

BAB III

METODE PENELITIAN

1. Pendekatan

Penelitian menggunakan metode kuantitatif dan kualitatif dengan pendekatan kasus yang dilakukan melalui penelitian lapangan (*field research*). Pendekatan kuantitatif yaitu yaitu dengan melihat data perbedaan antara sebelum dan setelah mendapatkan pembiayaan. Sedangkan pendekatan kualitatif dengan cara mencermati kasus yang ada di lapangan.

2. Konsep Penelitian

Konsep dalam penelitian ini adalah menggali informasi tentang peran pembiayaan BMT terhadap perkembangan usaha pedagang pasar tradisional di Yogyakarta.

3. Variabel Penelitian

Menjelaskan cara yang digunakan oleh peneliti dalam mengukur variabel-variabel yang akan digunakan dalam penelitian. Menurut Singgih Santoso³⁹, definisi operasional untuk masing-masing variabel yang digunakan dalam penelitian ini meliputi :

a. Modal Usaha

Kemampuan finansial perusahaan dalam menjalankan operasional usaha untuk memproduksi barang dan jasa.

Satuan yang digunakan untuk mengukur modal usaha yaitu dalam bentuk nominal uang setiap bulannya (Rupiah).

Pengukuran modal usaha yang diperoleh pedagang adalah sebagai berikut :

- 1) Modal usaha dikatakan menurun apabila modal usaha yang dimiliki pedagang kurang dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X < \text{rata-rata}$).
- 2) Modal usaha yang dikatakan stabil apabila modal yang dimiliki pedagang sama dengan jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X = \text{rata-rata}$).
- 3) Modal usaha dikatakan berkembang apabila modal usaha yang dimiliki BMT lebih dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X > \text{rata-rata}$).

b. Keuntungan / pendapatan

Adalah jumlah produk yang telah laku terjual, dibeli konsumen dan hasil penjualan dibagi dengan keuntungan penjualan yang ditawarkan.

Pengukuran keuntungan yang diperoleh pedagang adalah

- 1) Keuntungan dikatakan menurun apabila keuntungan yang dimiliki pedagang kurang dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X < \text{rata-rata}$).
- 2) Keuntungan dikatakan stabil apabila keuntungan yang dimiliki pedagang sama dengan jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X = \text{rata-rata}$).
- 3) Keuntungan dikatakan berkembang apabila keuntungan yang dimiliki pedagang lebih dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X > \text{rata-rata}$).

4. Obyek Penelitian

Tabel 3.1
Objek Penelitian BMT

No	Objek Penelitian	Alamat
1	BMT Mitra Lohjinawe	Jln. Moh Yamin, Kurahan, Bantul
2	Tamzis	Jln. K.H. Ahmad Dahlan No.7 Yogyakarta.
3	BMT Surya Asa Artha	Jln. Gamping Lor Gamping, Sleman.

Tabel 3.2
Objek Penelitian Pasar Tradisional

No	Pasar Tradisional
1	Pasar Beringharjo

2	Pasar Gamping
3	Pasar Bantul
4	Pasar Imogiri
5	Pasar Serangan

5. Populasi dan Sampling

Populasi digunakan untuk menyebutkan serumpun atau sekelompok obyek yang menjadi sasaran penelitian. Oleh karena itu, populasi merupakan keseluruhan (universum) dari obyek penelitian⁴⁰. Dalam penelitian ini adalah usaha pedagang pasar tradisional yang memperoleh pembiayaan dari BMT di Yogyakarta.

Metode sampling adalah teknik menarik atau mengambil sampel penelitian. Metode sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Purposive Sampling* atau disebut pula dengan *Judgement Sampling* yaitu cara pengambilan sampel yang didasarkan pada perhitungan-perhitungan tertentu⁴¹.

Dalam penelitian ini yang dijadikan populasi adalah usaha pedagang pasar tradisional di Yogyakarta yang memperoleh pembiayaan dari BMT. Pemilihan sampel ini dipilih secara *purposive sampling* dengan karakteristik sebagai berikut :

⁴⁰ Bungin, Burhan : 2009. *Metodologi penelitian kuantitatif*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group. Edisi pertama. Cetakakn ke 4. Hal : 99

- a. Yang menjadi nasabah BMT adalah terutama mereka yang kekurangan modal usaha untuk mengembangkan usahanya periode 2013-2014.
- b. Tidak menjadikan semua anggotanya sebagai sampel melainkan pemilihannya dilihat dari usaha pedagang yang tidak mengalami keterlambatan dalam pembayaran.
- c. Sampel diambil dari nasabah yang sudah lama (lebih dari 1 tahun menjadi anggota).

Adapun rumus yang digunakan untuk menentukan besarnya jumlah sampel dengan menggunakan rumus besaran sampel sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{N \cdot d^2 + 1}$$

Keterangan :

n = Jumlah sampel

N = Jumlah usaha pedagang nasabah BMT

d = Nilai presisi Presentase kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan sampel yang masih dapat ditoleransi.

6. Jenis Sumber Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh bahan-bahan yang relevan dan akurat. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Untuk mendukung penelitian diperlukan data yang aktual. Berdasarkan

jenis data, data yang diperoleh dibedakan menjadi :

a. Data Primer

Data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara langsung dengan memberikan kuesioner atau daftar pertanyaan kepada pedagang pasar tradisional di Yogyakarta yang menjadi anggota BMT yang memperoleh pembiayaan. Kuesioner atau daftar pertanyaan yang diajukan disusun berdasarkan variabel yang diteliti dengan menyediakan jawaban alternatif yang dipilih oleh responden sesuai dengan tujuan penelitian ini.

Data yang dianalisis adalah informasi yang berkaitan dengan pendapatan sebelum dan sesudah pembiayaan. Penelitian ini ditujukan pada pedagang pasar tradisional dengan harapan dapat membuat sebuah kesimpulan tentang pengaruh yang ditimbulkan setelah pembiayaan.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari obyek penelitian⁴². Dengan kata lain, data yang diperoleh dari literatur, majalah, koran, dan bacaan-bacaan lain yang mendukung penelitian ini. Data sekunder digunakan sebagai data pelengkap data primer.

7. Teknik Pengumpulan Data

Untuk pengumpulan dan pembuktian kebenaran hipotesis maka diperlukan data yang mendukung, untuk memperoleh data lengkap diperlukan suatu metode pengumpulan data yang sesuai dengan masalah yang diteliti, karena hal ini dapat menentukan keberhasilan penelitian. Berdasarkan manfaat empiris bahwa metode pengumpulan data kualitatif yang paling independen terhadap metode pengumpulan data dan teknik analisis adalah metode sebagai berikut⁴³ :

- a. Kuisisioner/angket, metode kuisisioner/angket merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan secara tertulis kepada responden untuk dijawab. Dalam metode ini, kuisisioner yang dipakai adalah kuisisioner tertutup yaitu jenis pertanyaan yang kemungkinan jawabannya sudah ditentukan terlebih dahulu dan responden tidak diberi kesempatan untuk memberikan jawaban lain⁴⁴. Angket yang digunakan adalah tipe pilihan untuk memudahkan bagi responden dalam menuangkan jawabannya, karena relatif lebih mempersingkat waktu dengan jawaban yang telah disediakan.
- b. Wawancara mendalam, (*indepth interview*) adalah proses memperoleh keterangan dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka dengan responden.

⁴³ Ibid. Hal : 111

⁴⁴ ... 2011. Metode dan Teknik Penelitian ... Jakarta : Salemba Empat. Hal : 110

c. Dokumentasi, metode yang digunakan untuk menelusuri data historis atau data sekunder. Pada tahap dokumentasi peneliti dapat membuat form dokumentasi atau format dokumentasi, dalam bentuk blanko yang sesuai sebagai tempat memasukkan atau memindahkan data relevan dari suatu sumber atau dokumen.

8. Analisis Data

Metode analisis adalah suatu metode yang digunakan untuk menganalisis dan mengolah hasil penelitian guna memperoleh suatu kesimpulan⁴⁵. Adapun metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menilai objek penelitian berdasarkan sifat tertentu dimana dalam penilaian sifat dinyatakan tidak dalam angka-angka dan digunakan untuk menjelaskan analisis data yang diperoleh kemudian diolah⁴⁶. Sedangkan analisis kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini adalah Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian dan Uji Statistik Pangkat Tanda Wilcoxon.

a. Uji Validitas

Validitas didefinisikan sebagai sejauh mana penempatan dan ketepatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya. Pengertian valid tidaknya alat ukur tergantung pada kemampuan alat tersebut untuk mengukur objek yang diukur dengan cermat dan tepat. Uji Validitas

⁴⁵Ibid. Hal : 115

dilakukan biasanya terhadap kuesioner penelitian sebelum penelitian itu bisa berjalan, dalam uji Validitas akan diketahui pertanyaan mana yang akan dikeluarkan atau dipertahankan dalam suatu variabel dalam pertanyaan atau dilakukan sebelum melakukan uji hipotesis.

Suatu kuesioner dikatakan valid jika memiliki muatan faktor lebih besar dari 0,32 (muatan faktor $> 0,32$) dan memiliki *pearson correlation* kurang dari 0,05 (*pearson correlation* $< 0,05$). Berikut kriteria kevalidan suatu kuesioner berdasarkan nilai KMO (Kaiser Mayer Olkin);

1. KMO mendekati 1,00 = sangat baik
2. KMO mendekati 0,80 = baik
3. KMO mendekati 0,70 = cukup baik
4. KMO mendekati 0,60 = sedang
5. KMO mendekati 0,50 = buruk

b. Uji Reliabilitas

Reliabilitas pada dasarnya adalah sejauh mana hasil suatu pengukuran dapat dipercaya. Jika hasil pengukuran yang dilakukan secara berulang menghasilkan hasil yang relative sama, maka pengukuran tersebut dianggap memiliki tingkat reliabilitas yang tinggi. Uji Reliabilitas dilakukan terhadap kuesioner penelitian sebelum penelitian berjalan, dalam uji Reliabilitas akan diketahui pertanyaan mana yang akan dikeluarkan atau dipertahankan dalam suatu variabel

Uji reliabilitas dapat dilakukan dengan 2 cara,yaitu;

1. *Repeated measure/* pengukuran berulang. Disini pengukuran dilakukan berulang-ulang pada waktu yang berbeda,dengan kuesioner yang sama atau pertanyaan yang sama.
2. *One shot.* Pada tekhnik ini pengukuran dilakukan pada satu waktu,kemudian dilakukan perbandingan dengan pertanyaan yang lain/dengan pengukuran korelasi antar jawaban. Pada program spss, metode ini dilakukan dengan metode *cronbach alpha*, dimana suatu kuesioner dikatakan reliabel jika *cronbach alpha* lebih dari sama dengan 0,60⁴⁷.

c . Uji Statistik Pangkat Tanda Wilcoxon

Uji statistik pangkat tanda wilcoxon termasuk jenis statistik non parametik, mempunyai kegunaan sebagai pengevaluasi efek suatu perlakuan⁴⁸. Dipakai apabila peneliti tidak mengetahui karakteristik kelompok item yang dipakai sumber sampelnya. Metode ini dapat diterapkan terhadap data yang diukur secara ordinal dan dalam kasus tertentu,dengan skala nominal. Pengujian non parametik bermanfaat untuk digunakan apabila sampelnya kecil dan lebih mudah dihitung dari pada metode parametik. Dalam statistik non parametik, kesimpulan dapat ditarik tanpa memperhatikan bentuk distribusi populasi (statistik

⁴⁷ Ghozali, Imam : 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21*. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro Relia. Hal : 48.

⁴⁸ ... : 2011. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta : Salemba Empat. Hal : 149.

yang bebas distribusi). Uji pangkat *Wilcoxon* digunakan sebagai uji beda dengan alasan data yang diteliti berasal dari sejumlah responden yang sama dan berkaitan dengan periode waktu pengamatan yang berbeda sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT .

