah dan menunggak lebih dari 90 hari maka disebut dengan *Non Performance Finance* (NPF).

Meningkatnya tingkat pembiayaan bermasalah pada tahun pertama (menggunakan akad *qordul hasan*) dan pada tahun kedua (menggunakan akad *qordh*) dari peserta merupakan permasalahan yang perlu diantisipasi sedini mungkin. Akumulasi nilai pembiayaan non lancar yang terus meningkat memberikan dampak buruk terhadap keseluruhan program karena dengan banyaknya peserta yang tidak lancar dalam pengembalian modalnya ini berarti bahwa program pembinaan berbasis Masjid ini masih kurang efektif dalam upaya membina dan mengentaskan kemiskinan.

Masalah tingginya pembiayaan bermasalah pada program KUM3 ini , berdasarkan data dari pihak BMM untuk tahun pertama masih banyak NPF yang belum diselesaikan. Hal ini bisa dilihat dari data di bawah ini :



Sumber : Arsip Baitul Maal Muamalat

Gambar 1.2 Klasifikasi Peserta Kum 3 pada tahun 2010

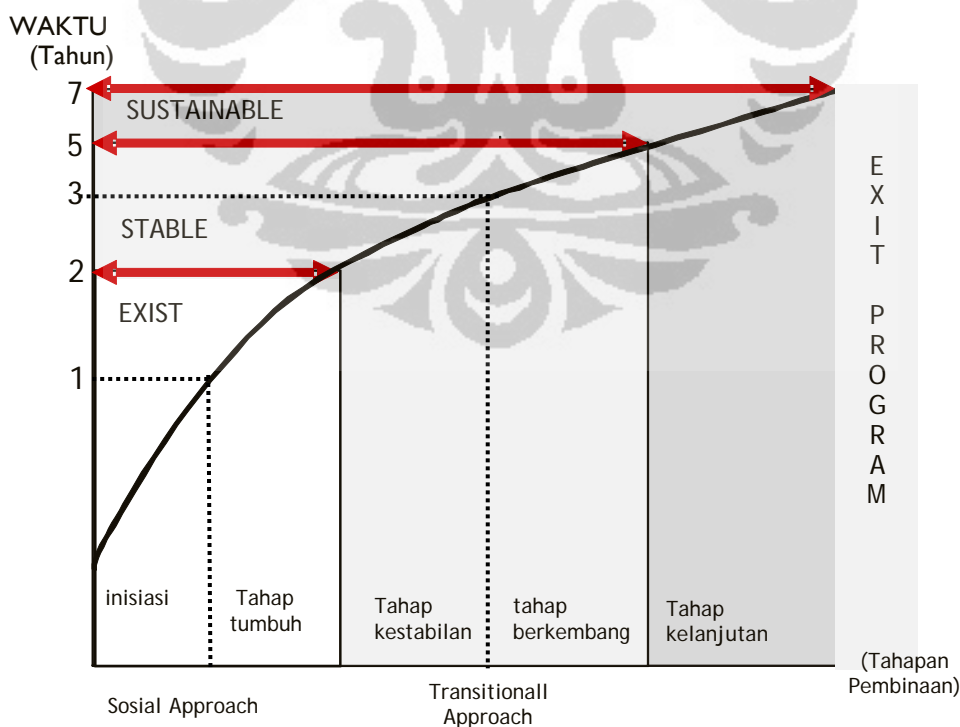
Keterangan:

1. Wilayah Lanjut adalah jumlah peserta dari KUM3 yang terus mengikuti program KUM3 untuk tahun berikutnya.
2. Wilayah *Cut Off* adalah jumlah peserta KUM3 yang tidak dapat mengikuti program KUM3 untuk tahun berikutnya.

Dari data di atas maka dapat diketahui bahwa persentase untuk wilayah lanjut adalah sebesar 30,04% atau sebanyak 233 peserta, sedangkan untuk Wilayah *Cut Off* sebesar 75,21% atau sebanyak 707 peserta. Dari 707 peserta tersebut tidak semua peserta memberikan penjelasan atau informasi kepada pihak BMM, dari 707 peserta terdapat 481 peserta (68,09%) tidak memberikan informasi apapun kepada pihak BMM dan 226 peserta (31,9%) lainnya memberikan informasi kepada BMM walaupun mereka mengalami pembiayaan bermasalah.

Sehingga untuk tahun pertama pada program ini masih banyak peserta yang tidak mengembalikan pembiayaannya padahal harapan dari program KUM3 ini adalah mereka dapat mengembalikan pembiayaannya dan melanjutkan ke tahun kedua dan tahun ketiga. Hal ini tentunya tidak sesuai dengan target yang telah ditetapkan oleh manajemen BMM dalam Rencana Kerja dan Anggaran (RKA),

Adapun Rencana Kerja dan Anggaran (RKA) dari KUM3 ini adalah :



Sumber: Arsip Baitul Maal Mualamat (BMM)

Gambar 1.3 Kurva Pembinaan KUM 3

Supaya pihak BMM dapat mencapai target RKA nya maka perlu mencari akar permasalahannya agar bisa diketahui solusinya dari permasalahan di atas. Salah satu caranya dengan melakukan penelitian yang komprehensif, sehingga dapat diketahui langkah-langkah apa saja yang perlu dilakukan oleh pihak manajemen BMM agar dapat menurunkan tingkat pembiayaan bermasalah dan memperbaiki sistem manajemen di KUM3 nya.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Dari latar belakang diatas maka dapat diketahui bahwa pada program KUM3 di BMM masih mempunyai tingkat pembiayaan bermasalah yang tinggi yaitu sebesar 75,21 %, dengan tingginya pembiayaan bermasalah pada program KUM3 ini menyebabkan dana bergulir menjadi terhambat dan bagi pihak BMM pun dengan tingginya pembiayaan bermasalah pada program KUM3 ini maka tidak tercapainya Rencana dan Anggaran Tahunan (RAT) dari BMM, maka penulis tertarik untuk meneliti dan menganalisis pembiayaan yang menyebabkan tingginya pembiayaan bermasalah pada program KUM3 ini, adapun pertanyaan dari penelitian ini yaitu :

1. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah pada program KUM3 di Baitulmaal Muamalat?
2. Seberapa besarnya pengaruh dari setiap faktor-faktor tersebut terhadap pembiayaan bermasalah pada program KUM3 di Baitulmaal Muamalat?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang berpeluang menyebabkan pembiayaan bermasalah menjadi tinggi pada program KUM3 dan seberapa besar pengaruhnya dari setiap faktor tersebut mempengaruhi pembiayaan bermasalah, dengan mengetahui faktor-faktor tersebut maka penulis dapat menganalisis dan memberikan kesimpulan dari penelitian ini, dimana kesimpulan tersebut bisa menjadi saran bagi BMM untuk menurunkan pembiayaan bermasalah pada program KUM3.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari hasil penelitian ini adalah sebagai dasar pertimbangan pihak BMM dalam melakukan kegiatan penyaluran dana

kepada peserta KUM3, Sehingga BMM saat melakukan analisis permohonan penyaluran dana dapat menitik beratkan pada faktor-faktor yang berpotensi menyebabkan pembiayaan bermasalah menjadi tinggi. Dengan analisis yang tepat dan terukur diharapkan program ini dapat berjalan dengan baik dengan tingkat pembiayaan bermasalah yang rendah atau bahkan sampai dengan nol artinya tidak terjadi kredit macet.

Selain itu juga dengan adanya penelitian ini diharapkan bisa menambah informasi bagi peneliti dan masyarakat umum khususnya bagi lembaga zakat tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah dengan pembiayaan yang berasal dari dana Zakat, Infak, dan Sedekah (ZIS).

### 1.5 Batasan Penelitian

Untuk menghindari terlalu luasnya penelitian yang akan dilakukan maka perlu dilakukan pembatasan penelitian, yaitu sebagai berikut :

1. Objek penelitian ini adalah peserta KUM3 pada tahun 2010,
2. Ruang lingkup penelitian ini dilakukan di empat kota yaitu kota Balikpapan, Pontianak, Ternate, dan Pekanbaru.
3. Jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 81 peserta.
4. Faktor-faktor yang digunakan untuk mengukur tingkat pembiayaan bermasalah pada program KUM3 ada delapan yaitu faktor *social value*, *theoretical value*, *economical value*, *religious value*, pemasaran, *financial*, manajerial, dan teknis.

### 1.6 Kerangka Pemikiran

Pembiayaan yang dilakukan oleh *shahibul maal* itu adalah untuk mendapatkan *profit*, namun dalam penelitian ini pembiayaan yang dilakukan bukan bersifat *profit* tapi bersifat *non profit* atau sosial. Meskipun pembiayaan yang dilakukan oleh pihak BMM ini bersifat sosial namun pembiayaan yang di berikan harus tetap dikembalikan kepada pihak BMM karena dana yang diberikan bersifat pinjaman bergulir.

Saat akan melakukan pembiayaan maka *shahibul maal* perlu melakukan analisis pembiayaan yaitu menilai kelayakan usaha para calon *mudharib*, analisis pembiayaan yang dilakukan oleh *account officer* dari suatu lembaga keuangan itu

bertujuan agar pembiayaan yang diberikan mencapai sasaran dan aman. Artinya pembiayaan tersebut harus diterima pengembaliannya secara tertib, teratur dan tepat waktu, sesuai dengan perjanjian *shahibul mal* (pemberi modal) dengan *mudharib* sebagai penerima dan pemakai pembiayaan, selain itu juga pembiayaan yang diberikan akan digunakan untuk tujuan seperti yang dimaksud dalam permohonan pembiayaan.

Untuk mewujudkan hal di atas, maka perlu dilakukan persiapan pembiayaan, yaitu dengan mengumpulkan informasi dan data untuk bahan analisis. Kualitas hasil analisis tergantung pada kualitas SDM, data yang diperoleh, dan teknis analisis.

Pemberian pembiayaan kepada seorang *mudharib* agar terpenuhi persyaratan untuk diberi modal maka harus memenuhi prinsip 6 C yaitu *character*, *capital*, *capacity*, *colateral*, *condition of economy*, dan *constraints*, namun dalam penelitian ini hanya menggunakan dua prinsip saja yaitu adalah *character* dan *capacity* (Rivai,2008).

*Character* adalah keadaan watak/sifat dari *customer*, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai mana iktikad/kemauan *customer* untuk memenuhi kewajibannya (*willing to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan (Rivai,2008).

Dalam wawancara dengan calon *customer*, dalam menilai karakter seseorang perlu memerhatikan nilai-nilai yang terdapat dalam dirinya. Adapun nilai (*value*) yang perlu diamati adalah :

1. *Social Value*
2. *Theoretical Value*
3. *Esthetical Value*
4. *Economical Value*
5. *Religious Value*
6. *Political Value*

(Rivai, 2008).

Dari keenam *value* di atas penulis hanya menggunakan empat *value* saja yaitu *social value*, *theoretical value*, *economical value*, dan *religious value*.

*Capacity* atau kemampuan yang dimiliki oleh calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui untuk mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu untuk mengembalikan atau melunasi pembiayaannya (*ability to pay*) secara tepat waktu dari usaha yang diperoleh. Pengukuran *capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, antara lain :

1. Pendekatan *Historis*,
2. Pendekatan *Finansial*,
3. Pendekatan *Yuridis*,
4. Pendekatan *Manajerial*,
5. Pendekatan Teknis.

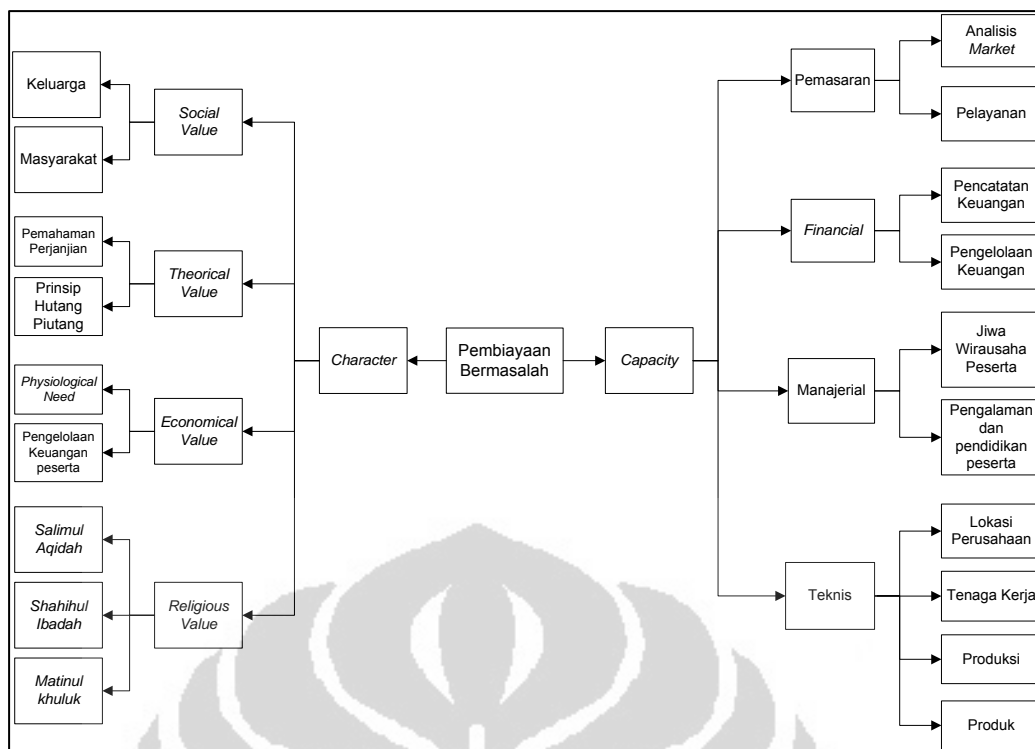
(Rivai, 2008).

Dari kelima pendekatan di atas penulis hanya menggunakan tiga pendekatan saja yaitu *financial*, *manajerial*, dan teknis. Selain kelima pendekatan diatas pemasaran di dalam *capacity* usaha seorang pengusaha merupakan faktor yang penting (Rivai, 2008), untuk itu faktor pemasaran menjadi variabel dalam penelitian ini.

Selain dari *character* dan *capacity* ada juga aspek yang bisa meningkatkan kualitas pembayaran yaitu pembinaan, supaya kemampuan nasabah dalam mengelola usahanya dapat bertambah maka perlu adanya pembinaan secara berkesinambungan, dengan adanya pembinaan ini diharapkan peserta dapat mengembangkam usahanya lebih baik lagi.

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, maka diagram skematis untuk kerangka pemikiran tersebut digambarkan sebagai berikut :





Gambar 1.4 Diagram Kerangka Pemikiran

### 1.7 Hipotesis

Berdasarkan variabel tersebut dalam bentuk pernyataan hipotesisnya adalah sebagai berikut ;

1.  $H_0$  : Tidak adanya pengaruh antara *social value* peserta terhadap pembiayaan bermasalah.  
 $H_1$  : Adanya pengaruh antara *social value* peserta terhadap pembiayaan bermasalah.
2.  $H_0$  : Tidak adanya pengaruh antara *theoretical value* peserta terhadap pembiayaan bermasalah.  
 $H_1$  : Adanya pengaruh antara *theoretical value* peserta terhadap pembiayaan bermasalah.
3.  $H_0$  : Tidak adanya pengaruh antara *economic value* peserta terhadap pembiayaan bermasalah.  
 $H_1$  : Adanya pengaruh antara *economic value* peserta terhadap pembiayaan bermasalah.
4.  $H_0$  : Tidak adanya pengaruh antara *religious value* peserta terhadap

pembiayaan bermasalah.

$H_1$  : Adanya pengaruh antara *religious value* peserta terhadap pembiayaan bermasalah.

5.  $H_0$  : Tidak adanya pengaruh antara pemasaran peserta terhadap pembiayaan bermasalah.

$H_1$  : Adanya pengaruh antara pemasaran peserta terhadap pembiayaan bermasalah.

6.  $H_0$  : Tidak adanya pengaruh antara *finance* peserta terhadap pembiayaan bermasalah.

$H_1$  : Adanya pengaruh antara *finance* peserta terhadap pembiayaan bermasalah.

7.  $H_0$  : Tidak adanya pengaruh antara manajerial peserta terhadap pembiayaan bermasalah.

$H_1$  : Adanya pengaruh antara manajerial peserta terhadap pembiayaan bermasalah.

8.  $H_0$  : Tidak adanya pengaruh antara teknis peserta terhadap pembiayaan bermasalah.

$H_1$  : Adanya pengaruh antara teknis peserta terhadap pembiayaan bermasalah.

### 1.8 Metode Penelitian

Dalam penelitian ini data yang digunakan menggunakan data primer, data sekunder dan wawancara. Adapun teknik pengambilan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioner, arsip dari baitul maal mualamat, dan wawancara.

Jumlah populasi dari penelitian ini sebanyak 300 peserta dan penulis hanya mengambil sampel 81 orang saja sebagai sampel penelitian, dengan 30 responden awal sebagai sampel awal. Pengambilan sampel dilakukan di empat kota yaitu Balikpapan, Pontianak, Ternate, dan Pekanbaru.

Untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah pada program KUM3 ini menggunakan model logit berganda. Untuk memudahkan dalam perhitungan, maka perhitungan dilakukan menggunakan software SPSS 13.

Adapun bentuk persamaan logit berganda adalah sebagai berikut :

$$L_i = \ln \left( \frac{p_i}{1-p_i} \right) = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + b_7X_7 + b_8X_8$$

Keterangan:

Variabel Y : Merupakan variabel kualitatif berskala nominal yang dinyatakan dengan nilai 1 dengan peluang  $\pi(x)$  dan 0 dengan peluang  $1 - \pi(x)$ .

$b_i$  : Koefisien logit Variabel  $X_i$ , dimana  $i = 1,2,3$

Variabel X : Variabel bebas

Variabel  $X_1$  = Sosial peserta

Variabel  $X_2$  = Pengetahuan peserta

Variabel  $X_3$  = Ekonomi peserta

Variabel  $X_4$  = Agama peserta

Variabel  $X_5$  = Pemasaran peserta

Variabel  $X_6$  = *Finance* peserta

Variabel  $X_7$  = Manajerial peserta

Variabel  $X_8$  = Teknis peserta

## 1.9 Sistematika penulisan

Secara garis besar penelitian ini terdiri dari lima bab yang meliputi :

### Bab I. Pendahuluan.

Berisikan latar belakang masalah, perumusan masalah dan pertanyaan penelitian, tujuan penelitian, batasan masalah, kerangka pemikiran, hipotesis, metode penelitian dan sistematika penulisan.

### Bab II. Landasan Teori

Teori yang digunakan pada bab ini mengenai *Baitul Maal*, Pembiayaan, analisis pembiayaan, dan penelitian sebelumnya.

### Bab III. Metode Penelitian

Bab ini membahas metode penelitian yang digunakan, data yang digunakan, pengumpulan dan pengolahan data, kisi-kisi kuesioner, uji *validitas* dan *reabilitas*, metode analisis data, dan *flow chart* tahapan penyelesaian masalah.

### Bab IV. Pembahasan

Bab ini membahas tentang analisis masalah yang berisi pengolahan data, Analisis data, interpretasi variabel, dan pembahasan penyelesaian masalah.

### Bab V. Kesimpulan dan Saran

Bab ini akan merupakan bab penutup yaitu membuat kesimpulan dari penelitian ini dan menjawab dari pertanyaan dari penelitian serta memberikan saran-saran kepada Baitul Maal Muamalat (BMM) dan peneliti selanjutnya.

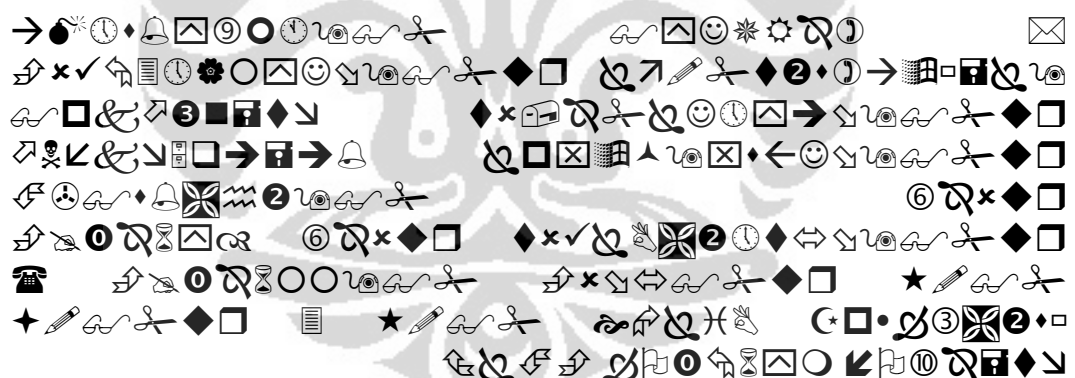
## 2. LANDASAN TEORI

Lembaga zakat yang berkembang saat ini merupakan suatu tanda positif bagi ekonomi bangsa ini, karena dengan adanya lembaga zakat ini dana yang bersifat wajib dan sedekah dapat langsung disalurkan kepada masyarakat yang tidak mampu. Salah satu lembaga zakat yang menyalurkan dana zakat, infak, dan sedekah adalah *Baitul maal* Muamalat (BMM).

Untuk lebih memahami tentang *Baitul maal* ini maka penulis akan menerangkannya secara umum.

### 2.1 Baitul Maal

*Baitul maal* adalah lembaga sosial yang didirikan untuk menerima dana sedekah, infak, dan zakat dari masyarakat untuk disalurkan kepada masyarakat yang sesuai dengan aturan syariat Islam (Rodoni, 2008), dalam al-Quran dana zakat itu harus disalurkan hanya kepada 8 golongan saja yaitu pada surat At-Taubah : 60 :



*Sesungguhnya zakat-zakat itu, hanyalah untuk orang-orang fakir, orang-orang miskin, pengurus-pengurus zakat, Para mu'allaf yang dibujuk hatinya, untuk (memerdekakan) budak, orang-orang yang berhutang, untuk jalan Allah dan untuk mereka yang sedang dalam perjalanan, sebagai suatu ketetapan yang diwajibkan Allah, dan Allah Maha mengetahui lagi Maha Bijaksana.*

Adapun tujuan dari *Baitul maal* ini yaitu :

1. Meningkatkan dan mengembangkan potensi umat dalam program pengentasan kemiskinan
2. Memberikan sumbangan aktif terhadap upaya pemberdayaan dan peningkatan kesejahteraan umat.

3. Membantu para pengusaha lemah untuk mendapatkan modal pinjaman dan membebaskan dari sistem riba.
  4. Menjadi lembaga keuangan alternatif yang dapat menopang percepatan pertumbuhan ekonomi nasional.
- (Rodoni, 2008).

Jika Pengelolaan dana zakat ini sudah baik maka hal terpenting dari fungsi lembaga zakat lainnya adalah penyaluran dananya. Setiap dana yang dikeluarkan harus benar-benar diperhatikan siapa orang yang menerimanya, karena hanya golongan yang disebutkan dalam al-Quran saja yang berhak menerimanya.

Dana yang diberikan haruslah memberikan kesejahteraan bagi umat. Untuk itu salah satu bentuk kegiatan yang dilakukan oleh lembaga zakat *Baitul maal* Muamalat adalah dengan memberikan dana zakatnya dengan pemberdayaan masyarakat yang berbasis Masjid dengan tema “Kembali Ke Masjid” (*Go Back to Mosque*) yang dinamakan Program Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid (KUM3).

Berdasarkan data dari pihak BMM, program KUM3 ini mempunyai tiga bentuk kegiatan yaitu:

2. Pemberdayaan secara bertahap kepada peserta dengan bentuk pemberian modal secara bergilir,
3. *Strategic Partnership*, yaitu setiap modal yang diberikan kepada peserta (fakir atau miskin) akan diberi pendamping yang tugasnya untuk pembinaan mustahik seperti memberikan pelatihan tentang keuangan, marketing, dan produksi.
4. Pembinaan mental spiritual peserta, kegiatan yang sedang diterapkan saat ini adalah dengan membina ibadah seperti membiasakan dan melatih solat berjamaah, bersedekah, silaturahmi, shaum, baca quran, dan lain-lain.

Dengan adanya pemberian modal bergilir ini maka para *mustahik* yang diberikan pembiayaan harus mengembalikan modalnya kepada *Baitul maal* Muamalat (BMM) secara bertahap.

Untuk itu maka penulis ingin memaparkan hal tentang pembiayaan, karena inilah yang dilakukan oleh BMM dalam program KUM3 nya.

## 2.2 Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I believe, I Trust*, 'saya percaya' atau 'saya menaruh kepercayaan'. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul maal* (pemberi pembiayaan) menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan kedua belah pihak (Rivai,2008).

Unsur-unsur atau syarat dalam pembiayaan tersebut adalah :

1. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul maal*) dan penerima pembiayaan (*Mudharib*),
2. Adanya kepercayaan *shahibul maal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi atau potensi *mudharib*,
3. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul maal* dengan pihak *mudharib* untuk berjanji mengembalikan pembiayaan yang telah diberikan. Janji tersebut dapat berupa lisan, tertulis (akad pembiayaan) atau berupa instrumen (*credit instrument*).
4. Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari *shahibul maal* kepada *mudharib*,
5. Adanya unsur waktu (*time element*). Pembiayaan terjadi karena adanya unsur waktu, sehingga perlu di tetapkan waktu pengembalian pembiayaannya.
6. Adanya unsur risiko (*degree of risk*) baik di pihak *shahibul maal* maupun *mudharib* dimana kedua-duanya bisa saling mencurangi.

(Rivai,2008).

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut :

1. Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal/uang,
2. Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari suatu barang,

3. Pembiayaan dapat meningkatkan peredaran dari lalu lintas uang,
4. Pembiayaan dapat menimbulkan gairah usaha masyarakat,
5. Pembiayaan sebagai alat stabilitas ekonomi,
6. Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional.
7. Pembiayaan sebagai alat hubungan ekonomi international.

(Rivai,2008).

Jika dilihat dari tujuan pembiayaannya maka pembiayaan dibagi dua yaitu pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi dan pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang bertujuan untuk memperlancar jalannya proses produksi, mulai dari saat pengumpulan bahan mentah, pengolahan, dan sampai proses penjualan barang-barang sudah jadi.

Adapun beberapa akad atau perjanjian yang dapat digunakan dalam pembiayaan adalah :

1. Akad *Qardul Hasan*, adalah pinjaman tanpa laba (*zero return*).
2. Akad *Qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur fiqih klasik, *qardh* dikategorikan dalam *aqd tathawwui* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial.
3. Akad *Musyarakah* adalah akad kerjasama atau percampuran antara dua pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha tertentu yang halal dan produktif dengan kesepakatan bahwa keuntungan akan dibagikan sesuai nisbah yang disepakati dan resiko akan ditanggung sesuai porsi kerjasama.
4. Akad *Mudharabah* adalah sistem kerjasama antara dua pihak atau lebih dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal yang dibutuhkan (100%), sedangkan *mudharib* sebagai pihak kedua sebagai pengelolanya.
5. Akad *Bai' al-Murabahah* atau Beli angsur adalah transaksi jual beli dimana lembaga pembiayaan menyebutkan jumlah keuntungan tertentu, sehingga harga jual yang diberikan kepada *mudharib* sudah ditambahkan keuntungan bagi *shahibul maal* dan pembayarannya dilakukan secara diangsur.

6. Akad *Ijarah* adalah akad memanfaatkan jasa, baik jasa atas barang atau jasa atas tenaga kerja. Bila digunakan untuk manfaat barang, maka disebut sewa-menyewa. Sedangkan jika digunakan untuk mendapatkan manfaat tenaga kerja disebut upah-mengupah (Antonio, 2001).

Dalam pembiayaan selalu ada risiko bagi kedua belah pihak, untuk itu penjelasan mengenai pembiayaan yang bermasalah akan dijelaskan di bawah ini.

### 2.2.1 Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan atau pembiayaan yang bermasalah dapat dibedakan sesuai dengan kolektibilitas/kualitas pembiayaannya yaitu *performing finance* dan *nonperformance finance* (NPF). Penggolongan pembiayaan menjadi *performing finance* dan *nonperformance finance* (NPF) didasarkan pada kriteria kualitatif dan kuantitatif. Penilaian penggolongan pembiayaan secara kualitatif didasarkan pada prospek usaha *mudharib* dan kondisi keuangan usaha *mudharib*. Kondisi keuangan *mudharib* dapat dilihat dari kemungkinan kemampuan *mudharib* untuk membayar kembali pinjamannya dari hasil usahanya. Penggolongan pembiayaan sesuai kuantitatif didasarkan pada pembayaran angsuran oleh *mudharib* yang tercermin dalam catatan pembayaran masa lalu *mudharib* (Ismail, 2010).

*Performance finance* merupakan penggolongan pembiayaan atas kualitas pembiayaan nasabah yang lancar dan atau terjadi tunggakan sampai dengan 90 hari. *Performance finance* dibagi menjadi dua yaitu pembiayaan lancar dan pembiayaan dalam perhatian khusus. Dalam hal pembiayaan angsuran (*installment finance*), maka yang tergolong dalam pembiayaan lancar, pembiayaan yang tidak terdapat tunggakan. Setiap tanggal jatuh tempo angsuran, debitur dapat membayar pinjaman pokok maupun *marginnya*. Pembiayaan dalam perhatian khusus adalah penggolongan pembiayaan yang tertunggak baik angsuran, pinjaman pokok, dan pembayaran bunga, akan tetapi tunggakannya tidak sampai dengan 90 hari (Ismail, 2010).

*Non Performance Finance* (NPF) merupakan pembiayaan yang menunggak melebihi 90 hari. Menurut ketentuan Bank Indonesia NPF di bagi menjadi tiga yaitu : pembiayaan kurang lancar, pembiayaan diragukan, dan pembiayaan macet. Dalam hal angsuran, maka pembiayaan kurang lancar terjadi bila *mudharib* tidak dapat membayar angsuran pinjaman pokok dan *marginnya* antara 91 hari sampai



dengan 180 hari. Pembiayaan diragukan terjadi bila *mudharib* tidak dapat membayar angsuran pinjaman pokok dan *marginnya* antara 181 hari sampai dengan 270 hari. Sedangkan pembiayaan macet terjadi jika *mudharib* tidak mampu membayar berturut-turut setelah 270 hari (Ismail, 2010).

Berdasarkan kolektibilitas pembiayaan non lancar pada pembiayaan menurut peraturan Bank Indonesia adalah pembiayaan dengan yang status angsuran cicilan atau pembayarannya tidak lancar yaitu kolektibilitas dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan dan macet. Penilaian kualitas aktiva bank umum tersebut diatur dalam PBI NO 8/21/PBI/2006 tanggal 5 Oktober 2006 pada pasal ayat 1 tersebut dilakukan berdasarkan :

- a) Prospek Usaha,
- b) Kinerja (performance) nasabah,
- c) Kemampuan membayar,

Tujuan utama *shahibul maal* menyalurkan pembiayaannya kepada *mudharib* adalah *mudharib* dapat mengembalikan seluruh pinjaman yang diberikan sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Hampir di seluruh pembiayaan selalu saja ada yang mengalami masalah seperti tunggakan atau pembayaran (pembiayaan) yang tidak lancar. Pembiayaan yang tidak lancar akan merugikan banyak pihak karena perputaran uang kan terhenti sehingga *shahibul maal* kehilangan kesempatan untuk menyalurkan kepada pihak lain.

Beberapa faktor penyebab pembiayaan bermasalah adalah berasal dari internal *shahibul maal* atau dari *mudharibnya*.

#### a. Faktor Internal *Shahibul Maal*

1. Analisis yang dilakukan oleh *shahibul maal* kurang tepat, sehingga tidak dapat memprediksi apa yang akan terjadi dalam kurun waktu selama jangka waktu pembiayaan.
2. Adanya kolusi antara perwakilan dari *shahibul maal* dengan pihak *mudharibnya* sehingga *shahibul maal* memutuskan untuk memberikan pembiayaan yang tidak seharusnya diberikan.
3. Keterbatasan pengetahuan dari pihak *shahibul maal* terhadap jenis usaha *mudharib*, sehingga tidak dapat melakukan analisis pembiayaan dengan benar dan tepat.

4. Adanya intervensi pihak lain sehingga perwakilan dari *shahibul maal* tidak *independent* dalam menganalisis pembiayaannya.

Kelemahan dalam melakukan pembinaan dan monitoring terhadap *mudharib*.

(Ismail, 2010).

#### b. Faktor *Mudharib*

1. *Mudharib* dengan sengaja tidak melakukan pembayaran angsuran kepada *shahibul maal*, karena *mudharib* tidak memiliki keinginan dalam membayar kewajibannya kepada *shahibul maal*.
2. *Mudharib* melakukan ekspansi terlalu besar, sehingga dana yang dibutuhkan terlalu besar. Hal ini akan berdampak terhadap keuangan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan modal kerjanya.
3. Penyelewengan *mudharib* dengan menggunakan dana pembiayaannya tidak sesuai dengan tujuan penggunaan (*side streaming*), seperti :
  - a. Penyalahgunaan pembiayaan usaha untuk kepentingan konsumsi,
  - b. Pembiayaan yang diterima digunakan untuk dua orang atau lebih,
  - c. Pembiayaan yang diterima dipinjamkan lagi kepada orang lain,
  - d. Untuk membayar hutang kepada pihak lain.
4. Adanya unsur ketidaksengajaan, misalnya bencana alam, ketidakstabilan perekonomian negara sehingga terjadi inflasi tinggi.

