

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum BMT Amanah

a. Sejarah Berdirinya BMT Amanah

Perkembangan BMT yang menyebar luas di seluruh Indonesia termasuk di daerah Banjarmasin, yaitu dengan didirikannya salah satu BMT yang bernama BMT Amanah.

BMT Amanah merupakan lembaga keuangan yang terbuka dalam hal keanggotaan dalam pelayanan yang lebih berpihak kepada masyarakat kelompok ekonomi lemah tanpa membedakan unsur, ras, suku, atau golongan.

BMT Amanah diharapkan dapat membentuk jamaah yang mandiri dan kuat dalam mempertahankan hak-hak kerakyatan. BMT Amanah merupakan lembaga swadaya masyarakat yang dalam kegiatannya mengutamakan pemberdayaan kaum ekonomi lemah.

Dengan adanya pemikiran tersebut, didukung oleh masyarakat maka direalisasikan dalam bentuk pendirian BMT Amanah yang didirikan pada tanggal 6 November 2000 oleh Prof. Dr. H. Asmaji Darmawi, MM dan Drs. Fahmi Rizani, MM, AK, dan Mendapatkan badan hukum koperasi syariah No: 06/BH/07/KUKMI/KOPNAKER pada tanggal 21 April 2003, yang berlokasi di jalan

Kolonel Sugiono No.1 Rt. 11 telepon 0511-3255782 Banjarmasin, BMT Amanah memiliki sebuah kantor cabang yang berlokasi di jalan Zafri Zam-Zam No. 20 Rt.39 telepon 0511- 7417441 Banjarmasin.

b. Struktur organisasi BMT Amanah

1) Dewan pengawas

a) Prof. Dr. H. Asmaji Darmawi

b) Drs. Fahmi Rizani, MM, AK

2) Dewan Pengurus

a) Ketua : Salahuddin Bahri, SE

b) Sekretaris : Faisal Rumiarsi,SE,MM

c) Bendahara : Hj. Faridah

3) Pengelola

a) Manajer : Salahuddin Bahri, SE

b) Kabag. Operasional : Rizali Hasmi, SE

c) Kabag. Marketing : M. Fauzi

d) Pembiayaan :Hairullah, Abdul Hakim, S.Pdi, dan
Budi Karyadi

e) Adm. Pembukuan : Hidayah Hijrah, SE

f) Kasir : Solehah A.Ma dan Siti Khadijah. SE

2. Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah pedagang yang menerima pembiayaan *murabahah* pada BMT Amanah. Responden disini adalah nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* pada BMT Amanah

Adapun karakteristik responden didasarkan pada tingkat pendidikan, umur, jenis kelamin, status perkawinan, serta jumlah tanggungan.

a. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan responden kebanyakan adalah tamatan SLTP atau sederajat yaitu sebesar sebesar 43% dari responden yaitu sebanyak 13 orang. Sedang tamatan SD atau sederajat sebesar 17% atau 5 orang, tamatan SLTA atau sederajat sebesar 37% atau 11 orang, dan tamatan perguruan tinggi sebesar 3% atau 1 orang. Untuk lebih jelasnya mengenai tingkat pendidikan responden dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel. 4

Jumlah Responden Menurut

Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Responden	Persentase (%)
1.	Tamat SD / Sederajat	5	17
2.	Tamat SLTP / Sederajat	13	43
3.	Tamat SLTA / Sederajat	11	37
4.	Tamat Perguruan Tinggi	1	3
Jumlah		30	100

Sumber: Diolah dari data primer (2008)

Dari tabel diatas dapat dilihat tingkat pendidikan responden cukup tinggi, meskipun ada beberapa yang masih tergolong tingkat pendidikan rendah yaitu tingkat sekolah dasar. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden mereka yang tingkat pendidikannya SD atau tidak tamat SD disebabkan karena pilihan mereka untuk berkerja membantu perekonomian keluarga. Sedangkan mereka yang pendidikannya tinggi yaitu SLTP, SLTA, dan Perguruan Tinggi selain karena ekonomi juga disebabkan pilihan mereka untuk berwiraswasta.

b. Umur Responden

Dari hasil wawancara melalui pengisian kuesioner angket) , umur responden termuda adalah 17 tahun dan umur responden tertua adalah 65 tahun. Umur responden lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel. 5

Kelompok Umur Responden

No.	Kelompok Umur	Responden	Persentase (%)
1.	17-30	9	30

2.	31-40	10	33
3.	41-50	8	27
4.	51-65	3	10
.			
Jumlah		30	100

Sumber: Diolah dari data primer (2008)

Dari tabel 8 dapat dilihat sebagian besar responden berada pada usia produktif. Responden terbanyak berusia 31 tahun sampai dengan 40 tahun. Dengan rincian, 33% atau 10 responden, 30% atau 9 responden berumur 17 tahun sampai dengan 30 tahun dan 27% atau 8 responden berumur 41 tahun sampai dengan 50 tahun, dan 10% atau 3 responden berumur 51 tahun sampai 65 tahun.

c. Jenis Kelamin

Berdasarkan data pada penelitian ini, responden hampir sama jumlahnya yaitu yang berjenis kelamin laki-laki sebesar 53% dari jumlah responden atau 16 orang, sedangkan responden perempuan sebesar 47% atau 14 orang. Untuk lebih jelas mengenai Jumlah kelamin dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel.6

Jenis Kelamin Responden

No.	Jenis Kelamin	Responden	Persentase (%)
1.	Laki – laki	16	53
2.	Perempuan	14	47

