BAB V
PEMBAHASAN

A. Pengaruh Secara Simultan dari Pembiayaan dan Jenis Usaha Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah di Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik.

Pengaruh secara simultan yaitu pengaruh dari beberapa variabel bebas yang secara bersama-sama saling mempengaruhi variabel terikat. Berdasarkan hasil penelitian uji F secara serempak dapat kita simpulkan bahwa terdapat pengaruh secara simultan dari pembiayaan (X_1) dan jenis usaha (perdagangan (X_{2b}), pertanian (X_{2c}), perikanan (X_{2d}), perindustrian (X_{2e}), dan jasa (X_{2f})) terhadap peningkatan pendapatan nasabah di Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik dengan nilai signifikasi sebesar 0,000 (Tabel 4.6). sehingga dapat disimpulkan hipotesis pertama teruji kebenaranya, bahwa terdapat pengaruh secara simultan dari pembiayaan (X_1) dan jenis usaha (perdagangan (X_{2b}), pertanian (X_{2c}), perikanan (X_{2d}), perindustrian (X_{2e}), dan jasa (X_{2f})) terhadap peningkatan pendapatan nasabah di Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik.

Hal tersebut didukung dengan pernyataan dari hasil wawancara terhadap responden (nasabah) Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik bahwa pembiayaan sebagai sumber modal dan usaha yang dijalankan akan mempengaruhi peningkatan pendapatan karena modal merupakan keperluan yang wajib dipenuhi dalam menjalankan usaha sedangkan jenis usaha merupakan sarana untuk mendapatkan penghasilan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pendapatan seseorang erat kaitanya dengan usaha yang dilakukanya, sedangkan untuk melakukan suatu usaha modal merupakan salah satu kebutuhan yang wajib dipenuhi. Oleh sebab itu melakukan pembiayaan menjadi solusi utama yang cukup efisien bagi pengusaha yang minim modal.selain itu dalam menentukan pembiayaan yang akan dilakukan, tentu memerlukan sebuah pertimbangan supaya bisa mendapatkan produk pembiayaan yang efisien sesuai dengan kriteria dan kemampuan nasabah. hal tersebut yang menjadi alasan nasabah memilih melakukan pembiayaan di Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik. Dikarenakan prosedur pembiayaan yang cukup mudah, proses pencairan yang cepat, serta proses pengembalian yang bisa disepakati bersama saat akad dan sistem bagi hasil yang cukup ringan. Oleh sebab itu nasabah merasa sangat terbantu dengan hadirnya Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik.

Sebagai lembaga keuangan syariah yang bergerak di kalangan masyarakat ekonomi menengahkebawah, Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif melalui pembiayaan modal usaha yang tentunya berguna untuk masyarakat khususnya nasabah untuk membangun ekonominya agar menjadi lebih baik.

Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik memiliki peranan penting pada peningkatan pendapatan nasabah dan masyarakat disekitarnya. Karena dengan adanya Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik, masyarakat- masyarakat kecil di sekitarnya, terutama bagi para pengusaha yang kekurangan dana untuk melanjutkan usahanya,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dengan mudah mereka mendapatkan pinjaman modal dalam bentuk pembiayaan tanpa harus mengembalikan dengan tambahan yang terlalu tinggi.

Pembiayaan yang diberikan pihak Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik untuk menambahkan modal usaha sangat mempengaruhi tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh para nasabah, karena suatu pendapatan usaha tergantung dari besar kecilnya modal yang digunakan, Jika modal besar maka produk yang dihasilkan juga lebih banyak dan berkualitas sehingga pendapatan akan meningkat secara otomatis. Begitu juga sebaliknya jika modal yang digunakan kecil maka produk yang dihasilkan terbatas serta kurang berkualitas, oleh sebab itu pendapatan yang diperoleh juga terbatas. Untuk itu diperlukan pembiayaan sebagai tambahan modal dalam menjalankan suatu usaha guna meningkatkan produktivitas usaha, karena semakin banyak pendapatan yang dihasilkan maka secara otomatis kehidupan masyarakat pun akan semakin meningkat.

Selain dari pada pembiayaan, jenis usaha menjadi salah satu hal yang perlu diperhatikan. Usaha yang dijalankan oleh nasabah sangat berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan seorang nasabah, hal tersebut dikarenakan jenis usaha yang akan dijalankan oleh nasabah akan memberi dampak terhadap cepat atau lambatnya pengembalian modal yang dipengaruhi oleh kecepatan sirkulasi kegiatan usaha yang dijalani, margin yang akan diperoleh, serta cepat-lambatnya proses pertukaran barang dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lain sebagainya. Oleh sebab tersebut proses pemilihan jenis usaha menjadi sangat penting untuk mendapatkan usaha yang efektif dan efisien.