(Ismail, 2010).

### 2.2.2 Analisis Pembiayaan

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya bahwa pembiayaan bermasalah bisa terjadi akibat kesalahan analisis dari *shahibul maal* dalam memberikan pembiayaannya, untuk itu diperlukan analisis yang tepat supaya pembiayaan yang diberikan kepada *mudharib* dapat berjalan sesuai dengan kesepakatan yang telah diperjanjikan.

Untuk mendeteksi tanda-tanda pinjaman akan bermasalah hendaknya diperhatikan faktor faktor berikut :

1. Penyimpangan dari perjanjian pinjaman seperti penyimpangan dari penggunaan pinjaman yang tidak sesuai dengan permohonan awal,
2. Mulai tidak tepatnya dalam mengangsur pinjaman,
3. Penurunan keuangan nasabah,
4. Mulai berkurangnya sikap kooperatif,
5. Adanya masalah keluarga,
6. Sering terjadi pergantian karyawan terutama tenaga ahli,
7. Adanya gempa, banjir atau bencana alam lainnya.

(Ismail, 2010).

Dari ketujuh tanda-tanda diatas penulis mengambil semua faktor-faktor diatas kecuali faktor bencana alam hal ini dikarenakan semua factor yang disebutkan diatas memang menjadi masalah juga yang terjadi di lapangan, namun untuk factor bencana alam ini sangat jarang terjadi sehingga tidak dimasukkan sebagai factor yang mempunyai pengaruh terhadap pembiayaan bermasalah . Dalam literatur lain yaitu dalam bukunya *Islamic Financial Management* (Rivai, 2008) disebutkan bahwa analisis yang bisa dilakukan oleh para *shahibul maal* dalam menilai calon *mudharib* yang nanti akan diberi pembiayaan, bisa menggunakan prinsip 6 C, prinsip-prinsip tersebut yaitu :

### 1. *Character*

*Character* adalah keadaan watak/sifat dari *mudharib*, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai mana iktikad/kemauan *mudharib* untuk memenuhi kewajibannya (*willing to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

### 2. *Capital*

*Capital* atau modal adalah sejumlah dana yang disediakan oleh calon *mudharib*. Semakin besar modal sendiri yang disediakan oleh calon *mudharib* dalam rangka pembiayaan maka *shahibul maal* akan bertambah keyakinannya dalam memberikan pembiayaan.

### 3. *Capacity*

*Capacity* atau kemampuan Kemampuan atau keahlian yang dimiliki oleh calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang

diharapkan.

#### 4. *Collateral*

*Collateral* adalah barang-barang yang diserahkan nasabah sebagai jaminan/agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya.

#### 5. *Condition of Economic*

*Condition of Economy* adalah situasi dan keadaan politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon *mudharib*.

#### 6. *Constraints*

*Constraint* adalah keterbatasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu. Misalnya, pendirian pom bensin yang disekitarnya banyak bengkel las atau pembakaran batu bata.

Dalam penelitian ini penulis hanya menggunakan dua prinsip saja dalam menilai calon *mudharib* pada program KUM3 ini yaitu prinsip *character* dan *capacity*, hal ini dikarenakan untuk usaha mikro faktor yang paling dominan hanya kedua faktor tersebut sedangkan yang lainnya seperti :

##### a. *Capital*

Faktor *capital* ini tidak dipergunakan dalam penelitian ini karena dalam program KUM3 ini target dari pembiayaan adalah bagi usaha mikro yang tidak mempunyai *capital* atau modal yang besar sehingga faktor ini tidak diperlukan dalam penelitian ini.

##### b. *Collateral*

Salah satu kelebihan dari program KUM3 ini adalah bahwa semua *mudharib* atau peserta penerima dana modal ini tidak memerlukan *collateral* atau jaminan sehingga faktor ini tidak diperlukan dalam penelitian ini.

##### c. *Condition of Economic*

Dikarenakan target peserta dari program ini adalah usaha mikro maka kondisi ekonomi seperti kenaikan atau penurunan harga dollar atau inflasi dianggap mempunyai efek yang tidak terlalu besar kepada usahanya, sehingga faktor ini tidak diperlukan dalam penelitian ini.

##### d. *Constraints*

Dalam program KUM3 ini peserta yang diberikan modal adalah mereka yang

sudah berjalan usahanya minimal 2 tahun, sehingga hambatan besar karena lokasi usaha mereka yang tidak memungkinkan sampai menyebabkan usahanya tidak dapat berjalan lagi sangatlah kecil, sehingga faktor ini tidak diperlukan dalam penelitian ini.

Adapun penjelasan yang lebih rinci dari kedua prinsip ini adalah sebagai berikut :

#### **A. Character**

Pemberian pembiayaan harus atas dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasari suatu kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihak yang memberi pinjaman bahwa si peminjam mempunyai moral, watak, dan sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Di samping itu, mempunyai rasa tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupannya sebagai anggota masyarakat, maupun dalam menjalankan kegiatan usahanya. Karakter merupakan faktor dominan, sebab walaupun calon *mudharib* tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan utangnya, kalau tidak punya itikad baik, tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi lembaga keuangan syariah di kemudian hari.

Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon *mudharib* , dapat ditempuh upaya-upaya sebagai berikut :

- a. Meneliti riwayat hidup calon *mudharib* ,
- b. Meneliti reputasi calon *mudharib* tersebut di lingkungan usahanya,
- c. Meminta *bank to bank information*,
- d. Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon *mudharib* berada,
- e. Mencari informasi apakah calon *mudharib* suka berjudi,
- f. Mencari informasi apakah calon *mudharib* memiliki hai berfoya-foya.

Ketika dalam wawancara dengan calon *mudharib*, dalam menilai karakter seseorang perlu memerhatikan nilai-nilai yang terdapat dalam dirinya. Adapun nilai (*value*) yang perlu diamati adalah :

- a. *Social value*
- b. *Theoretical value*
- c. *Esthetical value*
- d. *Economical value*

e. *Religious value*

f. *Political value*

(Rivai,2008).

Dari keenam *value* diatas penulis hanya menggunakan empat variabel saja yang nantinya akan dijadikan variabel oleh penulis dalam melakukan penelitian untuk menilai *character* calon *mudharib*, yaitu *social value*, *theoretical value*, *economical value*, dan *religious value*. Sedangkan untuk *esthetical value* tidak dipergunakan karena unsur adat atau budaya dari seseorang tidak begitu berpengaruh terhadap karakter seseorang dalam pembiayaan bermasalah, selain itu *political value* pun tidak dipergunakan karena karakter dengan nilai-nilai politik tidak mempengaruhi seseorang dalam pembiayaan bermasalah.

Penjelasan dari keempat variabel tersebut hanya menjelaskan korelasi yang berkaitan dengan pembiayaan, sehingga penjelasannya tidak terlalu luas, adapun penjelasan tersebut adalah :

**e. *Social Value***

Manusia sebagai makhluk ciptaan Allah SWT yang mempunyai sifat kodrat sebagai makhluk individu dan makhluk sosial yang melekat pada dirinya, dimana sebagai makhluk pribadi dan sosial manusia akan menghadapi dilema dalam kerangka pemenuhan kebutuhan antara kepentingan diri dan kepentingan masyarakat (Herimanto, 2010). Dengan demikian kehidupan sosial seseorang dapat mempengaruhi kehidupan pribadinya, jika kehidupan sosialnya tidak baik maka itu akan berpengaruh terhadap kehidupan pribadinya.

Manusia sebagai makhluk individu adalah berhakikat sosial artinya, manusia akan senantiasa dan selalu berhubungan dengan orang lain. Fakta ini memberikan kesadaran akan “ketidakberdayaan” manusia dalam memenuhi kebutuhannya sendiri. Kebutuhan akan orang lain dan interaksi sosial tumbuh seiring dengan kebutuhan manusia untuk saling berinteraksi.

Dalam berbagai kelompok sosial ini, manusia membutuhkan norma-norma pengaturannya. Terdapat norma-norma sosial sebagai patokan untuk bertingkah laku bagi manusia dan kelompoknya. Norma-norma tersebut ialah :

1. Norma agama atau religi, yaitu norma yang bersumber dari Tuhan yang diperuntukkan bagi umatnya.
2. Norma kesusilaan atau moral, yaitu norma yang bersumber dari hati nurani manusia untuk mengajak pada kebaikan dan menjauhi keburukan.
3. Norma kesopanan atau adat adalah norma yang bersumber dari masyarakat dan berlaku terbatas pada lingkungan masyarakat yang bersangkutan. Norma ini dimaksudkan untuk menciptakan keharmonisan hubungan antarsesama.
4. Norma hukum, yaitu norma yang dibuat masyarakat secara resmi (hukum negara) yang pemberlakuannya dapat memaksa. Norma hukum berisi perintah dan larangan. Norma hukum dimuat dalam berbagai peraturan perundang-undangan yang bersifat tertulis.  
(Herimanto, 2010).

Adapun interaksi manusia sebagai makhluk sosial adalah sebagai berikut :

1. Interaksi Manusia Secara Individu Dengan Individu Lainnya

Dalam ilmu sosial individu merupakan bagian terkecil dari kelompok masyarakat yang tidak dapat dipisah lagi menjadi bagian yang lebih kecil. Interaksi yang biasa dilakukan secara individu adalah contohnya antara pertemanan, pertemanan biasa terjadi di lingkungan rumah, sekolah, kerja, maupun di suatu komunitas.

2. Interaksi Manusia Secara Individu Dengan Keluarga

Keluarga sebagai kelompok sosial terkecil yang terdiri dari ayah, ibu, anak dan saudara sedarah. Di dalam kehidupan berkeluarga, sosialisasi yang baik sangat diperlukan dalam mempertahankan keharmonisan hubungan di dalam keluarga.

Keluarga merupakan lingkungan yang utama dalam membentuk kepribadian anggota di dalam keluarga tersebut. Keluarga sebagai media pembinaan anggotanya dalam melakukan hal-hal yang berhubungan dengan sosial. Pembinaan yang baik akan menciptakan kehidupan keluarga yang baik di dalam lingkungan kemasyarakatan. Hubungan yang harmonis di dalam keluarga sangat penting agar dapat membentuk pribadi yang baik, karena apapun yang terjadi di dalam keluarga akan berpengaruh

besar kepada tiap-tiap anggota keluarga yang termasuk di dalamnya. Sebagaimana Individu tidak akan bisa berjalan sendiri tanpa adanya keluarga sebagai media untuk mengekspresikan segala hal yang berhubungan dengan masalah-masalah sosial.

### 3. Interaksi Manusia Secara Individu Dengan Kelompok Masyarakat

Hubungan di lingkungan masyarakat yang terjalin dengan baik merupakan hasil dari hubungan yang baik antara individu dengan individu dan di dalam hubungan keluarga. Sama seperti keluarga, masyarakat merupakan media untuk mengekspresikan segala hal yang berhubungan dengan masalah-masalah sosial. Individu pun tidak akan bisa berjalan dengan baik tanpa adanya masyarakat.

### 4. Interaksi Manusia Secara Kelompok Dengan Kelompok Masyarakat Lainnya.

Masyarakat adalah sekumpulan individu yang mengadakan kesepakatan bersama untuk secara bersama-sama dalam mencapai suatu tujuan bersama. Sehingga perlu adanya keharmonisan antara satu kelompok masyarakat dengan kelompok masyarakat lainnya. Sebagai contoh kecilnya adalah kehidupan bertetangga merupakan intreraksi suatu kelompok dengan kelompok lainnya, maka disini diperlukan suatu norma-norma dalam mengaturnya.

(Herimanto, 2010).

Untuk bersosialisasi tentu saja membutuhkan waktu luang, sehingga harus bisa melakukan manajemen waktu dengan lebih baik secara keseluruhan. Yang berarti Anda harus belajar jadwal apa yang terbaik untuk Anda dan bisnis, bagaimana menetapkan tujuan dan mematuhinya, dan bagaimana memprioritaskan tujuan-tujuan tersebut.

Hal ini muncul saat Anda bekerja di rumah dimana teman, tetangga, bahkan keluarga berpendapat Anda bisa melakukan apa saja, bertelpon, berkunjung atau sekedar mengobrol karena ada di rumah. Anda harus segera menghilangkan pemikiran tersebut dan membuka hal-hal lain untuk daftar Anda. Langkah sederhana agar supaya semua bisa berjalan secara seimbang



yaitu membuat jadwal kerja, menentukan jadwal standar, dan membuat jadwal standar (Garret, 2009)

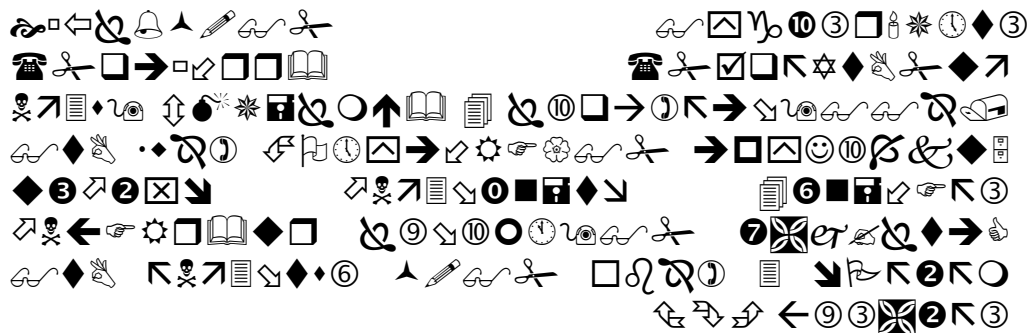
Berdasarkan teori di atas maka korelasi antara manusia secara individu dengan manusia secara sosial sangat berpengaruh, dengan melihat aspek sosial seseorang maka kita bisa melihat sebagian dari *character* seseorang, dan untuk melihat keterkaitan antara kehidupan sosial seseorang dengan pembiayaan, maka dilakukanlah penelitian ini.

**f. Theoretical Value**

Umar bin al-Khaththab berkata, “*Janganlah berdagang di pasar kami, kecuali orang faqih, (mengerti tentang hukum syariat Islam), jika tidak, maka dia makan riba.*” (Dinukil dari kitab Bai’ al-Taqsith, op.cit hal. 11). Demikian juga Imam Ali bin Abi Thalib pernah berkata, “*Siapa yang berdagang sebelum mengerti fiqih, maka ia akan tercebur ke dalam riba, kemudian tercebur lagi dan kemudian akan tercebur lagi.*” artinya terjerumus ke dalamnya dan kebingungan.” (Ahmad, 2008).

Dalam keterangan diatas sangatlah jelas bahwa jika seseorang akan berdagang maka orang tersebut harus memahami terlebih dahulu mengenai syariat Islam yang mengatur tentang perniagaan. Selain permasalahan riba seorang pedagang pun harus memahami tentang hukum dan syariat dari hutang piutang.

Dalam perniagaan sering terjadi kerjasama atau transaksi yang mengharuskan adanya perjanjian. Untuk itu Islam mengatur perjanjian dalam suatu kerjasama ataupun dalam perniagaan seperti dalam Qs. Al-Maa’idah : 1



*Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu[388]. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang*

*demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.*

[388] Aqad (perjanjian) mencakup: janji prasetia hamba kepada Allah dan Perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya.

Untuk itu bagi seorang muslim adalah suatu kewajiban untuk menepati segala bentuk perjanjian baik dengan Allah maupun perjanjian yang dibuat oleh manusia.

Selain itu dalam perniagaan ada salah satu amanah yang harus dijaga, yaitu amanah hutang, jika seseorang di beri amanah uang dan berjanji akan mengembalikannya maka dia wajib untuk mengembalikannya. Salah satu hal seseorang bisa menjaga amanahnya adalah dengan mengetahui hakikat dari amanah tersebut.

Memberi hutang adalah amalan yang mulia jika tujuannya untuk meringankan bebanan orang yang dalam kesusahan dan kesempitan hidup. Bukan dengan tujuan mengambil kesempatan atau faedah daripada orang-orang yang berhutang.

Berbeda halnya dengan orang yang berhutang. Berhutang adalah amalan yang tidak digalakkan oleh Islam kerana hutang itu merupakan kesusahan di malam hari dan penghinaan di siang hari. Hutang juga akan menyebabkan seseorang itu menanggung amanah yang mesti ditunaikan yaitu melunasi hutang. Jika ketika hidupnya hutang tersebut belum dilunaskan, maka apabila dia meninggal dunia hutang tersebut hendaklah dibayar daripada harta pusaka yang ditinggalkannya sebelum dibahagi-bahagikannya kepada waris-warisnya. Dalam hadis yang diriwayatkan oleh Ibnu Hibban dan Al-Hakim, Rasulullah Sallallahu Alaihi Wasallam dalam sabdanya:

*"Sengaja melengah-lengahkan hutang oleh orang yang memiliki harta (untuk membayar hutang) itu boleh menghalalkan kehormatannya dan menghalalkan hukumannya."*

Dalam hadis yang lain diriwayatkan oleh Imam Ahmad, Tirmidzi dan Ibnu Majah, sabda Rasulullah Sallallahu Alaihi Wasallam:

*"Roh seseorang mukmin itu tergantung-gantung (yakni dihalangi dari tempat yang mulia) dengan sebab hutangnya sehingga hutangnya itu dilunaskan."*

Demikianlah tuntutan Islam dalam kewajiban membayar hutang, sehingga perkara tentang hutang-piutang ini perlu dijelaskan kepada para peserta dari

program KUM3 ini, sehingga mereka bisa lebih memahami tentang hukum hutang piutang dalam Islam.

Penelitian ini juga ingin melihat apakah pengetahuan seseorang tentang komitmen terhadap perjanjian dan tentang hukum utang piutang yang dapat mempengaruhi seseorang dalam melakukan pembayaran kewajibannya, sehingga perjanjian hutang piutang yang telah disepakati dapat dijalankan dengan baik.

### g. *Economical Value*

Manusia mempunyai serangkaian kebutuhan-kebutuhan yang mempengaruhi aktifitas seseorang sehingga sebelum kebutuhan yang dibutuhkan belum terpenuhi, maka manusia akan selalu meraihnya. Selanjutnya kebutuhan individual tersebut tersusun dalam *hirarki* (bertingkat-tingkat) seperti model yang dibuat oleh Maslow pada tahun 1970 dengan membuat tulisan dengan judul *Motivation and Personality* yaitu ada lima tingkat kebutuhan *hierarki* manusia yaitu :



Gambar 2.1 Piramida Kebutuhan Maslow

1. *Physiological Needs* (kebutuhan fisiologis),
2. *Safety and Security Needs* (kebutuhan rasa aman),
3. *Belongingness and Love Needs* (kebutuhan rasa memiliki dan dimiliki)

4. *Esteem Needs* (kebutuhan akan penghargaan)
  5. *Self-Actualization Needs* (kebutuhan aktualisasi diri)
- (Guilford, 1979)

*Maslow* mengatakan jika kebutuhan terendah belum terpenuhi, maka kebutuhan pada tingkat selanjutnya tidak akan terpuaskan atau bahkan tidak terwujud.

Dengan banyaknya kebutuhan seorang manusia, maka jika seseorang tidak pandai dalam mengelola keuangannya maka segala kebutuhan mulai dari tingkat yang paling rendah sampai yang tertinggi akan sulit terwujud, untuk itu pengelolaan keuangan atau ekonomi seseorang haruslah bisa dikelola dengan baik.

Kebutuhan manusia yang paling dasar adalah *physiological* yaitu kebutuhan dari kodrat seorang manusia dimana kebutuhan tersebut tidak akan mati oleh kebudayaan, suatu kebutuhan dapat dikatakan sebagai kebutuhan mendasar jika memenuhi syarat sebagai berikut :

1. Ketidakhadirannya menimbulkan penyakit,
2. Kehadirannya mencegah timbulnya penyakit,
3. Pemulihannya menyembuhkan penyakit.

Kebutuhan yang paling mendasar dari serangkaian kebutuhan manusia adalah kebutuhan untuk mempertahankan hidup secara fisik, yaitu kebutuhan seperti makanan, minuman, tempat tinggal, seks, oksigen dan lain-lain, kebutuhan *fisiologis* ini merupakan kebutuhan yang utama.

Suatu catatan yang diberikan *Maslow* bahwa meskipun kebutuhan manusia bertingkat-tingkat, namun jangan terlalu kaku menanggapinya, mungkin saja orang yang belum terpenuhi kebutuhan makanannya juga menginginkan rasa aman atau orang sempurna rasa amannya juga menginginkan rasa kasih sayang atau pada tingkat rendah mungkin akan terpuaskan hanya dengan makan saja, dan begitu seterusnya.

Dengan teori *Maslow* ini kita dapat mengetahui bahwa kebutuhan seseorang itu bisa berbeda-beda dalam memenuhi keinginannya, sehingga jika seseorang salah dalam menempatkan prioritas kebutuhannya maka kebutuhan yang lainnya akan terabaikan, dengan alasan inilah seorang *shahibul maal* jika

ingin memberikan pembiayaannya harus melihat juga pemanfaatan dana yang telah diberikan, dikhawatirkan disalah gunakan pemanfaatannya.

Seorang pendamping harus memiliki analisis yang tajam terhadap beberapa faktor yang berhubungan dengan masalah pemodalan termasuk setelah pinjaman dicairkan. Pendamping harus memiliki analisis yang kuat apa dampak dan apa yang akan terjadi atau resiko apa bila pinjaman akan dicairkan, Sedangkan risiko sebisa mungkin diminimalisasi.

Penyelewengan yang sering dilakukan oleh *mudharib* yaitu dengan menggunakan dana pembiayaannya tidak sesuai dengan tujuan penggunaan (*side streaming*), seperti :

1. Penyalahgunaan pembiayaan usaha untuk kepentingan konsumsi,
2. Pembiayaan yang diterima digunakan untuk dua orang atau lebih,
3. Pembiayaan yang diterima dipinjamkan lagi kepada orang lain,
4. Untuk membayar hutang kepada pihak lain.

(Ismail, 2010).

#### 4. *Religious Value*

Nilai-nilai keagamaan seseorang dinilai baik adalah ketika seseorang tersebut menjalankan segala perintah dan larangan dari agamanya. Dalam Islam seseorang bisa dikatakan sebagai muslim yang baik adalah jika taat terhadap segala perintah dari Allah dan Rasulnya. Nilai-nilai keIslaman seseorang dapat terlihat dari tiga hal yaitu dari keimanan, amal ibadah, dan akhlaqnya (Yasmin, 2009).

##### a. Keimanan Yang Utuh (*Salimul Aqidah*)

Beriman kepada Allah adalah proses peralihan jiwa manusia dimana rasa tunduk dan patuh terhadap ketentuan yang diberikan Allah dan rasulnya Muhammad saw. Iman mempunyai tiga unsur utama yaitu pengetahuan yang mendalam, keyakinan yang teguh. Ketiga-tiga unsur ini akan membentuk iman yang kukuh yang menjadi tonggak kekuatan ruhaniyah yang cukup kuat untuk membina jiwa dan jasmani manusia. (Yasmin, 2009).

Jika seorang muslim mempunyai keimanan yang kuat maka dia akan dengan sepenuh hati menjalankan segala perintah dan menjauhi segala larangan Nya, termasuk salah satunya dalam hal memenuhi janji terhadap hutang.

Dengan penjelasan ini maka penulis ingin mengetahui hubungan antara keimanan seseorang dengan kewajibannya dalam membayar hutang.

Adapun ciri-ciri dari seseorang mempunyai *salimul aqidah* yang baik adalah yang memenuhi rukun iman dalam Islam yaitu beriman kepada Allah, malaikat, kitab-kitab Allah, nabi dan rasul-rasul Nya, hari akhirat, dan pada *qada* dan *qadar*.

b. Pelaksanaan Amal Ibadah (*Shahihul Ibadah*)

Keimanan tanpa ketaatan melalui amal Ibadah adalah sia-sia. Seseorang yang berperibadi unggul akan tergambar jelas keimanannya melalui amal perbuatan dalam kehidupan sehariannya. Bahkan jika dikaji tujuan Allah menjadikan manusia itu sendiri ialah supaya beribadah kepada-Nya. Firman Allah swt dalam Adz-Dzariyaat : 56:


  
*Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku.*

Ibadah adalah bukti ketundukan seseorang hamba setelah mengaku beriman kepada Tuhannya. Ibadah yang dimaksudkan di sini termasuklah ibadah khususiah yang menyentuh fardhu ain dan juga fardhu kifayah yang merangkumi hubungan manusia sesama manusia. Sebagai seorang mukmin seluruh hidupnya baik hubungannya dengan Allah ataupun dengan makhluknya adalah ibadah (Yasmin, 2009).

Adapun ciri-ciri dari seseorang mempunyai *shalihul ibadah* yang baik adalah yang menjalankan rukun Islam yaitu mengucapkan dan memahami syahadat, mengerjakan sholat, mengeluarkan zakat, menunaikan ibadah shaum, dan ibadah haji.

c. Akhlak Mulia (*Matinul Khuluk*)

Akhlak mulia bagi seorang muslim adalah hasil keimanan kepada Allah. Rasulullah saw adalah contoh utama pembentukan akhlak. Dalam sebuah hadith, Rasulullah saw bersabda :

“*Sesungguhnya aku diutuskan untuk menyempurnakan akhlak yang mulia*”  
 ( Riwayat Ahmad ).

Beberapa nilai yang baik dalam akhlak Islam yang menjadi tonggak amalan bagi melahirkan individu yang berakhlak mulia yaitu seperti amanah, jujur, ikhlas, tekun, disiplin, bersyukur, sabar, adil, dll (Usmani, 2006).

Dengan akhlaq yang baik hubungan antara individu dengan lingkungan sekitarnya akan baik pula. Salah satu kunci seseorang mempunyai akhlaq yang baik adalah dengan ilmu, seseorang yang mempunyai ilmu akan mempunyai kemampuan untuk membentuk kepribadiannya dengan baik, dan yang menjadi indikator seseorang mempunyai akhlaq yang baik adalah bagaimana sikap seseorang dalam bersikap (Usmani, 2006), dan dalam hal ini jika seseorang mempunyai akhlaq yang baik maka seharusnya orang tersebut dapat memenuhi janjinya termasuk dalam hal hutang, maka dengan penelitian ini dapat diketahui seberapa besar pengaruhnya akhlaq seseorang terhadap kewajibannya dalam hal membayar hutang.

## **B. Capacity**

*Capacity* atau kemampuan atau keahlian yang dimiliki oleh calon *mudharib* dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui untuk mengukur sampai sejauh mana calon *mudharib* mampu untuk mengembalikan atau melunasi pembiayaannya (*ability to pay*) secara tepat waktu dari usaha yang diperoleh (Rivai, 2008).

Pengukuran *capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, antara lain :

- a. Pendekatan *Historis*, yaitu pendekatan dengan menggunakan informasi data *mudharib* pada saat melakukan usahanya sebelum pembiayaan diberikan,
- b. Pendekatan *Financial* yaitu kemampuan tentang bagaimana memperoleh sumber-sumber dana dan mengelolanya sehingga dapat menghasilkan keuntungan bagi perusahaan,
- c. Pendekatan *Yuridis* yakni penelitian ditujukan pada hal-hal yang berhubungan dengan masalah legalitas usaha, seperti status hukum perusahaan, kapasitas yuridis calon *mudharib*, akta pendirian dan perubahan, legalitas usaha/izin-izin yang berkaitan dengan usaha yang sedang dijalankan.

- d. Pendekatan Manajerial yakni menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan *mudharib* melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan
- e. Pendekatan Teknis yakni pembahasan ditujukan pada masalah-masalah teknis pelaksanaan usaha yang bersangkutan.

Namun dalam penelitian ini dari kelima pendekatan yang disebutkan diatas, penulis hanya menggunakan tiga pendekatan saja yaitu pendekatan pendekatan *financial*, pendekatan manajerial, dan pendekatan teknis. Untuk pendekatan *yuridis* tidak dipergunakan karena semua peserta dari KUM3 ini tidak mempunyai legalitas usaha sehingga faktor ini tidak diperlukan dalam penelitian ini. Adapun penjelasan dari ketiga pendekatan tersebut adalah sebagai berikut :

### **1. Pendekatan Finansial**

Dalam hal ini penelitian dan penilaian meliputi segi-segi yang menyangkut keadaan keuangan perusahaan adapun informasi keuangan yang perlu diketahui dari calon *mudharib* adalah sebagai berikut :

- a. Pemeriksaan piutang dagang dengan catatan yang ada di perusahaan (misalnya nota-nota tagihan kepada para pelanggan perusahaan dan catatan/buku pembantu piutang),
- b. Pemeriksaan hutang perusahaan,
- c. Pemeriksaan laba perusahaan.
- d. Neraca perkiraan rugi/laba dua atau tiga tahun terakhir dan bagaimana likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, dan rasio-rasio keuangan lainnya
- e. Konfirmasi kepada calon *mudharib* hal-hal yang meragukan dalam laporan keuangan *mudharib* dan *cross check* data laporan keuangan dengan yang ada di lapangan,
- f. Kerapihan dan keakuratan data keuangan perusahaan,
- g. Jumlah modal kerja yang tersedia sebelum mengajukan pembiayaan. (Rivai,2008).

Selain itu juga ada pembinaan dan pelatihan yang dilakukan oleh para pendamping untuk memberikan pemahaman tentang financial kepada peserta KUM3, adapun materi yang diberikan dalam tertib administrasi atau pembukuan keuangan adalah sebagai berikut :



- a. Pencatatan Belanja & Penjualan
- b. Jurnal Sederhana
- c. Neraca Arus Kas
- d. *Bisnis Plan*
- e. *Cash Flow*
- f. Laporan Keuangan
- g. Manajemen Stok
- h. Gaji Karyawan
- i. Manajemen Kredit

(sumber : Arsip Baitul Maal Muamalat)

## 2. Pendekatan Manajerial

Aspek manajemen dalam hal ini meliputi :

- a. Bagaimana bentuk dan sifat organisasi serta sampai sejauh mana wewenang dan tanggung jawab setiap tingkat/bagian yang ada dalam struktur organisasi,
- b. Kemampuan, yakni kemampuan pribadi calon *mudharib* dalam menjalankan dan mengatur usahanya,
- c. Kewibawaan, yakni untuk mengetahui reputasi manajer dan perusahaan dalam masyarakat serta untuk mengetahui gaya kepemimpinan apakah *mudharib* yang bersangkutan mempunyai gaya kepemimpinan,
- d. Mental dari pengelola perusahaan, dalam bisnis yang penting mental, cara bisa di-*copy* siapa pun, tapi mental memerlukan latihan dan pengalaman, untuk menjadi pengusaha maka jiwa wirausahawan yang harus dimiliki seperti kesabaran, ketangguhan, keuletan, inovatif, dan yang paling penting adalah berani menghadapi risiko (Najma,2008),
- e. Pengalaman dan pendidikan *mudharib*, pembahasan dalam hal ini ditujukan pada :
  - 1) Pengalaman pengusaha dan perusahaan di masa lampau,
  - 2) Apakah usaha investasi yang direncanakan tersebut merupakan kelanjutan dari usaha lama atau sama sekali baru,

- 3) Apakah latar belakang pendidikan calon *mudharib* sesuai dengan bidang usaha yang dipimpinnya.
- f. Budaya perusahaan, yakni kebiasaan-kebiasaan pengurus perusahaan, seperti kedisiplinan waktu dan konsentrasi dalam bekerja.  
(Rivai,2008).

### 3. Pendekatan Teknis

Prinsip dari suatu produksi adalah penyatuan modal, tenaga, dan bahan-bahan ke dalam suatu bentuk produksi, maka yang perlu di telaah adalah sebagai berikut:

#### a. Lokasi Perusahaan

Penelitian dilakukan terhadap tempat strategis perusahaan dalam hubungannya dengan jaringan kegiatan ekonomi di kawasan tersebut, khususnya berhubungan erat dengan kegiatan usaha itu sendiri. Misalnya, letak perusahaan di daerah dan atau dekat dengan vahan baku, di daerah dan atau dekat dengan pemasaran, atau diantara keduanya, *public utility* yang tersedia, dan keadaan prasarana setempat.

Dalam hal kedudukan perusahaan terpisah dari tempat kegiatan usaha, maka pembahasan ditujukan pada tempat kegiatannya, serta bagaimanakah hubungan antara kedudukan dan tempat kegiatan usaha dilaksanakan.

#### b. Luas areal/barang modal dan kapasitas

- 1) Misalnya untuk sektor perkebunan, pembahasannya berapakah luas areal konsesi perkebunan? Berapa yang telah diusahakan/ditanami dan berapa sisanya? Apakah sisa areal tersebut merupakan yang potensial dan produktif? Dan pembahasan tentang kultur teknis yang saat ini dijalankan.
- 2) Apakah terjadi perubahan proses produksi dengan adanya pembiayaan dari *shahibul maal* ini,
- 3) Mesin-mesin yang dimiliki dengan menyebutkan kapasitas, tahun pembuatan, dan kekuatannya, serta spesifikasinya.
- 4) Berapakah kapasitas penuh dan kapasitas normal dari alat-alat produksi lama dan baru.
- 5) Rincian mesin-mesin perlengkapan yang akan diganti, merek, spesifikasi teknis, dan biayanya.