Jumlah	30	100
--------	----	-----

Sumber: Di olah dari data primer (2008)

Responden dengan jenis kelamin laki-laki memiliki tanggungan yang lebih besar dari perempuan. Responden perempuan disini berkerja hanya untuk membantu perekonomian keluarga sedangkan reponden laki-laki menjadikan pekerjaannya sebagai pekerjaan pokok untuk menghidupi keluarganya. Sehingga responden dengan jenis kelamin laki-laki sangat berperan dalam meningkatkan pendapatan keluarga yang pada akhirnya akan meningkatkan taraf hidup keluarganya.

d. Status Perkawinan

Para responden yang menerima pembiayaan *murabahah* dari BMT Amanah berjumlah 30 orang, yang mana dari 29 yang sudah menikah dan 1 orang belum menikah, dari 29 orang yang sudah menikah ada 2 Orang yang statusnya janda, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel.7

Status Responden

No	Status	Responden	Persentase (%)
1	Sudah kawin	27	90
2	Janda	2	7

3	Belum kawin	1	3
	jumlah	30	100

Sumber : diolah dari data primer(2008)

Dari hasil wawancara pekerjaan yang mereka lakukan saat ini yaitu berdagang adalah usaha pokok mereka, jadi mereka tidak memiliki usaha lain atau pekerjaan lainnya.

e. Jumlah Tanggungan Keluarga

Tanggungan yang dimaksud disini adalah sejumlah orang yang menjadi beban dari kepala keluarga untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Tanggungan yang dimaksudkan disini tidak terbatas pada anak saja tetapi siapa saja yang dianggap beban keluarga.

Jumlah anak yang banyak belum tentu jumlah tanggungan keluarganya besar karena bisa saja anak mereka memiliki penghasilan sendiri sehingga kehidupannya tidak ditanggung lagi oleh orang tuanya. Sedangkan jumlah anak yang sedikit belum tentu jumlah tanggungan keluarganya kecil karena bisa saja dia menanggung kebutuhan hidup orang tuanya, adiknya, keponakannya atau siapa saja yang bergantung pada keluarganya. Untuk lebih jelas mengenai jumlah tanggungan keluarga dapat dilihat pada tabel berikut

Tabel. 8

Jumlah Tanggungan Keluarga Responden

No.	Jumlah Tanggungan	Responden	Persentase(%)
-----	-------------------	-----------	---------------

1.	1	1	3
2.	2	12	40
3.	3	12	40
4.	4	4	14
5.	7	1	3
Jumlah		30	100

Sumber: Diolah dari data primer (2008)

Beban tanggungan responden pada data lapangan, sebagian besar adalah isteri dan anak-anak mereka. Sebagian lainnya beban tanggungan diberikan kepada orang tua, adik atau saudara mereka.

Dari tabel 11 dapat dilihat jumlah tanggungan responden kebanyakan berjumlah 2 dan 3 orang yaitu 40% atau 12 orang dari responden, kemudian 4 orang dengan 14% atau 4 orang dari responden dan jumlah tanggungan 1 dan 7 masing-masing 3% atau 1 orang dari responden.

3. Karakteristik Usaha

Keseluruhan responden pada penelitian ini sebagian besar menjadikan pekerjaannya sebagai pedagang menjadi pekerjaan tetap atau pekerjaan pokoknya. Sehingga kepemilikan usaha yang mereka jalankan sekarang merupakan usaha milik mereka sendiri.

Karakteristik usaha pada penelitian ini digambarkan dari kepemilikan modal usaha pertama kali, lamanya usaha dijalankan dan penggunaan tenaga kerja.

a. Kepemilikan Modal Awal Usaha

Kebanyakan modal awal usaha responden adalah milik sendiri yaitu sebesar 25 orang atau 83,33% dari responden. Responden lainnya sebesar 5 orang atau 16,66% menggunakan modal sendiri ditambah pinjaman untuk lebih jelas mengenai kepemilikan modal usaha pertama kali responden dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel. 9

Modal Usaha Awal Usaha

No.	Modal Usaha	Responden	Persentase (%)
1.	Modal sendiri	25	83
2.	Modal sendiri + pinjaman	5	17
Jumlah		30	100

Sumber: Di olah dari data primer (2008)

b. Lamanya Usaha Responden

Berdasarkan data penelitian terhadap responden, lamanya usaha yang dijalankan responden berkisar antara 1 tahun sampai dengan 24 tahun. Untuk lebih jelas mengenai lamanya usaha responden dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel. 10

Lama Usaha Responden

No.	Lama Usaha (Tahun)	Responden	Persentase
1.	1 – 5	11	37
2.	6 – 10	9	30
3.	11 – 15	7	23
4.	16 – 20	3	10

	Jumlah	30	100

Sumber: Diolah dari data primer (2008)

Rata rata responden menjalankan usahanya selama 1 – 5 tahun, dengan rincian 1 – 5 tahun sebanyak 11 orang atau 37 %, 6 – 10 tahun sebanyak 9 orang atau 30%, dan 11 – 15 tahun sebanyak 7 orang atau 23%. Sedangkan responden lainnya sebanyak 3 orang atau 10% menjalankan usahanya selam 16 – 20 tahun,. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah BMT Amanah yang menerima pembiayaan *murabahah* telah cukup lama menjalankan usahanya bahkan ada beberapa yang telah sangat lama menjalankan usahanya.