Dalam menentukan jenis usaha yang akan dijalani terdapat beberapa faktor yang harus diperhatikan diantaranya ialah :

1. Faktor Keuangan.

   Dari segi keuangan yang menjadi pertimbangan dalam memilih suatu jenis usaha ialah modal dan keuntungan yang akan di dapat. Dalam permodalan yang perlu menjadi perhatian ialah berapa modal yang diperlukan untuk menjalankan usaha yang akan dijalankan dan seberapa kemampuan kita untuk mendapatkanya baik dengan cara menggunakan uang sendiri atau dengan melakukan pembiayaan. Selain kebutuhan permodalan, prakiraan pendapatan atau keuntungan yang akan didapat juga harus diperhatikan karena hal tersebut berkaitan dengan pengembalian modal yang sudah dikeluarkan.[1]

2. Faktor Persaingan.

   Dalam hal ini yang perlu diperhatikan ialah identitas pesaing yang meliputi produk yang dihasilkan oleh pelaku usaha lain dan sasaran konsumen yang sama. Selain hal tersebut strategi, tujuan, kemampuan dan kelemahan pesaing juga perlu diperhatikan sebagai pertimbangan dalam menentukan peramalan penjualan dan penyusunan strategi pemasaran produk yang dihasilkan.[2]

---

[1] Jumingan, *Studi Kelayakan Bisnis*(Jakarta: PT Bumi Aksara, Cet. I, 2009), 372
[2]Jumingan,*Studi Kelayakan Bisnis* 105-109

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Faktor pemasaran.

Dalam pemasaran yang perlu diperhatikan diantaranya ialah memahami prospek pemasaran dan kondisi industri dari produk atau jasa yang akan dipasarkan nantinya, menganalisa pesaing serta mengidentifikasi pelanggan prospektif yang akan dijadikan sasaran, setelah semua dilalui baru menetapkan strategi penjualan yang dianggap efisien.[3]

4. Faktor risiko.

Tingkat risiko yang bakal ditanggung perlu dipertimbangkan, besarnya kemampuan untuk menanggung dan imbangannya dengan keuntungan yang akan diperoleh menjadi kajian penting dalam menentukan usaha yang akan dijalani.

B. Pengaruh Secara Parsial dari Pembiayaan dan Jenis Usaha Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah di Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik.

Pengaruh secara parsial ialah pengaruh dari masing-masing variabel bebas yang secara individu mempengaruhi variabel terikat dengan tingkat pengaruh yang berbeda-beda. Berdasarkan hasil perhitungan dengan SPSS19 diketahui bahwa hanya variabel pembiayaan saja yang berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan nasabah dengan nilai signifikasi kurang dari 0,05 yaitu sebesar 0,000 (tabel 4.7), hal ini berarti variabel pembiayaan (X_1)

[3]Ibid, 56

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berpengaruh secara parsial terhadap peningkatan pendapatan nasabah (Y) di Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik.

Sedangkan variabel jenis usaha (perdagangan (X_{2b}), pertanian (X_{2c}), perikanan (X_{2d}), perindustrian (X_{2e}), dan jasa (X_{2f})) tidak berpengaruh secara parsial terhadap peningkatan pendapatan nasabah di Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik. Berdasarkan dari hasil perhitungan dengan SPSS19 pada tabel 4.7 dapat kita lihatbahwa koefisien regresi variabel perdagangan(X_{2b}) memiliki nilaisignifikasi lebih dari 0,05 yaitu sebesar0,683. Hal ini berarti variabel perdagangan tidak berpengaruh secara parsial terhadap peningkatan pendapatan nasabah. Hasil perhitungan variabel pertanian(X_{2c}) menunjukan nilai signifikasi sebesar 0,890, angka tersebut lebih besar dari 0,05 yang berarti variabel pertanian tidak berpengaruh secara parsial terhadap peningkatan pendapatan nasabah. begitu pula dengan variabel jenis usaha yang lain yaitu variabel perikanan(X_{2d}) memiliki nilaisignifikasi sebesar 0,670, variabel perindustrian(X_{2e})nilai signifikasinya sebesar 0,851 dan variabel jasa(X_{2f}) nilai signifikasinya sebesar 0,101. Nilai-nilai signifikasi variabel tersebut lebih besar dari 0,05 yang berarti tidak berpengaruh secara parsial terhadap peningkatan pendapatan nasabah.