Dengan uji ini, dijelaskan apakah penelitian yang dilakukan mengalami perubahan saat variabel ini diamati pada awal periode maupun pada akhir periode. Adapun variabel-variabel yang diamati dan diuji adalah modal usaha dan laba dalam usaha pedagang. Setelah uji tanda *Wilcoxon* dilakukan akan muncul nilai Z dan nilai probabilitas (p).

Dasar pengambilan keputusan adalah sebagai berikut⁴⁹:

- H_0 = Tidak ada beda variabel yang diuji antara sebelum dan sesudah memperoleh modal pembiayaan dari BMT .
- H_1 = Ada beda variabel yang diuji antara sebelum dan sesudah memperoleh modal pembiayaan dari BMT .

Jika probabilitas (p) > 0,05 H_0 diterima dan jika probabilitas (p) < 0,05 H_0 ditolak, sedangkan jika probabilitas (p) < 0,05 maka H_1 diterima dan jika (p) > 0,05 maka H_1 di tolak. Test statistik bagi rata-rata adalah nilai Z dari rata-rata, karena $\alpha=5\%$ maka nilai kritis yang bersesuaian dari tabel adalah $Z_{0.025} = 1.96$ dan $-Z_{0.025}$ (test 2 ekor). Daerah kritis adalah $Z > 1.96$ atau $Z < -1.96$.

⁴⁹ Mustofa, Pipit. Dan Setiawan, Hendra:2013. *Peran Kredit Dari Koperasi Serba Usaha (Ksu) "Artha Sukses" Terhadap Perkembangan Usaha Mikroyang Menjadi Anggotanya Di Kota*

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Perjalanan UMKM Dengan BMT

Kapabilitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam menyerap tenaga kerja di Indonesia cukup besar, yaitu sebanyak 97,3% dari total angkatan kerja yang berkerja⁵⁰. Dalam tahun 2014 tercatat UMKM di Yogyakarta sebanyak 2082 UMKM⁵¹, hal ini menunjukkan bahwa jumlah UMKM cukup banyak. Oleh karena itu perlu pemberdayaan untuk mengoptimalkan produktifitas potensi tersebut.

Lembaga keuangan syariah merupakan wujud perkembangan aspirasi masyarakat untuk menjalankan perekonomian berprinsip syariah, yaitu dengan menggunakan salah satu prinsip yaitu *profit and loss sharing* untuk memberdayakan UMKM. BMT dan Koperasi Syariah merupakan salah satu Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang bergerak dikalangan Industri Mikro kecil, keduanya berfungsi sebagai penghimpun maupun penyalur dana. Namun perdedaan terletak pada legalitas payung hukum, Rancangan Undang-Undang LKMS belum jelas sampai saat ini sehingga eksistensi BMT belum dianggap legal, dan akhirnya beberapa BMT mendaftarkan operasionalnya ke Kantor Dinas Koperasi dan UKM sehingga menjadi berbadan hukum koperasi. Kemudian yang membedakannya secara

⁵⁰ Bank Indonesia, "Buku Kajian Akademik Pemeringkat Kredit Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia", (Jakarta: Bank Indonesia, 2011). www.bi.go.id. Diakses pada 15/8/2014 (22:14).

operasional, Koperasi Syariah dalam penyaluran dananya hanya untuk pihak yang telah terdaftar menjadi anggotanya, sedangkan BMT memungkinkan penyalurannya pada pihak luar⁵².

Lembaga Keuangan berbasis koperasi atau BMT khususnya dipropinsi D.I.Yogyakarta sampai saat ini telah mencapai 183 lembaga⁵³ terdaftar yang beroperasi untuk membantu mengembangkan usaha anggotanya. Sedangkan dalam penelitian ini, melibatkan 3 BMT yang mewakili BMT yang ada di Provinsi Yogyakarta khususnya BMT yang berdekatan dengan pasar tradisional secara geografis, yakni BMT Mitra Lohjinawe, BMT Surya Asa Ar tha dan BMT Tamzis.

1. BMT Mitra Lohjinawe

a. Sejarah

BMT Mitra Lohjinawe berdiri pada tahun 1995 yang diprakarsai oleh Yayasan Dakwah Pembangunan. Nama BMT Mitra Lohjinawe sudah berganti nama tiga kali, pada mulanya bernama BMT ABHISEKA yang diresmikan pada 21 april 1995 oleh Prof. DR. Ing.B.J. Habibi selaku ketua umum ICMI bersama 18 BMT lainnya di Yogyakarta yang tergabung dalam FESY (Forum Ekonomi Syariah Yogyakarta) yang berkantor di Gedung ABHISEKA Kotabaru Kota Yogyakarta, BMT ABHISEKA berada

⁵² <http://makalah-update.blogspot.com/2012/12/baitulmal-wat-wamwil-bmt-dan-koperasi.html?m=1> (diunduh pada 4/9/2014 pukul 08:00)

⁵³ Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah /Kep/M.KUKM.2/II/2008

di bawah binaan Dompot Dhuafa Republika dan ASBHISINDO. Pada tahun 1997, BMT ABHISEKA berpindah kantor ke Jl. Jagalan Pakualaman Yogyakarta dan berganti nama menjadi BMT Lohjinawe. Setelah dilanda krisis moneter 1997-1998 BMT mengalami kemunduran dan akhirnya pada 15 Desember tahun 2000 secara manajemen didampingi oleh Muamalat Center Indonesia dan berganti nama menjadi BMT Mitra Lohjinawe dengan no Badan Hukum 041/BH/VI/2004 yang sekang kantornya terletak di Jl. Mokhamad Yamin RT.01 Kurahan Bantul dan memulai babak baru lagi untuk memberikan fasilitas pembiayaan pada anggota atau kelompok usaha produktif yang ada di Kabupaten Bantul.

b. Visi dan Misi

Visi BMT Mitra Lohjinawe adalah “Mewujudkan Koperasi Yang Sehat dan Tangguh”.

Sedangkan misinya adalah sebagai berikut :

- 1) Menyejahterahkan anggota, pengurus dan pengelola.
- 2) Mewujudkan BMT sebagai komunitas yang dipercaya masyarakat.
- 3) Mendorong kinerja BMT untuk lebih baik dan berlandaskan syariah.

c. Segmen Pasar

BMT Mitra Lohjinawe mengarahkan pembiayaannya pada

kegiatan usaha-usaha tradisional yang sifatnya masih relatif

kecil seperti pedagang makanan, sayuran, pakaian jadi dan lain-lain.

d. Struktur Organisasi

Manager : Agus Susanto, S.Pd
Teller dan CS : Dinda Ayuhana, S.EI
Accounting : Aprilia Dwi Kurniawati, S.E
Kabag Marketing : Sri Hartati, S.E

Marketing

Psr, Barongan : Sholeh Saptana Hadi, S.H

Psr, Imogiri : M. Bahauddin Makruf, S.EI

Psr, Bantul 1 : Sri Hartati, S.E

Psr, Bantul 2 : Yuniati

e. Keanggotaan

Anggota adalah setiap warga negara Indonesia yang berdomisili di wilayah Kabupaten Bantul yang telah menyatakan secara tertulis kesanggupan menjadi anggota BMT Mitra Lohjinawe. Adapun profesi anggotanya adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1.1
Profesi Anggota BMT Mitra Lohjinawe

No	Profesi	Jumlah per Desember 2013
1	Pedagang	1.412 orang
2	<i>Home Industry</i>	3 orang
3	Kerajinan	6 orang
4	Jasa	86 orang
5	Pertanian	71 orang
6	Peternakan	11 orang

7	Pegawai	185 orang
8	Lainnya	278 orang
	Total Anggota	2.052 orang

Sumber data : BMT Mitra Lohjinawe 2013

f. Produk Pembiayaan

BMT Mitra Lohjinawe dalam menyalurkan pembiayaan melalui beberapa produk, antara lain :

1) *Mudharabah* (Modal Kerja Bagi Hasil)

Akad kerjasama permodalan, BMT sebagai shahibul maal yang menyetorkan modal dan calon anggota sebagai pengusaha (*mudharib*). Pembagian keuntungan sesuai nisbah (*kesepakatan*).

2) *Musyarakah* (Kongsi Bagi Hasil)

Akad kerjasama permodalan BMT dengan satu atau beberapa pihak sebagai shahibul maal menggabungkan modal dan melakukan usaha bersama dalam suatu kemitraan dengan nisbah yang telah disepakati.

3) Piutang *Murabahah* (Jual Beli)

Tagihan atas transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang telah disepakati kedua belah pihak.

4) Piutang *Ijarah* (Sewa)

Tagihan akad sewa antara penyewa dengan yang menyewakan atas obyek sewa untuk mendapatkan imbalan atas barang yang telah disewakan.

5) *Qord al-Hasan* (Pembiayaan Kebajikan)

Akad pinjaman non komersil dimana peminjam hanya wajib mengembalikan pokok pinjaman tanpa bagi hasil dalam waktu tertentu sesuai kesepakatan.

g. Alur Prosedur Pembiayaan

1) Mengisi formulir

- Permohonan menjadi anggota
- Permohonan pembiayaan
- Pembukaan Rekenin simpanan

2) Melampirkan

- Fotocopy KTP/SIM/Suami-Istri
- Fotocopy Kartu Keluarga / C1
- Fotocopy Akta Nikah
- Fotocopy Rekening Listrik bulan terakhir
- Fotocopy Agunan

3) Survey lapangan oleh tim pembiayaan

4) Jika sudah di ACC dan ditanda tangani oleh pengurus, maka

Sedangkan dalam proses pembiayaan harus memenuhi beberapa hal yang syaratkan dalam penyaluran pembiayaan antara lain :

- 1) Jika berada di pasar, maka harus mempunyai Los yang legal atau jelas
- 2) Usaha tersebut sudah berjalan minimal 2 tahun
- 3) 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition of economy*) harus tepenuhi.

Adapun penyaluran yang selama ini dilakukan oleh BMT Mitra Lohjinawe sudah mencapai Rp. 500.000 – 50.000.000,.

h. Kendala Penyaluran

Kendala yang dihadapi saat penyaluran adalah ketidak sesuaian antara yang tertulis dan di lapangan, hal ini disebabkan oleh kurang jelihnya dalam menganalisis portofolio. Namun disisi lain BMT masih erat kaitannya dengan budaya kekeluargaan.

2. Tamzis

a. Profil

Koperasi Jasa Keuangan Syariah *Baituttamwil* TAMZIS, disingkat KJKS TAMZIS, dan untuk selanjutnya dalam peraturan ini disebut TAMZIS. Tamzis adalah organisasi ekonomi yang berwatak sosial yang dalam melaksanakan kegiatan usahanya

berdasarkan prinsip syariah. Tamzis berkedudukan di

Kabupaten Wonosobo Propinsi Jawa Tengah Indonesia dan memiliki wilayah operasional di seluruh negara Indonesia. Sampai pertengahan tahun 2013 Tamzis memiliki 32 kantor layanan yang tersebar di empat provinsi yaitu Prov. Jawa tengah, Prov. Jawa Barat, Prov. DKI Jaya dan Daerah Istimewa Yogyakarta.

Sebagai Lembaga keuangan Syariah landasan Ideal Tamzis adalah Al-Qur'an dan Sunah, sedangkan secara formal Tamzis merupakan lembaga formal yang Berbadan Hukum Koperasi yang oleh karenanya landasan hukum yang dipakai adalah Landasan hukum Koperasi Indonesia, yang meliputi UUD 2002 atau amandemen ke-4 UUD.45 terutama Pasal 5 ayat(1),Pasal 20 ayat(1) Pasal 33 dan Undang-Undang No.25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian. Dan Nomor Badan Hukum Tamzis adalah 12277/B.H/VI/XI/1994 tgl 14 November 1994.