c. Jumlah Karyawan Yang Digunakan

Berdasarkan data dari lapangan, 66% atau 20 orang responden tidak menggunakan karyawan, 20 % atau 6 orang responden memiliki satu karyawan, 7% atau 2 orang responden memiliki 2 orang karyawan dan 7% atau 2 orang responden yang memiliki 3 orang karyawan. Mengenai penggunaan karyawan ini, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel. 11

Jumlah Karyawan yang Digunakan Oleh Responden

No.	Karyawan	Responden	Persentase
1.	Tidak ada	20	66
2.	1 orang	6	20
3.	2 orang	2	7
4.	3 orang	2	7

Jumlah	30	100
--------	----	-----

Sumber: Diolah dari data primer (2008)

4. Alasan Dan Loyalitas Nasabah Atas Pembiayaan Murabahah

a. Alasan Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah

Peranan pembiayaan *murabahah* yang diberikan BMT Amanah di Banjarmasin terhadap para nasabah dapat membantu para pedagang dalam meningkatkan kualitas hidup mereka melalui peningkatan pendapatan. Karena itu bantuan yang diberikan BMT Amanah tidak hanya berupa bantuan modal tetapi juga melalui bantuan dalam pembinaan manajemen usaha.

Dalam penelitian ini telah nampak keberhasilan BMT Amanah dengan produk-produk yang ditawarkannya yang salah satunya merupakan pembiayaan *murabahah* yang sangat berperan dalam peningkatan pendapatan pedagang. Berdasarkan data dilapangan seluruh responden menyatakan bahwa sistem pembiayaan *murabahah* yang diberikan BMT Amanah sangatlah mudah. Sebagian besar dari mereka yakni sebanyak 27% atau 8 responden memberikan alasan bahwa pembiayaan *murabahah* memiliki prosedur dengan sistem pembayaran cicilan yang ringan dan mudah. Hal ini dikarenakan sistem pembayaran cicilan dilaksanakan harian yang mana menurut responden lebih ringan dari pada mereka harus membayar cicilan bulanan. Dan 10% atau 3 responden memberikan alasan karena mudah menentukan besarnya cicilan dan 63% atau 19 responden memberikan alasan karena syarat yang mudah. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel. 12

Alasan Responden Memilih Pembiayaan Murabahah

No.	Alasan responden memilih pembiayaan murabahah	Responden	Persentase (%)
1.	Syarat yang mudah	19	63
2.	Sistem pembayaran cicilan yang ringan dan mudah	8	27
3.	Mudah menentukan besar cicilan	3	10
Jumlah		30	100

Sumber: Diolah dari data primer (2008)

b. Loyalitas Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah

Dari data dilapangan dapat dilihat loyalitas nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* cukup tinggi. Hal ini diyakinkan dengan keinginan responden mendapatkan produk keuangan berdasarkan syariah Islam. Untuk mereka yang ragu akan adanya bunga pada lembaga keuangan konvensional akan merasa lebih tenang dengan pembiayaan *murabahah* yang diberikan BMT Amanah. hal ini terbukti dengan pernyataan responden yang sebagian besar yaitu 77% atau 23 orang menyatakan akan beralih dari sistem keuangan konvensional menjadi sistem keuangan syariah.

Meskipun demikian sebagian responden lainnya yakni 23% atau 7 orang mengambil pembiayaan *murabahah* hanya dikarenakan syarat pemberian pinjaman yang mudah bukan karena keyakinan responden untuk mendapatkan produk syariah

5. Peranan Pembiayaan *murabahah* Terhadap penerimaan Usaha Nasabah

a. Perbandingan Penerimaan Sebelum dan Sesudah Menerima

Pembiayaan Murabahah

Peranan pembiayaan *murabahah* yang diberikan BMT Amanah dalam meningkatkan pendapatan para responden dapat dilihat dengan membandingkan tingkat pendapatan responden sebelum menerima pembiayaan *murabahah* dengan tingkat pendapatan responden setelah menerima pembiayaan *murabahah*. Pendapatan rata-rata perbulan responden terendah adalah Rp.150.000,-. Dan pendapatan tertinggi adalah Rp.5.000.000,-. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel. 13

Tingkat Pendapatan Rata-rata Perbulan Sebelum Menerima Pembiayaan *murabahah* dan Setelah Menerima Pembiayaan *Murabahah*

No.	Tingkat pendapatan perbulan (%)	Sebelum pembiayaan murabahah		Setelah pembiayaan murabahah	
		Responden	%	Responden	%
1.	150.000 – 500.000	11	36,66	6	20
2.	500.001 – 1.000.000	10	33,33	10	33,33
3.	1.000.001 – 1.500.000	2	6,66	5	10
4.	1.500.001 – 3.000.000	4	13,33	3	16,66
5.	3.000.001 – 5.000.000	3	10	5	3,33
6.	5.000.001 – 10.000.000	-	-	1	3,33
Jumlah		30	100	30	100

Sumber: Diolah dari data primer (2008)

Dari tabel diatas dapat dilihat perubahan tingkat penerimaan responden sebelum menerima pembiayaan *murabahah* pendapatan yang diterima responden antara Rp.150.000,- sampai dengan Rp.5.000.000,- tetapi setelah menerima pembiayaan *murabahah* penerimaan responden meningkat dari Rp.150.000,- hingga Rp.10.000.000,-