1. **Pengaruh Pembiayaan Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah**

   Pendapatan seseorang erat kaitanya dengan usaha yang dilakukanya, sedangkan untuk melakukan suatu usaha modal merupakan salah satu kebutuhan yang wajib di penuhi. Oleh sebab itu melakukan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pembiayaan menjadi solusi utama yang cukup efisien bagi pengusaha yang minim modal.

Selain itu dalam menentukan pembiayaan yang akan dilakukan, tentu memerlukan sebuah pertimbangan supaya bisa mendapatkan produk pembiayaan yang efisien sesuai dengan kriteria dan kemampuan nasabah. hal tersebut yang menjadi alasan nasabah memilih melakukan pembiayaan di Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik. Dikarenakan prosedur pembiayaan yang cukup mudah, proses pencairan yang cepat, serta proses pengembalian yang bisa disepakati bersama saat akad dan sistem bagi hasil yang cukup ringan. Oleh sebab itu nasabah merasa sangat terbantu dengan hadirnya Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik.

Dibandingkan dengan sistem pembiayaan di lembaga keuangan konvensional. Sistem pembiayaan yang diterapkan BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik memiliki berbagai kelebihan, diantaranya Produk jasa pembiayaan berlandaskan Prinsip-prinsip Syariah, dimana nasabah hanya dibebani biaya administrasi serta margin bagi pembiayaan *murabaha* dan bagi hasil bagi pembiayaan *Muḍārabah*. Praktek ini berbeda dengan yang diterapkan sistem konvensional dimana nasabah dikenakan kewajiban membayar tambahan seperti bunga atau riba yang tentunya itu dapat memberatkan bagi masyarakat yang ingin punya modal buat usaha tetapi tidak mempunyai biaya tambahan lagi. Selain itu, dalam pengembalian pinjaman nasabah bisa melakukan kesepakatan dengan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pihak BMT terkait dengan masa pengembalian, jenis pengembalianya bisa dibayar secara sekaligus atau dengan cara cicilan.

Sebagai lembaga keuangan syariah yang bergerak di kalangan masyarakat ekonomi menengah kebawah, Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif melalui pembiayaan modal usaha yang tentunya berguna untuk masyarakat khususnya nasabah untuk membangun ekonominya agar menjadi lebih baik.

Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik memiliki peranan penting pada peningkatan pendapatan nasabah dan masyarakat disekitarnya. Karena dengan adanya Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik, masyarakat- masyarakat kecil di sekitarnya, terutama bagi para pengusaha yang kekurangan dana untuk melanjutkan usahanya, dengan mudah mereka mendapatkan pinjaman modal dalam bentuk pembiayaan tanpa harus mengembalikan dengan tambahan yang terlalu tinggi.

Pembiayaan yang diberikan pihak Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik untuk menambahkan modal usaha sangat mempengaruhi tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh para nasabah, karena pendapatan suatu usaha tergantung dari besar kecilnya modal yang digunakan, Jika modal besar maka produk yang dihasilkan juga lebih banyak dan berkualitas sehingga pendapatan akan meningkat secara otomatis. Begitu juga sebaliknya jika modal yang digunakan kecil maka

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

produk yang dihasilkan terbatas serta kurang berkualitas, oleh sebab itu pendapatan yang diperoleh juga terbatas. Untuk itu diperlukan pembiayaan sebagai tambahan modal dalam menjalankan suatu usaha guna meningkatkan produktivitas usaha, karena semakin banyak pendapatan yang dihasilkan maka secara otomatis kehidupan masyarakat pun akan semakin meningkat.

2. **Pengaruh Jenis Usaha Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah**

Manusia memiliki kebutuhan hidup yang harus dipenuhi demi menjaga fitrahnya di dunia.[4] Oleh sebab itu manusia melakukan usaha untuk memenuhi segala kebutuhan hidupnya. Usaha yang dijalankan oleh seseorang sangat berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan orang tersebut, hal tersebut dikarenakan jenis usaha yang akan dijalankan oleh nasabah akan memberi dampak terhadap cepat atau lambatnya pengembalian modal yang dipengaruhi oleh kecepatan sirkulasi kegiatan usaha yang dijalani, margin yang akan diperoleh, serta cepat-lambatnya proses pertukaran barang dan lain sebagainya.