Tercapainya Tamzis sebagai lembaga keuangan syariah yang sehat, kuat dan besar, serta bersama dengan lembaga lain mampu menjamin terjadinya perputaran keuangan yang sehat dan merata terutama dari orang yang memiliki dana kepada orang yang membutuhkannya sebagaimana firman Allah "Kaila Yaakuna Dulatan Bainal Aghniyai Minkum" untuk itu sasaran Tamzis diherankan menjadi 3 sasaran yaitu Syariah, Sehat dan Besar

b. Visi dan Misi

Visi Tamzis adalah untuk “ Menjadi lembaga keuangan mikro syariah yang utama terbaik terpercaya.”

Sedangkan misi BMT Tamzis adalah sebagai berikut :

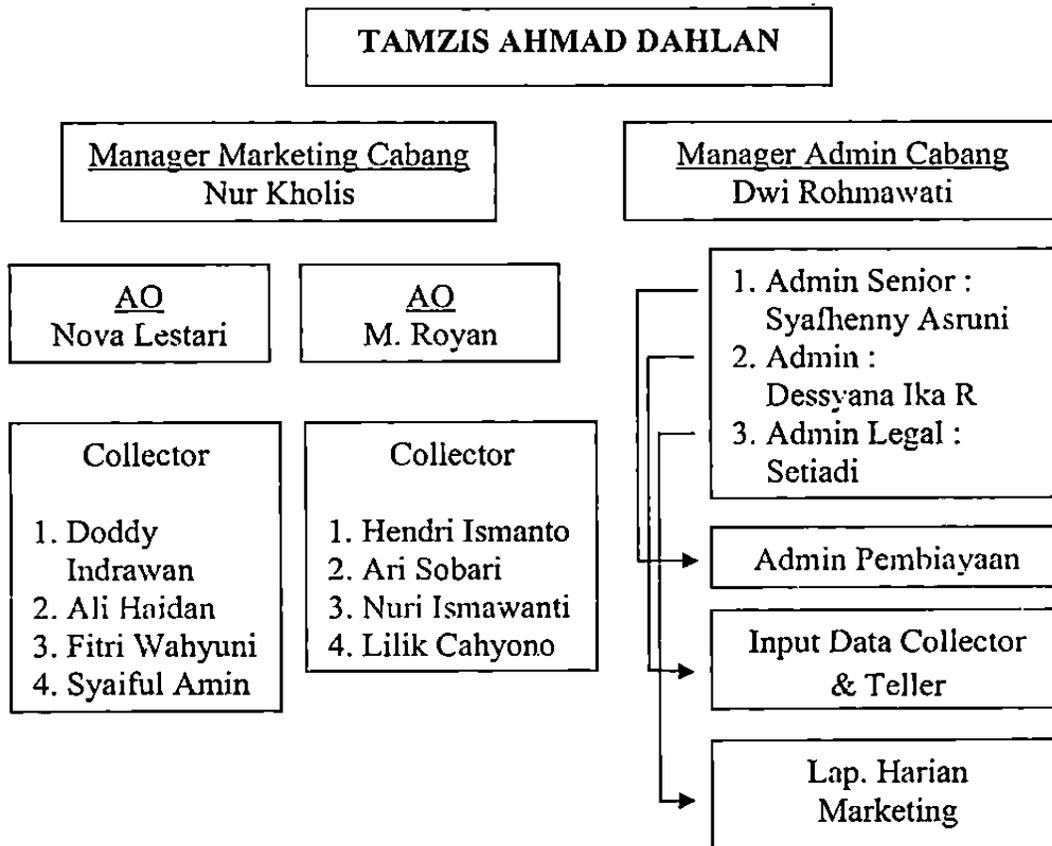
- 1) Aktif melaksanakan pemerataan pembiayaan pada masyarakat, terutama pelaku ekonomi mikro.
- 2) Membantu masyarakat mengembangkan ekonomi produktifnya;
- 3) Mendidik masyarakat untuk jujur, bertanggungjawab, profesional, dan bermartabat;
- 4) Menjaga kesucian ummat dari praktek riba yang menindas dan dilarang agama;
- 5) Membangun dan mengembangkan sistem ekonomi yang adil, sehat dan bersih sesuai syariah;
- 6) Menciptakan sistem kerja yang efisien dan efektif.

c. Segmen Pasar

Tamzis mengarahkan pembiayaan pada nasabahnya yang berprofesi sebagai pedagang-pedagang pasar tradisional karena lebih efisiensi dan lebih mudah dalam segi pengawasannya dan selain itu, mengarahkan pembiayaannya pada industri perdagangan diluar pasar tradisional.

d. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi BMT Tamzis adalah sebagai berikut :



e. Keanggotaan

Anggota KJKS TAMZIS adalah pemilik sekaligus pengguna jasa sesuai dengan Undang-Undang Nomor 25 tahun 1992 tentang Perkoperasian dan Peraturan Pemerintah Nomor 09 Tahun 1995 tentang Kegiatan Pelaksanaan Usaha Simpan Pinjam oleh Koperasi serta Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang menggunakan undang-undang perkoperasian no. 17 tahun 2012, sambil menunggu Peraturan Pemerintah dan peraturan pelaksanaan lainnya. Jumlah total anggota Tamzis cabang Yogyakarta yang beroperasi di Jln.

f. Produk Pembiayaan

Tamzis dalam menyalurkan pembiayaan melalui beberapa produk, antara lain :

1) Pembiayaan Modal Kerja (*Mudharabah*)

Pembiayaan dengan prinsip *Mudharabah* yang diperuntukkan bagi pengusaha maupun pedagang mikro yang memiliki usaha produktif dengan tingkat keuntungan yang baik. TAMZIS memberikan tambahan modal kerja dengan tingkat bagi hasil yang tidak memberatkan dengan berbagai kemudahan dan pelayanan.

2) Kepemilikan Barang (*Murabahah*)

Produk pembiayaan dengan prinsip *murabahah* (jual beli) untuk mendorong produktifitas usaha anggota dan masyarakat.

3) Pembiayaan Proyek (*Mudharabah*)

Pembiayaan proyek dengan prinsip *mudharabah*, dimana TAMZIS sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) menyediakan sejumlah dana kepada pedagang/pengusaha sebagai pengelola (*mudharib*) untuk pelaksanaan suatu proyek.

4) Sewa Beli (*Al-bai'u Takjiri*)

Pembiayaan sewa beli ditujukan untuk kepemilikan alat produksi atau kendaraan. Produk ini menggunakan prinsip *al-bai'u Takjiri*, yaitu prinsip sewa menyewa yang diakhiri dengan jual beli.

g. Alur Prosedur Pembiayaan

1) Mengisi formulir dan kelengkapan administrasi

- Menjadi anggota
- Pengajuan pembiayaan

2) Menyerahkan

- Fotocopy KTP
- Fotocopy Kartu Keluarga
- Fotocopy Agunan
- Persyaratan lain yang dibutuhkan

3) Bersedia disurvey

4) Dianalisis

5) Persetujuan

6) Dilakukan akad

7) Realisasi pembiayaan

Penyaluran yang selama ini dilakukan oleh BMT Tamzis diklasifikasikan menjadi dua :

- 1) Mikro 1, yakni pembiayaan kurang dari 10 juta (>10jt).
- 2) Mikro 2, yakni pembiayaan lebih dari 10 juta (<10jt), sampai saat ini ada yang mencapai 2 Milliar.

h. Kendala Penyaluran

Kendala yang dihadapi saat penyaluran adalah pemahaman

membandingkannya dengan konsep lembaga keuangan dengan sistem non syariah.

3. BMT Surya Asa Artha

a. Sejarah

BMT Surya Asa Artha lahir atas hasil pemikiran dan inisiatif para warga sekitar yang didukung oleh tokoh masyarakat, ulama dan tokoh pemuda yang difasilitasi oleh Lembaga Pengabdian Masyarakat Universitas Islam Indonesia (UII) sebagai tim manager. BMT Surya Asa Artha sebelumnya bernama BMT Mitra Muamalat dan setelah menjadi salah satu jaringan Muamalat Center Indonesia (MCI) baru berubah nama menjadi BMT Surya Asa Artha. Unit Jasa Keuangan Syariah ini diresmikan pada 02 mei 2007 dengan badan hukum BH10/KPTS/2007 yang secara geografis terletak di Jl. Gamping Lor RT.3 RW. 11 Ambarketawang Gamping Sleman Yogyakarta.

Perkembangan BMT Surya Asa Artha sangat baik, dibuktikan dengan bertambahnya anggota dan berkembangnya usaha anggota

... ..

b. Visi dan Misi

Visi BMT Surya Asa Artha adalah antara lain :

- 1) Mewujudkan lembaga ekonomi yang sehat, tangguh mandiri dan profesional dalam nilai rahmatan lil alamin.
- 2) Memberikan pelayanan kepada anggota untuk kebutuhan produktif dan amanah dengan sistem layanan cepat layak dan tepat sasaran.
- 3) Mengusahakan pemupukan modal yang berasal dari simpanan anggota dengan sistem syariah dan dengan misi BMT lain yang tidak bertentangan.
- 4) Meningkatkan kualitas ibadah anggota BMT sehingga mampu berperan sebagai hamba Allah SWT yang *kaffah*.

Sedangkan misi BMT Surya Asa Artha adalah sebagai berikut :

- 1) Memberikan layanan terbaik dan kesejahteraan untuk anggota
- 2) Menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan perekonomian dengan memberdayakan pengusaha kecil serta membina kepedulian agama kepada *dhuafa*'.
- 3) Meningkatkan kesejahteraan dan kemajua para anggota.
- 4) Menciptakan sumber pembiayaan serta menyediakan modal bagi para anggota dengan prinsip syariah.
- 5) Membantu meringankan umat dengan memberikan pelayanan, informasi komunikasi dan edukasi.

c. Segmen Pasar

BMT Surya Asa Artha lebih cenderung pembiayaannya pada pedagang-pedagang pasar tradisional yang sifatnya masih relatif kecil seperti pedagang makanan, sayuran, pakaian dan lain-lain.

d. Struktur Organisasi

Manager : Nuning Agustina Ambarsari S.E

Teller dan CS : Nur Diyah

Marketing Pembiayaan: -Siti Zuminadah S. Sos.I

-Enggar Pramesti S.E

e. Produk Pembiayaan

BMT Surya Asa Artha dalam menyalurkan pembiayaan melalui beberapa produk, antara lain :

1) *Mudharabah* (Modal Kerja Bagi Hasil)

Pembiayaan berdasarkan investasi bagi hasil pembiayaan untuk modal usaha dengan sistem bagi hasil.

2) *Musyarakah* (Kongsi Bagi Hasil)

Penyediaan dana untuk pembiayaan modal kerja usaha yang diberikan secara profesional antara BMT dengan anggota pembiayaan yang bersangkutan.

3) *Murabahah* (Jual Beli)

Penyediaan dana oleh BMT yang digunakan untuk pembelian barang yang diperlukan dalam proses produksi atau perputaran usaha, anggota membayar pokok ditambah *mark up* yang dilakukan setelah jatuh tempo.

4) *Piutang Ijarah* (Sewa)

BMT memberikan kesempatan pada anggota untuk mengambil manfaat dari barang sewaan dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan yang sudah disepakati bersama.

5) *Qord al-Hasan* (Pembiayaan Kebajikan)

Pembiayaan untuk usaha produktif yang anggota tersebut
... keanggotaan membayar pokok pinjaman ditambah

6) *Ar Rahn* (Gadai)

Akad menggadaikan barang satu pihak dengan yang lain dengan hutang sebagai gantinya, BMT hanya menarik biaya pemeliharaan dan keamanan barang.

f. Alur Prosedur Pembiayaan

1) Mengisi formulir

- Permohonan menjadi anggota dengan membayar simpanan pokok Rp.200.000 dan simpanan wajib setiap bulan Rp.1000.
- Permohonan pembiayaan
- Pembukaan Rekening simpanan

2) Melampirkan

- Fotocopy KTP/SIM/Suami-Istri
- Fotocopy Akta Nikah (bagi yang sudah)
- Fotocopy Kartu Keluarga / CI
- Agunan
- Biaya survey Rp.5000 dan bersedia disurvey.