Berdasarkan dari data dilapangan peningkatan penerimaan responden terjadi karena adanya pembiayaan *murabahah* yang menyebabkan penambahan modal bagi para responden. Dengan adanya pembiayaan tersebut responden dapat menambah barang jualannya yang sebelumnya dianggap masih kurang karena keterbatasan modal. Penambahan modal tersebut pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan para pedagang yang juga diikuti oleh penambahan pendapatan para responden Untuk lebih jelasnya mengenai modal usaha responden dapat kita lihat pada tabel berikut ini

Tabel. 14

Modal Usaha Responden

No.	Jumlah Modal usaha (Rp)	Sebelum pembiayaan murabahah		Setelah pembiayaan murabahah	
		Responden	%	Responden	%
1.	150.000 – 500.000	5	16,66	1	3,33
2.	500.001 – 1.500.000	5	16,66	7	23,66
3.	1.500.001 – 3.000.000	6	20	3	10
4.	3.000.001 – 5.000.000	7	23,33	3	10
5.	5.000.001 – 10.000.000	4	13,33	9	30
6.	10.000.001 – 20.000.000	2	6,66	4	13,33
7.	20.000.001 – 30.000.000	-	-	3	10
Jumlah		30	100	30	100

Sumber: Diolah dari data primer (2008)

Untuk lebih lanjut mengenai perubahan tingkat pendapatan nasabah dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel. 15

No.	Modal usaha responden	sebelum menerima pembiayaan	<i>f</i>	%
-----	-----------------------	-----------------------------	----------	---

1.	150.000 – 500.000	150.000-200.000	11	36,66
2.	500.001 1.500.000	500.001-1.000.000	9	30
3.	1.500.001-3.000.000	1.000.000-1.500.000	3	10
4.	3.000.001-5.000.000	1.500.000-3.000.000	4	13,33
5.	5.000.001-10.000.000	3.000.000-5.000.000	3	10
6.	10.000.001-20.000.000	–	-	-
			30	100

Tingkat pendapatan sebelum pembiayaan Berdasarkan Tingkat Modal Awal
Sumber: Diolah dari data primer (2008)

Dari tabel diatas dapat dilihat modal awal responden dengan tingkat pendapatannya, untuk tingkat perubahan pendapatan yang berdasarkan tingkat modal awal dapat dilihat pada tabel di bawah ini ;

Tabel. 16

Tingkat pendapatan sesudah pembiayaan Berdasarkan Tingkat Modal Awal

No.	Modal usaha responden	sesudah menerima pembiayaan	<i>f</i>	%
1.	150.000 – 500.000	150.000-200.000	6	20
2.	500.001 1.500.000	500.001-1.000.000	9	30
3.	1.500.001-3.000.000	1.000.000-1.500.000	6	20
4.	3.000.001-5.000.000	1.500.000-3.000.000	3	10
5.	5.000.001-10.000.000	3.000.000-5.000.000	5	16,66
6.	10.000.001-20.000.000	5.000.000-10.000.000	1	3,33
			30	100

Dari dua tabel diatas dapat dilihat bahwa responden yang modal usahanya antara Rp 150.000 - Rp 500.000 tingkat pendapatannya antara Rp 150.000 - Rp 200.000 sebanyak 11 orang atau 36,66% tetapi setelah melakukan pembiayaan di BMT Amanah berukuran g menjadi 6 orang saja atau 20%, begitu juga dengan responden yang modal usahanya antara Rp 500.00 – Rp 1.500.000 tingkat pendapatannya antara Rp1.000.000 –

Rp 1.500.00 sebanyak 3 orang atau 10%, tetapi setelah melakukan pembiayaan di BMT Amanah bertambah menjadi 6 orang atau 20% , tak jauh beda dengan nasabah yang modal usahanya antara Rp 3.000.000 – Rp 5.000.000 sebanyak 3 orang atau 10%, tetapi setelah melakukan pembiayaan di BMT Amanah bertambah menjadi 5 orang atau 16,66%, bahkan ada nasabah yang telah melakukan pembiayaan yang penghasilannya antara Rp 5.000.000 – 10.000.000 yaitu sebanyak 1 orang atau 3,33%.

Modal merupakan faktor yang paling penting dalam menjalankan usaha. Besar kecilnya kemampuan untuk mengembangkan usaha sangat tergantung pada modal usaha. Peranan pembiayaan *murabahah* yang diberikan BMT Amanah dalam meningkatkan modal nasabah dapat kita lihat dengan melihat perkembangan modal sebelum mendapat pembiayaan *murabahah* dan sesudah mendapat pembiayaan *murabahah*. Selain berdasarkan tingkat modal, perubahan *revenue* atau penerimaan juga dapat dilihat berdasarkan besarnya pembiayaan *murabahah* yang diterima nasabah. Untuk lebih jelas mengenai jumlah pembiayaan *murabahah* yang diterima responden sebagai berikut:

Tabel.17

Jumlah Pembiayaan *murabahah* Yang Diterima Responden

No.	Jumlah pembiayaan <i>murabahah</i>	Responden	Persentase (%)
1.	150.000 – 500.000	9	30
2.	500.001 – 1.500.000	1	3,33
3.	1.500.001 – 3.000.000	11	36,66
4.	3.000.001 – 5.000.000	4	13,33
5.	5.000.001 – 10.000.000	4	13,33

6.	10.000.001 – 20.000.000	1	3,33
Jumlah		30	100

Sumber: Diolah dari data primer (2008)