- c. Tenaga Kerja, yakni pembahasan ditujukan pada masalah penggunaan tenaga kerja atau buruh, baik kuantitas maupun kualitasnya, meliputi :
- 1) Komposisi tenaga kerja yang digunakan,
  - 2) Darimana dan bagaimana cara memperoleh tenaga kerjanya,
  - 3) Keahlian dari setiap tenaga kerja,
  - 4) Ada atau tidaknya penggunaan tenaga ahli secara khusus dan cara penyediaan tenaga ahli tersebut,
  - 5) Struktur upah dan jaminan sosial,
  - 6) Program pelatihan untuk peningkatan kemampuan,
- d. Bahan baku, pembahasan ditujukan pada :
- 1) Jenis bahan baku yang diperlukan,
  - 2) Sumbernya dan bagaimana cara mendapatkan bahan baku tersebut,
  - 3) Kelangsungan ketersediaan bahan baku,
  - 4) Jumlah kebutuhan bahan baku *primer* dan bahan baku *sekunder* per bulannya, baik pada kapasitas riil maupun teknis,
  - 5) Jumlah stok bahan baku dan bahan jadi pada saat pengajuan pembiayaan serta berapakah rendemen bahan dasar terhadap bahan jadi,
  - 6) Ketahanan bahan baku yang disimpan tanpa berubah mutunya,
  - 7) Dan perencanaan penyediaan bahan baku minimal selama jangka waktu pembiayaan.

Untuk variabel *financial*, *manjerial*, dan teknis semuanya akan dijadikan indikator dalam penelitian ini.

Selain tiga pendekatan diatas menurut Rivai bahwa pemasaran atau marketing merupakan salah satu faktor juga dalam suatu usaha. Adapun informasi yang harus diketahui dari calon *mudarib* dalam hal pemasarannya adalah sebagai berikut :

1. Produk yang dipasarkan,
2. Segmen pasar yang dituju,
3. Market *share* produk yang dihasilkan,
4. Strategi harga, distribusi, dan promosi yang dilakukan
5. Tingkat persaingan dan kejenuhan produk yang dihasilkan di pasar  
(Rivai,2008).

## 2.3 Penelitian Sebelumnya

### 1. Prasetyo (2006)

Penelitian yang dilakukan oleh Samuel Prasetyo di skripsinya dengan judul Tinjauan Hukum Pidana Terhadap Kredit Macet Di Bank Berdasarkan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hal-hal yang menjadi penyebab terjadinya kredit macet atas suatu pemberian kredit oleh bank, untuk mengetahui aspek hukum pidana atas suatu kredit macet dan manfaatnya dalam upaya penyelesaian kredit macet tersebut.

Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat deskriptif dan apabila dilihat dari tujuannya termasuk penelitian hukum normatif. Jenis data yang dipergunakan adalah data sekunder. Teknik pengumpulan data yang dipergunakan yaitu melalui penelitian kepustakaan baik berupa buku-buku maupun peraturan perundang-undangan. Analisis data menggunakan analisis data kualitatif.

Berdasarkan penelitian ini diperoleh hasil bahwa kredit macet dapat disebabkan oleh itikad tidak baik dari debitur, kesalahan peminjam sendiri, perubahan peraturan-peraturan yang berkaitan dengan usaha debitur, kondisi dan situasi ekonomi umum serta *force majeure*. Selain dari hal-hal tersebut diatas, masih terdapat sebab lain yang melatarbelakangi terjadinya kredit macet. Sebab itu adalah karena adanya perbuatan-perbuatan yang tergolong sebagai unsur pidana diantaranya adanya kolusi, ketidaktelitian bank dan itikad tidak baik nasabah, penyalahgunaan pemakaian kredit, adanya nasabah dari dalam tubuh bank itu sendiri, kredit fiktif dan hal yang lainnya.

### 2. Hidayat (2007)

Penelitian yang dilakukan oleh Wisnu Hidayat di tesisnya dengan judul Analisis Kredit Macet Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Sentra Konveksi Ulujami Pematang ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kredit macet dan ingin mengetahui seberapa besar faktor-faktor tersebut mempengaruhi kredit macet di Sentra Konveksi Ulujami

Pemalang. Adapun penjelasan singkat mengenai penelitiannya adalah sebagai berikut :

Konveksi Ulujami Pemalang UMKM masih belum dapat mewujudkan kemampuan dan perannya secara optimal dalam perekonomian nasional. Hal ini disebabkan UMKM masih menghadapi berbagai hambatan dan kendala, baik yang bersifat eksternal maupun internal, dalam bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, permodalan, sumber daya manusia dan teknologi, serta iklim usaha yang belum mendukung bagi perkembangannya.

Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM konveksi Ulujami Pemalang yang yaitu sejumlah 97 UMKM dan semua UMKM yang mengalami kredit macet dijadikan unit analisis dalam penelitian ini. Data ditekankan pengumpulannya melalui metode angket, kemudian dilakukan uji validitas, reliabilitas, analisis deskripsi dan analisis faktor. Hasil penelitian menunjukkan: 1) dari 38 indikator, terbentuk 11 faktor inti dan mampu menjelaskan sebesar 75,167% yang berpengaruh terhadap antisipasi kredit macet dan sisanya sebesar 24,837% dipengaruhi faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini; 7) faktor yang paling berpengaruh terhadap antisipasi kredit macet adalah faktor pemasaran dan persaingan, dan yang paling kecil pengaruhnya adalah faktor pendapatan.

Kredit yang diberikan kepada UMKM agar tidak macet disarankan:

- a. agar tidak terjadi kredit macet, pemerintah membantu pengusaha konveksi di Sentara Konveksi Ulujami dengan cara menyalurkan atau memasarkan hasil produksi ke luar daerah;
- b. untuk mengurangi persaingan khususnya persaingan harga, hendaknya pengusaha Sentra Konveksi Ulujami Pemalang melakukan kerjasama dalam bentuk asosiasi yang melembaga untuk membeli bahan baku secara bersamaan dan menjual hasil produksi melalui asosiasi;
- c. pengusaha Sentra Konveksi Ulujami Pemalang, benar-benar memperhatikan kredit yang diterima agar dipergunakan sesuai dengan rencana awal pada saat pengajuan kredit dan lebih baik jika mengajukan kredit tidak dalam kesulitan (hutang yang menumpuk) dan

- d. jika pengusaha Sentra Konveksi Ulujami Pemalang, yang hutangnya cukup banyak, lebih baik mengadakan kerja sama dengan pengusaha yang berada di Sentra Konveksi Ulujami Pemalang sehingga beban hutang tidak bertambah.]

### 3. Lady (2008)

Penelitian yang dilakukan oleh Frengky Lady di skripsinya dengan judul Evaluasi Kelayakan Pemberian Kredit Oleh PT. BPR Artha Panggung Perkasa Trenggalek ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan pemberian kredit yang dilakukan oleh pihak PT BPR Artha Panggung Perkasa Trenggalek. Metode penelitian ini menggunakan metode analisis regresi berganda. Adapun hasil dari penelitiannya adalah sebagai berikut :

Berdasarkan alat analisis 6C diperoleh bahwa ternyata yang layak menerima kredit dari BPR Arta Panggung Perkasa Trenggalek sebesar 80% (sebanyak 12 orang), sedangkan yang tidak layak menerima kredit sebesar 20% (sebanyak 3 orang).

### 4. Novitasari (2010)

Penelitian yang dilakukan oleh Masvika Rizki Novitasari di skripsinya dengan judul Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Resiko Kredit Macet Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) “Amanah Ummah” Surabaya ini bertujuan Untuk mengetahui kelayakan pemberian kredit yang dilakukan oleh pihak PT BPR Artha Panggung Perkasa Trenggalek kepada debitur untuk menilai benar-benar layak atau tidak kredit tersebut diberikan. Adapun penjelasan singkat mengenai skripsinya adalah sebagai berikut :

Resiko kredit macet merupakan salah satu hal yang krusial bagi sebuah perusahaan. Kesalahan untuk menentukan besarnya nilai kredit yang akan diberikan kepada nasabah akan meningkatkan potensi terjadinya kredit macet. Hal ini akan merugikan perusahaan. Karena itu dalam menentukan kebijakan kredit, maka manajemen perlu untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi resiko kredit macet. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh karakter nasabah, kondisi ekonomi nasabah, dan sistem

pengendalian kredit terhadap resiko kredit macet pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah “Amanah Ummah”.

Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah nasabah yang mengalami kredit macet dalam kurun waktu periode 2007 sampai pada periode 2009 yaitu berjumlah 79 nasabah berdasarkan nota kontrol di lapangan dari jumlah laporan neraca kredit. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder dengan metode penarikan sampel yang digunakan oleh teknik *purposive sample*, dengan menggunakan teknik analisis regresi linier berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan variabel bebas yaitu karakter nasabah (X1), kondisi ekonomi nasabah (X2), sistem pengendalian kredit (X3) berpengaruh nyata secara simultan terhadap variabel terikat, resiko kredit macet (Y). Hasil analisis juga menyatakan bahwa secara parsial variabel X1, X2, X3 berpengaruh signifikan terhadap Y. Dari ketiga variabel tersebut, variable X1 memiliki koefisien determinasi dominan terhadap Y. Adapun dari ketiga variabel bebas, variabel karakter nasabah, kondisi ekonomi nasabah, dan sistem pengendalian kredit yang secara parsial berpengaruh signifikan terhadap nilai kredit.

Tabel 2.1 Rangkuman Penelitian Sebelumnya

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Tahun Penelitian	Hasil Penelitian
1	Samuel Purwito Heri Prasetyo	Tinjauan Hukum Pidana Terhadap Kredit Macet Di Bank Berdasarkan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan.	2006	Kredit macet dapat disebabkan oleh: <b>A. Nasabah :</b> 1. Itikad tidak baik dari debitur, kesalahan peminjam sendiri, 2. Penyalahgunaan pemakaian kredit, 3. Kondisi dan situasi ekonomi umum, 4. <i>Force majeure</i> . <b>B. Pihak Bank :</b> 1. Adanya kolusi antara pihak bank dengan nasabah, 2. Ketidaktelitian bank dalam menganalisis pembiayaan, 3. Adanya nasabah dari tubuh bank itu sendiri, 4. Kredit fiktif, yaitu tidak adanya usaha yang seharusnya diberi pembiayaan namun dana dari bank tetap cair.
2	Wisnu Adi Hidayat	Analisis Kredit Macet Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Sentra Konveksi Ulujami Pematang	2007	Hasil penelitian menunjukkan : 1. Dari 38 indikator, terbentuk 11 faktor inti dan mampu menjelaskan sebesar 75,167% yang berpengaruh terhadap antisipasi kredit macet dan sisanya sebesar 24,837% dipengaruhi faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini 2. Faktor yang paling berpengaruh terhadap antisipasi kredit macet adalah faktor pemasaran dan persaingan, dan yang paling kecil pengaruhnya adalah faktor pendapatan.



No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Tahun Penelitian	Hasil Penelitian
3	Frengky Lady	Evaluasi Kelayakan Pemberian Kredit Oleh PT. BPR Artha Panggung Perkasa Trenggalek	2008	Berdasarkan alat analisis 6C diperoleh bahwa ternyata yang layak menerima kredit dari BPR Arta Panggung Perkasa Trenggalek sebesar 80% (sebanyak 12 orang), sedangkan yang tidak layak menerima kredit sebesar 20% (sebanyak 3 orang).
4	Masvika Rizki Novitasari	Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Resiko Kredit Macet Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah (Kjks) “Amanah Ummah” Surabaya	2010	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Secara simultan variabel bebas yaitu karakter nasabah (X1), kondisi ekonomi nasabah (X2), sistem pengendalian kredit (X3) berpengaruh nyata secara simultan terhadap variabel terikat, resiko kredit macet (Y).</li> <li>2. Hasil analisis juga menyatakan bahwa secara parsial variabel X1, X2, X3 berpengaruh signifikan terhadap Y. Dari ketiga variabel tersebut, variabel X1 memiliki koefisien determinasi dominan terhadap Y. Adapun dari ketiga variabel bebas, variabel karakter nasabah, kondisi ekonomi nasabah, dan sistem pengendalian kredit yang secara parsial berpengaruh signifikan terhadap nilai kredit</li> </ol>

### 3. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode kuantitatif melalui survei dengan cara pengumpulan data dengan menggunakan kuesioner. Data tersebut dianalisa secara deskriptif dan diolah dengan menggunakan analisa kuantitatif. mengatakan bahwa metode deskriptif kualitatif dipergunakan untuk pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat dengan tujuan untuk memperoleh gambaran yang sistematis dan fakta yang akurat (Natzir, 2005:105), hal ini bertujuan untuk menguji hipotesa-hipotesa dan mengadakan interpretasi yang lebih dalam tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah pada program KUM3.

#### 3.1 Objek Penelitian

Pada penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah pada program Komunitas Mikro Muamalat berbasis Masjid (KUM3).

#### 3.2 Populasi dan Sampel Penelitian

Responden dalam kuesioner ini adalah peserta pada program Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid (KUM3), jumlah peserta yang ada pada program ini secara keseluruhan sekitar 940 orang pada tahun 2010, namun sekitar 640 peserta pada program KUM3 ini tidak memberikan informasi apapun terhadap BMM sehingga peserta dan pendamping yang dapat dihubungi oleh pihak BMM hanya sekitar 300 orang, dari 300 peserta ini penulis hanya mengambil sampel 81 orang saja sebagai sampel penelitian, dengan 30 responden awal sebagai sampel awal.

#### 3.3 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah kuesioner. Kuesioner ini di bagikan kepada para pendamping peserta yang kemudian berdasarkan data akan mengisi kuesioner yang berisi informasi tentang peserta program KUM3, Pemberian kuesioner ini diberikan secara langsung kepada para pendamping melalui email, hal ini dikarenakan lokasi pendamping yang jauh dan biaya yang mahal jika peneliti harus mendatangi mereka satu

persatu. Selain melalui email peneliti juga mendapatkan informasi melalui wawancara dengan pihak BMM dan para pendamping tersebut. Adapun wawancara yang dilakukan terhadap BMM dilakukan dengan cara mendatangi langsung kantor BMM yang berada di Jakarta, sedangkan wawancara yang dilakukan kepada para pendamping dilakukan melalui telepon.

Penyusunan struktur pertanyaan atau pernyataan serta jawabannya menggunakan format Skala Likert yang dikembangkan oleh Rensis Likert. R.A. Likert (1932) mengembangkan prosedur penskalaan dimana skala mewakili suatu kontinum bipolar.

Data yang dipergunakan adalah data primer yang diperoleh dengan cara memberikan kuesioner yang berisi instrumen-instrumen berupa pertanyaan-pertanyaan untuk mendapatkan informasi dari 81 orang peserta dari 4 kota yaitu kota Balikpapan, Pontianak, Ternate, dan Pekanbaru, yang kemudian hasilnya akan dihitung dengan memberikan skor.

Pengumpulan data sekunder diperoleh dari data pedamping pada program Komunitas Mikro Muamalat berbasis Masjid (KUM3) dan dari pihak Baitulmaal Muamalat (BMM) yang digunakan sebagai data analisis dan data untuk mengisi kuesioner.

Format kuesioner untuk membuat pernyataan responden berbentuk multiple-choice, dengan kelebihan mudah ditabulasi dan tepat untuk kuesioner yang diisii sendiri. Untuk keperluan analisis kuantitatif, maka pemberian skor untuk setiap item kuesioner digunakan skala Likert yang jumlahnya ganjil dengan gradasi 1 sampai 4.

Teknik skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, atau persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Pengukuran atas jawaban dari pertanyaan yang diajukan kepada responden penelitian yang dilakukan dengan cara memberikan skor pada setiap item jawaban. Pemberian skor untuk setiap jawaban dari pertanyaan yang diajukan kepada responden penelitian ini akan mengacu pada pernyataan Sugiyono: jawaban dari setiap item instrumen yang menggunakan skala Likert mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif, yang dapat berupa kata-kata. Untuk keperluan analisis kuantitatif, maka jawaban itu dapat diberi skor:

1. Sangat baik, diberi skor : 4
2. Baik, diberi skor : 3
3. Kurang baik, diberi skor : 2
4. Tidak baik, diberi skor : 1

(Sugiyono; 2002)

Untuk variabel X (karakter dan usaha peserta) diukur dengan model skala *likert* yaitu mengukur sikap dengan menyatakan baik atau tidak baik responden terhadap pertanyaan yang diajukan dengan 4 skala yaitu tidak baik (1), kurang baik (2), baik (3), dan sangat baik (4).

Sedangkan untuk variabel Y (Kualitas Pembayaran Peserta), peneliti mengambil data dari BMM untuk melihat peserta mana yang tergolong Lancar pembayaran (1) atau macet (2).

### 3.4 Definisi Operasional

Dalam penelitian ini secara operasional, NPF didefinisikan sebagai tingkat pengembalian modal peserta KUM3 kepada pihak BMM adapun yang mempengaruhi NPF ini adalah *character* dan *capacity* peserta KUM3.

Para pendamping yaitu seseorang yang membina para peserta KUM3 akan diminta memberikan respon/penilaian/tanggapan terhadap *character* yang terdiri sosial, pengetahuan, ekonomi, agama peserta dan *capacity* yang terdiri dari Pemasaran, *Finance*, Manajerial, teknis peserta KUM3. Tanggapan reponden akan berkisar dari rentang skala 1, yang bermakna sangat tidak baik dan 4, yang bermakna sangat baik.

Adapun indikator-indikator dari masing-masing variabel tersebut yang dapat berpengaruh terhadap NPF adalah sebagai berikut :

1. *Social Value* peserta : Hubungan peserta KUM3 dengan orang lain baik individu dengan individu, individu dengan kelompok, maupun kelompok dengan kelompok lainnya. Hubungan sosial yang dapat mempengaruhi NPF ini terjadi di keluarga, tetangga, dan di kantor/lingkungan kerja.
2. *Theorical Value* peserta : Wawasan yang dimiliki oleh peserta baik yang

bersifat umum seperti pendidikan formal maupun khusus seperti yang berkaitan tentang pinjam-meminjam.

3. *Economic Value* peserta: Kegiatan ekonomi peserta didalam mengelola keuangannya yang meliputi pemasukan, pengeluaran, dan pengelolaan keuangan peserta KUM3.
4. *Religious Value* peserta : Pemahaman peserta tentang agama Islam yaitu tentang *salimul aqidah* (keimanan kepada Allah yang utuh), *shahihul ibadah* (pelaksanaan ibadah), *matinul khuluk* (akhlak mulia), dan
5. Pemasaran peserta : Untuk menilai bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan peserta kondisi pasar dari usaha peserta .
6. *Finance* peserta : Kemampuan peserta tentang bagaimana memperoleh sumber- sumber dana dan cara menggunakannya serta bagaimana peserta dapat mengelola keuangan usahanya.
7. Manajerial peserta : Menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan peserta melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan, seperti marketing, stok, kepemimpinan, dan pelayanan terhadap konsumen.
8. Teknis peserta : Untuk menilai sejauh mana kemampuan calon *Mudharib* dalam mengelola usahanya, seperti seberapa besar kemampuan peserta dalam membuat atau menyiapkan barang atau jasa yang akan dijual.

Adapun variabel – variabel yang akan dianalisis dalam penelitian ini adalah:

a. Variabel terikat :

Kualitas Pembayaran Peserta Pada Program KUM3 (NPF) ?

- (1) Lancar
- (2) Macet

b. Variabel Bebas :

1. *Social Value*

- (1) Baik (pembanding)
- (2) Kurang Baik

2. *Theoretical Value*

- (1) Baik (pembanding)
- (2) Kurang Baik

3. *Economic Value*

- (1) Baik (pembanding)
- (2) Kurang Baik

4. *Religious Value*

- (1) Baik (pembanding)
- (2) Kurang Baik

5. Pemasaran

- (1) Baik (pembanding)
- (2) Kurang Baik

6. *Financial*

- (1) Baik (pembanding)
- (2) Kurang Baik

7. Manajemen

- (1) Baik (pembanding)
- (2) Kurang Baik

8. Teknis

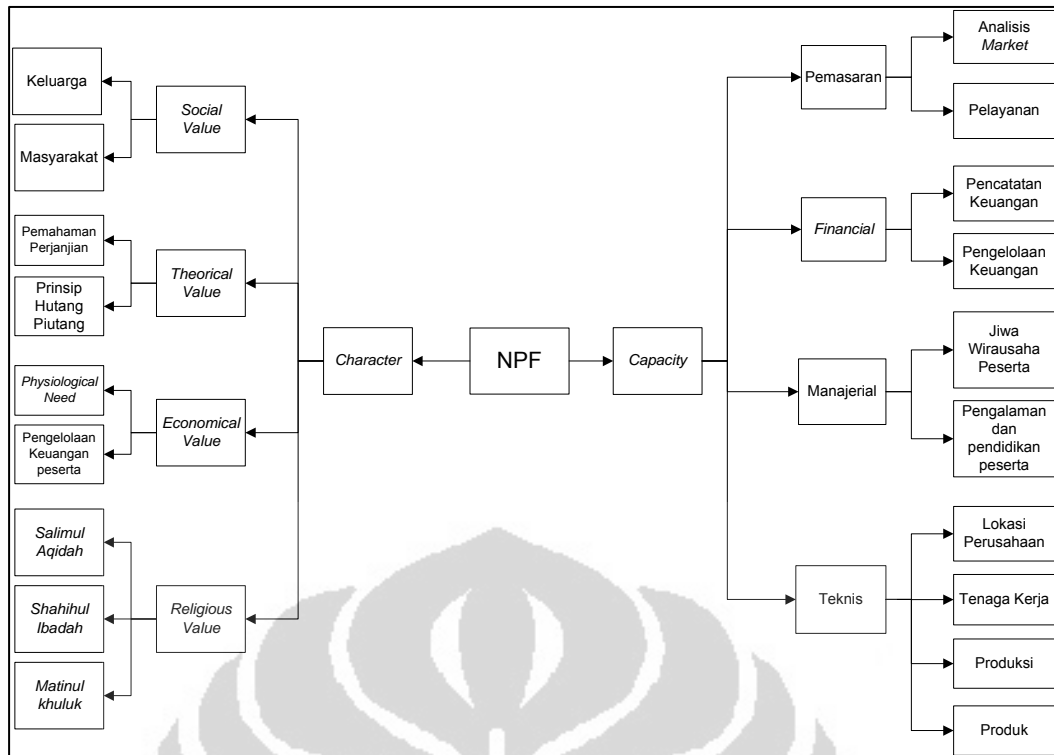
- (1) Baik (pembanding)
- (2) Kurang Baik

Pendefinisian variabel :

- 1. NPF berharga 1 bila responden mempunyai NPF yang macet dan berharga 0 bila responden mempunyai NPF yang lancar
- 2. *Social Value* berharga 1 bila responden mempunyai *social value* yang kurang baik dan berharga 0 bila responden mempunyai *social value* yang baik.

3. *Theoretical Value* berharga 1 bila responden mempunyai *theoretical value* yang kurang baik dan berharga 0 bila responden mempunyai *theoretical value* yang baik.
4. *Economic Value* berharga 1 bila responden mempunyai *economic value* yang kurang baik dan berharga 0 bila responden mempunyai *economic value* yang baik.
5. *Religious Value* berharga 1 bila responden mempunyai *religious value* yang kurang baik dan berharga 0 bila responden mempunyai *religious value* yang baik.
6. Pemasaran berharga 1 bila responden mempunyai pemasaran yang kurang baik dan berharga 0 bila responden mempunyai pemasaran yang baik.
7. *Financial* berharga 1 bila responden mempunyai *Financial* yang kurang baik dan berharga 0 bila responden mempunyai *Financial* yang baik.
8. Manajemen berharga 1 bila responden mempunyai Manajemen yang kurang baik dan berharga 0 bila responden mempunyai Manajemen yang baik.
9. Teknis berharga 1 bila responden mempunyai teknis yang kurang baik dan berharga 0 bila responden mempunyai teknis yang baik.

Agar memudahkan untuk mengidentifikasi variabel-variabel yang akan diteliti, maka variabel-variabel tersebut dioperasionalisasikan seperti terlihat pada diagram berikut ini :



Gambar 3.1 Diagram Operasionalisasi Variabel

### 3.5 Kisi-kisi Kuesioner

Dari teori yang dijelaskan diatas maka penulis membuat perencanaan kuesioner, yang nantinya kan dijadikan acuan dalam membuat kuesioner, adapun kisi-kisi kuesioner tersebut adalah :

Tabel 3.1 Kisi-Kisi Kuesioner

No	Variabel	Indikator/Dimensi	Item/Atribut
1	<i>Social Value</i>	Keluarga	P3
			P7
			P4
		Masyarakat	P8
			P24
2	<i>Theoretical Value</i>	Pemahaman Perjanjian	P52
			P32
			P33
			P34
		Prinsip Hutang Piutang	P35
			P31
			P41
			P42



No	Variabel	Indikator/Dimensi	Item/Atribut
3	<i>Economical Value</i>	<i>Physiological Need</i>	P17
			P28
			P60
		Pengelolaan Keuangan Peserta	P46
			P57
			P66
4	<i>Religious Value</i>	<i>Shalimul Aqidah</i>	P36
			P48
			P49
		<i>Shahihul Ibadah</i>	P47
			P55
			P59
		<i>Matinul Khuluk</i>	P15
			P16
			P50
			P53
			P54
			P54
5	Pemasaran	Analisis Market	P29
			P51
			P64
		Pelayanan	P65
			P30
			P44
P45			
6	<i>Financial</i>	Pencatatan Keuangan	P18
			P38
			P68
		Pengelolaan Keuangan	P14
			P43
			P56
			P69
			P69
7	Manajerial	Jiwa Wirausaha Peserta	P2
			P9
			P23
			P67
		Pengalaman dan Pendidikan Peserta	P39
			P40
			P40
			P63

No	Variabel	Indikator/Dimensi	Item/Atribut
8	Teknis	Lokasi Perusahaan	P10
			P11
			P12
			P25
		Tenaga Kerja	P6
			P58
			P62
			P22
		Produksi	P5
			P26
			P27
			P61
		Produk	P1
			P13
P19			
P20			
P21			
P70			
9	NPF	Pembayaran	P37

### 3.6 Transformasi data

Data yang dihasilkan dari penyebaran kuesioner mempunyai tingkat pengukuran ordinal dengan empat skala yaitu tidak baik, kurang baik, baik, dan sangat baik sedangkan uji statistik yang akan digunakan mengharuskan data kategorik, sehingga hasil kuesioner yang didapat dirubah menjadi dua kategorik yaitu baik dan kurang baik.

Langkah-langkah untuk membuat kategorik ini dengan cara membuat tabel skor aktual (sugiyono, 2009).

Data yang dihasilkan dari penyebaran kuesioner mempunyai tingkat pengukuran ordinal dengan empat skala yaitu tidak baik, kurang baik, baik, dan sangat baik sedangkan uji statistik yang akan digunakan mengharuskan data kategorik, sehingga hasil kuesioner yang didapat dirubah menjadi dua kategorik yaitu baik dan kurang baik.

Langkah-langkah untuk membuat kategorik ini dengan cara membuat tabel skor aktual (sugiyono, 2009), dengan cara :

- a. Membuat *coding*, yaitu memindahkan jawaban dari setiap pertanyaan peserta ke tabel *coding*. dengan cara memasukkan nilai skala pada

kuesioner, untuk tidak baik diberi nilai 1, kurang baik dinilai 2, baik dinilai 3, dan sangat baik dinilai 4.

- b. Menjumlahkan semua nilai untuk setiap variabel,
- c. Mencari nilai maksimum dan nilai minimum dari hasil penjumlahan nilai untuk setiap variabelnya,
- d. Mencari nilai *range* data dengan cara mengurangi nilai maksimum dikurangi nilai minimum,
- e. Mencari nilai *interval* dengan cara membagi nilai *range* dengan jumlah kategori yaitu dua kategori,
- f. Membuat tabel skor aktual untuk setiap variabelnya dengan menggunakan data-data di atas.
- g. Menentukan nilai kategori, dalam penelitian ini untuk kategorik baik diberi skor 1 sedangkan untuk kategorik kurang baik diberi skor 0.

Adapun tabel coding, skor aktual dan kategorik ini terdapat pada lampiran L-3.

### 3.7 Uji Validitas dan Reabilitas

Dalam suatu penelitian, kesahihan (*validity*) dan keandalan (*reliability*) suatu hasil penelitian sosial ditemukan oleh alat ukur (*instrument*) yang digunakan dan data yang diperoleh. Jika alat ukur yang digunakan tersebut tidak sah dan tidak andal, maka hasilnya tidak menggambarkan keadaan objek penelitian yang sesungguhnya. sehubungan dengan hal tersebut, maka kejujuran responden dalam kuesioner merupakan hal yang penting. Untuk itu diperlukan pengujian yaitu uji kesahihan (*test of validity*) dan uji keandalan (*test of reliability*).

Kuesioner yang disebar ini diisi kepada para pendamping yang KUM3 yang berada di empat kota yaitu Balikpapan, Pontianak, Ternate, dan Pekanbaru, jumlah pendamping yang mengisi kuesioner untuk para pesertanya ini berjumlah empat orang pendamping. Kuesioner ini diberikan kepada para pendampingnya karena dikhawatirkan jika para pesertanya yang langsung menjawab kuesionernya menjawabnya tidak objektif, dikarena dia menilai dirinya sendiri, tetapi jika karakter dan usaha peserta ini dinilai oleh para pendampingnya diharapkan bisa lebih objektif selain itu juga karena memang tugas seorang pendamping untuk

memberi penilaian terhadap peserta binaannya sehingga datanya pun dapat mendukung untuk pendamping menilai para pesertanya.

### 3.7.1 Uji Validitas

Uji validitas akan menunjukkan sejauhmana suatu alat pengukuran itu mengukur apa yang ingin diukur. Uji validitas dilakukan terhadap item-item yang telah disusun berdasarkan konsep operasionalisasi variabel beserta indikator-indikatornya (Singarimbun dan Effendi,1995:124). Suatu item dianggap sah jika item tersebut mampu mengungkapkan apa yang diungkapkan atau apa yang ingin diukur. Uji validasi dilakukan dengan cara mengkorelasikan skor setiap item dengan jumlah skor untuk masing-masing variabel. Adapun teknik korelasi yang digunakan untuk uji validasi adalah korelasi *Product Moment pearson* (Singarimbun dan Effendi, 1995 : 137) dengan rumus sebagai berikut :

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

Keterangan :

$r$  = Korelasi *Product Moment*

$X$  = Skor pernyataan ke  $i$ ,  $i = 1,2,3, \dots, n$

$Y$  = Skor total pernyataan ke  $I$ ,  $I = 1,2,3, \dots, n$

$n$  = Jumlah responden

Dari sampel awal ini didapatkan hasil untuk validitasnya semua pertanyaan yang diajukan valid karena nilai koefisien validitas lebih besar daripada titik kritisnya yaitu 0,361, nilai titik kritis ini didapat dari tabel untuk nilai-nilai  $r$  product moment (sugiyono, 2009).

### 3.7.2 Uji Reabilitas

Singarimbun dan Effendi (1995: 144) menyatakan bahwa reliabilitas adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya atau dapat diandalkan. Bila suatu alat pengukuran dipakai dua kali untuk mengukur gejala yang sama dan hasil pengukuran yang diperoleh relatif konsisten, maka alat pengukuran tersebut *reliable*. Dengan kata lain, reliabilitas menunjukkan konsistensi suatu alat ukur didalam mengukur gejala yang sama.

Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan koefisien *alpha cronbach*, dengan rumus sebagai berikut :

Rumus koefisien Alpha Cronbach :

$$r_i = \frac{k}{k-1} \left\{ 1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_i^2} \right\}$$

(Sugiono, 2004 : 282)

Keterangan :

$r$  = Koefisien *reabilitas instrument* (*Alpha Cronbach*)

$k$  = Jumlah item pertanyaan

$\sum \sigma_b^2$  = Total *varians* butir

$\sigma_i^2$  = Total *varians*

Adapun reabilitas untuk semua variabel adalah *reliabel* karena nilai koefisien dari setiap variabelnya lebih besar dari nilai nilai kritisnya yaitu 0,7. Nilai kritis 0,7 ini didapatkan dari kriteria Guliford, yaitu:

- a.  $< 0,2$  : Hubungannya sangat kecil dan bisa diabaikan
- b.  $0,2 < 0,4$  : Hubungannya kecil (tidak erat)
- c.  $0,4 < 0,7$  : Hubungannya cukup erat
- d.  $0,7 < 0,9$  : Hubungannya erat (*reliabel*)
- e.  $0,9 < 1$  : Hubungannya sempurna

Adapun hasil pengolahan data untuk *reabilitas* dan *validitas* di bawah ini :

Tabel 3.2 Rekap Hasil Uji Validitas dan Reabilitas

Variabel	Pertanyaan	Koefisien Validitas	Titik Kritis	Keterangan	Koefisien Reliabilitas	Titik Kritis	Keterangan
Social Value	p3	0.724	0.361	valid	0.785	0.7	Reliabel
	p4	0.839	0.361	valid			
	p7	0.755	0.361	valid			
	p8	0.731	0.361	valid			
	p24	0.653	0.361	valid			
	p52	0.41	0.361	valid			
Theoretical Value	p32	0.738	0.361	valid	0.871	0.7	Reliabel
	p33	0.863	0.361	valid			
	p34	0.93	0.361	valid			
	p35	0.93	0.361	valid			
	p31	0.375	0.361	valid			
	p41	0.525	0.361	valid			
	p42	0.782	0.361	valid			
Economical Value	p17	0.845	0.361	valid	0.736	0.7	Reliabel
	p28	0.593	0.361	valid			
	p60	0.468	0.361	valid			
	p46	0.768	0.361	valid			
	p57	0.704	0.361	valid			
	p66	0.652	0.361	valid			

Variabel	Pertanyaan	Koefisien Validitas	Titik Kritis	Keterangan	Koefisien Reliabilitas	Titik Kritis	Keterangan
Religious Value	p36	0.779	0.361	valid	0.9	0.7	Sangat Reliabel
	p48	0.599	0.361	valid			
	p49	0.563	0.361	valid			
	p47	0.73	0.361	valid			
	p55	0.797	0.361	valid			
	p59	0.862	0.361	valid			
	p15	0.598	0.361	valid			
	p16	0.733	0.361	valid			
	p50	0.718	0.361	valid			
	p53	0.564	0.361	valid			
p54	0.799	0.361	valid	0.803	0.7	Reliabel	
Pemasaran	p29	0.65	0.361				valid
	p51	0.542	0.361				valid
	p64	0.913	0.361				valid
	p65	0.604	0.361				valid
	p30	0.4	0.361				valid
	p44	0.913	0.361				valid
	p45	0.833	0.361	valid	0.779	0.7	Reliabel
Financial	p18	0.826	0.361	valid			
	p38	0.825	0.361	valid			
	p68	0.592	0.361	valid			
	p14	0.777	0.361	valid			
	p43	0.391	0.361	valid			
	p56	0.754	0.361	valid			
	p69	0.509	0.361	valid	0.813	0.7	Reliabel
Manajerial	p2	0.584	0.361	valid			
	p9	0.749	0.361	valid			
	p23	0.701	0.361	valid			
	p67	0.585	0.361	valid			
	p39	0.742	0.361	valid			
	p40	0.625	0.361	valid			
	p63	0.858	0.361	valid	0.884	0.7	Reliabel
Teknis	p10	0.729	0.361	valid			
	p11	0.53	0.361	valid			
	p12	0.882	0.361	valid			
	p25	0.828	0.361	valid			
	p6	0.737	0.361	valid			
	p22	0.605	0.361	valid			
	p58	0.463	0.361	valid			
	p62	0.639	0.361	valid			
	p5	0.593	0.361	valid			
	p26	0.405	0.361	valid			
	p27	0.637	0.361	valid			
	p61	0.639	0.361	valid			
	p1	0.584	0.361	valid			
	p13	0.431	0.361	valid			
	p19	0.703	0.361	valid			
	p20	0.595	0.361	valid			
	p21	0.639	0.361	valid			
p70	0.369	0.361	valid				

### 3.8 Metode Analisis Data

Untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi NPF pada program KUM3 ini digunakanlah model logit. Untuk memudahkan dalam perhitungan, maka kita menggunakan software SPSS 13, yaitu melakukan analisis logit berganda dengan memasukkan semua prediktor (variabel bebas) untuk dianalisis.

Adapun bentuk persamaan logit adalah sebagai berikut :

$$L_i = \ln \left( \frac{p_i}{1-p_i} \right) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8$$

Keterangan:

$L_i$  = Log odd (terletak antara  $-\infty$  dan  $\infty$ )

$P_i$  = Nilai Peluang terletak antara 0 dan 1

Variabel Y = Merupakan variabel kualitatif berskala nominal yang dinyatakan dengan nilai 1 dengan peluang p dan 0 dengan peluang 1- p.

$\beta_i$  = Koefisien logit Variabel  $X_i$ , dimana  $i = 1,2,3$

Variabel X = Variabel bebas

Variabel  $X_1$  = *Social Value* peserta

Variabel  $X_2$  = *Theoretical Value* peserta

Variabel  $X_3$  = *Economic Value* peserta

Variabel  $X_4$  = *Religious Value* peserta

Variabel  $X_5$  = Pemasaran peserta

Variabel  $X_6$  = *Finacial* peserta

Variabel  $X_7$  = Manajerial peserta

Variabel  $X_8$  = Teknis peserta

#### 1. Uji Keberartian Model Logit

Untuk menguji keberartian model logit dinyatakan rumusan hipotesis sebagai berikut:

1.  $H_0 : \beta_1 = 0$  (Model tidak berarti, *social value* peserta tidak mempunyai pengaruh terhadap pembiayaan bermasalah).

$H_1 : \beta_1 \neq 0$  (Model berarti; *social value* peserta mempunyai pengaruh terhadap pembiayaan bermasalah).

2.  $H_0 : \beta_2 = 0$  (Model tidak berarti, *theoretical value* peserta tidak berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah).

$H_1 : \beta_2 \neq 0$  (Model berarti, *theoretical value* peserta mempunyai pengaruh terhadap pembiayaan bermasalah).

3.  $H_0 : \beta_3 = 0$  (Model tidak berarti, *economic value* peserta tidak berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah).

$H_1 : \beta_3 \neq 0$  (Model berarti, *economic value* peserta berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah)

4.  $H_0 : \beta_4 = 0$  (Model tidak berarti, *religious value* peserta tidak berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah).  
 $H_1 : \beta_4 \neq 0$  (Model berarti, *religious value* peserta berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah)
5.  $H_0 : \beta_5 = 0$  (Model tidak berarti, pemasaran peserta tidak berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah).  
 $H_1 : \beta_5 \neq 0$  (Model berarti, pemasaran peserta berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah).
6.  $H_0 : \beta_6 = 0$  (Model tidak berarti, *financial* peserta tidak berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah).  
 $H_1 : \beta_6 \neq 0$  (Model berarti, *financial* peserta berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah).
7.  $H_0 : \beta_7 = 0$  (Model tidak berarti, manajerial peserta tidak berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah).  
 $H_1 : \beta_7 \neq 0$  (Model berarti, manajerial peserta berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah).
8.  $H_0 : \beta_8 = 0$  (Model tidak berarti, teknis peserta tidak berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah).  
 $H_1 : \beta_8 \neq 0$  (Model berarti, teknis peserta berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah).

## 2. Pengujian Signifikansi Model & Parameter

### a. Uji seluruh model (Uji G)

$$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_p = 0$$

$$H_1 : \text{sekurang-kurangnya terdapat satu } \neq 0$$

Statistik uji yang digunakan :

$$G = -2 \ln \left[ \frac{\text{likelihood (Model B)}}{\text{likelihood (Model A)}} \right]$$

Model B: model yang hanya terdiri dari konstanta saja

Model A: model yang terdiri dari seluruh variabel



$G$  berdistribusi Khi Kuadrat dengan derajat bebas  $p$  atau  $G \sim \chi_{p2}$ .

$H_0$  ditolak jika  $G > \chi_{\alpha,p}^2$

$\alpha$  : Tingkat signifikansi

Bila  $H_0$  ditolak, artinya model A signifikan pada tingkat signifikansi  $\alpha$ .

#### b. Uji Wald : uji signifikansi tiap-tiap parameter

$H_0 : \beta_i = 0$

$H_1 : \beta_i \neq 0$

$i = 1, 2, 3, \dots, p$

Statistik uji yang digunakan adalah :

$$W_i = \left[ \frac{\hat{\beta}_i}{SE(\hat{\beta}_i)} \right]^2 ; i = 1, 2, 3, \dots, p$$

Statistik ini berdistribusi Khi Kuadrat dengan derajat bebas 1 atau secara simbolis ditulis :  $W_i \sim \chi_1^2$ ,

$H_0$  ditolak jika  $W_i > \chi_{\alpha,1}^2$  ; dengan  $\alpha$  tingkat signifikansi yang dipilih.

Bila  $H_0$  ditolak, artinya parameter tersebut signifikan secara statistik pada tingkat signifikansi  $\alpha$ .

#### c. Interpretasi model / parameter

Interpretasi koefisien-koefisien dalam model regresi logistik dilakukan dalam bentuk odds ratio (perbandingan resiko) atau dalam adjusted probability (probabilitas terjadi).

Odd didefinisikan sebagai  $\frac{p}{1-p}$  (risiko)

Dimana  $p$  menyatakan probabilitas sukses (terjadinya peristiwa  $y = 1$ ) dan  $1-p$  menyatakan probabilitas gagal (terjadinya peristiwa  $y = 0$ ).

*Odds Ratio* (perbandingan resiko),  $\psi$  adalah perbandingan nilai Odds (resiko)

pada dua individu ; misalkan individu A dan individu B.

*Odds Ratio* dituliskan sebagai :

$$\Psi = \left[ \frac{p(X_A) / 1 - p(X_A)}{p(X_B) / 1 - p(X_B)} \right] ; \quad \begin{array}{l} X_A : \text{karakteristik individu A} \\ X_B : \text{karakteristik individu B} \end{array}$$

Adjusted probabilitas merupakan probabilitas terjadinya suatu peristiwa  $y = 1$  dengan karakteristik yang telah diketahui.

Dituliskan :

$$P(y = 1 | x) = \frac{\exp(z)}{1 + \exp(z)} \quad ; z = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_p x_p.$$

### 3. Interpretasi Variabel

#### a. Variabel bebas: kategorik

Membandingkan nilai odd dari salah satu nilai pada variabel tersebut dengan nilai odd dari nilai lainnya (Referensi). Misalkan kedua kategori tersebut adalah 1 dan 0 dengan 0 yang digunakan sebagai kategori referensi, maka interpretasi koefisien pada variabel ini adalah rasio dari nilai odds untuk kategori 1 terhadap nilai odds untuk kategori 0; dituliskan sebagai:

$$\Psi = \left( \frac{p(x_j = 1)}{1 - p(x_j = 1)} \bigg/ \frac{p(x_j = 0)}{1 - p(x_j = 0)} \right) = \exp. (\beta_i)$$

Artinya :

resiko terjadinya peristiwa  $y=1$  pada kategori  $x_i = 1$  sebesar  $\exp. (\beta_i)$  kali resiko terjadinya peristiwa  $y=1$  pada kategori  $x_i = 0$ .

#### b. Variabel Bebas: Kontinyu (tidak kategorik).

Setiap kenaikan  $C$  unit satuan pada variabel bebas akan mengakibatkan resiko terjadinya  $y = 1$  sebesar  $\exp ( C.\beta_i )$  kali lebih besar.

### 4. Kriteria Uji

Keputusan tolak  $H_0$  maka  $\beta_i$  signifikan secara statistik, pada  $\alpha = 5\%$ , bahwa variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat dan ketika  $t_{hit} > t_{tabel}$  (jika di SPSS disebut level signifikan ( $\alpha$ )), maka kita tolak jika  $\alpha < 5\%$ .

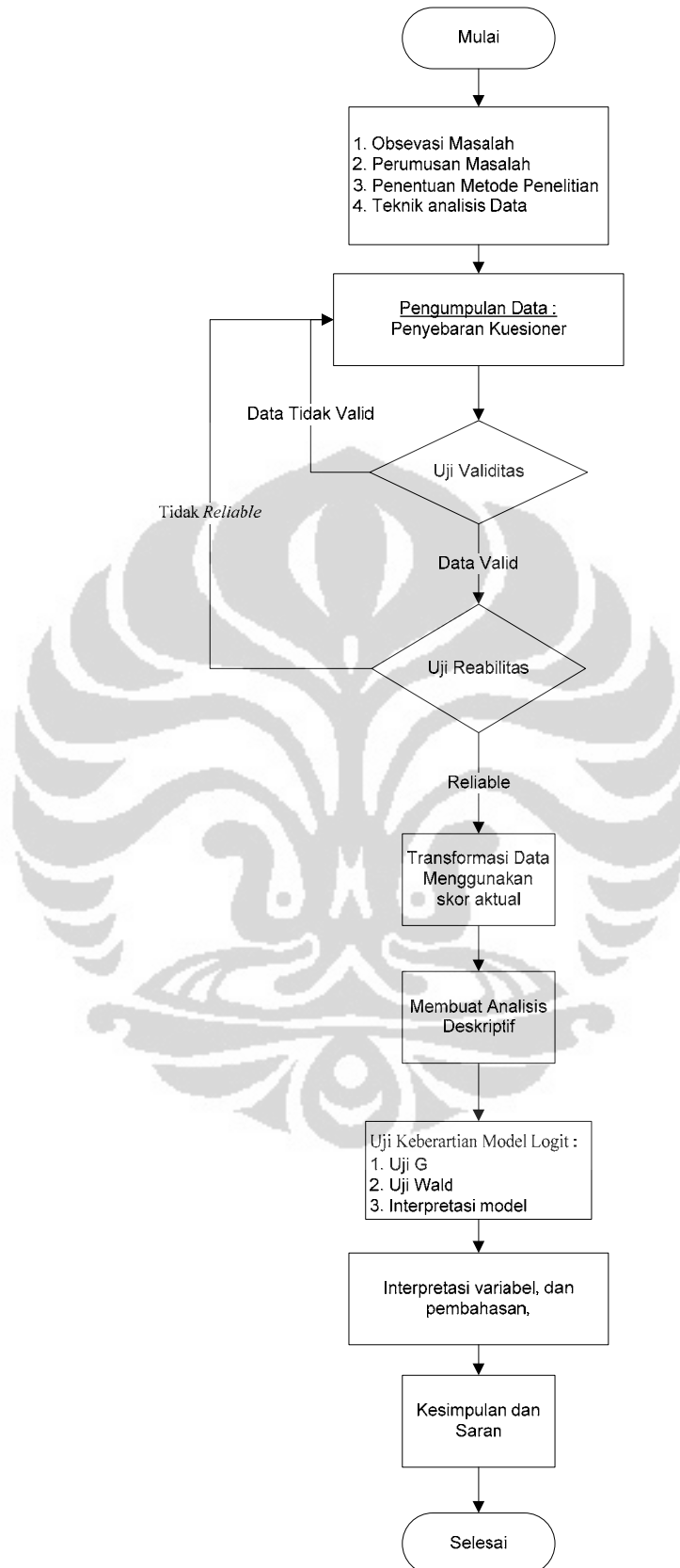
### 5. Penetapan Tingkat Signifikansi

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan tingkat signifikansi 0,05 maksudnya adalah hasil penelitian masih bisa dipertanggungjawabkan bila kekeliruan dalam proses penelitian tidak lebih dari 5%.

Pengujian hipotesis akan dilakukan dengan menggunakan tingkat kepercayaan sebesar 0,95 ( $\alpha = 0,05$ ) karena tingkat signifikansi ini yang umum dilakukan dalam penelitian ilmu-ilmu sosial dan dianggap cukup ketat untuk mewakili hubungan variabel yang diteliti (Nazir: 2005).



### 3.9 Flowchart Pemecahan Masalah



Gambar 3.2 Flowchart Pemecahan Masalah

#### 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN PEMBIAYAAN BERMASALAH

Bab ini membahas mengenai uraian dan analisis data-data yang diperoleh dari data primer dan sekunder penelitian. Data primer penelitian ini adalah hasil kuesioner yang disebarkan kepada 81 orang di empat kota yaitu kota Balikpapan, Pontianak, Ternate, dan Pekanbaru. Data tersebut merupakan data pokok dimana analisisnya ditunjang oleh data-data sekunder yang analisisnya didapat dari hasil observasi di lapangan dan beberapa sumber pustaka untuk memperkuat dan memperdalam hasil analisis.

Data penelitian adalah sejumlah skor yang diperoleh dari jawaban responden atas pertanyaan atau pernyataan mengenai variabel penelitian, yaitu faktor *character* yang terdiri dari variabel *social value*, *theorical value*, *economical value*, dan *religious value* dan faktor *capacity* yang terdiri dari variabel pemasaran, *financial*, *manajerial*, dan teknis, Variabel tersebut dianalisis dengan menggunakan statistik deskriptif. Data lain yang diperoleh dari studi pustaka akan digunakan sebagai data sekunder untuk melengkapi dan mendukung data primer.

##### 4.1 Analisis Deskriptif

Analisis data deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai objek penelitian berdasarkan data dan variabel yang diperoleh dari kelompok subjek yang diteliti. Untuk memudahkan penulis dalam menginterpretasikan hasil penelitian dalam tabel maka penulis mengacu penafsiran data, sebagai berikut :

0 %	: Tidak seorangpun dari responden
1 – 25 %	: Sangat sedikit dari responden
26 – 49 %	: Sebagian kecil/ hampir setengah dari responden
50 %	: Setengah dari responden
51 – 76 %	: Sebagian besar dari responden
77 – 99 %	: Hampir seluruh dari responden
100 %	: Seluruh responden

(Arikunto, 1998 : 246)

Jawaban responden atas sejumlah pertanyaan dan pernyataan yang diajukan dalam kuesioner akan ditampilkan dalam bentuk tabel distribusi frekuensi.

## 1. Variabel *Social Value*

Untuk mengukur tingkat *social value* peserta data yang diperlukan untuk mengukurnya adalah dengan mengajukan pertanyaan kepada para pendamping peserta untuk menilai para pesertanya melalui kuesioner. Dalam variabel *social value* ini digunakan beberapa indikator untuk mengukur tingkat *social value* peserta KUM3, adapun indikator tersebut adalah :

### a. Keluarga

Keluarga merupakan lingkungan yang utama dalam membentuk kepribadian anggota di dalam keluarga tersebut sehingga keluarga merupakan kehidupan sosial yang kecil di masyarakat.

Keluarga sebagai media pembinaan anggotanya dalam melakukan hal-hal yang berhubungan dengan sosial. Kehidupan keluarga seseorang tentu akan mempengaruhi karakter seseorang karena pembinaan orang tua terhadap anaknya kurang baik maka itu akan menyebabkan karakter anak yang kurang baik juga, dan begitu juga sebaliknya jika orang tua mempunyai anak yang kurang baik itu akan mempengaruhi kehidupan orang tuanya juga. Selain hubungan anak dan orang tua pihak suami dan istri dalam keluarga pun akan mempengaruhi kehidupan dalam keluarga. Untuk mengetahui nilai sosial peserta KUM3 yang dapat dijadikan acuannya adalah dengan mengetahui bagaimana hubungan peserta dengan istri atau suaminya, anak-anaknya, dan hubungan dengan orang tuanya (Herimanto, 2010).

### b. Masyarakat

Masyarakat merupakan kumpulan dari keluarga-keluarga yang saling berinteraksi. Dalam islam silaturahmi kepada saudara maupun tetangga merupakan kewajiban seorang muslim, bahkan dengan silaturahmi ini akan dapat menambah rezeki.

Dengan memperbanyak sosial dengan masyarakat tentu saja ini akan mempengaruhi karakter seseorang, semakin seseorang itu sering bersosialisai dengan masyarakat maka dia akan terlatih dalam berbicara, negosiasi, dan menjalin kerjasama.

Adanya program KUM3 ini tentunya akan membutuhkan komunikasi yang baik antara pendamping dari pihak BMM dengan peserta KUM3. Tentu saja ini membutuhkan keinginan dan kemauan untuk terus memberikan laporan kepada pendamping tentang progress usaha dan spiritualnya.

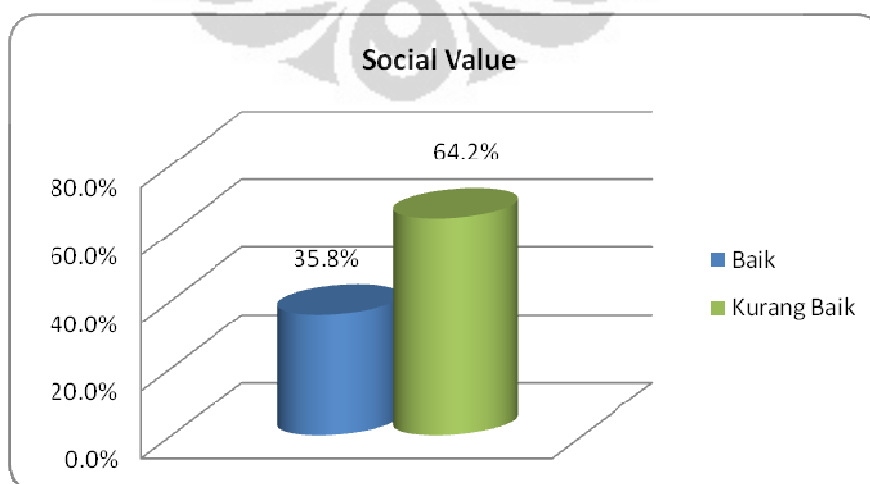
Dari hasil kuesioner didapatkanlah *social value* peserta, yang terdiri dari faktor keluarga dan masyarakat yang bernilai data ordinal yang kemudian dibuatlah data kategori, untuk kategori pertama adalah peserta dengan *social value* baik dan peserta dengan *social value* kurang baik.

Dari hasil kategorik *social value* didapatkanlah hasilnya di bawah ini:

Tabel 4.1 Frekuensi Variabel *Social Value* Peserta KUM3

Kategori	Frekuensi	Persentase
Baik	29	35,8%
Kurang Baik	52	64,2%
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100%</b>

Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai variabel *social value*. Dari tabel diketahui dari 81 responden yang diteliti, sebanyak 29 responden (35,8%) memiliki *social value* yang baik, sedangkan sisanya 52 responden (64,2%) memiliki nilai-nilai *social value* yang kurang baik. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden memiliki *social value* yang kurang baik. Adapun diagram untuk *social value* adalah sebagai berikut :



Gambar 4.1 Diagram Batang *Social Value* Peserta KUM3

Dengan *social value* yang sebagian besar kurang baik ini mengindikasikan bahwa para responden mempunyai waktu yang kurang untuk bersosialisasi dengan keluarga dan masyarakat. Hal ini dikarenakan para responden yaitu para peserta KUM3 lebih sibuk dengan mengurus usahanya, sehingga waktu yang tersedia untuk keluarga dan masyarakat sangat kurang.

## 2. Variabel *Theoretical Value*

Untuk mengukur tingkat *theoretical value* peserta data yang diperlukan untuk mengukurnya adalah dengan mengajukan pertanyaan kepada para pendamping peserta untuk menilai para pesertanya. *Theoretical value* yang digunakan dalam penelitian ini lebih menilai kepada *theoretical value* peserta terhadap hutang piutang melalui kuesioner, adapun indikator *theoretical value* terhadap hutang piutang peserta KUM3 adalah sebagai berikut :

### a. Pemahaman Perjanjian

Modal yang diterima oleh para peserta KUM3 ini merupakan dana pinjaman dari Baitul Maal Muamalat (BMM) yang harus dikembalikan pokoknya. Dengan adanya dana pinjaman ini maka tentunya ada perjanjian antara peserta dengan pihak BMM, yaitu peserta harus memahami perjanjian akad modal yang diberikan BMM apakah *Qard*, *Qardul Hasan* atau bagi hasil ?, sehingga dengan memahami akadnya peserta dapat mengetahui seperti apa kewajibannya, selain itu juga ada perjanjian mengenai aturan pembinaan yang dilakukan di KUM3 ini.

### b. Memahami Prinsip Hutang Piutang

Islam telah mengatur hal hutang piutang dengan baik, bahkan beberapa ayat dalam al-quran khusus membahas tentang hutang piutang ini, untuk itu pemahaman tentang prinsip hutang piutang ini sangat penting karena ada aturan dan konsekuensinya. Dalam perdagangan pun telah diatur oleh Islam bagaimana jual beli secara tunai maupun secara angsuran, dengan memahami prinsip-prinsip hutang piutang ini peserta dapat lebih hati-hati dalam melakukan setiap transaksinya.

Dari hasil kuesioner didapatkanlah *theoretical value* peserta, yang terdiri dari faktor pemahaman perjanjian dan pemahaman prinsip hutang piutang yang bernilai



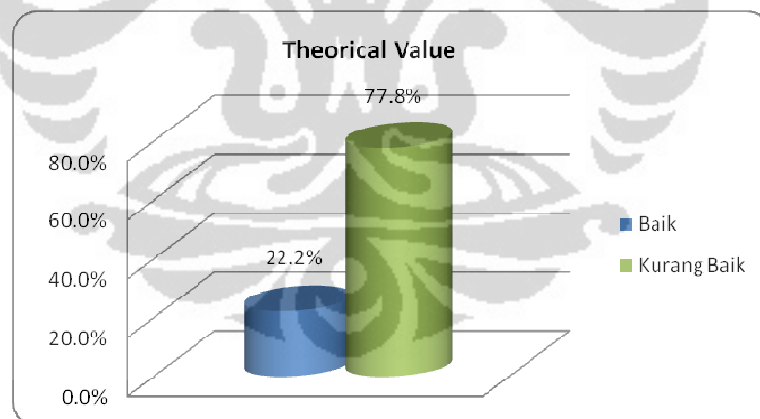
data ordinal yang kemudian dibuatlah data kategori, untuk kategori pertama adalah peserta dengan *theoretical value* baik dan peserta dengan *theoretical value* kurang baik.

Dari hasil kategorik *theoretical value* didapatlah hasilnya di bawah ini:

Tabel 4.2 Frekuensi Variabel *Theoretical Value* Peserta KUM3

Kategori	Frekuensi	Persentase
Baik	18	22.2%
Kurang Baik	63	77.8%
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100%</b>

Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai variabel *theoretical value*. Dari tabel diketahui dari 81 responden yang diteliti, sebanyak 18 responden (22,2%) memiliki *theoretical value* yang baik, sedangkan sisanya 63 responden (77,8%) memiliki *theoretical value* yang kurang. Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh dari responden memiliki *theoretical value* yang kurang baik. Adapun diagram untuk *theoretical value* adalah sebagai berikut :



Gambar 4.2 Diagram Batang *Theoretical Value* Peserta KUM3

Dengan *theoretical value* yang hampir seluruh responden memiliki *theoretical value* kurang baik ini mengindikasikan bahwa para responden masih kurang memahami perjanjian di program KUM3 ini dan juga belum memahami prinsip-prinsip hutang piutang dalam Islam.

Tentu saja ini bisa terjadi akibat rata-rata pendidikan para peserta yang masih rendah dan waktu sehari-hari mereka digunakan untuk berdagang sehingga waktu untuk mendalami ekonomi syariah masih kurang.

### 3. Variabel *Economical Value*

Untuk mengukur tingkat *economical value* peserta data yang diperlukan untuk mengukurnya adalah dengan mengajukan pertanyaan kepada para pendamping peserta untuk menilai para pesertanya melalui kuesioner, *economical value* yang digunakan dalam penelitian ini lebih menilai kepada *economical value* peserta terhadap pengaturan keuangan peserta dalam membagi kebutuhan sehari-harinya, adapun indikator *economical value* tersebut adalah :

#### a. *Physiological Need*

*Physiological Need* adalah kebutuhan dasar dari seorang manusia, adapun kebutuhan yang dibutuhkan pada zaman ini selain sandang, pangan, dan rumah, pendidikan dan kesehatan juga merupakan kebutuhan yang tidak bisa dipisahkan pada zaman sekarang. Untuk itu yang dimaksud dengan *physiological need* di penelitian ini adalah ingin mengetahui bagaimanakah peserta KUM3 dapat mengatur dan memprioritaskan anantara kebutuhan pribadinya dengan membayar hutang kepada BMM.

#### b. Pengelolaan Keuangan

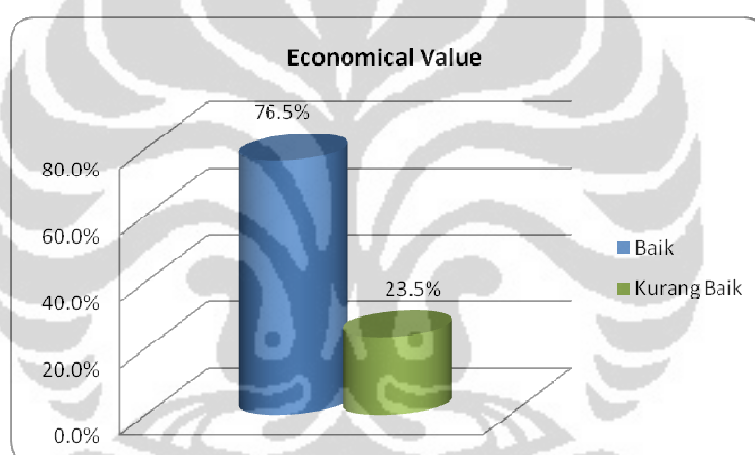
Ketika seorang peserta mendapatkan keuntungan maka pengaturan keuntungan ini harus tepat, antara kebutuhan pribadi, bayar hutang, dan pengembangan usaha., jika pengaturan ini baik maka kesulitan secara keuangan akan terhindari.

Dari hasil kuesioner didapatlah *economical value* peserta, yang terdiri dari faktor *physiological need* dan pengelolaan keuangan yang bernilai data ordinal yang kemudian dibuatlah data kategori, untuk kategori pertama adalah peserta dengan *economical value* baik dan peserta dengan *economical value* kurang baik. Dari hasil kategorik *economical value* didapatlah hasilnya di bawah ini:

Tabel 4.3 Frekuensi Variabel *Economical Value* Peserta KUM3

Kategori	Frekuensi	Persentase
Baik	62	76.5%
Kurang Baik	19	23.5%
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100%</b>

Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai variabel *economical value*. Dari tabel diketahui dari 81 responden yang diteliti, sebanyak 62 responden (76,5%) memiliki *economical value* yang baik, sedangkan sisanya 19 responden (23.5%) memiliki *economical value* yang kurang baik. Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh dari responden memiliki *economical value* yang baik. Adapun diagram untuk *economical value* adalah sebagai berikut :

Gambar 4.3 Diagram Batang *Economical Value* Peserta KUM3

Dengan *economical value* yang hampir seluruh responden memiliki *theoretical value* baik ini mengindikasikan bahwa para responden sudah cukup baik dalam mengelola keuangannya. Ini berarti para peserta sudah bisa mengatur dan memprioritaskan antara kebutuhan pribadi dengan kebutuhan-kebutuhan lainnya.

#### 4. Variabel *Religious Value*

Untuk mengukur tingkat *religious value* peserta data yang diperlukan untuk mengukurnya adalah dengan mengajukan pertanyaan kepada para pendamping peserta untuk menilai para pesertanya melalui kuesioner, *religious value* yang

digunakan dalam penelitian ini lebih menilai kepada pemahaman dan aplikasi dari keimanan para peserta, adapun indikator *religious value* tersebut adalah :

a. *Salimul Aqidah*

*Salimul Aqidah* adalah keyakinan seseorang kepada Allah swt. Adapun bentuk keyakinan seseorang adalah dengan mengaplikasikan dari rukun iman. Salah satu bentuk dari keyakinan kepada Allah dengan benar adalah dengan tidak menduakan Allah (*mushrik*), mencari rezeki yang halal, dan menjauhi perbuatan dosa seperti bid'ah.

b. *Shohihul Ibadah*

*Shohihul Ibadah* merupakan bentuk ibadah seseorang kepada Allah swt, ibadah wajib yang harus dijalankan oleh seorang muslim terdapat dalam rukun islam. Dimana salah satunya adalah ibadah salat.

c. *Matinul Khuluk*

*Matinul Khuluk* adalah sikap atau perilaku seorang muslim (*Akhlaq*), adapun akhlaq seorang muslim yang harus dimiliki ada kejujuran, amanah, dan terus meningkatkan ilmu agamanya.

Dari hasil kuesioner didapatkanlah *religious value* peserta, yang terdiri dari faktor *salimul aqidah*, *shohihul aqidah*, dan *matinul khuluk* yang bernilai data ordinal yang kemudian dibuatlah data kategori, untuk kategori pertama adalah peserta dengan *religious value* baik dan peserta dengan *religious value* kurang baik.