3) Analisis lapangan oleh tim pembiayaan

4) Jumlah minimal 7 hari setelah pengajuan

B. Karakteristik Responden

Peneliti dalam penelitian ini mengumpulkan data primer dengan melalui penyebaran angket untuk mengetahui tanggapan nasabah BMT yang berprofesi sebagai pedagang pasar tradisional mengenai peran pembiayaan BMT terhadap perkembangan usaha mereka di Yogyakarta. Penyebaran angket disebarakan kepada 60 orang responden yang menjadi sampel dianggap dapat mewakili nasabah BMT yang berada di pasar tradisional. Pengklasifikasian dilakukan agar mempermudah peneliti untuk mengetahui keadaan lapangan. Berikut ini adalah tabel data pribadi responden:

1) Anggota berdasarkan jenis kelamin antara lain :

Tabel 4.2.1
Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
1	Laki-laki	11	18.33
2	Perempuan	49	81.67
Total		60	100

Sumber : *Result of Field Research 2014* (diolah)

Berdasarkan Tabel .1 di atas, maka jumlah keseluruhan responden sebanyak 60 orang. Diantaranya 11 orang responden sebesar 18,33% adalah laki-laki. Sedangkan 49 orang responden sebesar 81,67% adalah perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa perempuan lebih dominan menjadi pelaku pedagang pasar tradisional di Yogyakarta

2) Anggota berdasarkan usia/umur adalah antara lain :

Tabel 4.2.2
Data Responden Berdasarkan Usia

No	Usia (tahun)	Jumlah	Persentase (%)
1	<25	1	1.67
2	26-39	23	38.33
3	40-50	24	40.00
4	51<	12	20.00
Total		60	100

Sumber : *Result of Field Research 2014* (diolah)

Berdasarkan Tabel .1 di atas maka dapat diketahui bahwa usia nasabah yang menjadi responden peneliti, mayoritas adalah mereka yang berusia antara 40-50 tahun yakni sebesar 40% dari total 60 responden yakni 24 orang. Hal ini menunjukkan bahwa pada usia ini adalah masa puncak produktifitas manusia, sehingga sangat perlu untuk dioptimalkan guna mempersiapkan keperluan yang mungkin dibutuhkan di masa setelahnya.

3) Anggota berdasarkan jenjang pendidikan :

Tabel 4.2.3
Data Responden Berdasarkan Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah	Persentase (%)
1	SD/MI	13	21.67
2	SMP/MTs	11	18.33
3	SMA/SMK/MA	30	50.00

4	Perguruan Tinggi	5	8.33
5	Non	1	1.67
Total		60	100

Sumber : *Result of Field Research* 2014 (diolah)

Berdasarkan Tabel .3 di atas, maka dapat diketahui bahwa data pribadi nasabah BMT dalam penelitian ini yang pernah mengenyam pendidikan sampai tingkat SMA/SMK/MA adalah yang paling dominan, yakni sebanyak 50% dari 60 responden (30 orang), mereka lebih cenderung tidak meneruskan pendidikan yang lebih tinggi dan melanjutkan untuk bekerja untuk mencukupi kebutuhan keluarga mereka. Sehingga hal ini adalah menjadi kendala bagi BMT ketika melakukan sosialisasi, kendala ini berupa kesulitan dalam memahami konsep syariah yang ditawarkan oleh BMT dan menganggap tidak ada perbedaan dengan konsep non-syariah.

4) Anggota berdasarkan lama nasabah menjadi anggota BMT antara

lain :

Tabel 4.2.4
Data Lama Responden Menjadi Anggota BMT

No	Lama Anggota	Jumlah	Persentase
1	< 6 bulan	2	3.33
2	7-12 bulan	2	3.33
3	2-3 tahun	7	11.67
4	4 tahun<	49	81.67
Total		60	100

Sumber : *Result of Field Research* 2014 (diolah)

Berdasarkan Tabel .4 diketahui bahwa mayoritas anggota BMT sudah lebih dari 4 tahun bermitra (kerjasama) yakni sebanyak 81,67% dari 60 responden (49 orang). Hal ini menunjukkan bahwa nasabah masih tetap loyal bermitra dengan BMT, karena dari setiap BMT dalam penelitian ini mempunyai metode untuk melayani dan menjaga anggotanya agar tetap puas dengan pelayanannya. Salah satunya adalah dengan memberikan souvenir, doorprize, dan keuntungan-keuntungan yang lain.

5) Anggota berdasarkan jenis usaha yang ditekuni dan lama usaha mereka, antara lain :

Tabel 4.2.5
Data Jenis Usaha Responden

No	Usaha	Jumlah	Persentase (%)
1	Minuman	1	1.67
2	Pakaian	18	30.00
3	Makanan	10	16.67
4	Lain-lain	31	51.67
Total		60	100

Sumber : *Result of field research* 2014 (diolah)

Berdasarkan Tebel .5 jenis usaha nasabah adalah didominasi oleh usaha lain-lain sebesar 51,67% dari 60 responden yaitu 31 orang. Usaha lain-lain ini meliputi bahan-bahan makanan, rempah-rempah, perabotan, kelontong, sabun dan lain sebagainya, sedangkan yang di maksud dengan

Tabel 4.2.6
Data Lama Usaha Responden

No	Lama Usaha	Jumlah	Persentase (%)
1	<6 bln	1	1.67
2	7-12 bln	0	0
3	2-5 thn	9	15.00
4	6 thn<	50	83.33
Total		60	100

Sumber : *Result of Field Research 2014* (diolah)

Para nasabah umumnya sudah lama menekuni usahanya, lebih dari 6 tahun adalah persentase terbesar sebanyak 83,33% dari 60 orang. Dari awal membuka usaha mereka mempunyai modal yang heterogen, oleh karena itu terkadang dalam penelitian ini modal awal membuka usahanya sangat kecil namun setelah berkembang modalnya berlipat-lipat, ada juga yang modalnya standart namun mengalami perkembangan yang cukup tinggi, di samping itu,

C. Peran BMT

Dalam menjalankan perannya sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah, BMT melakukan beberapa hal yang berkaitan dengan perkembangan usaha pedagang pasar tradisional, antara lain :

1. Akad Pembiayaan

Sebagai lembaga keuangan, BMT memberikan fasilitas bagi nasabahnya dalam menjalankan usahanya, fasilitas tersebut berupa pembiayaan yang digunakan para anggotanya untuk mengembangkan usaha mereka. Konsistensi mereka dalam menjalankan usaha melalui akad-akad yang disediakan menggambarkan bahwa kenyamanan mereka dalam bermitra dengan BMT.

Berdasarkan hasil penelitian, respon anggota terhadap fasilitas akad *murabahah* merupakan akad yang paling dominan yang digunakan oleh anggota untuk menambah modal usahanya, dari 60 orang 68,33% yakni 41 responden di antaranya menggunakan akad *murabahah*. Dari beberapa wawancara yang dilakukan, ditemukan kebanyakan nasabah memilih akad *murabahah* dengan alasan tidak mau ribet mengurus bagi hasil, mereka cuma mau membayar pokok dan keuntungan yang disepakati di awal⁵⁴, hal ini salah satunya disebabkan oleh minimnya pengetahuan tentang konsep syariah yang diterapkan oleh BMT dan apatisitas mereka terhadap konsep syariah.

2. Jangka Waktu Pembiayaan dan Angsuran

Pembiayaan yang disediakan BMT memberikan opsi jangka waktu, jangka pembiayaan disesuaikan dengan kapasitas anggota, karena setiap anggota mempunyai kebutuhan yang heterogen, maka BMT memberikan beberapa opsi dalam jangka pembiayaan yang proporsional, dengan adanya opsi sebagai wujud kepedulian atas usaha yang dilakukan oleh anggotanya, BMT tidak mempersulit dan justru mempermudah dalam pengembangan usaha.

Dari pembiayaan yang diberikan, 35% nasabah yakni 21 responden kebanyakan melakukan jangka pembiayaan selama 1-4 bulan. Mayoritas pedagang pakaian dan makanan adalah nasabah yang mengambil jangka waktu yang pendek, karena produk mereka merupakan kebutuhan sehari-hari. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah relatif memilih melakukan peminjaman dalam jangka waktu pendek, secara tidak langsung berarti mereka relatif cepat dalam memperoleh keuntungan yang kemudian dikembalikan modal dan bagi hasil pada pihak BMT.

Sedangkan dalam mengembalikan cicilan/angsuran peminjaman BMT memberikan opsi angsuran menjadi beberapa periode, karena kembali pada konsep yang dibangun diawal, BMT berusaha berperan sebagai pengembang usaha anggotanya, maka kemitraannya dalam membangun usaha dilakukan dengan cara menabung sedikit demi sedikit sehingga pada

...tidak merasa terbebani dalam membayar cicilan

Berdasarkan hasil penelitian, nasabah lebih cenderung memilih angsuran bulanan sebanyak 55% dari 60 orang yakni 33 responden. Angsuran bulanan dinilai lebih ringan dibandingkan yang lain, karena mempunyai cukup waktu untuk mengumpulkan dana untuk angsuran.

3. Fleksibilitas Jaminan

Untuk mengajukan pembiayaan, nasabah harus bertanggungjawab atas pembiayaan yang diajukan, yaitu dengan menggunakan beberapa jaminan sebagai pegangan bagi BMT terkait, dalam hal ini BMT tidak mengharuskan bentuk jaminan, melainkan bentuk jaminan harus sebanding atau lebih dari peminjaman yang diajukan. Jaminan-jaminan tersebut antara lain :

Berdasarkan hasil penelitian, jaminan yang sering diberikan oleh nasabah adalah BPKB sebesar 38,33% dari 60 orang yakni 23, BPKB tersebut terdiri dari BPKB motor dan mobil. Sedangkan sertifikat terdiri dari sertifikat tanah dan sertifikat los (tempat jualan). Dan yang dimaksud dengan tanpa jaminan adalah unsur saling kepercayaan yang sangat kuat antara pihak BMT dan nasabah, tanpa jaminan bukan berarti tidak ada yang dijadikan sebagai pegangan bagi BMT, melainkan reputasi dan harga diri adalah jaminan sesungguhnya, oleh karenanya timbul rasa saling percaya yang kuat antara keduanya. Ini adalah salah satu bentuk perhatian BMT dalam bentuk kemitraan yang berasaskan kekeluargaan⁵⁵. Hal ini dikarenakan anggota yang sudah dinilai lancar dalam pembiayaan dan juga

pada anggota yang pembiayaannya tidak terlalu besar. Namun semua itu tidak terlepas dari pengawasan yang dilakukan oleh petugas BMT terkait.

4. Pendampingan

Pendampingan yang dilakukan oleh BMT terhadap pedagang pasar tradisional dalam wujud *partnership* (kemitraan), bukan sekedar menjadi *shahibul maal* yang kapitalis, melainkan ikut serta membantu juga dengan fikiran dalam perkembangan usaha pedagang pasar tradisional.

5. Pengajian

Dengan mengadakan pengajian-pengajian baik mingguan, bulanan maupun tahunan, dengan salah satu tujuannya memasukkan nilai-nilai konsep syariah yang dibangun oleh BMT dan juga sebagai kesempatan bagi anggotanya untuk meluapkan permasalahan yang dihadapi dilapangan, sehingga sinkronisasi antara kedua belah pihak terjalin dan dicarikan solusi yang terbaik⁵⁶. Pengajian ini biasanya dilakukan secara berkala dengan tujuan mengetahui perkembangan selanjutnya.

6. Kunjungan

Dengan mengadakan kunjungan-kunjungan yang maksud dan tujuannya intervensi membantu dalam penataan barang dagangan nasabah agar tata letak terlihat menarik dan elok untuk dilihat⁵⁷, sehingga membuat konsumen jatuh hati.