Dari tabel diatas jumlah pembiayaan yang paling banyak dilakukan nasabah adalah antara Rp 1.500.001 – Rp 3.000.000 yaitu sebesar 11 orang atau 36,66% dan yang paling sedikit antara Rp 500.001 – Rp 1.500.000 dan Rp 10.000.001 – Rp 20.000.000 yaitu hanya 1 orang saja atau hanya 3,33%.

b. Alokasi Penggunaan Dana Pembiayaan

Dapat tidak seorang nasabah meningkatkan pendapatannya tergantung pada penggunaan dana yang didapat dari pembiayaan *murabahah* tersebut. untuk lebih jelasnya mengenai penggunaan modal pembiayaan *murabahah* oleh responden dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel.18

Penggunaan Dana Pembiayaan *murabahah* Oleh Responden

No.	Penggunaan dana	Responden	Persentase(%)
1.	Menambah modal dan perluasan Usaha	27	90
2.	Konsumsi/belanja	3	10
Jumlah		30	100

Sumber: Diolah dari data primer (2008)

Dari data diatas dapat dilihat, sebanyak 90% atau 27 orang menggunakan dananya untuk menambah modal dan perluasan usaha. Penggunaan tersebut tentu saja dapat meningkatkan pendapatan responden karena penambahan modal oleh responden merupakan salah satu usaha mereka untuk mengembangkan usaha sehingga pada akhir diikuti oleh peningkatan pendapatannya.

Selebihnya sebanyak 3 orang atau 10% responden memilih menggunakan dananya untuk konsumsi dan belanja. Hal ini dikarenakan sistem pembayaran pembiayaan *murabahah* yang ringan sehingga daripada melakukan pinjaman dengan pihak lain responden lebih memilih menggunakan pembiayaan *murabahah* sehingga penghasilan yang mereka dapat nantinya tidak terlalu banyak dikeluarkan, maka dengan pengeluaran yang sedikit mereka dapat lebih meningkatkan pendapatannya.

Selanjutnya mengenai pengaruh penggunaan dana pembiayaan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel. 19

Penggunaan dana pembiayaan untuk menambah modal dan perluasan usaha

No.	Tingkat Pembiayaan	<i>f</i>	%	sebelum menerima pembiayaan	<i>f</i>	%
-----	--------------------	----------	---	-----------------------------	----------	---

1.	150.000 – 500.000	9	30	150.000-200.000	11	40,74
2.	500.001-1.500.000	1	3,33	500.001-1.000.000	9	25,95
3.	1.500.001-3.000.000	11	36,66	1.000.000-1.500.000	3	7,4
4.	3.000.001-5.000.000	4	13,33	1.500.000-3.000.000	4	14,81
5.	5.000.001-10.000.000	4	13,33	3.000.000-5.000.000	3	11,11
6.	10.000.001-20.000.000	1	3,33	-	-	-
		30	100		30	100

Sumber : diolah dari data primer (2008)

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa penggunaan pembiayaan digunakan untuk menambah modal dan perluasan usaha yang mana dengan hal tersebut akan berdampak positif terhadap usaha yang mereka jalani, yaitu meningkatnya pendapatan dari nasabah tersebut, untuk lebih jelasnya mengenai perubahan pendapatan nasabah terhadap penggunaan dana pembiayaan untuk menambah modal dan perluasan usaha adalah sebagai berikut :

Tabel 20

Penggunaan dana pembiayaan untuk menambah modal dan perluasan usaha

No.	Tingkat Pembiayaan	<i>f</i>	%	sesudah menerima pembiayaan	<i>f</i>	%
-----	--------------------	----------	---	-----------------------------	----------	---

1.	150.000 – 500.000	9	30	150.000-200.000	6	22,22
2.	500.001-1.500.000	1	3,33	500.001-1.000.000	9	25,95
3.	1.500.001-3.000.000	11	36,66	1.000.000-1.500.000	6	18,51
4.	3.000.001-5.000.000	4	13,33	1.500.000-3.000.000	3	11,11
5.	5.000.001-10.000.000	4	13,33	3.000.000-5.000.000	5	18,51
6.	10.000.001-20.000.000	1	3,33	5.000.000-10.000.000	1	3,7
		30	100		30	100

Sumber : diolah dari data primer (2008)

Pada tabel 21 diatas menunjukkan bahwa tingkat pembiayaan yang digunakan untuk menambah modal dan perluasan usaha sangat berperan dalam peningkatan pendapatan nasabah. Setiap dana yang digunakan untuk modal dan perluasan usaha memiliki pengaruh yang positif bagi pendapatan nasabah. Ini terbukti dengan alokasi penggunaan dana tersebut rata-rata nasabah mengalami peningkatan terhadap pendapatannya.

Selain alokasi penggunaan dana untuk modal sebagian kecil nasabah juga mengalokasikan dana pembiayaanya untuk konsumsi dan belanja. Untuk lebih jelasnya mengenai alokasi dana tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel.21

Penggunaan Dana Pembiayaan Untuk Konsumsi / Belanja

No.	Tingkat Pembiayaan	<i>f</i>	sebelum menerima pembiayaan	sesudah menerima pembiayaan
-----	--------------------	----------	-----------------------------	-----------------------------

1.	150.000 – 500.000	3	600.000	550.000
2.	500.001 1.500.000	-	-	-
3.	1.500.001-3.000.000	-	-	-
4.	3.000.001-5.000.000	-	-	-
5.	5.000.001-10.000.000	-	-	-
6.	10.000.001-20.000.000	-	-	-
		3		

Sumber: Diolah dari data primer (2008)

Dari tabel diatas terlihat penerimaan nasabah menurun karena alokasi dana tersebut. untuk membayar kridet kepada pihak BMT Amanah, penurunan penapatan pada alokasi dana untuk konsumsi juga disebabkan karena nasabah tidak menerima pemasukan dari pembiayaan tersebut. Sehingga nasabah harus menyisihkan dana penerimaannya untuk membayar pembiayaan yang telah digunakannya untuk konsumsi.