Akan tetapi ada kalanya usaha yang dijalankan tidak memberi dampak terhadap pendapatan seseorang. Hal tersebut bisa terjadi dikarenakan hal-hal berikut :

a. Faktor Keuangan.

Dari segi keuangan yang menjadi pertimbangan dalam memilih suatu jenis usaha ialah modal. Dalam permodalan yang perlu menjadi

[4]Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islam*(Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), 62.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

perhatian ialah berapa modal yang diperlukan untuk menjalankan usaha yang akan dijalankan dan seberapa kemampuan kita untuk mendapatkanya baik dengan cara menggunakan uang sendiri atau dengan melakukan pembiayaan.[5]

Modal dapat mempengaruhi pendapatan dari usaha yang dijalankan, hal ini dikarenakan pendapatan suatu usaha tergantung dari besar kecilnya modal yang digunakan, Jika modal besar maka produk yang dihasilkan juga lebih banyak dan berkualitas sehingga pendapatan akan meningkat secara otomatis. Begitu juga sebaliknya jika modal yang digunakan kecil maka produk yang dihasilkan terbatas serta kurang berkualitas, oleh sebab itu pendapatan yang diperoleh juga terbatas.

Akan tetapi dalam hal ini modal menjadi penyebab kegagalan usaha yang dijalani oleh seseorang dikarenakan kurang efisienya alokasi modal. Kebanyakan para pelaku usaha terutama bagi pelaku usaha kecil menengah sering melakukan kesalahan dalam mengestimasikan kebutuhan keuangan (modal) yang diperlukan sehingga bisa berakibat buruk terhadap kelangsungan usaha yang dijalaninya bahkan ada yang sampai gulung tikar sebelum bisa merasakan keuntungan dari usaha yang dijalankanya.[6]

---

[5] Jumingan, *Studi Kelayakan Bisnis*(Jakarta: PT Bumi Aksara, Cet. I, 2009), 372

[6] Gondokusumo Ryan, *7 Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis UKM*dalamhttp://blog.sribu.com /2014/05/26/7-faktor-penyebab-kegagalan-bisnis-ukm/ diakses pada 11 Februari 2015

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Selain modal, kontrol keuangan juga harus diperhatikan terutama mengenai keluar dan masuknya aliran keuangan (kas). Kebanyakan usaha-usaha terutama usaha kecil menengah (UKM) mengalami kegagalan dikarenakan pelaku atau orang yang menjalankan usaha tersebut kurang kontrol terhadap aliran keuangan dari usaha yang dijalankanya.[7] Kontrol terhadap aliran kas manjadi perhatian dikarenakan dengan melihat aliran kas kita bisa mengetahui kas usaha digunakan untuk keperluan apa saja, selain itu kita bisa melihat apakah usaha yang kita jalankan mendapat hasil yang positif atau negatif.

b. Faktor Persaingan.

Dalam hal ini yang menjadi penyebab kegagalan dari suatu usaha yang dijalankan ialah:

1) Takut Akan Persaingan

Kecenderungan pelaku usaha terutama pelaku usaha keci menengah (UKM) di Indonesia lebih tertarik mencari lahan usaha yang tidak ada kompetitornya menjadi salah satu faktor penyebab kegagalan bisnis mereka. Sebab, dengan memilih berbisnis di zona aman, biasanya para pemula terjebak dengan penjualan barang atau jasa yang tidak terlalu dibutuhkan pasar. Alhasil, meskipun

[7] Ibid

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

resiko persaingan bisnisnya relatif kecil, namun omzet per bulannya juga tidak bisa melesat secara maksimal.[8]

Oleh karena hal diatas, agar tidak salah langkah dalam memilih bidang usaha, tidak ada salahnya bila mencoba terjun memilih produk yang dibutuhkan pasar dalam jumlah yang banyak dan mempersiapkan strategi pemasaran yang matang, agar produk Anda tak lantas tenggelam di tengah ketatnya persaingan pasar yang ada di sekitar kita.

2) Cepat Merasa Puas

Faktor kedua yang memicu kegagalan suatu usaha adalah cepat merasa puas dengan pencapaian bisnisnya sehingga mereka tidak berusaha memberikan nilai tambah pada produk maupun jasa yang mereka tawarkan. Hal ini tentunya memberikan efek yang kurang baik terhadap kepuasan para pelanggan, sehingga tidak menutup kemungkinan bila konsumen Anda mulai berpaling ke pelaku bisnis yang lain.[9]

Oleh sebab diatas untuk menjaga loyalitas pelanggan, dalam berbisnis Anda harus memperhatikan unsur *product, price, place, promotion,* dan *people*, sehingga bisnis yang Anda kembangkan tidak kalah bersaing dengan pemain lainnya dan kepuasaan pelanggan bisa terjaga dengan maksimal.