⁵⁶ Wawancara dengan beberapa karyawan BMT pada bulan Juni 2014

⁵⁷

7. Pelatihan

Dengan mengadakan pelatihan-pelatihan kewirausahaan untuk merefresh kembali keinginan untuk meningkatkan potensi perekonomian dan pelatihan administrasi agar mereka tidak buta administrasi ketika mengklasifikasikan keuangan mereka. Hal ini tujuannya tidak lain adalah agar usaha mereka berkembang lebih baik dalam berwirausaha dan administratif⁵⁸.

8. Promosi

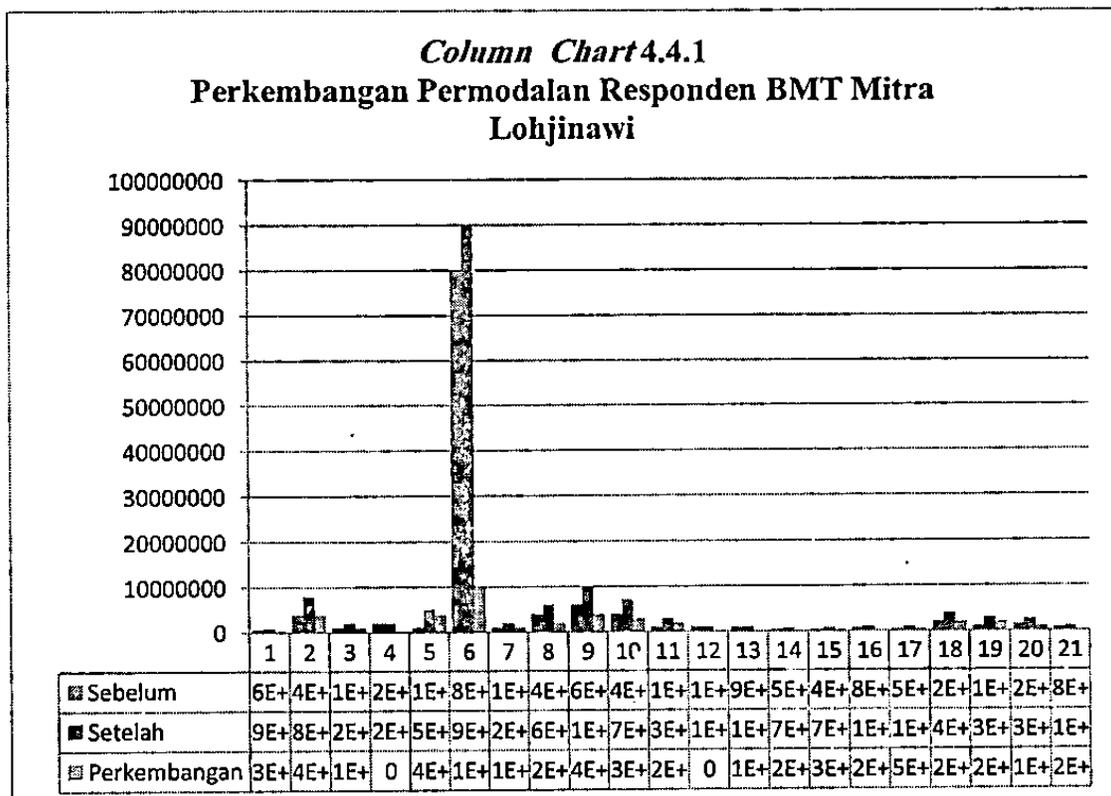
Mempromosikan usaha anggota, hal ini dilakukan untuk memperluas *network* (jaringan kerja) usaha anggota, agar produk usaha anggota dapat dilihat oleh khalayak umum dan dikonsumsi lebih luas, promosi tersebut dilakukan dalam bentuk majalah⁵⁹ yang biasanya dinikmati oleh pembaca, sehingga dapat membuka jaringan kerja ketika ada investor ingin menanamkan modalnya atau membuka layanan konsumsi lebih luas.

D. Perkembangan Usaha Pedagang Pasar Tradisional

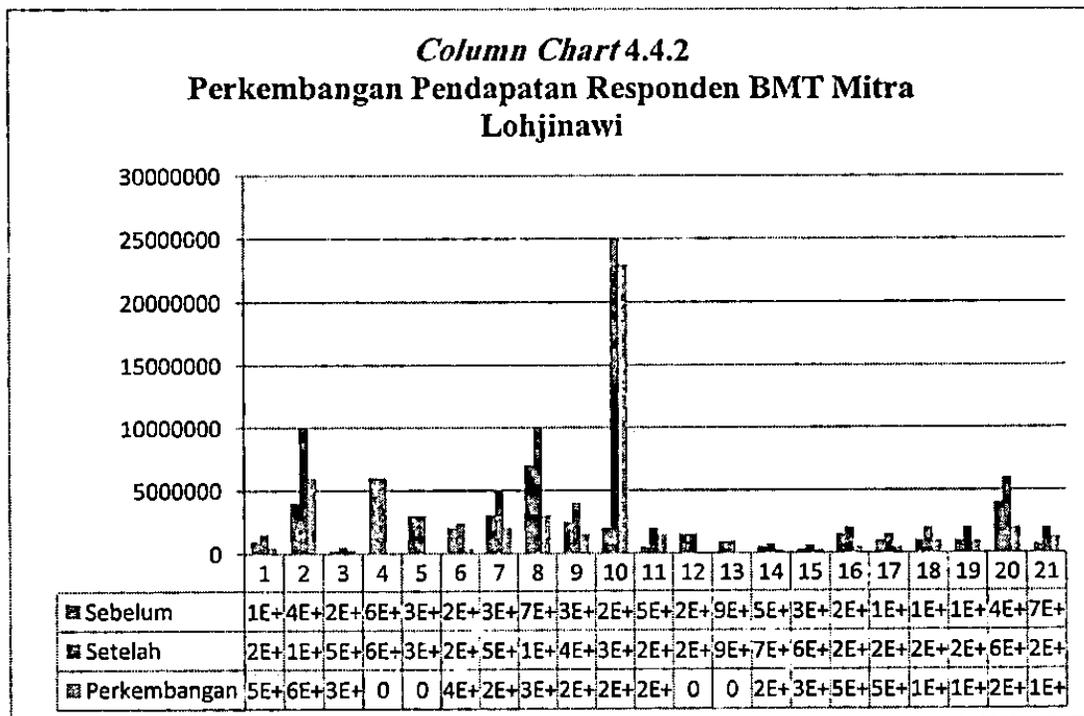
Mengacu pada asumsi hipotesis di awal, bahwa diduga terdapat perbedaan antara modal usaha sebelum dan sesudah pembiayaan, $Q = bX$. Dan keuntungan / pendapatan usaha pedagang antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT dimana $\pi = TR - TC$. Maka penelitian ini membuktikan teori tersebut dengan data yang telah didapat di lapangan, antara lain :

1. BMT Mitra Lobjinawi

Penelitian ini mengambil 21 responden yang menjadi nasabah BMT Mitra Lobjinawi yang melakukan pembiayaan dan yang sesuai dengan kriteria penelitian, responden tersebut tersebar antara pasar tradisional Bantul dan pasar tradisional jl.Imogiri. Berikut adalah data hasil penelitian :



Data di atas menggambarkan bahwa hampir keseluruhan modal pedagang mengalami peningkatan modal, kecuali no.4 dan no.12. Kedua responden tersebut mengurangi modal awalnya dan menggunakannya untuk keperluan lain⁶⁰, sehingga modal tidak mengalami peningkatan setelah pembiayaan.

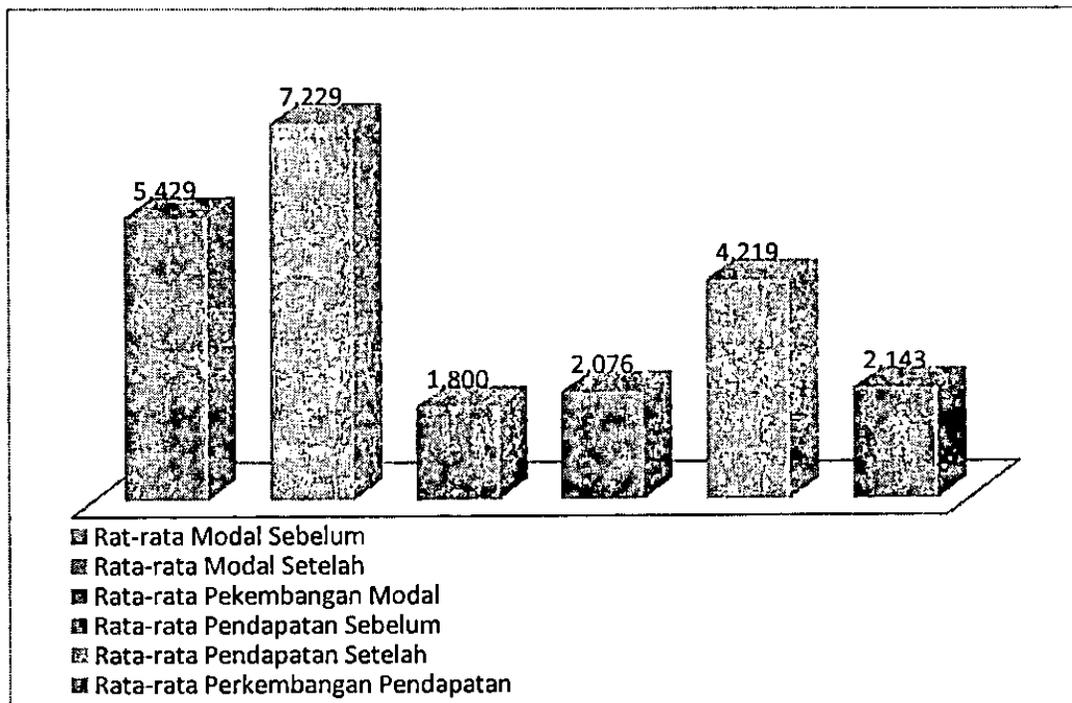


Sumber : *Result of field Research 2014* (diolah)

Sedangkan pendapatan menurut data di atas menggambarkan bahwa mayoritas responden mengalami peningkatan pendapatan, namun ada beberapa responden yang pendapatannya cenderung ajek (konsisten) tidak mengalami peningkatan, yaitu responden no.4, 5, 12 dan 13. Hal tersebut dikarenakan mereka tidak mengalokasikan pendapatan/keuntungannya pada usaha dagangannya, namun dialokasikan

pada kebutuhan yang lain, yaitu membeli mobil, investasi tanah, tabungan, motor dan pendidikan putra-putrinya⁶¹.