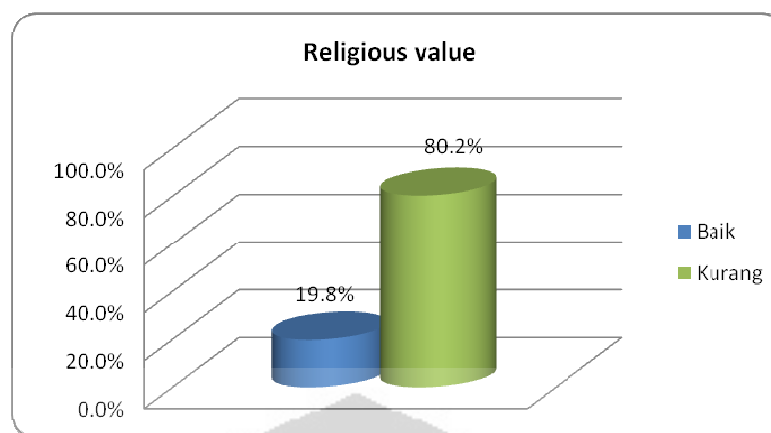
Dari hasil kategorik *religious value* didapatkanlah hasilnya di bawah ini:

Tabel 4.4 Frekuensi Variabel *Religious Value* Peserta KUM3

Kategori	Frekuensi	Persentase
Baik	16	19.8%
Kurang Baik	65	80.2%
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100%</b>

Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai variabel *religious value*. Dari tabel diketahui dari 81 responden yang diteliti, sebanyak 16 responden (19,8%) memiliki *religious value* yang baik, sedangkan sisanya 65 responden (80.2%) memiliki *religious value* yang kurang baik. Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh dari responden memiliki *religious*

*value* yang kurang baik. Adapun diagram untuk *religious value* adalah sebagai berikut :



Gambar 4.4 Diagram Batang *Religious Value* Peserta KUM3

Dengan *religious value* yang hampir seluruh responden memiliki *religious value* kurang baik ini mengindikasikan bahwa para responden masih kurang dalam memahami agama Islam baik secara aqidah, ibadah, maupun akhlaq nya.

## 5. Variabel Pemasaran

Untuk mengukur tingkat pemasaran usaha peserta data yang diperlukan untuk mengukurnya adalah dengan mengajukan pertanyaan kepada para pendamping peserta untuk menilai para pesertanya melalui kuesioner, pemasaran usaha yang digunakan dalam penelitian ini mempunyai indikator untuk mengukur pemasaran usaha peserta yaitu :

### a. Analisis Market

Untuk usaha mikro biasanya analisis market ini jarang dilakukan, untuk pihak BMM perlu mengetahui pasar dari usaha yang sedang dijalankan oleh peserta KUM3 nya, yaitu dengan cara mengetahui *market share* dari produk yang dijual oleh peserta, bagaimanakah karakteristik pasar dari produk yang dijual, dan bagaimana tingkat persaingannya.

### b. Pelayanan (*service*)

Salah satu bentuk dari marketing yang baik adalah dengan memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen, adapun bentuk pelayanan yang

bisa diberikan seperti distribusi produk yang baik, ramah terhadap konsumen, dan memberikan ruang negosiasi harga bagi konsumen.

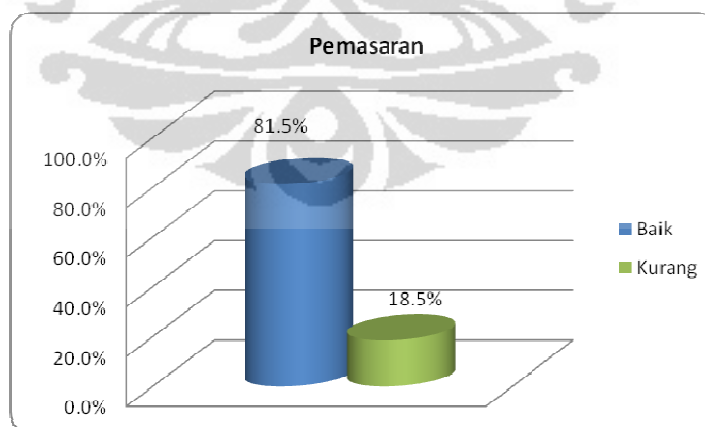
Dari hasil kuesioner didapatkan pemasaran usaha peserta, yang terdiri dari faktor analisis market dan pelayanan yang bernilai data ordinal yang kemudian dibuatlah data kategori, untuk kategori pertama adalah peserta dengan pemasaran usaha baik dan peserta dengan pemasaran usaha kurang baik.

Dari hasil kategorik pemasaran usaha didapatkan hasilnya di bawah ini:

Tabel 4.5 Frekuensi Variabel Pemasaran Peserta KUM3

Kategori	Frekuensi	Persentase
Baik	66	81.5%
Kurang Baik	15	18.5%
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100%</b>

Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai variabel pemasaran. Dari tabel diketahui dari 81 responden yang diteliti, sebanyak 66 responden (81,5%) memiliki pemasaran yang baik, sedangkan sisanya 15 responden (18.5%) memiliki pemasaran yang kurang baik. Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden memiliki pemasaran yang baik. Adapun diagram untuk pemasaran usaha peserta adalah sebagai berikut :



Gambar 4.5 Diagram Batang Pemasaran Peserta KUM3

Dengan pemasaran usaha peserta yang hampir seluruh responden memiliki pemasaran yang baik, ini berarti pemasaran yang dilakukan oleh para peserta

KUM3 telah cukup baik, sehingga keuntungan dengan pasar yang kondusif lebih mendukung peserta untuk memberikan pelayanan yang lebih baik lagi.

## 6. Variabel *Financial*

Untuk mengukur tingkat *financial* usaha peserta data yang diperlukan untuk mengukurnya adalah dengan mengajukan pertanyaan kepada para pendamping peserta untuk menilai para pesertanya melalui kuesioner, *financial* usaha yang digunakan dalam penelitian ini mempunyai indikator untuk mengukur *financial* usaha peserta yaitu :

### a. Pencatatan Keuangan

Dalam sebuah usaha pencatatan keuangan itu sangatlah penting, karena dengan adanya pencatatan keuangan yang rapih maka analisa terhadap usahanya akan lebih jelas, sehingga strategi usaha dapat dilakukan. Selain itu juga sebagai laporan kepada pendamping sebagai bahan evaluasi. Pencatatan keuangan yang baik itu harus rapih, lengkap, dan akurat.

### b. Pengelolaan Keuangan Perusahaan

Pengaturan keuangan perusahaan sangatlah penting untuk menjaga kesinambungan perusahaan, hal-hal perlu diperhatikan dalam mengelola keuangan perusahaan adalah dengan menyiapkan modal usaha, menyisihkan keuntungan perusahaan untuk membayar hutang perusahaan, dan juga membeli stok atau alat produksi yang tepat sehingga dengan bertambahnya stok atau investasi suatu alat dapat menambah profit, kualitas, ataupun efektif dan efisiennya.

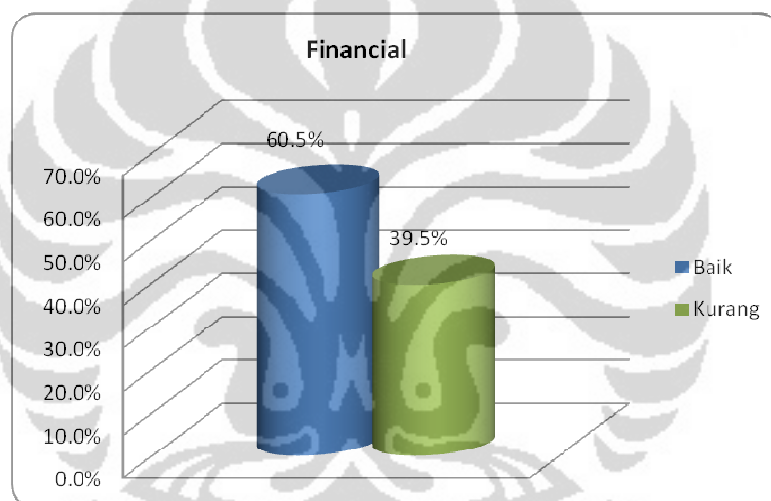
Dari hasil kuesioner didapatkanlah *financial* usaha peserta, yang terdiri dari faktor pencatatan dan pengelolaan keuangan yang bernilai data ordinal yang kemudian dibuatlah data kategori, untuk kategori pertama adalah peserta dengan *financial* usaha baik dan peserta dengan *financial* usaha kurang baik.

Dari hasil kategorik *financial* usaha didapatkanlah hasilnya di bawah ini:

Tabel 4.6 Frekuensi Variabel *Financial* Peserta KUM3

Kategori	Frekuensi	Persentase
Baik	49	60.5%
Kurang Baik	32	39.5%
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100%</b>

Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai variabel *financial*. Dari tabel diketahui dari 81 responden yang diteliti, sebanyak 49 responden (60,5%) memiliki *financial* yang baik, sedangkan sisanya 32 responden (39.5%) memiliki *financial* yang kurang baik. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden memiliki *financial* yang baik. Adapun diagram untuk pemasaran usaha peserta adalah sebagai berikut :

Gambar 4.6 Diagram Batang *Financial* Peserta KUM3

Dengan *financial* usaha peserta yang sebagian besar responden memiliki *financial* yang baik, ini berarti *financial* yang dilakukan oleh para peserta KUM3 telah cukup baik, sehingga pelaporan maupun pengelolaan keuangan perusahaannya sudah cukup baik.

## 7. Variabel Manajerial

Untuk mengukur tingkat manajerial usaha peserta data yang diperlukan untuk mengukurnya adalah dengan mengajukan pertanyaan kepada para pendamping peserta untuk menilai para pesertanya melalui kuesioner, manajerial usaha yang



digunakan dalam penelitian ini mempunyai indikator untuk mengukur manajerial usaha peserta yaitu :

a. Jiwa Usaha Peserta

Masalah yang dihadapi dalam sebuah usaha sering kali datang tanpa diduga dan diprediksi dimana menghadapinya perlu kesabaran dan keuletan dari pemilik usaha, untuk itu jiwa usaha yang perlu ada dalam seorang wirausaha adalah kerja keras, disiplin, inovatif, dan tekun dalam menjalani usahanya.

b. Pengalaman dan Pendidikan Peserta

dengan pelatihan dan pendidikan seorang peserta bisa menghasilkan produk yang baik atau sebagai pedagang yang handal, namun keahlian saja masih kurang cukup dalam sebuah usaha, perlu adanya pengalaman yang cukup, sehingga sangat dimaklumi jika seorang peserta yang masih baru dalam usahanya masih banyak menemui kendala ini dikarenakan pengalamannya yang masih kurang, adaun pengalaman yang diperlukan oleh seorang pengusaha dalam hal produksi, marketing, dan negosiasi.

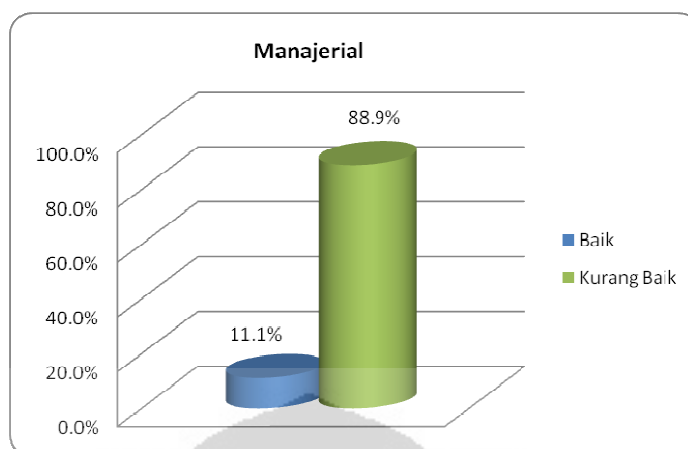
Dari hasil kuesioner didapatlah manajerial usaha peserta, yang terdiri dari jiwa usaha, pengalaman dan pendidikan peserta yang bernilai data ordinal yang kemudian dibuatlah data kategori, untuk kategori pertama adalah peserta dengan manajerial usaha baik dan peserta dengan manajerial usaha kurang baik. Dari hasil kategorik manajerial usaha didapatlah hasilnya di bawah ini:

Tabel 4.7 Frekuensi Variabel Manajerial Peserta KUM3

Kategori	Frekuensi	Persentase
Baik	9	11.1%
Kurang Baik	72	88.9%
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100%</b>

Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai variabel manajerial Dari tabel diketahui dari 81 responden yang diteliti, sebanyak 9 responden (11,1%) memiliki manajerial yang baik, sedangkan sisanya 72 responden (88.9%) memiliki manajerial yang kurang baik. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden memiliki manajerial yang

kurang baik. Adapun diagram untuk manajerial usaha peserta adalah sebagai berikut :



Gambar 4.7 Diagram Batang Manajerial Peserta KUM3

Dengan manajerial usaha peserta yang sebagian besar responden memiliki manajerial yang kurang baik, ini berarti manajerial yang dilakukan oleh para peserta KUM3 masih kurang baik, manajerial dalam mengatur suatu usaha perlu ilmu, pelatihan dan pengalaman. Dengan adanya pembinaan dari pendamping KUM3 ini seharusnya menjadi kesempatan bagi peserta untuk belajar lebih baik lagi dalam hal manajerial.

## 8. Variabel Teknis

Untuk mengukur tingkat teknis usaha peserta data yang diperlukan untuk mengukurnya adalah dengan mengajukan pertanyaan kepada para pendamping peserta untuk menilai para pesertanya melalui kuesioner, teknis usaha yang digunakan dalam penelitian ini mempunyai indikator untuk mengukur teknis usaha peserta yaitu :

### a. Lokasi Usaha

Lokasi usaha yang dilakukan oleh peserta tentunya sangat berpengaruh terhadap penjualan. Untuk itu seorang pengusaha seharusnya memperhatikan lokasi usaha dilihat dari keramaian tempat tersebut, jarak dengan tempat tinggal, dan jarak dengan bahan baku. Jika lokasi yang dimiliki peserta cukup strategis maka salah satu permasalahan dalam usaha terpecahkan.

b. Tenaga Kerja

Untuk menjalankan suatu usaha tentunya diperlukan karyawan jika ingin memperbesar usahanya, keahlian dan kejujuran dari karyawan merupakan faktor yang penting.

Hal yang perlu diperhatikan dalam mengelola sumber daya manusia di suatu perusahaan adalah dengan melihat efisiensi jumlah karyawan yang diperlukan, tingkat upah/gaji yang diberikan, keahlian, dan kejujuran.

c. Kondisi Produksi

Untuk menghasilkan produk yang bagus dan laku untuk dijual maka diperlukan teknik produksi yang baik juga, adapun hal-hal perlu diperhatikan dalam produksi adalah mempunyai mesin yang memadai untuk memproduksi produk yang baik, efisien dalam proses produksinya, dan mengatur bahan baku dan persediannya.

d. Produk

Produk merupakan hasil akhir dari suatu produk yang akan di jual, sehingga kemasan, kualitas, kebersihan produk perlu diperhatikan, selain itu juga supaya bisa bertahan di usaha yang sama perlu adanya inovasi yang terus menerus dalam menciptakan produk, sehingga produk yang dijual akan tetap bisa bersaing dan mempunyai pasar atau pelanggan yang setia.

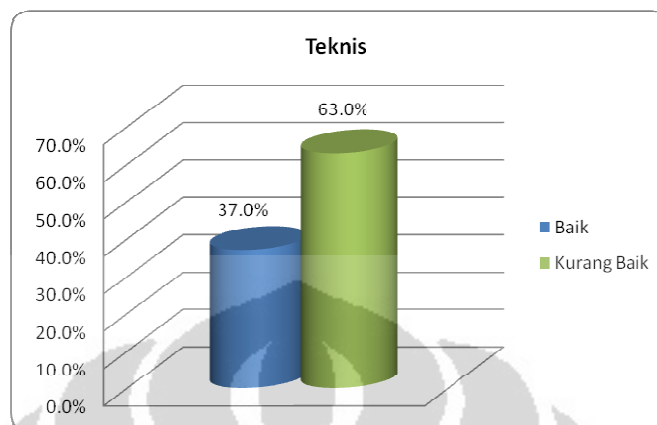
Dari hasil kuesioner didapatkan teknis usaha peserta, yang terdiri dari lokasi usaha, tenaga kerja, kondisi produksi, dan produk yang bernilai data ordinal yang kemudian dibuatlah data kategori, untuk kategori pertama adalah peserta dengan teknis usaha baik dan peserta dengan teknis usaha kurang baik. Dari hasil kategorik teknis usaha didapatkan hasilnya di bawah ini:

Tabel 4.8 Frekuensi Variabel Teknis Peserta KUM3

Kategori	Frekuensi	Persentase
Baik	30	37.0%
Kurang Baik	51	63.0%
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100%</b>

Tabel diatas menggambarkan tanggapan responden mengenai variabel teknis. Dari tabel diketahui dari 81 responden yang diteliti, sebanyak 30 responden

(37,0%) memiliki teknis yang baik, sedangkan sisanya 51 responden (63.0%) memiliki teknis yang kurang baik. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden memiliki teknis yang kurang baik. Adapun diagram untuk teknis usaha peserta adalah sebagai berikut :



Gambar 4.8 Diagram Batang Variabel Teknis Peserta KUM3

Dengan teknis usaha peserta yang sebagian besar responden memiliki teknis yang kurang baik, ini berarti teknis yang dilakukan oleh para peserta KUM3 masih kurang baik, keahlian teknis dalam suatu usaha bisa didapat melalui ilmu pengetahuan, pelatihan dan pengalaman. Dengan adanya pembinaan dari pendamping KUM3 ini seharusnya menjadi kesempatan bagi peserta untuk belajar lebih baik lagi dalam hal teknis.

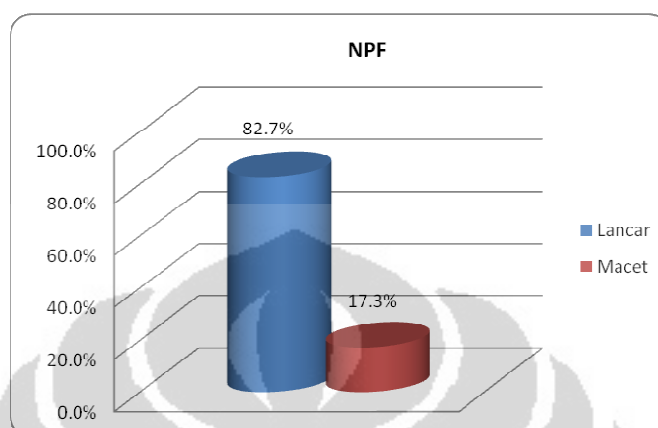
## 9. Variabel Pembiayaan Bermasalah

Berikut ini disajikan data pembiayaan bermasalah pada Komunitas Usaha Mikro Muamalat Berbasis Masjid (KUM3) yang disusun dalam bentuk nominal (binomial). Jika ditemukan pembayaran yang macet maka dicantumkan angka 1 dan jika lancar maka dicantumkan angka 0, adapun frekuensi untuk semua responden dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 4.9 Frekuensi Variabel Pembiayaan Bermasalah Peserta KUM3

Kategori	Frekuensi	Persentase
Lancar	67	82.7%
Macet	14	17.3%
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100%</b>

Tabel diatas menggambarkan dari 81 responden, sebanyak 67 responden (82,7%) memiliki pembayaran yang baik, sedangkan sisanya 14 responden (17,3%) memiliki pembiayaan bermasalah. Hal ini mengindikasikan bahwa hampir keseluruhan responden memiliki pembayaran yang baik. Adapun diagram untuk teknis usaha peserta adalah sebagai berikut :



Gambar 4.9 Diagram Batang Pembiayaan Bermasalah Peserta KUM3

Dari semua penjelasan diatas maka dapat rangkum dalam sebuah tabel hasil deskriptif untuk masing-masing variabel. Adapun tabelnya adalah sebagai berikut:

Tabel 4.10 Hasil Interpretasi Deskriptif Semua Variabel

Variabel	Persentase		Hasil Interpretasi
	Baik	Kurang baik	
Social Value	35.8%	64.2%	sebagian besar responden memiliki <i>social value</i> yang kurang baik.
Theoretical Value	22.2%	77.8%	hampir seluruh dari responden memiliki <i>theoretical value</i> yang kurang
Economic Value	76.5%	23.5%	hampir seluruh dari responden memiliki <i>economical value</i> yang baik.
Religious Value	19.8%	80.2%	hampir seluruh dari responden memiliki <i>religious value</i> yang kurang
Pemasaran	81.5%	18.5%	hampir seluruh responden memiliki pemasaran yang baik.
Financial	60.5%	39.5%	sebagian besar responden memiliki <i>financial</i> yang baik.
Manajemen	11.1%	88.9%	sebagian besar responden memiliki <i>manajerial value</i> yang kurang
Teknis	37.0%	63.0%	sebagian besar responden memiliki teknis yang kurang baik.
NPF	82.7%	17.3%	hampir keseluruhan responden memiliki pembayaran yang baik

Dari kesembilan variabel diatas yang mempunyai kriteria baik yaitu variabel *economic value*, Pemasaran, *Financial*, dan pembiayaan bermasalah. Sedangkan untuk variabel lainnya seperti *theoretical value*, *religious value*, manajemen, dan teknis mempunyai kategori kurang baik.

## 4.2 Analisis Regresi Logistik

Dari data kategorik yang dibuat berdasarkan variabel itu akan dijadikan data untuk menganalisis bagaimanakah peluang dari setiap variabel untuk menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah. Adapun analisis yang digunakan adalah analisis *regresi logistik* berganda dengan variabel terikat *dummy*.

Untuk membentuk model logistik dilakukanlah pengolahan data dengan menggunakan *software* SPSS 13.0, maka didapatlah hasil *output* dibawah ini :

Tabel 4.11 *Case Processing Summary*

Unweighted Cases <sup>a</sup>		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	81	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	81	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		81	100.0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Tabel pertama *output* menunjukkan jumlah peserta KUM3 yang menjadi sampel dalam pembuatan model, dimana berjumlah 81 orang.

Sedangkan tabel kedua memunculkan kode variabel terikat, yang dalam hal ini adalah 0 dan 1. Kode variabel terikat tersebut dapat dilihat pada tabel *output* di bawah ini :

Tabel 4.12 *Dependent Variable Encoding*

### Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
Lancar	0
Macet	1

Selanjutnya terlihat variabel yang dimasukkan dalam perintah '*categorical*'. Pada saat melakukan pengolahan, kita telah memasukkan variabel *social value*, *theoretical value*, *economical value*, *religious value*, pemasaran, financial, manajerial, teknis pada *option* tersebut. Hasilnya pada tabel *output* terlihat bahwa kategori yang dibuat telah diubah sesuai dengan definisi yang diinginkan (lihat :

parameter coding). Juga terlihat pada tabel *output* tersebut bahwa kategori ‘baik’ dijadikan sebagai pembanding.

Tabel 4.13 *Categorical Variabel Codings*

		Frequency	Paramete
			(1)
Teknis	Kurang Baik	2	1.000
	Baik	79	.000
Theoretical Value	Kurang Baik	63	1.000
	Baik	18	.000
Economic Value	Kurang Baik	19	1.000
	Baik	62	.000
Religious Value	Kurang Baik	65	1.000
	Kurang Baik	16	.000
Pemasaran	Kurang Baik	15	1.000
	Baik	66	.000
Manajemen	Kurang Baik	72	1.000
	Baik	9	.000
Financial	Kurang Baik	32	1.000
	Baik	49	.000
Social value	Kurang Baik	52	1.000
	Baik	29	.000

Tabel selanjutnya menginformasikan tentang proses pembentukan model. Pertama, adalah dengan menguji konstanta dan membiarkan variabel lain berada di luar persamaan, seperti terlihat pada kedua tabel berikut:

Tabel 4.14 *Variables In The Equation*

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0	Constant	-1.566	.294	28.386	1	.000	.209

Tabel diatas menunjukkan bahwa telah dilakukan signifikansi terhadap intersep dengan uji Wald dan hasilnya koefisien intersep, signifikan secara statistik pada  $\alpha = 5\%$ .

Tabel selanjutnya adalah menginformasikan variabel-variabel yang tidak dimasukkan dalam persamaan sebagaimana disebut diatas.

Tabel 4.15 *Variables Not In The Equation*

Variables not in the Equation			Score	df	Sig.
Step 0	Variables	Sosial(1)	.366	1	.545
		Theoretical(1)	.617	1	.432
		Economic(1)	10.697	1	.001
		Religious(1)	1.698	1	.193
		Pemasaran(1)	3.317	1	.069
		Finacial(1)	2.203	1	.138
		Manajemen(1)	.270	1	.603
		Teknis(1)	1.768	1	.184
Overall Statistics		15.775	8	.046	

Pada tahap selanjutnya, barulah dimasukkan semua variabel, dimana tabel *output* pertama menginformasikan tentang uji yang dilakukan, seperti tabel diatas

#### 4.2.1 Uji Keberartian Model *Regresi Logistik Multiple*

Untuk menguji keberartian model *regresi logistik* dinyatakan rumusan hipotesis sebagai berikut:

$H_0 : \beta_i = 0$  ( Model tidak berarti; *character* dan *capacity* peserta KUM3 tidak mempunyai pengaruh terjadinya pembiayaan bermasalah)

$H_1 : \beta_i \neq 0$  (Model berarti; *character* dan *capacity* peserta KUM3 mempunyai pengaruh terjadinya pembiayaan bermasalah)

dengan  $\alpha = 0,05$

#### Statistik Uji:

Tabel 4.16 *Model Summary*

Model Summary			
Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	58.417 <sup>a</sup>	.181	.301

a. Estimation terminated at iteration number 6 because parameter estimates changed by less than .001.

Berdasarkan *output* di atas nilai  $-2(L_0 - L_1)$  adalah sebesar 58,417 dengan  $R^2$  sebesar 30,1%.



**Kriteria Uji :**

Tolak  $H_0$  jika  $-2(L_0 - L_1) \geq \chi^2(\text{tabel})$ , terima dalam hal lainnya.

Karena  $-2(L_0 - L_1) = 58,417 > \chi^2(7; 0,05) = 14,07$  maka  $H_0$  ditolak.

Artinya: Model berarti; *character* dan *capacity* peserta KUM3 mempunyai pengaruh terhadap pembiayaan bermasalah).

**4.2.2 Pengujian Hipotesis Secara Parsial**

Setelah semua uji telah dilakukan maka untuk memperoleh persamaan Logit diperlukan tabel *Variables In The Equation* seperti tabel dibawah ini :

Tabel 4.17 *Variables In The Equation*

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 <sup>a</sup>	Sosial(1)	-1.741	.843	4.266	1	.039	.175
	Theoretical(1)	-.722	1.159	.388	1	.533	.486
	Economic(1)	2.273	.898	6.414	1	.011	9.710
	Religious(1)	1.376	1.307	1.109	1	.292	3.958
	Pemasaran(1)	.954	.792	1.452	1	.228	2.596
	Financial(1)	.806	.740	1.189	1	.276	2.239
	Manajemen(1)	.232	1.465	.025	1	.874	1.261
	Teknis(1)	-.227	1.167	.038	1	.846	.797
	Constant	-2.629	1.518	3.001	1	.083	.072

a. Variable(s) entered on step 1: Sosial, Theoretical, Economic, Religious, Pemasaran, Financial, Manajemen, Teknis.

Berdasarkan uji secara individu dengan menggunakan uji Wald, didapat hasil bahwa koefisien *social value* dan *economic value* signifikan secara statistik pada  $\alpha = 5\%$ , sedangkan koefisien lainnya tidak signifikan secara statistik pada  $\alpha = 5\%$ . Untuk variabel yang tidak signifikan tidak akan dikeluarkan dari model, sebagai pertimbangannya adalah model logistik dalam membandingkan proporsi suatu kelompok dengan kelompok lain dengan mempertimbangkan satu atau beberapa faktor lain. Oleh karena itu bila terdapat koefisien yang tidak signifikan maka akan dikatakan bahwa rasio keduanya tidak signifikan (Usman, 2008)

**4.2.3 Model Persamaan Regresi Logistik Multiple**

Berdasarkan informasi pada tabel diatas, maka persamaan model logistik yang didapat adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \ln(p/1-p) = & -2.629 - 1.741 \textit{ Social} - 0.722 \textit{ Theoretical} + 2.273 \textit{ Economic} + 1.376 \\ & \textit{ Religious} + 0.954 \textit{ Pemasaran} + 0.806 \textit{ Financial} + 0.232 \\ & \textit{ Manajemen} - 0.227 \textit{ Teknis} \end{aligned}$$

Dengan nilai intersep -2.629, berarti : pada saat *social value*, *theoretical value*, *economical value*, *religious value*, pemasaran, financial, manajerial, dan teknis berkode 0, yang berarti baik, atau apabila suatu peserta KUM3 dengan karakter seperti *social value* nya baik, *theoretical value* nya baik, *economical value* nya baik, *religious value* nya baik, dan dengan kemampuan usaha yang pemasaran nya baik, *financial* nya baik, manajemennya baik, dan secara teknisnya juga baik maka peserta KUM3 mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah sebesar :

$$\begin{aligned} \ln(p/1-p) &= -2,629 \\ (p/1-p) &= e^{-2,629} \\ p &= e^{-2,629}/(1+e^{-2,629}) = 6,73 \% \end{aligned}$$

Dengan kondisi peserta KUM3 yang mempunyai *social value* yang baik, *theoretical value* yang baik, *economical value* yang baik, *religious value* yang baik, dan kemampuan usaha dengan pemasaran yang baik, *financial* yang baik, manajemennya yang baik, dan teknis yang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah sebesar 6,73%, artinya apabila kondisi *character* dan *capacity* dari peserta KUM3 itu baik maka akan dapat menurunkan pembiayaan bermasalah di program KUM3 ini.

#### 4.2.4 Interpretasi Variabel

Adapun interpretasi untuk setiap variabelnya sebagai berikut :

- a. Untuk nilai slope variabel *social value* adalah -1,741. Dengan nilai slope yang negatif ini menunjukkan bahwa peserta KUM3 dengan *social value* yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah lebih rendah dibandingkan dengan *social value* yang baik. Dengan nilai Exp(B) sebesar 0,175 dapat diartikan bahwa peserta KUM3 dengan *social value* yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah 0,175 kali dibandingkan *social value* yang baik.

- b. Untuk variabel *theoretical value* didapat slope sebesar  $-0.722$ . Dengan nilai slope yang negatif ini menunjukkan bahwa peserta KUM3 dengan *theoretical value* yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah lebih rendah dibandingkan dengan *theoretical value* yang baik, walaupun rasio keduanya tidak signifikan secara statistik. Dengan nilai  $\text{Exp}(B)$  sebesar  $0,486$  dapat diartikan bahwa peserta KUM3 dengan *theoretical value* yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah  $0,486$  kali dibandingkan *theoretical value* yang baik.
- c. Untuk variabel *economic value* didapat slope sebesar  $2.273$ . Dengan nilai slope yang positif ini menunjukkan bahwa peserta KUM3 dengan *economic value* yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah lebih tinggi dibandingkan dengan *economic value* yang baik. Dengan nilai  $\text{Exp}(B)$  sebesar  $9,710$  dapat diartikan bahwa peserta KUM3 dengan *economic value* yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah  $9,710$  kali dibandingkan dengan *theoretical value* yang baik.
- d. Untuk variabel *religious value* didapat slope sebesar  $1.376$ . Dengan nilai slope yang positif ini menunjukkan bahwa peserta KUM3 dengan *religious value* yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah lebih tinggi dibandingkan dengan *religious value* yang baik, walaupun rasio keduanya tidak signifikan secara statistik. Dengan nilai  $\text{Exp}(B)$  sebesar  $3.958$  dapat diartikan bahwa peserta KUM3 dengan *religious value* yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah  $3.958$  kali dibandingkan *religious value* yang baik.
- e. Untuk variabel pemasaran didapat slope sebesar  $0.954$ . Dengan nilai slope yang positif ini menunjukkan bahwa peserta KUM3 dengan pemasaran yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah lebih tinggi dibandingkan dengan pemasaran yang baik, meskipun rasio keduanya tidak signifikan secara statistik. Dengan nilai  $\text{Exp}(B)$  sebesar  $2.596$  dapat diartikan bahwa peserta KUM3 dengan pemasaran yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah  $2.596$  kali dibandingkan pemasaran yang baik.

- f. Untuk variabel *financial* didapat slope sebesar 0.806. Dengan nilai slope yang positif ini menunjukkan bahwa peserta KUM3 dengan *financial* yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah lebih tinggi dibandingkan dengan *financial* yang baik, meskipun rasio keduanya tidak signifikan secara statistik. Dengan nilai Exp (B) sebesar 2.239 dapat diartikan bahwa peserta KUM3 dengan *financial* yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah 2.239 kali dibandingkan dengan *financial* yang baik.
- g. Untuk variabel manajemen didapat slope sebesar 0,232. Dengan nilai slope yang positif ini menunjukkan bahwa peserta KUM3 dengan manajemen yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah lebih tinggi dibandingkan dengan manajemen yang baik, meskipun rasio keduanya tidak signifikan secara statistik. Dengan nilai Exp (B) sebesar 1.261 dapat diartikan bahwa peserta KUM3 dengan manajemen yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah 1.261 kali dibandingkan dengan manajemen yang baik.
- h. Untuk variabel teknis didapat slope sebesar -0.227. Dengan nilai slope yang negatif ini menunjukkan bahwa peserta KUM3 dengan teknis yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah lebih rendah dibandingkan dengan teknis yang baik, meskipun rasio keduanya tidak signifikan secara statistik. Dengan nilai Exp (B) sebesar 0.797 dapat diartikan bahwa peserta KUM3 dengan teknis yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah 0.797 kali dibandingkan dengan teknis yang baik.

Melihat hasil perhitungan diatas berarti faktor yang berpeluang menyebabkan pembiayaan bermasalah itu adalah hanya *social* dan *economic value* dengan signifikan secara statistik pada  $\alpha = 5\%$ .