[8]ibid
[9]ibid

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Faktor pemasaran.

Dalam pemasaran yang perlu diperhatikan diantaranya ialah memahami prospek pemasaran dan kondisi industri dari produk atau jasa yang akan dipasarkan nantinya, menganalisa pesaing serta mengidentifikasi pelanggan prospektif yang akan dijadikan sasaran, setelah semua dilalui baru menetapkan strategi penjualan yang dianggap efisien.[10]

Dalam konteks ini pemasaran menjadi penyebab bagi kegagalan usaha seseorang dikarenakan kurangnya pengalaman pelaku usaha kecil menengah (UKM) terkait permasalahan pemasaran.

Secara umum perilaku masyarakat kewirausahaan, mampu dan giat dalam produksi, baik dalam usaha kerajinan, makanan, layanan jasa dan lain-lain namun tidak mempunyai kekuatan dan metode(konsep) pemasaran yang sistematis. Kebanyakan para pelaku UKM ketika hari ini produk yang dipasarkan cukup laku, maka mereka tidak memperhitungkan kemungkinan bulan yang akan datang bahkan tahun-tahun mendatang.[11]

Menurut Ipan Pranashakti, para pelaku UKMrata-rata tidak mempunyai rencana pemasaran yang matang, bahkan rencana usaha atau bisnis plan mereka tidak punya, sehingga rencana peningkatan usaha juga tidak bisa dijadwalkan dan dipacu untuk dicapai.

---

[10]Jumingan, *Studi Kelayakan Bisnis*.... 56

[11]PranashaktiIpan, 7 *penyebab kegagalan UKM* dalam http://ipan.web.id/kewirausahaan-dan-strategi-bisnis-7-penyebab-kegagalan-usahabisnis-secara-rata-rata/ diakses pada 12 Februari 2015

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pemasaran yang diterapkan masih sangat tradisional dan rentan terhadap perebutan pelanggan oleh pesaing, mereka tidak ada usaha untuk membangun loyalitas dan fanatisme.[12]

d. Faktor risiko.

Setiap usaha pasti memiliki resiko yang berbeda-beda antara satu dengan yang lainya, seperti faktor alam, perubahan minat konsumen, dan lain sebagainya. Oleh karena itu para pelaku usaha seharusnya sudah mempertimbangkan hal ini sebelum memutuskan untuk menjalani usaha yang dipilih. Resiko dari setiap usaha bisa menjadi penyebab dari kegagalan suatu usaha dikarenakan berkaitan dengan modal usaha yang dijalankan. Untuk menanggulangi hal tersebut setiap usaha yang dijalankan hendaknya memiliki asuransi agar tidak sampai gulung tikar apabila terjadi resiko, akan tetapi rata-rata pelaku usaha kecil menengah (UKM) kurang menyadari akan pentingnya asuransi bagi ketahanan usaha, sehingga ketika terjadi resiko, usaha yang mereka jalani tidak dapat bertahan bahkan bisa sampai barakibat harus gulung.

[12]Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

C. Variabel yang Paling Berpengaruh Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah di Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik

Dari pengujian secara parsial pada bab IV yang telah dipaparkan oleh peneliti, diketahui bahwa variabel independen yang paling berpengaruh terhadapvariabel dependen (peningkatan pendapatan nasabah) adalah variabel yang memiliki nilai signifikasi terkecil dari pada yang lainya. Berdasarkan pada tabel 4.10 dapat kita simpulkan bahwa variabel yang paling berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan nasabah ialah variabel pembiayaan. Variabel pembiayaan mempunyai pengaruh yang lebih besar terhadap peningkatan pendapatan nasabah dari pada variabel jenis usaha dikarenakan hasil perhitungan variabel pembiayaan menunjukan angka signifikasi yang paling kecil diantara variabel lainya yaitu sebesar 0,000. Jadi untuk hipotesis ketiga dalam penelitian ini diterima karena dari keseluruhan variabel independen yang paling dominan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan nasabah di Koperasi BMT Nurul Jannah Petro Kimia Gresik Ialah pembiayaan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id