Column Chart 4.4.3
Rata-Rata Perkembangan Usaha Pedagang Pasar Tradisional

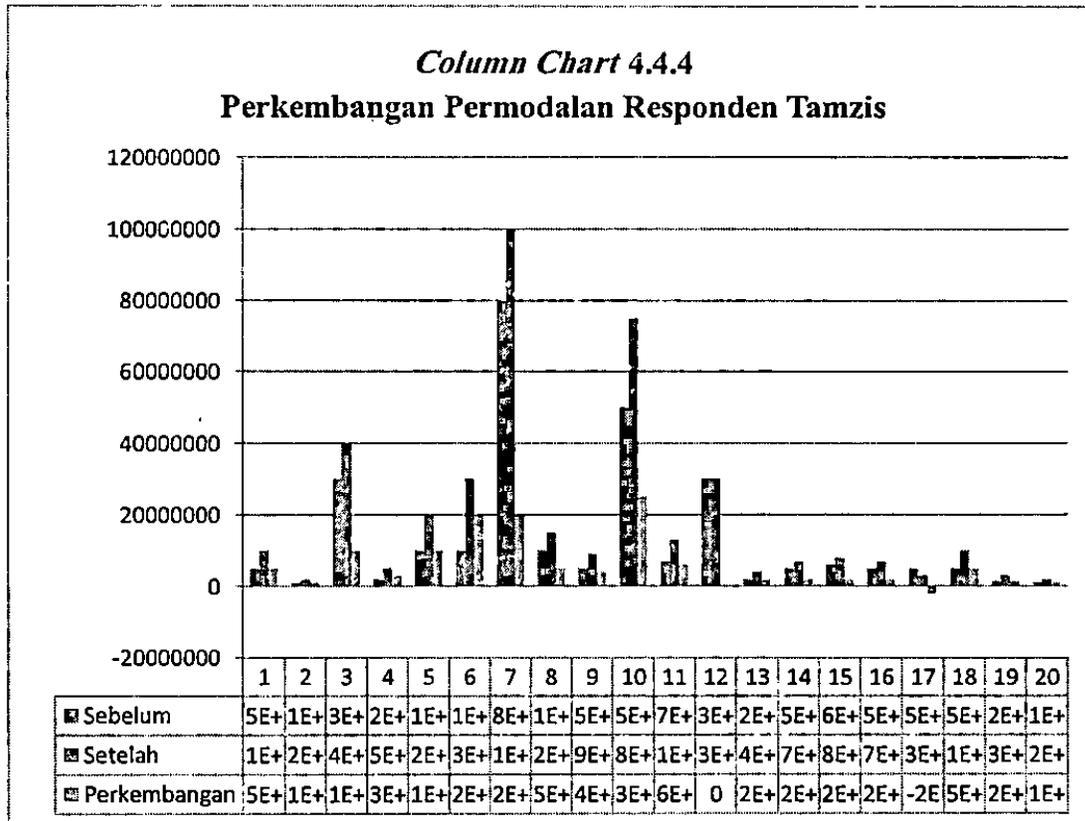


Sumber : *Result of field Research 2014* (diolah menggunakan excel)

Melihat data di atas, secara keseluruhan rata-rata modal mengalami peningkatan dari sebelumnya Rp 5,428,571 menjadi Rp 7,228,571, yakni mengalami peningkatan rata-rata sebesar Rp 1,800,000. Sedangkan rata-rata pendapatan dari Rp 2,076,190 menjadi Rp 4,219,048, yakni mengalami peningkatan rata-rata sebesar Rp 2,142,857.

2. Tamzis

Penelitian ini mengambil 20 responden yang menjadi nasabah Baitut Tamwil Tamzis yang melakukan pembiayaan dan yang sesuai dengan kriteria penelitian, responden tersebut tersebar di pasar tradisional Beringharjo.



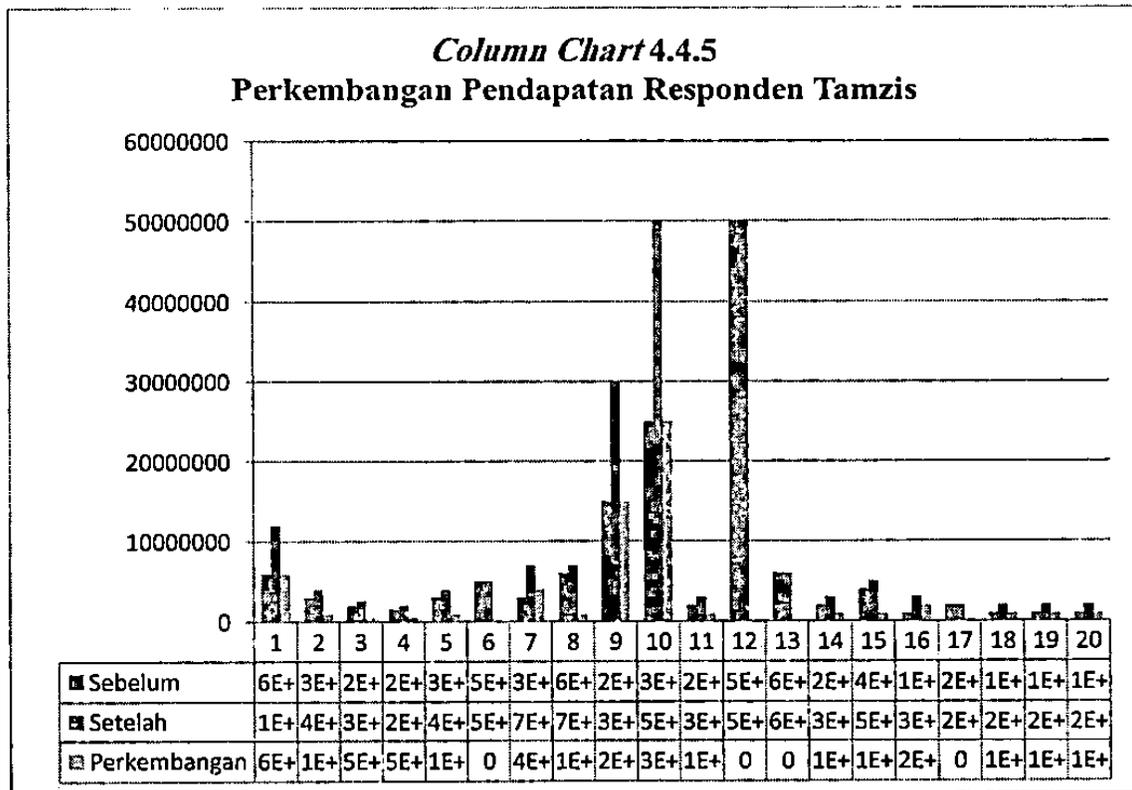
Sumber : *Result of field Research 2014* (diolah menggunakan excel)

Data di atas menggambarkan bahwa hampir keseluruhan modal pedagang mengalami peningkatan modal kecuali no.12⁶², responden tersebut mengurangi modal awalnya dan menggunakannya untuk keperluan lain, sehingga modal tidak mengalami peningkatan setelah pembiayaan. Dan no.17⁶³ justru mengalami penurunan modal karena

⁶² Wawancara dengan bapak Punidi (pedagang gorden)

⁶³ Wawancara dengan bapak Punidi (pedagang gorden)

sebagian besar modal pokoknya digunakan untuk yang lain dan menutupi permodalannya dengan pembiayaan.

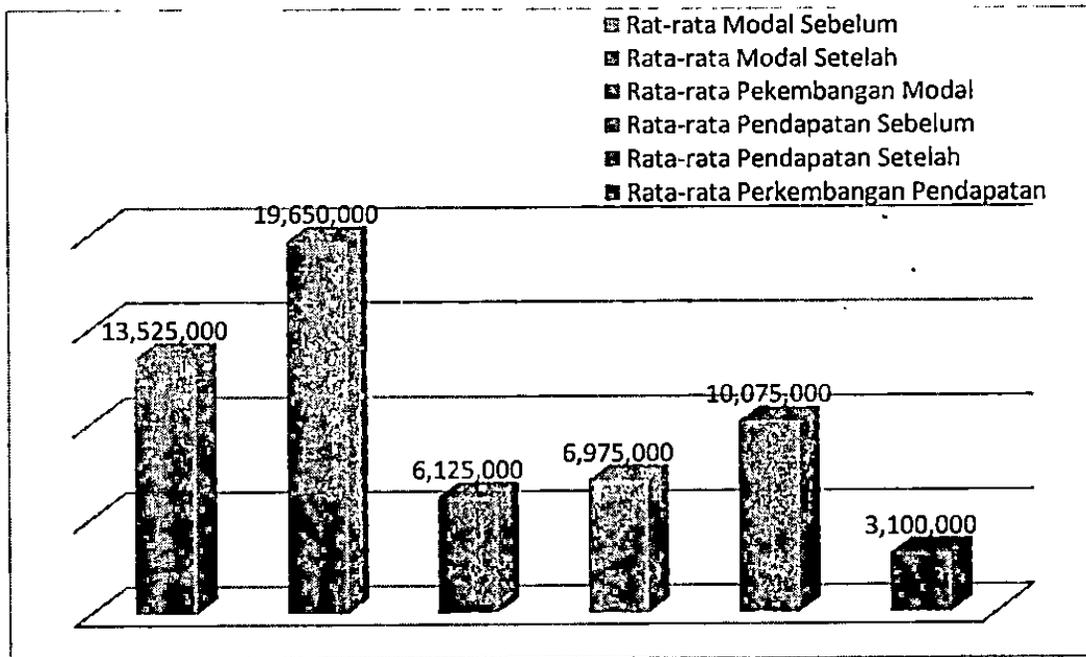


Sumber : *Result of field Research 2014* (diolah menggunakan exel)

Sedangkan pendapatan menurut data di atas menggambarkan bahwa mayoritas responden mengalami peningkatan pendapatan, namun ada beberapa responden yang pendapatannya cenderung ajek (konsisten) tidak mengalami peningkatan, yaitu responden no.6, 12, 13 dan 17. Hal tersebut dikarenakan mereka tidak mengalokasikan pendapatan/keuntungannya pada usaha dagangannya, melainkan

motor, KPR (Kredit Pembiayaan Rumah), tabungan dan pendidikan putra-putrinya⁶⁴.

Column Chart 4.4.6
Rata-Rata Perkembangan Usaha Pedagang Pasar Tradisional

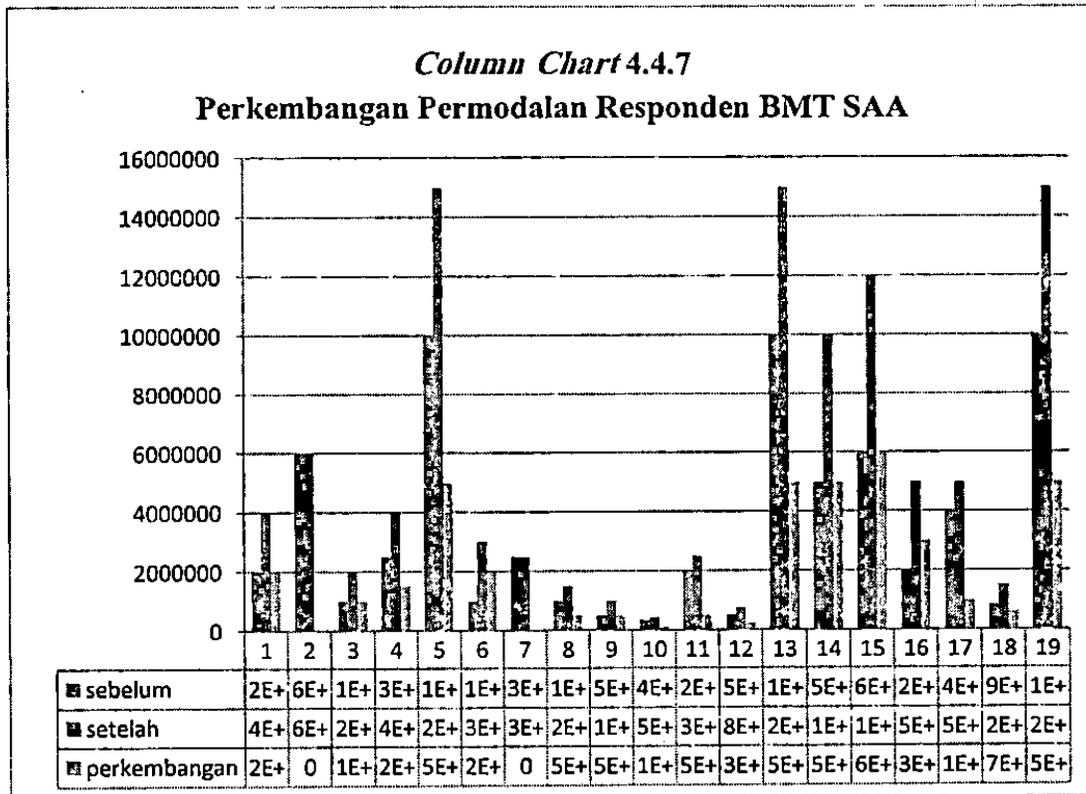


Sumber : *Result of field Research 2014* (diolah menggunakan excel)

Melihat data di atas, secara keseluruhan rata-rata modal mengalami peningkatan dari sebelumnya Rp 13,525,000 menjadi Rp 19,650,000, yakni mengalami peningkatan rata-rata sebesar Rp 6,125,000. Sedangkan rata-rata pendapatan dari Rp 6,975,000 menjadi Rp 10,075,000, yakni mengalami peningkatan rata-rata sebesar Rp 3,100,000.