### 4.3 Pembahasan

Berdasarkan data deskriptif dan interpretasi variabel diatas maka akan dilakukan pembahasan untuk setiap variabelnya, adapun pembahasan tersebut adalah sebagai berikut :

#### 4.3.1 Variabel Yang Signifikan Terhadap Pembiayaan Bermasalah

1. Dengan melihat hasil interpretasi terhadap variabel *social value* yang bahwa jika peserta dalam program KUM3 ini memiliki *social value* yang kurang baik maka peluang peserta tersebut dapat menyebabkan pembiayaan bermasalah lebih rendah. Hal ini dapat terjadi karena jika seorang peserta yang lebih banyak bersosialisasi dengan masyarakat maka waktu untuk menjalankan usahanya akan berkurang yang dapat menyebabkan pendapatan peserta akan menurun dan ini dapat menyebabkan pembiayaan bermasalah, meskipun hal ini terjadi jika manajemen waktu pesertanya kurang baik, tetapi akan berbeda hasilnya jika seorang peserta dapat mengatur waktunya dengan baik sehingga dengan *social value* yang baik pun tidak akan berpeluang menyebabkan pembiayaan bermasalah.

Hal ini sesuai dengan dikatakan oleh Dwayne Garrett bahwa Untuk bersosialisasi tentu saja membutuhkan waktu luang, sehingga harus bisa melakukan manajemen waktu dengan lebih baik secara keseluruhan. Yang berarti Anda harus belajar jadwal apa yang terbaik untuk Anda dan bisnis, bagaimana menetapkan tujuan dan mematuhi, dan bagaimana memprioritaskan tujuan-tujuan tersebut.

Hal ini muncul saat Anda bekerja di rumah dimana teman, tetangga, bahkan keluarga berpendapat Anda bisa melakukan apa saja, bertelpon, berkunjung atau sekedar mengobrol karena ada di rumah. Anda harus segera menghilangkan pemikiran tersebut dan membuka hal-hal lain untuk daftar Anda. Langkah sederhana agar supaya semua bisa berjalan secara seimbang yaitu membuat jadwal kerja, menentukan jadwal standar, dan membuat jadwal standar (Garret, 2009).

Berarti dalam hal *social value* peserta KUM3 ini peserta sebagai pemilik usaha masih menjalankan usahanya sendiri walaupun ada beberapa peserta yang memiliki karyawan dalam membantu usahanya tapi hal itu belum begitu

berarti dalam usahanya hal ini dapat terlihat kurang baiknya peserta dalam manajemen usahanya. Sehingga waktu yang digunakan untuk bersosialisasi dengan keluarga dan masyarakat akan semakin berkurang karena waktunya habis untuk melakukan usahanya.

Dengan melihat bahwa variabel *social value* mempunyai nilai yang signifikan terhadap pembiayaan bermasalah, maka hal ini berarti bahwa perubahan yang terjadi pada *social value* peserta akan sangat mempengaruhi pembiayaan bermasalah secara signifikan.

Maka dengan melihat bahwa variabel *social value* memiliki nilai yang signifikan maka pihak BMM sebaiknya memperhatikan nilai *social value* seorang peserta jika pesertanya mempunyai *social value* yang baik maka yang perlu diperhatikan adalah apakah peserta tersebut dapat membagi waktunya dengan baik antara kehidupan usaha dengan sosialnya?, salah satu indikator bahwa peserta tersebut dapat membagi waktunya adalah dengan melihat bagaimana nilai manajemen peserta dalam mengelola usahanya, jika di dalam usahanya sudah memiliki karyawan yang dapat menjalankan usaha peserta dengan baik dan dapat dipercaya maka itu merupakan salah satu indikator bahwa peserta tersebut dapat membagi waktunya dengan baik.

2. Untuk variabel *economic value* para peserta dalam KUM3 ini memiliki *economic value* yang baik, dengan melihat hasil interpretasi variabel *economic value* diperoleh bahwa peluang peserta KUM3 dengan *economic value* yang kurang baik dapat menyebabkan pembiayaan bermasalah lebih tinggi dibandingkan dengan *economic value* yang baik.

Hal ini bermakna juga bahwa jika peserta dengan *economic value* yang kurang baik maka ini akan dapat menyebabkan pembiayaan bermasalah lebih tinggi dibandingkan peserta dengan *economic value* yang kurang baik.

*Economic value* mempunyai makna bahwa jika peserta mendapatkan keuntungan maka peserta tersebut dihadapkan kepada dua pilihan yaitu apakah dari keuntungan usaha tersebut akan dibayarkan ke pihak BMM untuk membayar hutang pembiayaan atau keuntungan tersebut akan digunakan untuk kepentingan pribadinya seperti untuk membayar pendidikan anak-anaknya, beli makanan sehari-hari, ataupun untuk biaya pengobatan

keluarganya. Jika *economic value* peserta itu baik maka ini bermakna bahwa peserta dapat mengatur dengan baik pembagian keuntungan dari usahanya antara kebutuhan pribadi dan membayar hutang kepada BMM.

Dengan melihat teori Maslow bahwa meskipun kebutuhan manusia bertingkat-tingkat, namun jangan terlalu kaku menanggapinya, mungkin saja orang yang belum terpenuhi kebutuhan makanannya juga menginginkan rasa aman atau orang sempurna rasa amannya juga menginginkan rasa kasih sayang atau pada tingkat rendah mungkin akan terpuaskan hanya dengan makan saja, dan begitu seterusnya.

Dengan teori Maslow ini kita dapat mengetahui bahwa kebutuhan seseorang itu bisa berbeda-beda dalam memenuhi keinginannya, sehingga jika seseorang salah dalam menempatkan prioritas kebutuhannya maka kebutuhan yang lainnya akan terabaikan (Guilford, 1979).

Dengan melihat bahwa variabel *economic value* mempunyai nilai yang signifikan terhadap pembiayaan bermasalah, maka hal ini berarti bahwa perubahan yang terjadi pada *economic value* peserta akan sangat mempengaruhi pembiayaan bermasalah secara signifikan.

Maka dengan melihat bahwa variabel *economic value* memiliki nilai yang signifikan maka pihak BMM sebaiknya memperhatikan nilai *economic value* seorang peserta dengan melihat bagaimana komitmen peserta untuk membayar hutangnya kepada pihak BMM, dengan komitmen yang kuat dari peserta untuk membayar hutangnya maka kemungkinan besar peserta tersebut akan memiliki *economic value* yang baik, selain itu juga pihak BMM perlu melihat tingkat pengeluaran dari peserta dengan melihat bagaimana biaya hidup sehari-harinya?, bagaimana pembiayaan pendidikan anak-anaknya? Bagaimana kesehatan keluarganya ?, jika semuanya baik maka kemungkinan besar peserta tersebut akan memiliki *economic value* yang baik juga.

#### **4.3.2 Variabel Yang Tidak Signifikan Terhadap Pembiayaan Bermasalah**

1. Untuk variabel yang mempunyai hubungan positif dan tidak signifikan terhadap pembiayaan bermasalah, yaitu variabel *religious value*, pemasaran, *financial*, dan manajemen, maka penjelasannya adalah bahwa semua variabel tersebut mempunyai peluang untuk mempengaruhi pembiayaan bermasalah

hanya saja perubahan yang terjadi dalam variabel tersebut kurang signifikan atau kurang berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah, hal ini dikarenakan :

- a. Meskipun hampir seluruh *religious value* value peserta KUM3 kurang baik tetapi para peserta tetap membayar hutangnya kepada BMM, sehingga perubahan yang terjadi pada *religious value* peserta tidak signifikan terhadap pembayaran hutangnya kepada BMM.

Hal ini berarti bahwa para peserta masih mempunyai norma kesusilaan atau moral yang baik, norma kesusilaan atau moral yaitu norma yang bersumber dari hati nurani manusia untuk mengajak pada kebaikan dan menjauhi keburukan selain itu juga ini berarti bahwa peserta masih mempunyai norma hukum yang baik, norma hukum yaitu norma yang dibuat masyarakat secara resmi (hukum negara) yang pemberlakuannya dapat memaksa. Norma hukum berisi perintah dan larangan. Norma hukum dimuat dalam berbagai peraturan perundang-undangan yang bersifat tertulis (Herimanto, 2010).

- b. Pemasaran produk yang dijual oleh hampir seluruh peserta adalah baik sehingga peserta KUM3 tidak melihat faktor pemasaran sebagai kendala dalam membayar hutangnya kepada BMM, sehingga faktor pemasaran bagi peserta KUM3 menjadi tidak signifikan terhadap pembayaran hutangnya kepada BMM. Ini berarti peserta telah melakukan analisis pasar yang cukup baik yaitu dengan menganalisis :

1. Produk yang dipasarkan,
2. Segmen pasar yang dituju,
3. Market share produk yang dihasilkan,
4. Strategi harga, distribusi, dan promosi yang dilakukan
5. Tingkat persaingan dan kejenuhan produk yang dihasilkan di pasar (Rivai,2008).

Dikarenakan pemasaran dari hampir seluruh peserta baik maka penjualan produk pun tidak ada masalah sehingga pendapatan yang didapat peserta akan lebih stabil, dengan melihat *economic value* yang signifikan terhadap pembiayaan bermasalah maka bisa diambil kesimpulan bahwa



hampir seluruh peserta KUM3 yang mempunyai *economic value* dan pemasaran yang baik yang baik akan mempunyai peluang yang tinggi untuk membayar hutang kepada BMM.

- c. Pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh sebagian besar peserta KUM3 adalah baik, sehingga peserta KUM3 tidak melihat faktor *financial* ini sebagai kendala dalam membayar hutangnya kepada BMM, sehingga faktor *financial* bagi peserta KUM3 menjadi tidak signifikan terhadap pembayaran hutangnya kepada BMM.

Hal ini tentu saja merupakan keberhasilan dari para pendamping peserta dalam membina dan mengajarkan tentang *financial*, adapun materi yang diberikan oleh para pendamping tersebut adalah sebagai berikut :

Kerapihan Administrasi :

- j. Pencatatan Belanja & Penjualan
- k. Jurnal Sederhana
- l. Neraca Arus Kas
- m. *Bisnis Plan*
- n. *Cash Flow*
- o. Laporan Keuangan
- p. Manajemen Stok
- q. Gaji Karyawan
- r. Manajemen Kredit

(sumber : Arsip Baitul Maal Muamalat)

- d. Meskipun sebagian besar manajemen peserta KUM3 kurang baik, tetapi para peserta tetap membayar hutangnya kepada BMM, sehingga perubahan yang terjadi pada manajemen peserta KUM3 tidak signifikan terhadap pembayaran hutangnya kepada BMM. Karena manajemen dari sebagian besar peserta kurang baik hal ini menyebabkan *social value* juga akan kurang baik hal ini dikarenakan peserta harus mengurus usahanya dengan waktu bekerja yang lebih lama sehingga waktu untuk bersosialisasinya akan berkurang.

Hal ini sesuai dengan dikatakan oleh Dwayne Garrett bahwa Untuk bersosialisasi tentu saja membutuhkan waktu luang, sehingga harus bisa

melakukan manajemen waktu dengan lebih baik secara keseluruhan. Yang berarti Anda harus belajar jadwal apa yang terbaik untuk Anda dan bisnis, bagaimana menetapkan tujuan dan mematuhi, dan bagaimana memprioritaskan tujuan-tujuan tersebut (Garret, 2009).

2. Untuk variabel lainnya yang mempunyai hubungan negatif dan tidak signifikan terhadap pembiayaan bermasalah yaitu *theoretical value* dan variabel teknis. *Theoretical value* dan variabel teknis mempunyai peluang untuk mempengaruhi pembiayaan bermasalah hanya saja perubahan yang terjadi dalam variabel tersebut kurang signifikan atau kurang berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah.

Dengan teori Maslow ini kita dapat mengetahui bahwa kebutuhan seseorang itu bisa berbeda-beda dalam memenuhi keinginannya, sehingga jika seseorang salah dalam menempatkan prioritas kebutuhannya maka kebutuhan yang lainnya akan terabaikan (Guilford, 1979).

Dengan teori Maslow ini, maka dapat dipahami bahwa meskipun pemahaman peserta terhadap perjanjian, hutang piutang, dan teknis masih kurang baik namun mereka tetap membayar hutangnya kepada BMM, ini berarti bahwa para peserta masih memprioritaskan pembayaran hutang kepada pihak BMM dibandingkan untuk keperluan pribadinya dan ini menunjukkan juga bahwa perubahan faktor *theoretical value* dan teknis pada peserta KUM3 ini tidak mempengaruhi pembiayaan bermasalah secara signifikan.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil perhitungan di atas maka dapat disimpulkan bahwa dari semua faktor yaitu faktor *character* yang terdiri dari *social value*, *theoretical value*, *economical value*, *religious value* dan faktor *capacity* yang terdiri dari pemasaran, *financial*, manajerial, dan teknis, yang mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap pembiayaan bermasalah pada program KUM3 di Baitul Maal Muamalat (BMM) hanya faktor *social value* dan *economic value*.
2. Besarnya pengaruh dari semua faktor terhadap NPF pada program KUM3 di Baitul Maal Muamalat (BMM) adalah bila dengan kondisi peserta KUM3 yang mempunyai *social value*, *theoretical value*, *economical value*, *religious value*, pemasaran, *financial*, manajemennya, dan teknis yang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah sebesar 6,73%. Sedangkan pengaruh dari setiap faktor yang berpengaruh secara signifikan terhadap pembiayaan bermasalah adalah peserta KUM3 dengan *social value* yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah 0,175 kali dibandingkan dengan *social value* yang baik. Sedangkan untuk *economic value* peserta KUM3 dengan *economic value* yang kurang baik mempunyai kecenderungan mengalami pembiayaan bermasalah 9,710 kali dibandingkan dengan *economic value* yang baik.

### 5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka penulis ingin memberikan saran terhadap :

#### a. Baitul Maal Muamalat (BMM).

Dengan melihat kesimpulan di atas bahwa hanya variabel *social value* dan *economic value* yang berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah maka pihak BMM bisa lebih menekankan kepada dua variabel ini untuk lebih di perhatikan sehingga diharapkan dengan memperbaiki dari kedua variabel ini pembiayaan bermasalah dari peserta dapat mengecil bahkan tidak ada pembayaran yang macet. Adapun saran untuk kedua variabel ini agar dapat di tingkatkan yaitu :

Dengan melihat variabel *social value* dan *economic value* saja yang berpengaruh secara signifikan terhadap pembiayaan bermasalah maka sebelum pihak BMM melakukan pembiayaan terhadap para peserta harus memperhatikan kedua variabel tersebut dengan cara :

- a. Untuk faktor *social value*, pihak BMM bisa melihat dari keseriusan dan kefokusannya peserta dalam menjalani usahanya, jika peserta mempunyai jiwa sosial yang tinggi maka hal yang perlu diperhatikan adalah bagaimana kedisiplinan peserta dalam membagi waktunya antara usaha dengan pribadi, selain itu juga sikap terlalu percaya kepada orang lain ini juga bisa membahayakan kondisi usaha peserta, yang perlu diterapkan adalah kehati-hatian peserta terhadap janji yang diberikan oleh orang lain.
- b. Untuk faktor *economic value*, pihak BMM bisa melakukan *cross check* atau pemeriksaan terhadap tingkat kebutuhan ekonomi keluarga peserta sebelum pembiayaan dilakukan, jika calon peserta KUM3 memiliki kebutuhan yang tinggi seperti masih banyaknya hutang peserta di luar program KUM3, belum dibayarnya biaya pendidikan keluarganya, kesehatan keluarga yang kurang baik, atau gaya hidup yang berlebihan, maka peluang peserta akan menunggak pembayaran kepada BMM akan tinggi. Tetapi jika pihak BMM menemukan kriteria peserta seperti di atas maka BMM bisa memberikan santunan dari dana zakat kepada mereka karena mereka bisa digolongkan kepada golongan yang miskin dan terlilit hutang.

#### **b. Bagi Peneliti Selanjutnya**

1. Dari kedelapan faktor yang digunakan ternyata hanya ada dua faktor saja yang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pembiayaan bermasalah yaitu faktor *social value* dan *economic value*, seharusnya secara teori ke delapan variabel tersebut mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pembiayaan bermasalah pada, sehingga penulis menyarankan kepada peneliti berikutnya untuk pengambilan data dari responden pengambilan sampel dilakukan dengan tepat yaitu dengan cara penyebaran kuesioner sebaiknya di tempatkan di daerah yang mempunyai pembiayaan bermasalah yang tinggi, sehingga data yang dihasilkan pun akan lebih baik lagi.

2. Dikarenakan pertanyaan yang diajukan dalam penelitian ini sangat bersifat pribadi sehingga perlu memperhatikan jawaban dari setiap responden terhadap kuesioner yang kita buat apakah sesuai dengan fakta dilapangan dan sesuai dengan data yang ada?, dikhawatirkan jawaban dari responden bersifat subjektif tidak bersifat objektif. Sehingga perlu adanya pengawasan saat pengisian kuesioner kemudian di *cross check* atau di cek kembali dengan data dan fakta yang ada.



## DAFTAR REFERENSI

- Ahmad, Jaribah. (2008). *Fikih Ekonomi Umar bin Al-Khatab*. Jakarta : Khalifa.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta : Gema Insani Press.
- Arikunto, Suharsimi (1998). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Guilford ,J.P. (1979), *Psychometric Methods*. Tata McGraw-Hill Publishing Company Limited.
- Herimanto. (2010). *Ilmu Sosial & Budaya Dasar*. Jakarta : PT. Bumi Aksara
- Hidayat. (2007). *Analisis Kredit Macet Usaha Mikro dan Menengah di Sentra Konveksi Ulujami Pemalang*. Semarang : Tesis Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang.
- Ismail. (2010). *Akutansi Bank : Teori dan Aplikasi Dalam Rupiah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Lady. (2008). *Evaluasi Kelayakan Pemberian Kredit oleh PT. BPR Arta Panggung Perkasa Trenggalek*. Malang. Skripsi Universitas Muhammadiyah Malang.
- Mangkunegara, A.Anwar Prabu. (2005). *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Moh. Natzir. (2005). *Design Penelitian*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Mufraini, M.Arif. (2006). *Akutansi Dan Manajemen Zakat Mengomunikasikan Kesadaran Dan Membangun Jaringan*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.
- Novitasari. (2010). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Risiko Kredit Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) "Ammanah Ummah" Surabaya*. Surabaya : Skripsi Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur.
- Prasetyo. (2006). *Tinjauan Hukum Pidana Terhadap Kredit Macet Di Bank Berdasarkan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan*. Surakarta : Skripsi Fakultas Hukum Universitas Sebelas Maret Surakarta.

- Rasyid Al, Harun. (1994). *Dasar-Dasar Statistika Terapan*, Bandung : Program Pascasarjana Unpad.
- Rivai V & Andria PV. (2008). *Islamic Financial Management*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Rodoni, Ahmad. (2008). *Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta : PT. Bestari Buana Murni.
- Simamora, Hendry. (2004). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi III, Yogyakarta : STIE YPKN.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung : CV. ALFABETA
- Thayyar Ath, Abdullah Bin Muhammad. (2009). *Ensiklopedi Fiqih Muamalah Dalam Pandangan 4 Madzhab*. Yogyakarta : Maktabah Al-Hanif.
- Universitas Indonesia. (2008). Pengantar Penulisan Ilmiah.
- Usman H & Nachrowi D. *Penggunaan Teknik Ekonometri*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Usmani, Rofi' Usmani. (2006). *Mutiara Akhlaq Rasulullah Saw*. Bandung: PT. Mizan Pustaka.
- Wiroso. (2009). *Produk Perbankan Raja Syariah*. Jakarta : LPFE Usakti.
- Yasmin, Ummu. (2009). *Agenda Materi Tarbiyah*. Jakarta : DSP Dewan Syariah Pusat PKS.
- Baitul Maal Muamalat (2010, 21 Februari). <http://www.baitulmaal.net/bmm>
- Bank Indonesia. (2011. 6 Maret). <http://www.bi.go.id/web/id/>
- Garret. (2009). *Time Management Takes Self Discipline*. <http://www.upublish.info>
- Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid (KUM3). (2010, 2 Maret). <http://kum3bmm.com/>
- Perpustakaan Universitas Indonesia. (2011, 14 Januari ). <http://digilib.its.ac.id>

## KUESIONER

### A. Kuesioner

<b>KUESIONER UNTUK PENDAMPING PROGRAM KOMUNITAS USAHA MIKRO MUAMALAT BERBASIS MASJID (KUM3)</b>					
Nama Peserta KUM3 :					
Nama Pendamping Peserta Program KUM3 :					
Kota Program KUM3 :					
Nama Basis Mesjid :					
Bidang Usaha Peserta Program KUM3 :					
<i>Petunjuk Pengisian : Berilah tanda (X) pada kolom 1, 2, 3, atau 4</i>					
No	Pertanyaan	1	2	3	4
		Tidak Baik	Kurang Baik	Baik	Sangat Baik
1	Bagaimanah inovasi produk yang dijual oleh peserta ?				
2	Bagaimanah sikap pantang menyerah peserta dalam menghadapi permasalahan ?				
3	Bagaimanakah hubungan peserta dengan anak-anaknya ?				
4	Bagaimanakah hubungan peserta dengan orang tuanya ?				
5	Bagaimanakah banyaknya stok bahan yang akan dijual/diproduksi ?				
6	Bagaimanakah efisiensi jumlah karyawan dalam usaha peserta ?				
7	Bagaimanakah hubungan peserta dengan Istrinya ?				
8	Bagaimanakah hubungan peserta dengan tetangga-tetangganya ?				
9	Bagaimanakah inovasi-inovasi yang dibuat oleh peserta ?				
10	Bagaimanakah jarak lokasi usaha peserta terhadap para vendor (penjual bahan baku utama dan tambahan) ?				
11	Bagaimanakah jarak lokasi usaha peserta terhadap pasar / konsumennya ?				
12	Bagaimanakah jarak lokasi usaha peserta terhadap tempat tinggal peserta ?				
13	Bagaimanakah kebersihan produk yang dijual ?				
14	Bagaimanakah kecukupan modal uang perusahaan ?				
15	Bagaimanakah keinginan peserta dalam belajar agama Islam ?				
16	Bagaimanakah kejujuran peserta ?				
17	Bagaimanakah kelancaran pembayaran pendidikan anak-anak peserta ?				
18	Bagaimanakah kelengkapan pencatatan keuangan peserta ?				
19	Bagaimanakah kemasan yang digunakan peserta dalam menjual produknya ?				
20	Bagaimanakah ketahanan produk bila dibuat stok ?				
21	Bagaimanakah ketersediaan bahan baku dari produk yang nanti akan di jual ?				
22	Bagaimanakah ketersediaan karyawan bila dibutuhkan ?				
23	Bagaimanakah keuletan peserta ?				
24	Bagaimanakah komunikasi peserta dengan pendamping KUM3 nya ?				
25	Bagaimanakah kondisi di lokasi usaha peserta ?				
26	Bagaimanakah kondisi mesin/peralatan yang digunakan sebelum pembiayaan dari Baitul Maal Muamalat (BMM) ?				
27	Bagaimanakah kualitas dari mesin/peralatan yang digunakan peserta ?				
28	Bagaimanakah kualitas pemenuhan kebutuhan peserta terhadap kebutuhan dasar (makan dan minum) ?				
29	Bagaimanakah pasarnya ( <i>market share</i> ) produk/jasa yang dijual oleh				
30	Bagaimanakah pelayanan peserta dalam melakukan penjualan ?				
31	Bagaimanakah pemahaman peserta mengenai akad-akad yang terdapat dalam hutang piutang ?				
32	Bagaimanakah pemahaman peserta mengenai aturan pembayaran angsuran				



No	Pertanyaan	1	2	3	4
		Tidak Baik	Kurang Baik	Baik	Sangat Baik
33	Bagaimanakah pemahaman peserta mengenai program KUM3 ini ?				
34	Bagaimanakah pemahaman peserta terhadap akad yang disepakati dengan pihak BMM ?				
35	Bagaimanakah Pemahaman peserta terhadap aturan pembinaan yang dibuat oleh BMM untuk program KUM3 ini ?				
36	Bagaimanakah pemahaman peserta terhadap rezeki yang halal ?				
37	Bagaimanakah pembayaran peserta terhadap BMM ?				
38	Bagaimanakah pencatatan peserta dalam mencatat setiap transaksi yang dilakukan oleh perusahaan ?				
39	Bagaimanakah pengalaman peserta dalam mengatur pegawai ?				
40	Bagaimanakah pengalaman peserta di bidang usahanya ?				
41	Bagaimanakah pengetahuan peserta mengenai hukum hutang piutang berdasarkan syariat Islam ?				
42	Bagaimanakah pengetahuan peserta mengenai hukum hutang piutang secara hukum perdata ?				
43	Bagaimanakah peningkatan pendapatan peserta setelah adanya pembiayaan ?				
44	Bagaimanakah peserta dalam mendistribusikan produknya ?				
45	Bagaimanakah peserta dalam menetapkan harga jual produk / jasanya ?				
46	Bagaimanakah peserta dalam mengelola pengeluaran dari pendapatan usahanya?				
47	Bagaimanakah peserta dalam mengeluarkan zakat perniagaannya ?				
48	Bagaimanakah peserta dalam menjauhi bentuk-bentuk <i>mushrik</i> kepada Allah ?				
49	Bagaimanakah peserta dalam menjauhi bid'ah ?				
50	Bagaimanakah peserta dalam menjauhi ghibah ?				
51	Bagaimanakah promosi yang telah dilakukan peserta dalam menjual produk/jasanya ?				
52	Bagaimanakah reputasi peserta di lingkungan usahanya ?				
53	Bagaimanakah semangat peserta dalam menghiasi diri dengan akhlaq islami ?				
54	Bagaimanakah sifat amanah yang dimiliki peserta ?				
55	Bagaimanakah solat fardu peserta ?				
56	Bagaimanakah tingkat hutang perusahaan ?				
57	Bagaimanakah tingkat hutang peserta di luar program KUM3 ini ?				
58	Bagaimanakah tingkat keahlian karyawan sekarang dalam mengerjakan tugasnya ?				
59	Bagaimanakah tingkat kehadiran peserta dalam solat berjamaah di masjid ?				
60	Bagaimanakah tingkat kesehatan keluarga peserta ?				
61	Bagaimanakah efektifitas proses produksi yang dipakai oleh peserta ?				
62	Bagaimanakah tingkat kesejahteraan peserta (upah/gaji) ?				
63	Bagaimanakah tingkat pendidikan peserta ?				
64	Bagaimanakah tingkat persaingan usaha peserta ?				
65	Bagaimanakah trend penjualan dari produk yang dijual ?				
66	Bagaimanakah usaha peserta dalam menjauhi perjudian ?				
67	Bagaimanakah disiplin kerja peserta ?				
68	Bagaimanakah keakuratan pencatatan keuangan perusahaan ?				
69	Bagaimanakah peserta menjadwalkan pembayaran pembiayaan ?				
70	Bagaimanakah tingkat kesulitan dalam membuat produk yang nanti akan dijualnya ?				

## B. Pengelompokkan Kuesioner

<b>A. Karakter Peserta</b>					
No	Pertanyaan	1	2	3	4
		Tidak Baik	Kurang Baik	Baik	Sangat Baik
<b>A.1 Social Value</b>					
<b>a. Keluarga</b>					
1	Bagaimanakah hubungan peserta dengan Istrinya ?				
2	Bagaimanakah hubungan peserta dengan anak-anaknya ?				
3	Bagaimanakah hubungan peserta dengan orang tuanya ?				
<b>b. Masyarakat</b>					
1	Bagaimanakah hubungan peserta dengan tetangga-tetangganya ?				
2	Bagaimanakah komunikasi peserta dengan pendamping KUM3 nya ?				
3	Bagaimanakah reputasi peserta di lingkungan usahanya ?				
<b>A.2 Theoretical Value</b>					
<b>a. Pemahaman Perjanjian</b>					
1	Bagaimanakah pemahaman peserta terhadap akad yang disepakati dengan pihak BMM ?				
2	Bagaimanakah Pemahaman peserta terhadap aturan pembinaan yang dibuat oleh Baitul Maal Muamalata ( BMM) untuk program KUM3 ini ?				
3	Bagaimanakah pemahaman peserta mengenai aturan pembayaran angsuran pembiayaan ke BMM ?				
4	Bagaimanakah pemahaman peserta mengenai program KUM3 ini ?				
<b>b. Prinsip Hutang Piutang</b>					
1	Bagaimanakah pengetahuan peserta mengenai hukum hutang piutang berdasarkan syariat Islam ?				
2	Bagaimanakah pengetahuan peserta mengenai hukum hutang piutang secara hukum perdata ?				
3	Bagaimanakah pemahaman peserta mengenai akad-akad yang terdapat dalam hutang piutang ?				
<b>A.3 Economical Value</b>					
<b>a. Physiological Need</b>					
1	Bagaimanakah kualitas pemenuhan kebutuhan peserta terhadap kebutuhan dasar (makan dan minum) ?				
2	Bagaimanakah tingkat kesehatan keluarga peserta ?				
3	Bagaimanakah kelancaran pembayaran pendidikan anak-anak				
<b>b. Pengelolaan Keuangan Peserta</b>					
1	Bagaimanakah tingkat hutang peserta di luar program KUM3 ini ?				
2	Bagaimanakah usaha peserta dalam menjauhi perjudian ?				
3	Bagaimanakah peserta dalam mengelola pengeluaran dari pendapatan usahanya?				

No	Pertanyaan	1	2	3	4
		Tidak Baik	Kurang Baik	Baik	Sangat Baik
<b>A.4 Religious Value</b>					
<b>a. Salimul Aqidah</b>					
1	Bagaimanakah peserta dalam menjauhi bentuk-bentuk <i>mushrik</i> kepada Allah ?				
2	Bagaimanakah pemahaman peserta terhadap rezeki yang halal ?				
3	Bagaimanakah peserta dalam menjauhi bid'ah ?				
<b>b. Sohihul Ibadah</b>					
1	Bagaimanakah solat fardu peserta ?				
2	Bagaimanakah peserta dalam mengeluarkan zakat perniagaannya ?				
3	Bagaimanakah tingkat kehadiran peserta dalam solat berjamaah di masjid ?				
<b>c. Matinul Khuluk</b>					
1	Bagaimanakah semangat peserta dalam menghiasi diri dengan				
2	Bagaimanakah keinginan peserta dalam belajar agama Islam ?				
3	Bagaimanakah peserta dalam menjauhi ghibah ?				
4	Bagaimanakah kejujuran peserta ?				
5	Bagaimanakah sifat amanah yang dimiliki peserta ?				

## B. Kemampuan Usaha Peserta

No	Pertanyaan	1	2	3	4
		Tidak Baik	Kurang Baik	Baik	Sangat Baik
<b>B.1 Pemasaran</b>					
<b>a. Analisis Market</b>					
1	Bagaimanakah pasarnya ( <i>market share</i> ) produk/jasa yang dijual oleh peserta ?				
2	Bagaimanakah trend penjualan dari produk yang dijual ?				
3	Bagaimanakah tingkat persaingan usaha peserta ?				
4	Bagaimanakah promosi yang telah dilakukan peserta dalam menjual produk/jasanya ?				
<b>b. Pelayanan</b>					
1	Bagaimanakah peserta dalam menetapkan harga jual produk / jasanya ?				
2	Bagaimanakah peserta dalam mendistribusikan produknya ?				
3	Bagaimanakah pelayanan peserta dalam melakukan penjualan ?				
<b>B.2 Finansial</b>					
<b>a. Pencatatan Keuangan</b>					
1	Bagaimanakah pencatatan peserta dalam mencatat setiap transaksi yang dilakukan oleh perusahaan ?				
2	Bagaimanakah kelengkapan pencatatan keuangan peserta ?				
3	Bagaimanakah keakuratan pencatatan keuangan perusahaan ?				
<b>b. Pengelolaan Keuangan</b>					
1	Bagaimanakah peserta menjadwalkan pembayaran pembiayaan ?				
2	Bagaimanakah tingkat hutang perusahaan ?				
3	Bagaimanakah peningkatan pendapatan peserta setelah adanya pembiayaan ?				
4	Bagaimanakah kecukupan modal uang perusahaan ?				