B. Analisis

1. Peranan Pembiayaan *Murabahah* yang Diberikan BMT Amanah dapat Meningkatkan Pendapatan UKM (Usaha Kecil Menengah)

Keadaan perekonomian umat Islam yang mengalami ketertinggalan dibandingkan dengan non muslim, berasal dari golongan ekonomi lemah, pengusaha kecil bawah, karena sebagian diantara mereka tidak bisa baca tulis sehingga menimbulkan keengganan untuk berhubungan dengan bank-bank yang berada disekitar mereka, dengan asumsi mereka enggan dan takut menghadapi bank dengan sistem bunga, yang bagi mereka bunga adalah *riba* dan hukum *riba* adalah haram. Dengan menyikapi masalah tersebut, umat Islam berpikir untuk mencari solusi bagi perekonomian umat Islam yang diridhai Allah dan tidak berpegang pada prinsip bunga.

Hal itu terbukti dengan didirikannya bank muamalah yang menggunakan prinsip bagi hasil serta menyebarnya BMT-BMT diseluruh pelosok Indonesia.

Dengan beroperasinya BMT sebagai penunjang masyarakat, maka BMT tidak terlepas dari kegiatan yang merupakan misi dari BMT, selain sebagai lembaga bisnis juga sebagai lembaga sosial.

Begitupula halnya perkembangan BMT di Banjarmasin, walaupun sebagian dari BMT di Banjarmasin tidak mengalami perkembangan yang tidak begitu maju, tapi ada satu BMT yang cukup maju di Banjarmasin yaitu BMT Amanah.

BMT Amanah mempunyai rencana yang sangat penting bagi perekonomian masyarakat banjar, khususnya para UKM (Usaha Kecil Menengah) yang pada dasarnya mereka sangat memerlukan modal untuk kelancaran usaha mereka. yang mana mereka berusaha untuk mencukupi keperluan hidup sehari-hari.

Keadaan usia para responden yang rata-rata 31 sampai 40 tahun menunjukkan pada usia tersebut, umumnya manusia yang normal mempunyai keinginan dan semangat yang tinggi untuk meningkatkan taraf hidup yang lebih baik. Disamping itu pada usia tersebut mereka masih memiliki daya energi tinggi untuk berproduksi. Dan untuk jenis kelamin kebanyakan responden adalah laki-laki, yang mana mereka menjadi tulang punggung untuk menghidupi keluarganya.

Untuk tingkat pendidikan, para responden kebanyakan sudah berpendidikan antara SLTP/ sederajat, tapi ada juga dari responden jadi serjana, untuk pekerjaan responden, kebanyakan dari mereka adalah pedagang, mereka inilah yang sering memerlukan modal untuk tambahan usahanya.

Penghasilan para responden sebelum menjadi nasabah BMT Amanah rata-rata antara Rp 1.000.001 sampai Rp 1.500.000 sebanyak 2 orang akan tetapi setelah melakukan pembiayaan dari BMT Amanah penghasilan mereka rata-rata antara Rp 1.000.001 sampai Rp 1.500.000 menjadi sebanyak 5 orang. Hal tersebut membuktikan bahwa dengan menjadi nasabah BMT Amanah penghasilan nasabah semakin meningkat, sehingga dapat membantu meningkatkan kualitas prekonomian rumah tangga responden.

Besarnya pembiayaan yang diperoleh responden berkisar antara Rp 150.000 sampai Rp 20.000.000 dan rata-rata yang banyak meminjam berkisar antara Rp 1.500.000 sampai Rp 3.000.000 tetapi ada juga nasabah yang meminjam lebih dari Rp 10.000.000 yang jumlahnya hanya 3,33 % dari jumlah seluruh responden. Semakin besar pembiayaan yang diterima oleh nasabah maka semakin besar pula usaha yang dijalankan, hal ini tentu saja apabila nasabah yang bersangkutan melakukan usaha seoptimal mungkin.

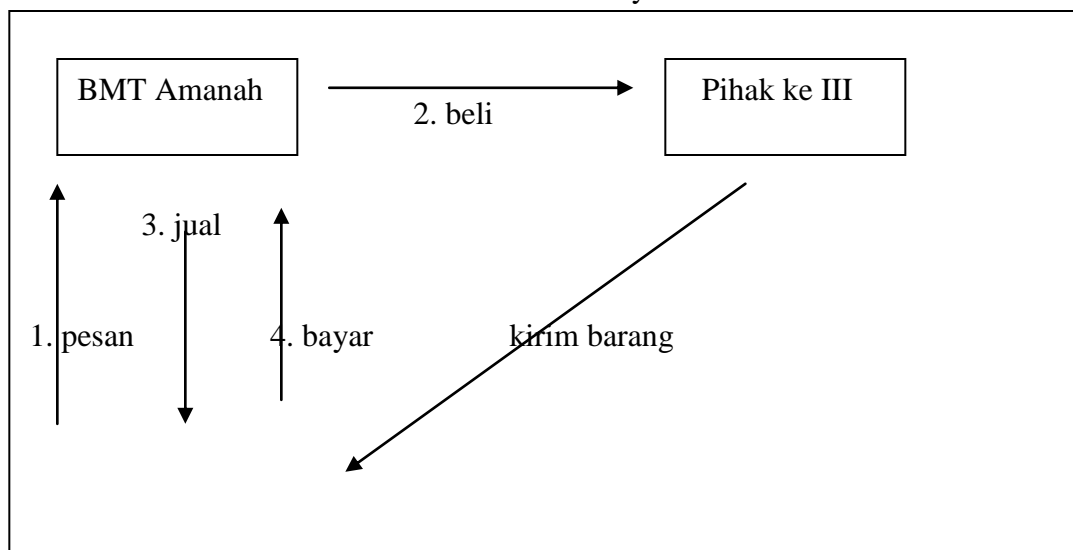
Berdasarkan keterangan diatas telah nampak keberhasilan BMT Amanah dengan produk-produk yang ditawarkan yang salah satunya merupakan pembiayaan *murabahah* yang sangat berperan dalam meningkatkan pendapatn UKM (Usaha Kecil Menengah).