3. BMT Surya Asa Artha

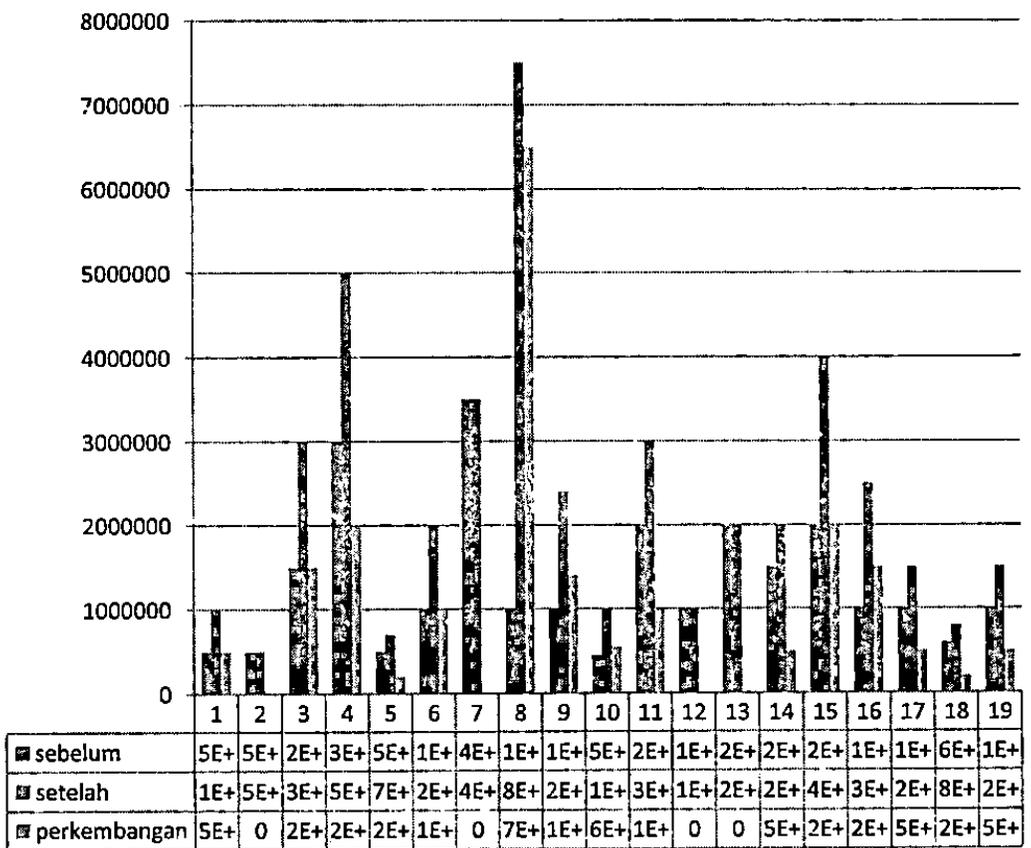
Penelitian ini mengambil 19 responden yang menjadi nasabah BMT Surya Asa Artha yang melakukan pembiayaan dan yang sesuai dengan kriteria penelitian, responden tersebut tersebar antara pasar tradisional Gamping dan pasar tradisional Serangan.



Sumber : *Result of field Research 2014* (diolah menggunakan excel)

Data di atas menggambarkan bahwa hampir keseluruhan modal pedagang mengalami peningkatan modal kecuali no.2 dan no. 7, responden tersebut mengurangi modal awalnya dan menggunakannya untuk keperluan lain⁶⁵, sehingga modal tidak mengalami peningkatan setelah pembiayaan.

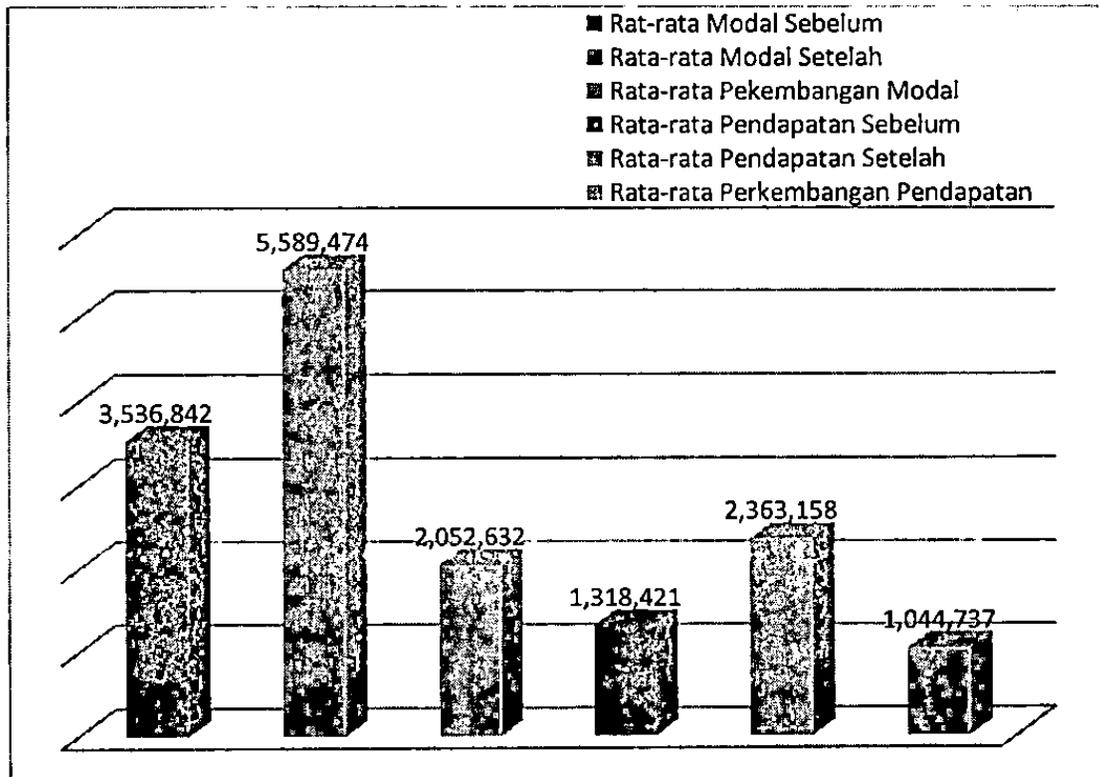
Column Chart 4.4.8
Perkembangan Pendapatan Responden BMT Surya Asa
Artha



Sumber : *Result of field Research 2014* (diolah menggunakan excel)

Sedangkan pendapatan menurut data di atas menggambarkan bahwa mayoritas responden mengalami peningkatan pendapatan, namun ada beberapa responden yang pendapatannya cenderung ajek (konsisten) tidak mengalami peningkatan, yaitu responden no.2, 7, 12 dan 13⁶⁶. Hal tersebut dikarenakan mereka tidak mengalokasikan pendapatan/keuntungannya pada usaha dagangannya, melainkan mengalokasikannya pada kebutuhan yang lain, yaitu cicilan motor, tabungan dan pendidikan putra-putrinya.

Coulumn Chart 4.4.9
Data Rata-Rata Perkembangan Usaha Pedagang Pasar Tradisional



Sumber : *Result of field Research 2014* (diolah menggunakan excel)

Melihat data di atas, secara keseluruhan rata-rata modal mengalami peningkatan dari sebelumnya Rp 3,536,842 menjadi Rp Rp 5,589,474, yakni mengalami peningkatan rata-rata sebesar Rp 2,052,632. Sedangkan rata-rata pendapatan dari Rp 1,318,421 menjadi Rp 2,363,158, yakni mengalami peningkatan rata-rata sebesar Rp 1,044,737.

Secara global, usaha pedagang pasar tradisional mengalami peningkatan baik modal maupun pendapatan setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT, peningkatan tersebut dilihat dari data yang terhimpun dalam penelitian ini. Selain itu, BMT juga meningkatkan taraf hidup yang berupa terpenuhinya kebutuhan

Adapun beberapa bentuk pengalokasian pendapatan usaha mereka setelah mendapatkan pe-
meningkatkan taraf hidup antara lain :

1. Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari
2. Untuk memenuhi biaya pendidikan anak
3. Untuk tabungan (kebutuhan cadangan dan
4. Investasi jangka panjang (tanah dan em-
Rumah)
5. Membuka lapangan usaha baru (kios
cuci kendaraan)
6. Membangun atau renovasi rumah dan ci
Rumah)
7. Kredit kendaraan (mobil dan motor)

E. Uji Validitas dan Reliabilitas

1. Uji Validitas

Uji validitas dalam penelitian ini digunakan untuk menguji kevalidan kuesioner. Validitas menunjukkan sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya. Suatu kuesioner dikatakan valid jika memiliki muatan faktor lebih besar dari 0,32 (muatan faktor > 0,32) dan memiliki *pearson correlation* kurang dari 0,05 (*pearson correlation* < 0,05).

Tabel 4.5.1
Correlations

		ModalBF	ModalAF	PendBF	PendAF	Sum
ModalBF	Pearson Correlation	1	.984**	.324*	.350**	.930**
	Sig. (2-tailed)		.000	.012	.006	.000
	N	60	60	60	60	60
ModalAF	Pearson Correlation	.984**	1	.316*	.374**	.936**
	Sig. (2-tailed)	.000		.014	.003	.000
	N	60	60	60	60	60
PendBF	Pearson Correlation	.324*	.316*	1	.889**	.618**
	Sig. (2-tailed)	.012	.014		.000	.000
	N	60	60	60	60	60
PendAF	Pearson Correlation	.350**	.374**	.889**	1	.660**
	Sig. (2-tailed)	.006	.003	.000		.000
	N	60	60	60	60	60
Sum	Pearson Correlation	.930**	.936**	.618**	.660**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	60	60	60	60	60

Tabel 4.5.3

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	60	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	60	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.793	4

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
ModalBF	7.53E6	1.583E7	60
ModalAF	1.08E7	1.964E7	60
PendBF	3.47E6	7168534.657	60
PendAF	5.58E6	9729078.669	60

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
ModalBF	19902500.00	8.878E14	.841	.601
ModalAF	16580833.33	7.022E14	.810	.652
PendBF	23961666.67	1.594E15	.500	.812
PendAF	21847500.00	1.462E15	.504	.794

Tabel 4.5.4
Hasil Uji Realibitas

No	Instrumen Penelitian	<i>Cronbach Alpha</i>
1	Modal Sebelum	0,601
2	Modal setelah	0,652
3	Pendapatan sebelum	0,812
4	Pendapatan setelah	0,794

Sumber : Data Primer 2014 (diolah menggunakan spss)

Berdasarkan Tabel di atas dapat diketahui bahwa dari instrumen-instrumen penelitian didapatkan *cronbach alpha* modal sebelum sebesar 0,601, *cronbach alpha* modal setelah sebesar 0,652, *cronbach alpha*, pendapatan sebelum sebesar 0,812, dan *cronbach alpha* pendapatan setelah sebesar 0,794. Nilai *cronbach alpha* dari masing-masing instrumen penelitian lebih besar dari 0,60, karena secara total akumulasi adalah 0,793, maka instrumen penelitian variabel modal sebelum, modal setelah, pendapatan sebelum dan pendapatan setelah dapat dikatakan handal

F. Interpretasi Hasil

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis Uji Statistik Pangkat Tanda *Wilcoxon*. Uji Pangkat Tanda *Wilcoxon* digunakan sebagai uji beda dengan alasan data yang diteliti berasal dari sejumlah responden yang sama dan berkaitan dengan periode waktu pengamatan yang berbeda (sebelum dan sesudah) menerima pembiayaan dari BMT Mitra Lohjinawi, Tamzis, dan BMT Surya Asa Artha.