No	Pertanyaan	1	2	3	4
		Tidak Baik	Kurang Baik	Baik	Sangat Baik
<b>B.3 Manajerial</b>					
<b>a. Jiwa Wirausaha Peserta</b>					
1	Bagaimanakah keuletan peserta ?				
2	Bagaimanakah inovasi-inovasi yang dibuat oleh peserta ?				
3	Bagaimanakah disiplin kerja peserta ?				
4	Bagaimanakah sikap pantang menyerah peserta dalam menghadapi permasalahan ?				
<b>b. Pengalaman dan Pendidikan Peserta</b>					
1	Bagaimanakah pengalaman peserta di bidang usahanya ?				
2	Bagaimanakah tingkat pendidikan peserta ?				
3	Bagaimanakah pengalaman peserta dalam mengatur pegawai ?				
<b>B.4 Teknis</b>					
<b>a. Lokasi Usaha</b>					
1	Bagaimanakah jarak lokasi usaha peserta terhadap pasar /				
2	Bagaimanakah jarak lokasi usaha peserta terhadap para vendor (penjual bahan baku utama dan tambahan) ?				
3	Bagaimanakah jarak lokasi usaha peserta terhadap tempat tinggal peserta ?				
4	Bagaimanakah kondisi di lokasi usaha peserta ?				
<b>b. Tenaga Kerja</b>					
1	Bagaimanakah efisiensi jumlah karyawan dalam usaha peserta ?				
2	Bagaimanakah tingkat kesejahteraan peserta (upah/gaji) ?				
3	Bagaimanakah ketersediaan karyawan bila dibutuhkan ?				
4	Bagaimanakah tingkat keahlian karyawan sekarang dalam mengerjakan tugasnya ?				
<b>c. Kondisi Produksi</b>					
1	Bagaimanakah banyaknya stok bahan yang akan dijual/diproduksi?				
2	Bagaimanakah kondisi mesin/peralatan yang digunakan sebelum pembiayaan dari BMM ?				
3	Bagaimanakah kualitas dari mesin/peralatan yang digunakan peserta ?				
4	Bagaimanakah efektifitas proses produksi yang dipakai oleh peserta ?				
<b>d. Produk</b>					
1	Bagaimanakah kemasan yang digunakan peserta dalam menjual produknya ?				
2	Bagaimanakah kebersihan produk yang dijual ?				
3	Bagaimanakah inovasi produk yang dijual oleh peserta ?				
4	Bagaimanakah tingkat kesulitan dalam membuat produk yang nanti akan dijualnya ?				
5	Bagaimanakah ketersediaan bahan baku dari produk yang nanti akan di jual ?				
6	Bagaimanakah ketahanan produk bila dibuat stok ?				
<b>C. NPF</b>					
No	Pertanyaan	1	2	3	4
		Tidak Baik	Kurang Baik	Baik	Sangat Baik
<b>B.3 Manajerial</b>					
1	Bagaimanakah kualitas pembayaran peserta terhadap BMM ?				

## OUTPUT SPSS VALIDITAS DAN RELIABILITAS

### 1. Variabel *Social Value*

#### a. *Correlations*

**Correlations**

		Total
p3	Pearson Correlation	.724
p4	Pearson Correlation	.839
p7	Pearson Correlation	.755
p8	Pearson Correlation	.731
p24	Pearson Correlation	.653
p52	Pearson Correlation	.410
Total	Pearson Correlation	1
	N	30

#### b. *Reliability*

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.785	6

### 2. Variabel *Theoretical Value*

#### a. *Correlations*

**Correlations**

		Total
p32	Pearson Correlation	.738
p33	Pearson Correlation	.863
p34	Pearson Correlation	.930
p35	Pearson Correlation	.930
p31	Pearson Correlation	.375
p41	Pearson Correlation	.525
p42	Pearson Correlation	.782
Total	Pearson Correlation	1
	N	30

b. *Reliability***Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.871	7

**3. Variabel *Economic Value***a. *Correlations***Correlations**

		Total
p17	Pearson Correlation	.845
p28	Pearson Correlation	.593
p60	Pearson Correlation	.468
p46	Pearson Correlation	.768
p57	Pearson Correlation	.704
p66	Pearson Correlation	.652
Total	Pearson Correlation	1
	N	30

b. *Reliability***Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.736	6

#### 4. Variabel *Religious Value*

##### a. *Correlations*

		Total
p36	Pearson Correlation	.779
p48	Pearson Correlation	.599
p49	Pearson Correlation	.563
p47	Pearson Correlation	.730
p55	Pearson Correlation	.797
p59	Pearson Correlation	.862
p15	Pearson Correlation	.598
p16	Pearson Correlation	.733
p50	Pearson Correlation	.718
p53	Pearson Correlation	.564
p54	Pearson Correlation	.799
Total	Pearson Correlation	1
	N	30

##### b. *Reliability*

###### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

###### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.900	11

#### 5. Variabel Pemasaran

##### a. *Correlations*

		Total
p29	Pearson Correlation	.650
p51	Pearson Correlation	.542
p64	Pearson Correlation	.913
p65	Pearson Correlation	.604
p30	Pearson Correlation	.400
p44	Pearson Correlation	.913
p45	Pearson Correlation	.833
Total	Pearson Correlation	1
	N	30



b. *Reliability***Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.803	7

**6. Variabel Financial**a. *Correlations***Correlations**

		Total
p18	Pearson Correlation	.826
p38	Pearson Correlation	.825
p68	Pearson Correlation	.592
p14	Pearson Correlation	.777
p43	Pearson Correlation	.391
p56	Pearson Correlation	.754
p69	Pearson Correlation	.509
Total	Pearson Correlation	1
	N	30

b. *Reliability***Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.779	7



## 7. Variabel Manajemen

### a. Correlations

#### Correlations

		Total
p2	Pearson Correlation	.584
p9	Pearson Correlation	.749
p23	Pearson Correlation	.701
p67	Pearson Correlation	.585
p39	Pearson Correlation	.742
p40	Pearson Correlation	.625
p63	Pearson Correlation	.858
Total	Pearson Correlation	1
	N	30

### b. Reliability

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.813	7

## 8. Variabel Teknis

### a. Correlations

**Correlations**

		Total
p10	Pearson Correlation	.729
p11	Pearson Correlation	.530
p12	Pearson Correlation	.882
p25	Pearson Correlation	.828
p6	Pearson Correlation	.737
p22	Pearson Correlation	.605
p58	Pearson Correlation	.463
p62	Pearson Correlation	.639
p5	Pearson Correlation	.593
p26	Pearson Correlation	.405
p27	Pearson Correlation	.637
p61	Pearson Correlation	.639
p1	Pearson Correlation	.584
p13	Pearson Correlation	.431
p19	Pearson Correlation	.703
p20	Pearson Correlation	.595
p21	Pearson Correlation	.639
p70	Pearson Correlation	.369
Total	Pearson Correlation	1
	N	30

### b. Reliability

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.884	18

## REKAP VALIDITAS DAN RELIABILITAS

Variabel	Pertanyaan	Koefisien Validitas	Titik Kritis	Keterangan	Koefisien Reliabilitas	Titik Kritis	Keterangan
<i>Social Value</i>	p3	0.724	0.361	valid	0.785	0.7	Reliabel
	p4	0.839	0.361	valid			
	p7	0.755	0.361	valid			
	p8	0.731	0.361	valid			
	p24	0.653	0.361	valid			
	p52	0.41	0.361	valid			
<i>Theoretical Value</i>	p32	0.738	0.361	valid	0.871	0.7	Reliabel
	p33	0.863	0.361	valid			
	p34	0.93	0.361	valid			
	p35	0.93	0.361	valid			
	p31	0.375	0.361	valid			
	p41	0.525	0.361	valid			
	p42	0.782	0.361	valid			
<i>Economical Value</i>	p17	0.845	0.361	valid	0.736	0.7	Reliabel
	p28	0.593	0.361	valid			
	p60	0.468	0.361	valid			
	p46	0.768	0.361	valid			
	p57	0.704	0.361	valid			
	p66	0.652	0.361	valid			
<i>Religious Value</i>	p36	0.779	0.361	valid	0.9	0.7	Sangat Reliabel
	p48	0.599	0.361	valid			
	p49	0.563	0.361	valid			
	p47	0.73	0.361	valid			
	p55	0.797	0.361	valid			
	p59	0.862	0.361	valid			
	p15	0.598	0.361	valid			
	p16	0.733	0.361	valid			
	p50	0.718	0.361	valid			
	p53	0.564	0.361	valid			
	p54	0.799	0.361	valid			

Apabila koefisien validitas  $> 0.361$  maka dapat dikatakan Valid. Dan Apabila koefisien Reliabilitas  $> 0.7$ , maka dapat dikatakan Reliabel.

Variabel	Pertanyaan	Koefisien Validitas	Titik Kritis	Keterangan	Koefisien Reliabilitas	Titik Kritis	Keterangan
Pemasaran	p29	0.65	0.361	valid	0.803	0.7	Reliabel
	p51	0.542	0.361	valid			
	p64	0.913	0.361	valid			
	p65	0.604	0.361	valid			
	p30	0.4	0.361	valid			
	p44	0.913	0.361	valid			
	p45	0.833	0.361	valid			
Financial	p18	0.826	0.361	valid	0.779	0.7	Reliabel
	p38	0.825	0.361	valid			
	p68	0.592	0.361	valid			
	p14	0.777	0.361	valid			
	p43	0.391	0.361	valid			
	p56	0.754	0.361	valid			
	p69	0.509	0.361	valid			
Manajerial	p2	0.584	0.361	valid	0.813	0.7	Reliabel
	p9	0.749	0.361	valid			
	p23	0.701	0.361	valid			
	p67	0.585	0.361	valid			
	p39	0.742	0.361	valid			
	p40	0.625	0.361	valid			
	p63	0.858	0.361	valid			
Teknis	p10	0.729	0.361	valid	0.884	0.7	Reliabel
	p11	0.53	0.361	valid			
	p12	0.882	0.361	valid			
	p25	0.828	0.361	valid			
	p6	0.737	0.361	valid			
	p22	0.605	0.361	valid			
	p58	0.463	0.361	valid			
	p62	0.639	0.361	valid			
	p5	0.593	0.361	valid			
	p26	0.405	0.361	valid			
	p27	0.637	0.361	valid			
	p61	0.639	0.361	valid			
	p1	0.584	0.361	valid			
	p13	0.431	0.361	valid			
	p19	0.703	0.361	valid			
	p20	0.595	0.361	valid			
	p21	0.639	0.361	valid			
p70	0.369	0.361	valid				

Apabila koefisien validitas  $> 0.361$  maka dapat dikatakan Valid. Dan Apabila koefisien Reliabilitas  $> 0.7$ , maka dapat dikatakan Reliabel.

## TRANSFORMASI DATA

### 1. Tabel Tranformasi Data *Social Value*

max. jumlah skor	23	Tabel Skor Aktual						
min. jumlah skor	17	Kategorik		Skor	Range			
range	6	Baik		1	20.01	23.01		
interval	3	Kurang baik		0	17	20		
Responden	Keluarga			Masyarakat			Jumlah	Skor Kategori
	p3	p4	p7	p8	p24	p52		
1	3	3	3	3	3	3	18	0
2	3	3	3	3	3	3	18	0
3	3	2	3	3	3	3	17	0
4	3	3	3	4	3	3	19	0
5	3	3	3	3	3	3	18	0
6	3	3	3	3	4	3	19	0
7	3	3	3	3	3	3	18	0
8	3	3	3	3	3	3	18	0
9	3	3	3	3	3	3	18	0
10	3	3	3	3	3	3	18	0
11	4	3	3	3	3	3	19	0
12	4	4	4	4	3	3	22	1
13	4	4	4	3	3	3	21	1
14	3	3	3	4	4	3	20	0
15	4	3	3	3	3	3	19	0
16	4	4	4	4	3	3	22	1
17	3	4	4	3	3	3	20	0
18	4	4	3	3	4	3	21	1
19	4	3	3	3	3	3	19	0
20	4	4	3	3	4	3	21	1
21	3	3	4	3	3	4	20	0
22	3	3	4	3	3	3	19	0
23	4	4	3	3	3	3	20	0
24	4	4	3	3	4	3	21	1
25	4	4	4	4	3	3	22	1
26	4	4	4	3	3	3	21	1
27	4	4	4	4	3	3	22	1
28	4	4	4	4	3	3	22	1
29	3	4	3	4	4	4	22	1
30	3	3	3	3	3	3	18	0
31	4	4	4	4	3	3	22	1
32	3	3	3	3	3	3	18	0
33	3	4	3	3	3	3	19	0
34	3	4	4	4	3	3	21	1
35	3	3	3	3	3	3	18	0
36	4	4	3	3	3	3	20	0
37	3	3	3	3	3	3	18	0
38	3	3	3	3	3	3	18	0
39	3	3	3	3	3	3	18	0
40	3	3	3	3	3	3	18	0

Responden	Social Value							Jumlah	Skor Kategori
	Keluarga			Masyarakat					
	p3	p4	p7	p8	p24	p52			
41	3	3	3	3	3	3	18	0	
42	3	3	3	3	3	3	18	0	
43	3	3	3	3	3	3	18	0	
44	3	3	3	3	3	3	18	0	
45	3	3	3	3	3	3	18	0	
46	3	3	3	3	3	3	18	0	
47	3	3	3	3	3	3	18	0	
48	3	3	3	3	3	3	18	0	
49	4	4	3	3	3	3	20	0	
50	4	4	4	4	3	3	22	1	
51	3	3	3	3	3	3	18	0	
52	3	3	3	3	3	3	18	0	
53	3	3	3	3	3	3	18	0	
54	3	3	3	3	3	3	18	0	
55	3	3	3	2	3	3	17	0	
56	4	4	4	3	3	3	21	1	
57	3	3	3	3	3	3	18	0	
58	3	3	3	4	3	3	19	0	
59	4	4	4	4	3	3	22	1	
60	3	4	4	4	3	3	21	1	
61	3	4	4	4	3	3	21	1	
62	3	3	3	3	3	3	18	0	
63	4	4	4	4	3	3	22	1	
64	3	3	3	4	3	3	19	0	
65	3	3	3	3	3	3	18	0	
66	4	4	3	4	3	3	21	1	
67	3	3	3	4	3	3	19	0	
68	4	4	3	3	3	4	21	1	
69	4	4	3	4	3	3	21	1	
70	4	4	3	4	4	3	22	1	
71	3	3	3	4	4	3	20	0	
72	4	4	3	4	3	3	21	1	
73	4	4	3	4	4	4	23	1	
74	4	4	3	3	3	3	20	0	
75	3	3	3	3	3	3	18	0	
76	4	4	3	3	3	3	20	0	
77	4	4	3	3	4	3	21	1	
78	4	4	3	3	4	3	21	1	
79	4	4	3	4	3	3	21	1	
80	4	4	3	3	3	3	20	0	
81	3	4	3	3	4	4	21	1	

## 2. Tabel Tranformasi Data *Theorical Value*

max. jumlah skor	26	Tabel Skor Aktual		
min. jumlah skor	18	Kategorik	Skor	Range
range	8	Baik	1	22.01 26.01
interval	4	Kurang baik	0	18 22

Responden	Theoretical Value								Jumlah	Skor Kategori
	Pemahaman Perjanjian				Prinsip Hutang Piutang					
	p32	p33	p34	p35	p31	p41	p42			
1	3	3	3	3	2	3	2	19	0	
2	3	3	3	3	2	3	2	19	0	
3	3	3	3	3	2	3	2	19	0	
4	3	4	4	4	3	3	2	23	1	
5	3	3	3	3	4	4	3	23	1	
6	3	3	3	3	4	4	3	23	1	
7	3	3	3	3	3	3	2	20	0	
8	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
9	3	3	3	3	2	3	3	20	0	
10	3	3	3	3	2	3	2	19	0	
11	4	3	3	3	3	3	2	21	0	
12	3	3	3	3	3	3	2	20	0	
13	3	3	3	3	3	3	2	20	0	
14	3	4	4	4	3	3	2	23	1	
15	3	3	3	3	4	2	3	21	0	
16	4	3	4	4	3	2	3	23	1	
17	4	4	4	4	4	3	2	25	1	
18	4	4	4	4	3	3	2	24	1	
19	4	4	4	4	3	2	2	23	1	
20	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
21	4	4	4	4	4	3	3	26	1	
22	4	4	4	4	4	3	3	26	1	
23	4	4	4	3	4	3	2	24	1	
24	3	4	4	4	3	3	3	24	1	
25	4	4	4	4	3	3	3	25	1	
26	3	4	3	4	3	3	2	22	0	
27	3	3	3	3	3	3	2	20	0	
28	4	3	4	4	3	3	3	24	1	
29	4	4	4	3	4	3	4	26	1	
30	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
31	3	2	2	2	3	3	3	18	0	
32	3	2	2	2	3	3	3	18	0	
33	3	2	2	2	3	3	3	18	0	
34	4	2	2	2	3	3	3	19	0	
35	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
36	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
37	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
38	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
39	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
40	3	3	3	3	3	3	3	21	0	

Responden	Theoretical Value								Jumlah	Skor Kategori
	Pemahaman Perjanjian				Prinsip Hutang Piutang					
	p32	p33	p34	p35	p31	p41	p42			
41	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
42	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
43	3	3	3	3	2	3	3	20	0	
44	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
45	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
46	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
47	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
48	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
49	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
50	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
51	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
52	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
53	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
54	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
55	3	2	2	2	3	3	3	18	0	
56	4	2	2	2	3	3	3	19	0	
57	4	2	3	2	3	3	3	20	0	
58	2	2	3	4	2	3	3	19	0	
59	4	2	3	2	3	3	3	20	0	
60	4	2	2	2	3	3	3	19	0	
61	3	2	2	2	3	3	3	18	0	
62	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
63	3	2	2	2	3	3	3	18	0	
64	4	3	3	3	3	3	3	22	0	
65	3	2	2	2	3	3	3	18	0	
66	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
67	4	2	2	2	3	3	3	19	0	
68	3	4	4	3	3	3	3	23	1	
69	3	3	3	3	3	3	2	20	0	
70	3	4	3	3	3	3	2	21	0	
71	4	3	3	3	4	3	3	23	1	
72	3	3	3	3	3	3	2	20	0	
73	3	3	3	4	3	3	3	22	0	
74	3	3	4	4	3	3	3	23	1	
75	3	4	3	3	3	3	3	22	0	
76	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
77	3	3	3	3	3	3	3	21	0	
78	3	3	3	3	3	2	2	19	0	
79	3	3	3	3	4	3	3	22	0	
80	3	3	3	3	4	3	3	22	0	
81	3	3	3	3	4	3	3	22	0	



3. Tabel Tranformasi Data *Economic Value*

max. jumlah skor	20	<b>Tabel Skor Aktual</b>			
min. jumlah skor	14				
range	6	<b>Kategori</b>	<b>Skor</b>	<b>Range</b>	
interval	3	Baik	1	17.01	20.01
		Kurang baik	0	14	17

<i>Economical Value</i>								
Responden	Physiological Need			Pengelolaan			Jumlah	Skor Kategori
	p17	p28	p60	p46	p57	p66		
1	2	3	3	3	2	3	16	0
2	2	3	3	3	2	3	16	0
3	1	2	3	3	2	3	14	0
4	3	2	3	4	3	3	18	1
5	4	3	3	3	3	4	20	1
6	3	3	2	3	3	4	18	1
7	3	3	3	3	2	3	17	0
8	3	2	3	3	4	3	18	1
9	2	3	3	3	3	3	17	0
10	3	3	3	3	4	3	19	1
11	2	3	3	2	3	3	16	0
12	2	3	3	3	3	4	18	1
13	2	3	3	3	3	3	17	0
14	3	3	3	3	3	4	19	1
15	2	3	2	3	2	3	15	0
16	2	3	3	3	3	4	18	1
17	3	3	3	3	3	4	19	1
18	3	3	3	3	3	4	19	1
19	3	3	3	3	3	4	19	1
20	3	3	3	3	3	4	19	1
21	2	3	3	3	3	4	18	1
22	3	3	3	3	3	3	18	1
23	2	3	3	3	3	4	18	1
24	3	3	3	3	3	4	19	1
25	3	3	3	3	3	4	19	1
26	2	3	3	3	3	4	18	1
27	2	3	3	3	3	4	18	1
28	2	3	3	3	3	4	18	1
29	3	3	3	3	3	3	18	1
30	2	3	3	3	3	3	17	0
31	3	3	3	3	3	3	18	1
32	3	3	3	3	3	3	18	1
33	2	3	3	3	3	3	17	0
34	3	3	3	3	3	3	18	1
35	3	3	3	3	3	3	18	1
36	3	3	3	3	3	3	18	1
37	3	3	3	3	3	3	18	1
38	3	3	3	3	3	3	18	1
39	3	3	3	3	3	3	18	1
40	3	3	3	3	3	3	18	1

<i>Economical Value</i>								
Responden	<i>Physiological Need</i>			<i>Pengelolaan</i>			Jumlah	Skor Kategori
	p17	p28	p60	p46	p57	p66		
41	3	3	3	2	3	3	17	0
42	3	3	3	3	3	3	18	1
43	3	3	3	2	3	3	17	0
44	3	3	3	3	3	3	18	1
45	3	3	3	3	3	3	18	1
46	3	3	3	3	3	3	18	1
47	3	3	3	3	3	3	18	1
48	2	3	3	2	3	3	16	0
49	3	3	3	3	3	3	18	1
50	3	3	3	3	3	3	18	1
51	3	3	3	3	3	3	18	1
52	3	3	3	3	3	3	18	1
53	3	3	3	3	3	3	18	1
54	3	3	3	3	3	3	18	1
55	3	3	3	3	3	3	18	1
56	3	3	3	3	3	3	18	1
57	2	3	3	2	3	3	16	0
58	2	3	3	3	3	3	17	0
59	2	3	3	3	3	3	17	0
60	3	3	3	3	3	3	18	1
61	2	3	3	3	3	3	17	0
62	3	3	3	3	3	3	18	1
63	3	3	3	3	3	3	18	1
64	3	3	3	3	3	3	18	1
65	3	3	3	3	3	3	18	1
66	3	3	3	3	3	3	18	1
67	3	3	3	2	3	3	17	0
68	3	3	3	3	3	3	18	1
69	2	3	3	4	3	4	19	1
70	3	3	3	3	2	4	18	1
71	4	3	3	3	2	3	18	1
72	3	3	3	3	3	3	18	1
73	3	3	3	3	3	4	19	1
74	3	3	3	3	3	4	19	1
75	2	3	3	3	3	3	17	0
76	3	3	3	3	3	3	18	1
77	3	3	3	3	3	3	18	1
78	3	3	3	4	3	3	19	1
79	3	4	4	3	3	3	20	1
80	3	3	3	4	3	3	19	1
81	3	4	3	3	3	3	19	1

4. Tabel Tranformasi Data *Religious Value*

max. jumlah skor	40	<b>Tabel Skor Aktual</b>			
min. jumlah skor	30				
range	10	<b>Kategorik</b>	<b>Skor</b>	<b>Range</b>	
interval	5	Baik	1	35.01	40.01
		Kurang baik	0	30	35

<i>Religious Value</i>													
Responden	<i>Shalimul Aqidah</i>			<i>Shahihul Ibadah</i>			<i>Matinul Khuluk</i>					Jumlah	Skor Kategori
	p36	p48	p49	p47	p55	p59	p15	p16	p50	p53	p54		
1	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	31	0
2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	32	0
3	3	3	3	2	4	3	3	2	3	3	3	32	0
4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	35	0
5	3	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	37	1
6	3	4	3	4	4	3	4	3	3	3	3	37	1
7	3	4	3	2	3	3	3	2	3	3	3	32	0
8	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	35	0
9	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	34	0
10	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	32	0
11	1	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	32	0
12	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	34	0
13	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
14	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	35	0
15	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	31	0
16	3	3	3	4	3	3	3	3	2	4	3	34	0
17	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	35	0
18	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	36	1
19	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	36	1
20	3	4	3	3	3	3	4	3	3	4	4	37	1
21	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	32	0
22	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	35	0
23	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	35	0
24	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	37	1
25	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	39	1
26	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	36	1
27	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	36	1
28	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	36	1
29	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	32	0
30	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
31	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
32	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
33	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	30	0
34	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
35	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
36	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	35	0
37	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
38	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
39	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	34	0
40	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	32	0

<i>Religious Value</i>													
Responden	<i>Shalimul Aqidah</i>			<i>Shahihul Ibadah</i>			<i>Matinul Khuluk</i>					Jumlah	Skor Kategori
	p36	p48	p49	p47	p55	p59	p15	p16	p50	p53	p54		
41	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	32	0
42	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
43	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	30	0
44	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
45	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	31	0
46	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	35	0
47	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	35	0
48	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
49	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	32	0
50	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
51	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
52	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
53	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
54	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
55	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	30	0
56	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	32	0
57	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	31	0
58	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	31	0
59	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
60	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
61	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	32	0
62	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	32	0
63	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	34	0
64	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	34	0
65	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	32	0
66	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	35	0
67	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	3	30	0
68	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
69	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	35	0
70	4	3	4	2	4	3	4	4	3	4	4	39	1
71	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	34	0
72	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	35	0
73	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3	40	1
74	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	35	0
75	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
76	4	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	37	1
77	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	37	1
78	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	34	0
79	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33	0
80	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	37	1
81	3	4	4	3	3	4	3	3	3	4	4	38	1

## 5. Tabel Tranformasi Data Pemasaran

max. jumlah skor	24	<b>Tabel Skor Aktual</b>			
min. jumlah skor	15				
range	9	<b>Kategorik</b>	<b>Skor</b>	<b>Range</b>	
interval	4.5	Baik	1	19.51	24.01
		Kurang baik	0	15	19.5

Pemasaran									
Responden	Analisis Market				Pelayanan			Jumlah	Skor Kategori
	p29	p51	p64	p65	p30	p44	p45		
1	2	2	2	2	3	2	2	15	0
2	2	2	2	2	3	2	2	15	0
3	3	2	2	2	2	2	2	15	0
4	3	3	3	2	3	2	3	19	0
5	2	2	3	3	3	3	2	18	0
6	3	3	3	3	3	3	3	21	1
7	3	2	2	2	3	2	2	16	0
8	2	3	3	3	3	3	2	19	0
9	3	2	2	2	3	2	2	16	0
10	2	2	3	3	3	3	3	19	0
11	3	2	2	3	3	3	3	19	0
12	3	2	3	3	3	3	3	20	1
13	3	3	3	3	3	3	3	21	1
14	3	2	3	3	3	3	3	20	1
15	3	3	2	3	3	2	2	18	0
16	3	3	3	3	3	3	3	21	1
17	3	2	3	3	4	3	3	21	1
18	3	2	3	3	3	3	3	20	1
19	3	2	3	3	3	3	3	20	1
20	3	2	3	3	4	3	3	21	1
21	3	3	3	3	4	3	3	22	1
22	3	2	4	3	3	3	3	21	1
23	3	2	3	3	3	3	3	20	1
24	3	2	3	3	4	3	3	21	1
25	4	3	3	3	3	3	3	22	1
26	3	2	3	3	3	3	3	20	1
27	3	2	3	3	2	3	3	19	0
28	3	2	3	3	3	3	3	20	1
29	4	3	4	3	4	3	3	24	1
30	3	3	3	2	3	3	3	20	1
31	3	3	3	3	3	3	3	21	1
32	3	3	3	3	3	3	3	21	1
33	3	3	3	3	3	3	3	21	1
34	3	3	3	3	3	3	3	21	1
35	3	3	2	2	3	3	3	19	0
36	3	3	3	3	3	3	3	21	1
37	3	3	3	3	3	3	3	21	1
38	3	3	3	2	3	3	3	20	1
39	3	3	3	3	3	3	3	21	1
40	3	3	3	2	3	3	3	20	1

Pemasaran									
Responden	Analisis Market				Pelayanan			Jumlah	Skor Kategori
	p29	p51	p64	p65	p30	p44	p45		
41	3	3	3	2	3	3	3	20	1
42	3	3	3	3	3	3	3	21	1
43	3	3	3	3	3	3	3	21	1
44	3	3	3	3	3	3	3	21	1
45	3	3	3	3	3	3	3	21	1
46	3	3	3	3	3	3	3	21	1
47	3	3	3	3	3	3	3	21	1
48	3	3	3	2	3	3	3	20	1
49	3	3	3	3	3	3	3	21	1
50	3	3	3	3	3	3	3	21	1
51	3	3	3	3	3	3	3	21	1
52	3	3	3	3	3	3	3	21	1
53	3	3	3	3	3	3	3	21	1
54	3	3	3	3	3	3	3	21	1
55	3	3	3	3	3	3	3	21	1
56	3	3	2	2	3	3	3	19	0
57	3	3	3	3	3	3	3	21	1
58	3	3	3	2	4	2	3	20	1
59	3	3	3	3	3	3	3	21	1
60	3	3	3	3	3	3	3	21	1
61	3	3	3	3	3	3	3	21	1
62	3	3	3	3	3	3	3	21	1
63	3	3	3	3	3	3	3	21	1
64	3	3	3	2	3	3	3	20	1
65	3	3	3	3	3	3	3	21	1
66	3	3	2	2	3	3	3	19	0
67	3	3	3	2	3	3	3	20	1
68	3	3	3	3	3	3	2	20	1
69	4	3	3	2	3	3	3	21	1
70	3	3	3	3	3	3	3	21	1
71	3	3	3	3	4	3	3	22	1
72	3	3	3	3	3	3	3	21	1
73	4	3	3	3	3	4	3	23	1
74	3	3	3	3	3	3	3	21	1
75	3	3	4	3	3	3	3	22	1
76	3	3	3	3	3	3	3	21	1
77	3	3	3	3	4	3	3	22	1
78	3	3	3	3	3	3	4	22	1
79	4	3	3	3	3	2	3	21	1
80	3	3	3	3	3	3	3	21	1
81	3	3	3	3	4	3	3	22	1

6. Tabel Tranformasi Data *Financial*

max. jumlah skor	23	<b>Tabel Skor Aktual</b>		
min. jumlah skor	16	<b>Kategorik</b>	<b>Skor</b>	<b>Range</b>
range	7	Baik	1	19.51   23.01
interval	3.5	Kurang baik	0	16   19.5

<i>Financial</i>									
Responden	Pencatatan Keuangan			Pengelolaan Keuangan				Jumlah	Skor Kategori
	p18	p38	p68	p14	p43	p56	p69		
1	1	3	2	2	3	2	3	16	0
2	1	3	2	2	3	2	3	16	0
3	2	3	2	3	3	2	2	17	0
4	3	3	2	2	3	3	3	19	0
5	3	2	2	3	3	3	3	19	0
6	3	3	3	2	3	3	3	20	1
7	3	3	2	3	3	3	3	20	1
8	3	3	3	3	3	3	3	21	1
9	3	3	2	2	3	3	3	19	0
10	3	3	2	3	3	3	3	20	1
11	3	3	3	4	3	3	3	22	1
12	2	2	2	3	3	3	3	18	0
13	3	3	3	3	3	3	3	21	1
14	2	3	2	3	3	3	3	19	0
15	3	3	3	4	3	3	3	22	1
16	3	3	2	4	3	3	3	21	1
17	3	3	2	4	3	3	3	21	1
18	2	2	2	3	3	3	3	18	0
19	2	2	2	3	3	3	3	18	0
20	2	3	3	2	3	3	3	19	0
21	3	3	3	3	3	3	3	21	1
22	2	3	2	3	3	3	3	19	0
23	3	2	2	4	3	3	3	20	1
24	2	3	3	2	3	3	3	19	0
25	3	3	3	4	3	3	3	22	1
26	3	2	2	4	3	3	3	20	1
27	3	2	2	4	3	3	3	20	1
28	3	2	3	4	3	3	3	21	1
29	3	2	2	4	4	3	3	21	1
30	2	3	2	2	3	3	3	18	0
31	2	2	2	2	3	3	3	17	0
32	3	3	3	2	3	3	3	20	1
33	2	2	2	2	3	3	3	17	0
34	3	3	2	3	3	3	3	20	1
35	2	3	2	2	3	3	3	18	0
36	3	3	3	2	3	3	3	20	1
37	3	3	3	3	3	3	3	21	1
38	2	3	2	2	3	3	3	18	0
39	3	3	3	3	3	3	3	21	1
40	2	3	2	2	3	3	3	18	0



<i>Financial</i>									
Responden	Pencatatan Keuangan			Pengelolaan Keuangan				Jumlah	Skor Kategori
	p18	p38	p68	p14	p43	p56	p69		
41	2	3	2	2	3	3	3	18	0
42	3	3	3	3	3	3	3	21	1
43	2	3	3	2	2	3	3	18	0
44	2	3	3	3	3	3	3	20	1
45	2	3	3	3	3	3	3	20	1
46	3	3	3	3	3	3	3	21	1
47	3	3	3	3	3	3	3	21	1
48	2	3	3	3	3	3	3	20	1
49	3	3	3	3	3	3	3	21	1
50	3	3	3	2	3	3	3	20	1
51	3	3	3	2	3	3	3	20	1
52	3	3	3	3	3	3	3	21	1
53	3	3	3	3	3	3	3	21	1
54	2	3	3	3	3	3	3	20	1
55	2	2	2	2	3	3	3	17	0
56	2	3	2	2	3	3	3	18	0
57	2	3	3	2	3	3	3	19	0
58	2	3	2	2	3	3	3	18	0
59	3	3	3	2	3	3	3	20	1
60	3	3	2	3	3	3	3	20	1
61	3	3	2	3	3	3	3	20	1
62	3	3	2	3	3	3	3	20	1
63	3	2	2	2	3	2	3	17	0
64	2	3	2	2	3	3	3	18	0
65	2	3	2	2	3	3	3	18	0
66	2	3	2	2	3	3	3	18	0
67	2	3	2	2	3	3	3	18	0
68	3	3	3	3	3	3	3	21	1
69	2	2	3	3	4	3	3	20	1
70	3	3	3	4	3	3	3	22	1
71	3	3	3	3	4	2	3	21	1
72	3	3	3	3	3	3	3	21	1
73	3	3	4	3	4	3	3	23	1
74	3	3	3	4	3	3	3	22	1
75	3	4	3	3	3	3	3	22	1
76	2	3	3	2	3	3	3	19	0
77	3	3	3	3	3	3	3	21	1
78	3	3	3	4	3	3	3	22	1
79	3	3	3	2	2	3	3	19	0
80	3	3	3	3	3	3	3	21	1
81	3	3	3	3	3	3	3	21	1