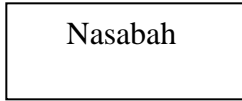
- 2. Loyalitas Nasabah Terhadap Pembiayaan *murabahah* serta Alasan Nasabah Memilih Produk *murabahah* yang Mereka Ambil**
 - a. Alasan Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah**

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan nasabah baik untuk memenuhi keperluan peningkatan usaha maupun untuk kebutuhan konsumtif, dalam produk *murabahah* BMT Amanah akan memberlakukan margin atau keuntungan kepada nasabah sebagai nilai keuntungan yang diperoleh BMT Amanah. Pada pembiayaan *murabahah* tersebut BMT berperan sebagai pihak penjual barang. Adalah hal yang wajar bila seseorang penjual memperoleh keuntungan dari barang dagangannya yang dijualnya. Hal ini tidak menjadi larangan asalkan semua pihak, baik penjual maupun pembeli telah sama-sama sepakat atas besar keuntungan yang disepakati.

Dari produk *murabahah* tersebut apabila nasabah ingin melakukan pembiayaan maka pihak BMT yang akan membelikan produk atau barang yang ingin dibeli oleh nasabah, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut ini :

Gambar 3. Skema Pembiayaan Murabahah

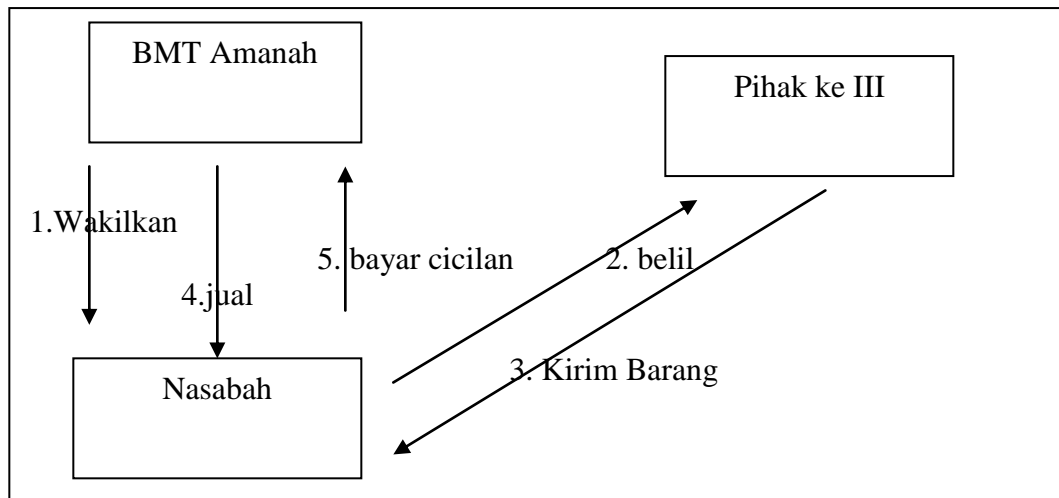




Sumber : Cecep Maskanul Hakim. t th.

Disisi lain pihak BMT bisa mewakili pembelian barang yang diperlukan oleh nasabah langsung kepada nasabah yang bersangkutan dengan menggunakan akad wakalah, untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada gambar berikut ini :

Gambar 4: Skema Pembiayaan *Murabahah* dengan Akad Wakalah



Sumber : Cecep Maskanul Hakim. t th.

Nasabah akan dapat menghitung langsung nilai yang harus dibayarkan seluruhnya setelah ia membeli suatu barang yang diharapkan dengan bantuan pembiayaan BMT Amanah tersebut. BMT Amanah akan mrrmberikan kemudahan bagi nasabahnya terkait dengan jangka waktu yang akan disanggupi oleh nasabah dalam melunasi seluruh pembiayaan yang telah diperoleh dari BMT Amanah serta margin yang telah disepakati bersama dari awal perjanjian.