1) Modal

Variabel modal usaha pedagang pasar tradisional antara sebelum dan setelah melakukan pembiayaan dengan BMT Mitra Lohjinawi, Tamzis, dan BMT Surya Asa Artha.

Tabel 4.6.1

Descriptive Statistics				
	N	Mean	Std. Deviation	
Sebelum	60	7528333.333	15833833.56	
Setelah	60	10850000	19644059.35	

Ranks				
		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Setelah – Sebelum	Negative Ranks	1 ^a	28.00	28.00
	Positive Ranks	54 ^b	28.00	1512.00
	Ties	5 ^c		
	Total	60		

Pada output Tabel di atas menggambarkan banyaknya nilai data yang diproses :

1. **Negative ranks** atau selisih jumlah data nilai variabel setelah lebih kecil dari pada nilai variabel sebelum. Selisih antara variabel sebelum dan sesudah yang negatif sebanyak 1 observasi atau dengan kata lain terdapat 1 observasi pada variabel setelah yang kurang dari observasi pada variabel sebelum. Dan rata-rata rangkingnya = 28 dengan jumlah rangking negatif = 28
2. **Positive Ranks** atau selisih jumlah data nilai variabel setelah lebih besar dari pada nilai variabel sebelum. Selisih antara variabel sebelum dan sesudah yang positif sebanyak 54 observasi atau dengan kata lain terdapat 54 observasi pada variabel sesudah yang lebih dari observasi pada variabel sebelum dengan rata-rata rangkingnya = 28 dan jumlah rangking positif = 1512.
3. **Ties** atau jumlah data nilai variabel mempunyai nilai variabel sama dengan variabel sebelum yaitu tidak ada perbedaan antara variabel sebelum dan sesudah sebanyak 5 observasi.

Oleh karena jumlah rangking negative lebih kecil dibanding

... ..

Selanjutnya dilakukan uji hipotesis :

$H_0 : d = 0$ (tidak ada perubahan modal sebelum dan sesudah pembiayaan)

$H_a : d \neq 0$ (ada perubahan modal sebelum dan sesudah pembiayaan).

Tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$

Tabel 4.6.2
Test Statistics^b

	Setelah – Sebelum
Z	-6.227 ^a
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

a. Based on negative ranks.

b. Wilcoxon Signed Ranks Test

Dari tabel di atas diperoleh nilai asymp sig = 0,000

Daerah kritis = H_0 ditolak jika nilai asymp sig < nilai α

Oleh karena nilai asymp sig = 0,000 < $\alpha = 0,05$ maka H_0 ditolak, yang berarti ada perbedaan modal antara sebelum dan setelah pembiayaan yang diberikan oleh BMT terhadap pedagang pasar

Tabel 4.6.3
Hasil Uji Hipotesis Perbedaan Modal Sebelum dan Sesudah Pembiayaan
Oleh BMT Terhadap Pedagang Pasar Tradisional di Yogyakarta

Modal	Mean	Standart Deviasi	Nilai Z	Nilai P
Sebelum	7.528.333,333	15.833.833,56	-6.227	0,000
Setelah	10.850.000	19.644.059,35		

Sumber : Data Primer 2014 (diolah menggunakan spss)

Berdasarkan perhitungan pangkat tanda *Wilcoxon* pada Tabel diatas, terjadi peningkatan modal usaha pedagang pasar tradisional di Yogyakarta dari nilai rata-rata Rp 7.528.333,333 sebelum melakukan pembiayaan dengan BMT Mitra Lohjinawi, Bairut Tamwil Tamzis, dan BMT Surya Asa Artha menjadi rata-rata sebesar Rp 10.850.000 sesudah pembiayaan. Berdasarkan uji statistik pangkat tanda wilcoxon. didapatkan nilai -p sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$) atau nilai Zhitung = (-6.227) < Ztabel = (-1,96). Hal ini berarti bahwa H_0 ditolak artinya H_a diterima, yaitu terdapat perbedaan pada variabel modal usaha pedagang pasar tradisional antara sebelum dan sesudah pembiayaan

2) Pendapatan

Variabel modal usaha pedagang pasar tradisional antara sebelum dan setelah melakukan pembiayaan dengan BMT Mitra Lohjinawi, Baitut Tamwil Tamzis dan BMT Surya Asa Artha.

Tabel 4.6.4

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation
Sebelum	60	3469166.667	7168534.657
Setelah	60	5583333.333	9729078.669

Ranks

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Setelah – Sebelum	Negative Ranks	0 ^a	.00	.00
	Positive Ranks	48 ^b	24.50	1176.00
	Ties	12 ^c		
	Total	60		

a. Setelah < Sebelum

b. Setelah > Sebelum

c. Setelah = Sebelum

Pada output Tabel di atas menggambarkan banyaknya nilai data yang diproses :

1. **Negative ranks** atau selisih jumlah data nilai variabel setelah lebih kecil dari pada nilai variabel sebelum. Selisih antara variabel sebelum dan sesudah yang negatif sebanyak 0 observasi atau dengan kata lain terdapat 0 observasi pada variabel setelah yang

kurang dari observasi pada variabel sebelum. Dan rata-rata rangkingnya = 0 dengan jumlah rangking negatif = 0

2. **Positive Ranks** atau selisih jumlah data nilai variabel setelah lebih besar dari pada nilai variabel sebelum. Selisih antara variabel sebelum dan sesudah yang positif sebanyak 48 observasi atau dengan kata lain terdapat 48 observasi pada variabel sesudah yang lebih besar nilainya dari observasi pada variabel sebelum. Melalui data di atas dapat kita cermati rata-rata rangkingnya = 24,50 dan jumlah rangking positif = 1176.
3. **Ties** atau jumlah data nilai variabel mempunyai nilai variabel sama dengan variabel sebelum yaitu tidak ada perbedaan antara variabel sebelum dan sesudah sebanyak 12 observasi.

Oleh karena jumlah rangking negative lebih kecil dibanding rangking positive, maka nilai T yang digunakan adalah jumlah rangking yang negative.

Selanjutnya dilakukan uji hipotesis :

$H_0 : d = 0$ (tidak ada perubahan modal sebelum dan sesudah pembiayaan)

.....

Tabel 4.6.5

Test Statistics^b

	Setelah – Sebelum
Z	-6.052 ^a
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

a. Based on negative ranks.

b. Wilcoxon Signed Ranks Test

Dari tabel di atas diperoleh nilai asymp sig = 0,000

Daerah kritis = H_0 ditolak jika nilai asymp sig < nilai α

Oleh karena nilai asymp sig = 0,000 < $\alpha = 0,05$ maka H_0 ditolak, yang berarti ada perbedaan modal antara sebelum dan setelah pembiayaan yang diberikan oleh BMT terhadap pedagang pasar tradisional.

Tabel 4.6.6

Hasil Uji Hipotesis Perbedaan Pendapatan Sebelum dan Sesudah Pembiayaan BMT Terhadap Pedagang Pasar Tradisional di Yogyakarta

Pendapatan	Mean	Standart Deviasi	Nilai Z	Nilai P
Sebelum	3.469.166,667	7.168.534,657	-6,052	0,000
Setelah	5.583.333,333	9.729.078,669		

Sumber : Data Primer 2014 (diolah menggunakan spss)

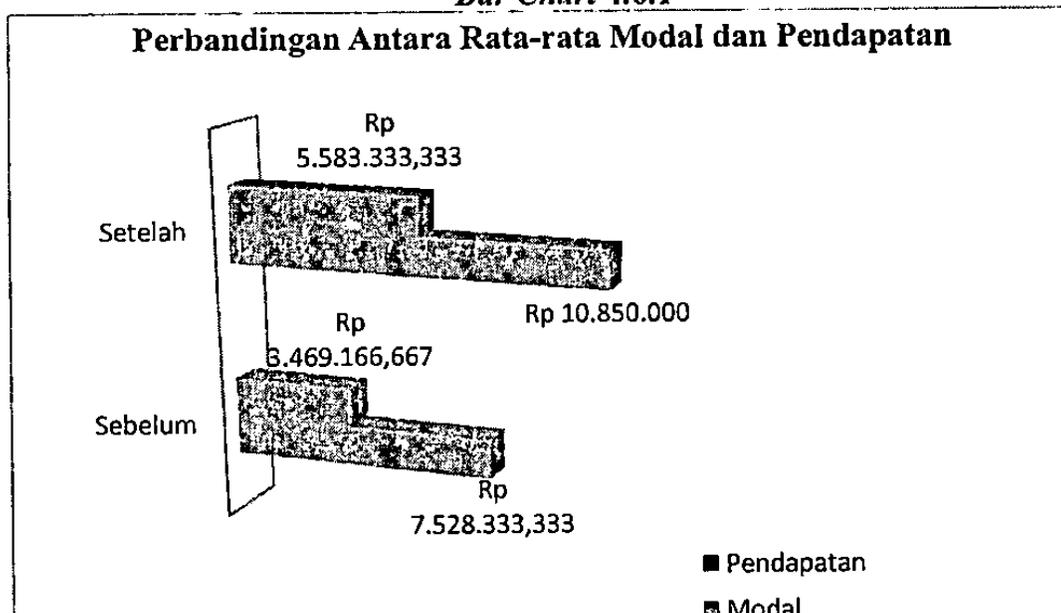
Berdasarkan perhitungan pangkat tanda *Wilcoxon* pada Tabel diatas, terjadi peningkatan pendapatan usaha pedagang pasar tradisional di Yogyakarta dari nilai rata-rata Rp 3.469.166,667

Tamwil Tamzis, dan BMT Surya Asa Artha, menjadi rata-rata sebesar Rp 5.583.333,333 sesudah pembiayaan. Berdasarkan uji statistik pangkat tanda wilcoxon, didapatkan nilai -p sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$) atau nilai Zhitung = $(-6,052) < Z_{tabel} = (-1,96)$. Hal ini berarti bahwa H_0 ditolak artinya H_a diterima, yaitu terdapat perbedaan pada variabel modal usaha pedagang pasar tradisional antara sebelum dan sesudah pembiayaan dari BMT Mitra Lohjinawi, Baitut Tamwil Tamzis, dan BMT Surya Asa Artha.

3) Perbandingan Kedua Variabel

Perbandingan antara variabel modal sebelum dan sesudah dengan pendapatan sebelum dan sesudah adalah sebagai berikut :

Bar Chart 4.6.1



Rata-rata modal sebelum mendapatkan pembiayaan sebesar Rp 7.528.333,333 menjadi Rp. 10.850.000 setelah mendapatkan pembiayaan, berarti mengalami kenaikan rata-rata sebesar 44,12 %. Sedangkan rata-rata pendapatan sebelum mendapatkan pembiayaan adalah sebesar Rp. 3.349.166,667 menjadi Rp 5.583.333.333, berarti mengalami kenaikan sebesar 60,94%. Jadi selisih kenaikan antara rata-rata modal dengan pendapatan adalah sebesar 16,82%, pendapatan mengalami kenaikan lebih tinggi dari pada modal.

Dapat dilihat perbandingan antara kedua variabel di atas, bahwa pendapatan mengalami perkembangan lebih tinggi dari pada modal. Hal ini disebabkan ada beberapa responden yang menggunakan modalnya untuk kebutuhan yang lain sehingga permodalannya cenderung konstan bahkan ada yang lebih kecil dari sebelumnya. Oleh karena itu, beberapa responden mengalami peningkatan pendapatan yang konstan. Sedangkan yang benar-benar mengalokasikan pembiayaan pada fungsi permodalan rata-rata mengalami peningkatan

1. ... dan ... sebelum signifikan dibandingkan sebelum pembiayaan