## 7. Tabel Tranformasi Data Manajemen

max. jumlah skor	26	<b>Tabel Skor Aktual</b>			
min. jumlah skor	18				
range	8	<b>Kategorik</b>	<b>Skor</b>	<b>Range</b>	
interval	4	Baik	1	22.01	26.01
		Kurang baik	0	18	22

Manajerial									
Responden	Jiwa Wirausaha Peserta				Pengalaman dan			Jumlah	Skor Kategori
	p2	p9	p23	p67	p39	p40	p63		
1	3	3	3	3	2	3	3	20	0
2	3	3	3	3	2	3	3	20	0
3	3	2	3	3	2	3	4	20	0
4	4	3	2	3	2	3	3	20	0
5	3	2	3	3	2	3	3	19	0
6	4	2	3	3	3	3	3	21	0
7	3	3	3	3	2	3	3	20	0
8	3	3	3	3	3	3	2	20	0
9	3	3	3	3	2	3	3	20	0
10	3	3	3	3	2	3	3	20	0
11	4	2	4	3	3	3	2	21	0
12	4	2	4	3	2	3	2	20	0
13	3	3	4	3	3	3	3	22	0
14	3	3	3	3	3	3	2	20	0
15	4	2	4	3	3	3	3	22	0
16	4	3	4	3	4	3	2	23	1
17	4	3	4	3	3	3	2	22	0
18	4	3	3	3	3	3	2	21	0
19	4	3	3	3	3	3	2	21	0
20	4	3	3	4	3	3	2	22	0
21	4	3	3	2	3	3	4	22	0
22	4	3	4	4	3	3	3	24	1
23	4	4	4	3	3	3	3	24	1
24	4	3	3	4	3	3	2	22	0
25	4	4	4	4	3	4	3	26	1
26	3	3	4	3	3	4	2	22	0
27	4	2	3	3	3	3	2	20	0
28	4	3	4	3	3	4	2	23	1
29	4	3	4	4	3	3	3	24	1
30	2	2	3	3	3	3	2	18	0
31	3	3	3	3	3	3	2	20	0
32	3	3	3	3	3	3	3	21	0
33	3	3	3	3	3	3	1	19	0
34	3	2	3	3	3	3	2	19	0
35	3	2	3	3	3	3	2	19	0
36	3	3	3	3	3	3	4	22	0
37	3	2	3	3	3	3	3	20	0
38	3	2	3	3	3	3	3	20	0
39	3	3	3	3	3	3	3	21	0
40	3	2	3	3	3	3	3	20	0

Manajerial									
Responden	Jiwa Wirausaha Peserta				Pengalaman dan			Jumlah	Skor Kategori
	p2	p9	p23	p67	p39	p40	p63		
41	3	2	3	3	3	3	2	19	0
42	3	3	3	3	3	3	3	21	0
43	3	3	3	3	2	3	3	20	0
44	3	3	3	3	2	3	3	20	0
45	3	3	3	3	2	3	3	20	0
46	3	3	3	3	3	3	3	21	0
47	3	3	3	3	3	3	3	21	0
48	3	2	3	3	3	3	2	19	0
49	3	3	3	3	3	3	3	21	0
50	3	3	3	3	3	3	3	21	0
51	3	3	3	3	3	3	2	20	0
52	3	3	3	3	3	3	3	21	0
53	3	3	3	3	3	3	4	22	0
54	3	3	3	3	2	3	3	20	0
55	4	3	3	3	2	3	1	19	0
56	3	2	4	3	3	3	2	20	0
57	3	3	3	3	3	3	2	20	0
58	2	2	3	3	3	3	2	18	0
59	3	2	3	3	3	3	2	19	0
60	3	2	3	3	3	3	2	19	0
61	4	3	3	3	3	3	1	20	0
62	3	3	3	3	3	3	2	20	0
63	3	2	3	3	3	3	2	19	0
64	2	2	3	3	3	3	2	18	0
65	4	3	3	3	3	3	1	20	0
66	3	2	3	3	3	3	2	19	0
67	3	2	3	3	3	3	2	19	0
68	3	3	3	3	3	3	3	21	0
69	3	3	3	3	3	4	3	22	0
70	3	3	3	3	3	3	3	21	0
71	4	3	4	3	3	3	3	23	1
72	3	4	3	3	3	3	3	22	0
73	4	3	3	4	4	4	3	25	1
74	3	3	4	3	3	3	2	21	0
75	3	4	3	3	3	3	4	23	1
76	3	3	3	3	3	3	3	21	0
77	3	3	4	3	3	3	3	22	0
78	3	4	3	3	3	3	3	22	0
79	3	3	3	3	3	3	3	21	0
80	3	3	3	3	3	3	3	21	0
81	3	3	4	3	3	3	3	22	0

8. Tabel Tranformasi Data Teknis

max. jumlah skor	60	<b>Tabel Skor Aktual</b>			
min. jumlah skor	46				
range	14	<b>Kategorik</b>	<b>Skor</b>	<b>Range</b>	
interval	7	Baik	1	53.01	60.01
		Kurang baik	0	46	53

Responden	Teknis															Jumlah	Skor Kategori			
	Lokasi Perusahaan				Tenaga Kerja				Produksi				Produk							
	p10	p11	p12	p25	p6	p22	p58	p62	p5	p26	p27	p61	p1	p13	p19			p20	p21	p70
1	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	48	0
2	2	2	4	3	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	3	46	0
3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	48	0
4	2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	47	0
5	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	49	0
6	2	2	3	3	3	2	3	4	3	2	3	3	3	3	4	4	3	3	53	0
7	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	50	0
8	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	50	0
9	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	49	0
10	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	50	0
11	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	51	0
12	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	50	0
13	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	51	0
14	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	51	0
15	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	51	0
16	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	55	1
17	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	54	1
18	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	54	1
19	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	54	1
20	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	55	1
21	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	55	1
22	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	54	1
23	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	54	1
24	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	3	3	4	3	3	3	3	3	55	1
25	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	57	1
26	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	51	0
27	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	54	1
28	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	55	1
29	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	54	1
30	3	3	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	50	0
31	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	52	0
32	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	55	1
33	3	3	1	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	51	0
34	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	51	0
35	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	52	0
36	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	54	1
37	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	52	0
38	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	51	0
39	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	54	1
40	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	51	0

Responden	Teknis																			Jumlah	Skor Kategori
	Lokasi Perusahaan				Tenaga Kerja				Produksi				Produk								
	p10	p11	p12	p25	p6	p22	p58	p62	p5	p26	p27	p61	p1	p13	p19	p20	p21	p70			
41	3	3	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	50	0	
42	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	51	0	
43	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	51	0	
44	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	52	0	
45	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	52	0	
46	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	51	0	
47	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	52	0	
48	3	3	3	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	50	0	
49	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	53	0	
50	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	53	0	
51	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	51	0	
52	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	53	0	
53	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	53	0	
54	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	52	0	
55	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	53	0	
56	3	3	2	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	48	0	
57	3	2	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	47	0	
58	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	48	0	
59	3	2	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	47	0	
60	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	51	0	
61	3	3	1	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	51	0	
62	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	54	1	
63	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	52	0	
64	3	3	2	3	2	2	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	3	3	47	0	
65	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	53	0	
66	3	3	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	49	0	
67	3	3	3	3	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	3	48	0	
68	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	56	1	
69	3	3	3	4	2	4	3	3	2	2	3	3	3	4	3	4	3	3	55	1	
70	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	56	1	
71	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	55	1	
72	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	2	2	4	54	1	
73	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	55	1	
74	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	57	1	
75	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	54	1	
76	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	55	1	
77	3	3	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	60	1	
78	4	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	58	1	
79	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	56	1	
80	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	53	0	
81	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	57	1	

## 9. Tabel Tranformasi Data NPF

Tabel Skor Aktual	
Kategorik	Skor
Macet	1
Lancar	0

NPF	
Responden	Pembayaran
	p37
1	1
2	1
3	1
4	0
5	0
6	0
7	0
8	0
9	0
10	0
11	1
12	1
13	1
14	1
15	1
16	1
17	0
18	0
19	0
20	0
21	0
22	0
23	0
24	0
25	0
26	0
27	0
28	0
29	0
30	0
31	0
32	0
33	0
34	0
35	0
36	0
37	0
38	0
39	0
40	0

NPF	
Responden	Pembayaran
	p37
41	0
42	0
43	1
44	0
45	0
46	0
47	0
48	0
49	0
50	0
51	0
52	0
53	0
54	0
55	1
56	0
57	0
58	0
59	0
60	0
61	1
62	0
63	0
64	0
65	0
66	0
67	0
68	0
69	0
70	0
71	0
72	0
73	0
74	0
75	0
76	0
77	0
78	0
79	1
80	0
81	1

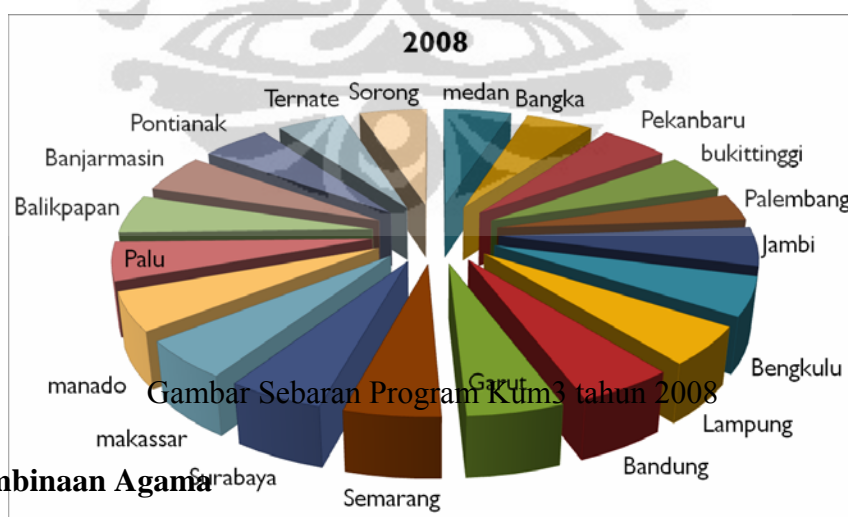
## PROFIL

### Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Mesjid (KUM3)

Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Mesjid (KUM3) adalah salah satu program pendayagunaan BMM yang bertujuan memberdayakan ekonomi *mustahik* dengan menitikberatkan aktivitas pembangunan iman dan taqwa *mustahik*. Serta pada saat yang bersamaan mendorong peningkatan pendapatan *mustahik* melalui pembinaan usaha dan pemberian modal bergulir. Untuk itu kita perlu mengetahui bagaimana literatur-literatur yang ada menjelaskan tentang bagaimana pembinaan dan pemberian modal (pembiayaan) yang benar.

Program KUM3 ini ingin menjalankan perintah syariat dan contoh dari rasulullah dalam membina umatnya karena salah satu tanda-tanda keimanan adalah mereka yang memakmurkan mesjid. Hal tersebut diwujudkan dengan senantiasa melaksanakan sholat berjamaah di mesjid. Sesuai dengan Firman Allah dalam hadist rasulullah *"Apabila kalian melihat seseorang yang terbiasa mengunjungi mesjid, yakinilah bahwa orang tersebut telah beriman"*. (HR. Ahmad).

Program KUM3 ini tersebar di seluruh kota-kota di Indonesia, adapun data untuk porsi program KUM3 pada tahun 2008 dari setiap daerah ada di gambar di bawah ini :



#### 1. Pembinaan Agama

Kehidupan beragama salah satu diantara sekian banyak sektor harus mendapatkan perhatian besar bagi bangsa dibandingkan dengan sektor kehidupan yang lain. Sebab pencapaian pembangunan bangsa yang bermoral dan beradab

sangat ditentukan dari aspek kehidupan agama, terutama dalam hal pembinaan bagi masyarakat umum (Zakiah Daradjat, 1982, hal 12).

Hal terpenting dalam pembinaan adalah mampu menanamkan nilai-nilai dan konsep pembinaan, khususnya dalam hal pembinaan akhlak melalui pengawasan yang intensif dalam merubah kebiasaan sehari-hari khususnya dalam hal beribadah. Parameter kekuatan iman dan taqwa yang dimaksud adalah terwujud dengan aqidah yang baik (*salimul aqidah*), ibadah yang baik (*solihul ibadah*), dan akhlaq yang baik (*matinul khuluk*).

Untuk itu Pendekatan pemberdayaan masyarakat dalam mengentaskan kemiskinan, khususnya di bidang ekonomi haruslah dimulai dari pembangunan aspek maknawiyah masyarakat. Yang dimaksud dengan aspek maknawiyah adalah kesadaran yang kuat bahwa keimanan dan ketaqwaan kepada Allah akan mendatangkan keberkahan hidup.

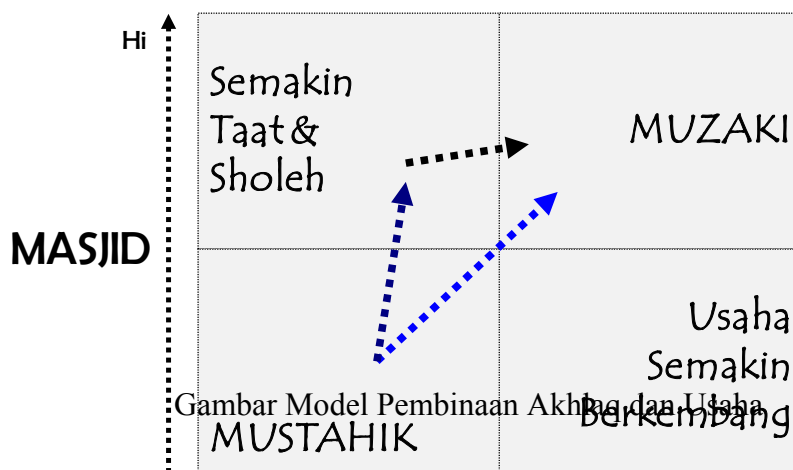
Dalam membangun aspek maknawiyah, Mesjid bisa menjadi salah satu mediana. Mesjid adalah simbol bagi ummat Islam. Mesjid dan segala bentuk aktifitas pembinaan (dakwah) ummat di dalamnya merupakan metode efektif membangun aspek maknawiyah. Mesjid juga merupakan wahana sosialisasi dan mobilisasi ummat. Di dalamnya berhimpun berbagai komunitas dan pemimpin opini. sehingga Mesjid merupakan media atau sarana strategis membangun kesadaran kolektif ummat. Sesuai dengan hadist rasulullah ”*Apabila kalian melihat seseorang yang terbiasa mengunjungi mesjid, yakinilah bahwa orang tersebut telah beriman*”. (HR. Ahmad).

Konsepsi itulah yang mendasari BMM menggulirkan program Komunitas Usaha Mikro Muamalat Berbasis Mesjid (KUM3). Program KUM3 tegak di atas tiga prinsip dasar, yakni:

1. Penyaluran dana zakat yang tepat sasaran sesuai kaidah syar’i,
2. Membentuk sasaran program (*mustahik*) menjadi pribadi sholih,
3. Mendorong *mustahik* meningkatkan usahanya dengan sentuhan-sentuhan pengelolaan bisnis modern.

Model yang sedang diterapkan saat ini adalah dengan membina ibadah yang diharapkan dapat meningkatkan usahanya, model tersebut seperti gambar di bawah ini :





Gambar Model Pembinaan Akhlak dan Usaha

Pembinaan yang dilakukan oleh program KUM3 ini adalah untuk menghasilkan peserta yang bisa lebih taat dan sholeh dalam menjalankan syariat Islam dan juga mempunyai usaha yang semakin berkembang sehingga kesejahteraan para peserta dapat tercapai.

Pembinaan yang dilakukan perlu adanya kesinambungan, sehingga dalam perlu adanya suatu pertemuan bersama yang rutin untuk menguatkan tali silaturahmi, dimana pembahasan dari pembinaan tersebut adalah tentang ibadah dan usaha. Dalam proses pembinaan perlu adanya perencanaan dan target yang ingin dicapai bagi para peserta, adapun target untuk pertemuan antara pendamping usaha dengan para mustahiknya sebagai berikut:

Tabel Target Pencapaian partisipasi peserta

No	Items	Pencapaian									
		Jun	Jul	Agus	Sept	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	
1	Pertemuan	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali
2	Pengajian	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali
3	Pelatihan	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali	4 Kali

Selain target dari pertemuan ada juga target dalam menentukan keberhasilan pendamping dalam membina para mustahiknya. Seperti tabel di bawah ini :

Tabel Parameter Keberhasilan Pendampingan:



No	Parameter	Indikator
1	Ruhiah peserta	Salimul Aqidah
		Sohibul Ibadah
		Matinul Khuluk
2	Partisipasi Peserta	Pertemuan Mingguan
		Pengajian
		Pelatihan
3	Usaha Peserta	Peningkatan Keuntungan
		Kerapihan Administrasi
		Perluasan Pasar
		Inovasi Produk

Parameter di atas dibuat untuk mengetahui keberhasilan dari pendamping apakah hasil dari binaannya sudah mencapai target-target diatas atau belum. Selain parameter-parameter di atas ada juga target pembinaan ruhiah dan usaha dalam setiap bulannya dalam satu periode seperti tabel di bawah ini :

Tabel Pencapaian pembinaan ruhiah peserta

No	Items	Pencapaian									
		Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	Januari	Februari	
1	salimul aqidah	Mengikhlaskan amal untuk Allah SWT	Mengimani rukun iman	mensyukuri nikmat	menerima & tunduk secara penuh kepada Allah SWT	tidak bertahkim kepada selain yg diturunkan Allah	menjauhi dukun dan majelis dukun	menjauhi dan membenci perilaku musyrik	menjauhi Bidah	Meyakini hari akhir, takdir dan rezeki	
2	sohibul ibadah	Berseemangat Sholat Jamaah	senantiasa beribadah sesuai dengan tuntunan Rasul	Rutin melaksanakan sholat dhuha	gemar membaca quran	bersemangat mengerjakan sholat tahajud	bersemangat melaksanakan puasa sunnah	memulai segala aktivitas dengan doa	bersemangat melaksanakan amalan-amalan sunnah	Gemar menghadiri majelis-majelis ilmu	
3	matinul khuluk	Berseemangat menghiasi diri dengan nilai-nilai islami	menjaga aurat	menjaga kebersihan dan tempat tinggal dan tempat tidur	menjauhi ghibah dan lisian dengan dzikir dan syukur yg bermanfaat	menyebarkan salam	Jujur dalam berusaha	Menghormati yang tua dan menyayangi yang muda	birul walidain	Mendahulukan saudara-saudaranya dan peduli	

Tabel Form Monitoring Ibadah Peserta

Nama Mesjid :

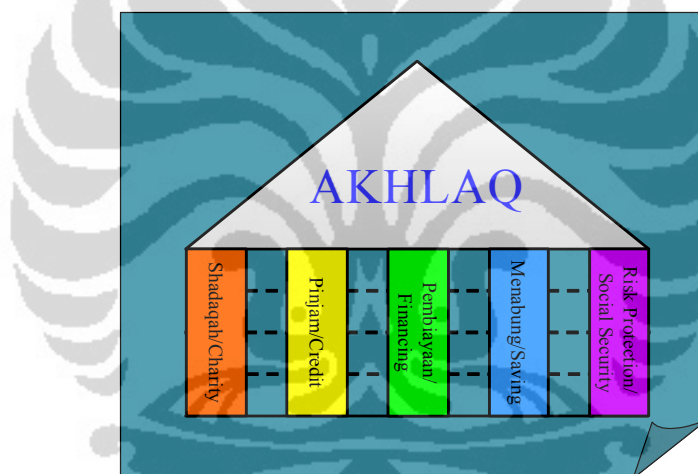
Bulan :

Minggu :

No	Aktivitas	Target/Minggu	Nama Anggota							Total
			A	B	C	D	E	F	G	%
1	Kehadiran Musyawarah	1 Kali								
2	Sholat Jamaah di masjid	21 kali								
3	Sholat Dhuha	7 kali								
4	Qiyamul Lail	1 Kali								
5	Menabung	7 Kali								
6	Silatullah	2 Kali								
7	Membantu Istri	1 Kali								
8	Membaca Al-Quran	21 halaman								
9	Membaca Doa Al-Ma'tsurat	7 kali								
Total										

## 2. Pembinaan Usaha

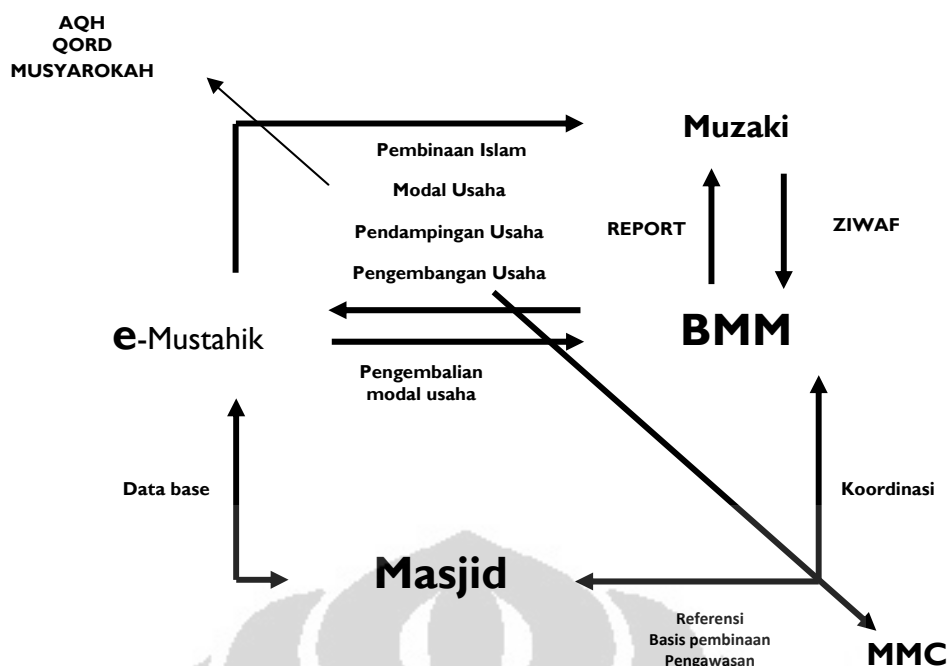
Pemberdayaan secara bertahap kepada peserta mulai dari memberikan modal yang bersifat shodaqoh, Pinjaman (tanpa bagi hasil), sampai pembiayaan (Financing), hal ini dapat digambarkan dengan gambar di bawah ini :



Gambar Model Pemberdayaan Peserta Secara Bertahap

Segala bentuk pemberdayaan yang dilakukan oleh BMM terhadap para pesertanya harus berdasarkan akhlaq yang sehingga tidak terjadi saling mendzolimi diantara kedua belah pihak.

Setiap modal yang diberikan kepada peserta (fakir atau miskin) akan diberi pendamping (*Strategic Partnership*) yang tugasnya untuk pembinaan mustahik. Adapun skema untuk *strategic partnership* ini seperti gambar di bawah ini:



Gambar Skema *Strategic Partnership*

Dalam skema diatas dijelaskan bahwa BMM menerima ziswaf dari *muzaki* (orang yang membayar zakat, infaq, dan wakaf) kemudian menyalurkannya kepada peserta (orang yang menerima zakat, infaq, dan wakaf) dengan menggunakan sarana masjid sebagai basis pembinaan dan pengawasannya, kemudian fasilitas yang diberikan kepada peserta ada pembinaan islam, modal usaha, pendamping usaha, dan pengembangan usaha. Adapun model pemberian modalnya dengan menggunakan :

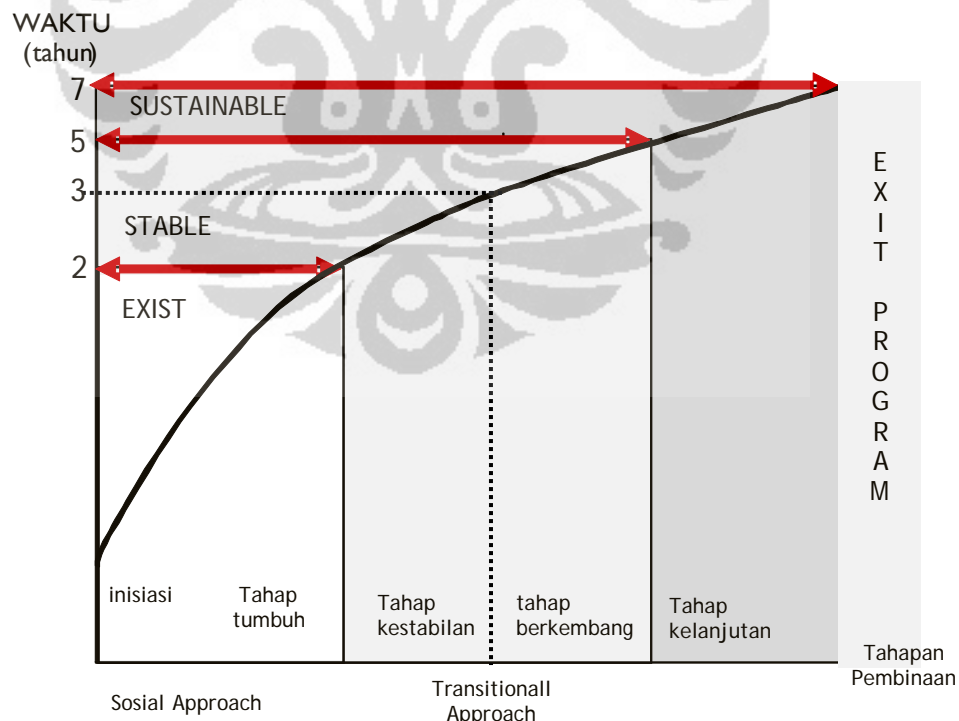
7. Akad *Al-Qadrul Hasan*, adalah pinjaman tanpa laba (*zero return*).
8. Akad *Al-Qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur fiqih klasik, *qardh* dikategorikan dalam *aqd tathawwui* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial.
9. Akad *Al-Musyarakah* adalah akad kerjasama atau percampuran antara dua pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha tertentu yang halal dan produktif dengan kesepakatan bahwa keuntungan akan dibagikan sesuai nisbah yang disepakati dan resiko akan ditanggung sesuai porsi kerjasama. (Syafi'i Antonio, 2001).

Sedangkan untuk pengembangan usaha akan bekerjasama dengan bank muamalat langsung. Setelah program sudah berjalan maka pendamping usaha akan memberikan laporan tentang pengembalian modal dari para peserta yang kemudian laporan ini akan menjadi data untuk report kepada *muzaki* dari pihak BMM. Sedangkan untuk target pembinaan usaha ada pada tabel di bawah ini :

Tabel Pencapaian partisipasi & usaha

No	Items	Pencapaian								
		Jun	Jul	Agst	Sept	Okt	Nov	Des	Jan	Feb
1	Keuntungan	100%	150%	200%	250%	300%	350%	400%	450%	500%
2	Perluasan pasar	100%	150%	200%	250%	300%	350%	400%	450%	450%
3	Inovasi	Perubahan tampilan kemasan	Perubahan Kualitas Produk	Diversifikasi	Penguatan Merk	Perubahan ukuran produk	Hiegenitas Produk	Pelayanan	Perluasan Jaringan Pemasaran	Standarisasi usaha
4	Kerapihan Administrasi	Pencatatan Belanja & Penjualan	Jurnal Sederhana	Neraca Arus Kas	Bisnis Plan	Cash Flow	Laporan Keuangan	Manajemen Stok	Gaji Karyawan	Manajemen Kredit

Pembinaan yang dilakukan oleh program KUM3 ini cukup panjang yaitu sekitar 3 tahun sehingga diperlukan perencanaan yang panjang dan sistematis, tetapi setelah peserta melewati dan lulus dari program ini dari pihak BMM tetap akan tetap mendampingi usahanya sampai 7 tahun, adapun target-target yang ingin dicapai sampai 7 tahun adalah :



Gambar Kurva Pembinaan Jangka Panjang

Adapun model pembiayaan yang digunakan oleh KUM3 ini adalah :

- a. Tahun pertama, model ini menggunakan akad *qordul hasan* (AQH) dengan pembiayaan mulai dari Rp.750.000 – Rp.2.000.000. Pada tahun pertama ini peserta diharapkan dapat mengembalikan pembiayaannya tetapi jika dalam pembiayaan ini mereka dalam mengembangkan usahanya tetap konstan atau menurun maka mereka tidak perlu mengembalikan pembiayaannya, tetapi harapan dari KUM3 adalah peserta dapat mengembangkan usahanya dan dapat mengembalikan pembiayaannya dengan lancar sehingga dapat dilanjutkan ke tahun yang berikutnya, pembiayaan akan diberikan melalui koperasi mesjid dan berlangsung selama 1 tahun.
- b. Tahun kedua, model ini menggunakan akad *Qardh* dengan pembiayaan mulai dari Rp.2.500.000 – Rp.5.000.000, dengan model ini peserta harus mengembalikan pokok pinjaman tanpa ada bagi hasil dengan BMM, jika pembayarannya lancar maka bisa dilanjutkan ke tahun ketiga, dan berlangsung selama 1 tahun.
- c. Tahun ketiga, model ini menggunakan akad *Musyarakah* dengan pembiayaan mulai dari Rp.6.000.000 – Rp.15.000.000, dengan model ini peserta harus mengembalikan pokok pinjaman ditambah bagi hasil dengan BMM. Jika peserta sudah bisa mengembalikan pembiayaan dengan baik maka bank Muamalat akan memberikan pembiayaan yang lebih besar lagi, dan berlangsung selama 1 tahun.

Dalam melewati setiap tahap diatas ada kurikulum yang telah disusun oleh BMM yaitu :

Tabel Kurikulum Pendampingan Dalam Tahap Tumbuh

Kurikulum Agama	Kurikulum Usaha
membangun pemahaman aqidah dan tauhid peserta	memastikan peserta mengembalikan AQH
membangun pemahaman peserta tentang islam	mengawal penggunaan dana oleh peserta
membangun semangat peserta dalam beribadah (berjamaah, amalan sunnah, tilawah, dll)	memantau perkembangan bisnis peserta
membangun keyakinan peserta bahwa Allah SWT penentu rezeki	mendorong peserta untuk memiliki tabungan sebagai modal investasi
menanamkan prinsip-prinsip amanah, istiqomah, mujahadah, sabar & sedekah	

Tabel Pendampingan Dalam Tahap Berkembang

Kurikulum Agama	Kurikulum Usaha
mendorong peserta meningkatkan intensitas pelaksanaan ibadah dan amalan-amalan sunah	menetapkan peserta KUM model 2 yg berhak mengikuti KUM model 3
mendorong peserta meningkatkan kepeduliannya (ZIS)	melaksanakan proses2 yang berlangsung di tahun dua dan tiga
membangun pemahaman peserta terhadap prinsip-prinsip ekonomi islam dan akad jual beli	mempersiapkan proses <b>hand over</b> program AQH kepada masjid & peserta

Tabel Kurikulum Pendampingan Dalam Tahap Kestabilan

Kurikulum Agama	Kurikulum Usaha
membiasakan peserta melaksanakan ibadah dan amalan-amalan yang mendatangkan keberkahan & keridhoan Allah	menetapkan peserta yg berhak mengikuti KUM model 2
mendorong peserta meningkatkan kepeduliannya (ZIS)	menggulirkan kembali AQH kepada peserta yg masih dianggap layak
membangun pemahaman peserta terhadap prinsip-prinsip ekonomi islam dan akad jual beli	merekrut peserta dari daftar waiting list untuk menggantikan peserta yg lulus ke model dua atau terdiskualifikasi
	me <b>leverage</b> usaha peserta KUM model 2
	mempersiapkan peserta Model 2 agar siap memasuki KUM model 3

Dengan program yang telah terencana dan waktu pembinaan yang cukup panjang diharapkan pembinaan yang dilakukan dapat dilakukan secara seimbang antara ibadah dan usaha. Sehingga nilai-nilai dalam islam dapat diterapkan dalam dunia usahanya.

Adapun pencapaian pembinaan yang diharapkan selama 3 tahun pada program KUM3 ini adalah :

Tabel Materi Pembinaan

Tahun Pertama	Tahun Kedua	Tahun Ketiga
Solid pendamping & peserta	Peningkatan kualitas pendamping	Peningkatan peran pendamping
Pendamping fokus pada pembangunan kesalihan peserta	Pendamping fokus pada analisa & pengembangan usaha peserta	Pendamping fokus pada supervisi usaha
Terlaksana target ibadah 60%	Terlaksana ibadah 80%	Terlaksana ibadah 100%
Lancar pengembalian sesuai jadwal	Bertambah Kapasitas usaha peserta	Bertambah skala usaha peserta