Dalam penelitian ini telah nampak keberhasilan BMT Amanah dengan produk-produk yang ditawarkan yang salah satunya merupakan pembiayaan *murabahah* yang sangat berperan dalam meningkatkan pendapatan pedagang. Berdasarkan data di lapangan seluruh responden menyatakan bahwa sistem pembiayaan *murabahah* yang diberikan BMT Amanah mudah. Dari 30 responden sebagian besar dari mereka yakni sebanyak 63% atau 19 responden memberikan alasan bahwa syarat untuk melakukan pembiayaan *murabahah* mudah, serta 27% atau 8 responden memberikan alasan bahwa pembiayaan *murabahah* memiliki prosedur dengan sistem pembayaran cicilan yang ringan dan mudah. Hal ini dikarenakan sistem pembayaran pembayaran cicilan dilaksanakan harian yang mana menurut responden lebih ringan dari pada mereka harus bayar cicilan bulanan, serta 10% 3 responden memberikan alasan karena mudah menentukan besarnya cicilan.

b. Loyalitas Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah

Dari data lapangan dapat dilihat loyalitas nasabah terhadap pembiayaan cukup tinggi, hal ini diyakinkan dengan keinginan responden mendapatkan produk keuangan berdasarkan syariat Islam. Untuk mereka yang ragu akan adanya bunga pada lembaga keuangan konvensional akan merasa lebih tenang dengan pembiayaan *murabahah* yang di berikan BMT Amanah. Hal ini terbukti dengan pernyataan responden yang sebagian besar yaitu 77% atau 23 responden menyatakan akan beralih dari sistem keuangan konvensional menjadi sistem keuangan syariah.

Meskipun demikian sebagian responden lainnya yakni 23% atau 7 responden mengambil pembiayaan *murabahah* hanya dikarenakan syarat pemberian pinjaman yang mudah,

3. Perkembangan Pendapatan Nasabah yang Diterima Sebelum dan Sesudah Mendapat Pembiayaan *murabahah* dari BMT Amanah, di Banjarmasin

Peranan pembiayaan *murabahah* yang diberikan BMT Amanah dalam meningkatkan pendapatan para UKM [Usaha Kecil Menengah] di Banjarmasin dapat dilihat dengan membandingkan tingkat pendapatan responden sebelum menerima pembiayaan *murabahah* dengan tingkat pendapatan responden setelah menerima pembiayaan *murabahah*. pendapatan rata-rata perbulan responden terendah berkisar antara Rp.150.000 sampai RP 500.000. Dan penerimaan tertinggi berkisar antara Rp3.000.000 sampai Rp.5000.000.

Dari 30 responden yang mana tingkat pendapatan rata-rata perbulan sebelum melakukan pembiayaan *murabahah* pada BMT Amanah berkisar antara Rp.150.000 sampai RP 500.000. sebanyak 11 orang atau 37% tetapi setelah melakukan pembiayaan *murabahah* pada BMT Amanah tingkat pendapatan rata-rata perbulan sebanyak 6 orang saja atau hanya 20% saja. Begitu juga yang rata-rata pendapatannya Rp 1.000.000 sampai Rp 1.500.000 perbulan sebanyak 2 orang atau 7 % tetapi setelah melakukan pembiayaan pendapatannya meningkat menjadi 5 orang atau 16% dan tingkat penerimaan sebelum melakukan pembiayaan rata-rata perbulan antara 3.000.000

sampai 5.000.000 perbulan sebanyak 3 orang atau 10% tetapi setelah melakukan pembiayaan meningkat menjadi 5 orang atau 16%

Berdasarkan dari data dilapangan peningkatan penerimaan responden terjadi karena adanya pembiayaan *murabahah* yang menyebabkan penambahan modal bagi para responden. Dengan adanya pembiayaan tersebut responden dapat menambah barang jualannya yang sebelumnya masih dianggap kurang karena keterbatasan modal. Penambahan modal tersebut pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan para pedagang.

Dari 30 responden jumlah modal usaha sebelum melakukan pembiayaan *murabahah* antara Rp 150.000 sampai Rp 500.000 sebanyak 5 orang atau 16%, tetapi setelah melakukan pembiayaan, dengan jumlah modal usaha yang sama jumlah responden menjadi 1 orang atau 3% saja, dan yang jumlah modal usahanya sebelum melakukan pembiayaan berkisar antara Rp 500.000 sampai 1.500.000 sebanyak 3 orang atau 10% tetapi setelah melakukan pembiayaan menjadi 4 orang atau 13%, dan jumlah modal usaha sebelum melakukan pembiayaan berkisar antara Rp 5.000.000 sampai Rp 10.00.000 sebanyak 4 orang atau 13% tetapi setelah melakukan pembiayaan menjadi 9 orang atau 30%, dan jumlah modal usaha sebelum melakukan pembiayaan berkisar antara Rp 10.000.000 sampai 20.000.000 sebanyak 2 orang atau 6 % tetapi setelah melakukan pembiayaan menjadi Rp 4 orang atau 13%, serta jumlah modal usaha yang mulanya sebelum melakukan pembiayaan Rp 10.000.000 sampai Rp 20.000.000 tidak ada tapi setelah melakukan pembiayaan *murabahah* ada 1 orang responden atau 3% yang jumlah modal usahanya sebesar 20.000.000 tersebut.

Modal merupakan faktor paling penting dalam menjalankan usaha, besar kecilnya kemampuan untuk mengembangkan usaha tergantung pada modal usaha. Peranan pembiayaan *murabahah* yang diberikan BMT Amanah dalam meningkatkan modal nasabah dapat kita ketahui dengan melihat perkembangan modal sebelum mendapatkan pembiayaan *murabahah* dan sesudah mendapatkan pembiayaan *murabahah*.

Dari keterangan diatas, bahwa dengan melakukan pembiayaan *murabahah* ternyata dapat meningkatkan atau mengembangkan pendapatan nasabahnya, ini merupakan suatu keberhasilan yang telah dicapai oleh BMT Amanah.