

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Teori Dasar

2.1.1. Pemberian Kredit

Kata kredit berasal dari bahasa latin yaitu *credere*, yang diterjemahkan sebagai kepercayaan atau *credo* yang berarti saya percaya. Kredit dan kepercayaan (*trust*) adalah ibarat sekeping uang logam yang tidak dapat dipisahkan. Karena tidak akan mungkin adanya pemberian kredit tanpa adanya bangunan kepercayaan di sana dan kepercayaan itu adalah suatu hal yang mahal harganya. Mungkin dikalangan perbankan dikenal istilah sangat tidak sulit bagi kita untuk menyalurkan pinjaman (*loan*) namun sangat bagi kita untuk menarik kembali dana tersebut, atau dibutuhkan seni untuk bisa menarik kembali dana tersebut, Fahmi (2010:2)

Pengertian kredit menurut UU No. 10 1998 tentang perubahan UU No. 7 1992 yaitu, “kredit adalah penyediaan uang atau tagihan-tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.”

Adapun menurut Pedoman Akuntansi Perbankan Indonesia (PAPI) 2001 mendefinisikan kredit sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam (debitur) untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian keuntungan.

2.1.1.1. Prinsip Kredit

Menurut Taswan (2006:157) melaksanakan kegiatan perkreditan secara sehat maka dikenal adanya 5 (lima) prinsip perkreditan, yaitu :

1. Watak (*character*)

Adanya penyerahan uang kepada debitur itu didasari kepercayaan, Kepercayaan timbul karena debitur memiliki *character* berupa moral, watak ataupun sifat-sifat *personality* yang positif dan kooperatif serta memiliki rasa tanggung jawab. Debitur memiliki karakter baik adalah debitur yang memiliki tingkat kejujuran yang tinggi dan integritas yang tinggi atau memenuhi kewajiban-kewajibannya.

2. Kapasitas (*capacity*)

Ini menyangkut kemampuan debitur untuk melunasi kreditnya. Penilaian ini akan dilihat dari kemampuan jenis usahanya mendatangkan penghasilan guna melunasi kredit. *Capacity* yang dihasilkan dari aspek keuangan dan aspek yuridis, Aspek keuangan dilihat dari *cash flow* yang dihasilkan dan dari aspek yuridis akan terlihat

bahwa debitur itu memang memiliki kapasitas untuk melakukan perjanjian kredit dan melunasi kembali sesuai perjanjian.

3. Modal (*capital*)

Capital menyangkut modal yang dimiliki perusahaan debitur, Semakin besar modal sendiri yang dimiliki, Maka semakin tangguh menghadapi kemungkinan risiko yang dihadapi di kemudian hari. Capital ini umumnya dicerminkan oleh neraca calon debitur dengan melihat komponen modal.

4. Kondisi Ekonomi (*Condition of Economy*)

Kondisi ekonomi dimaksud adalah kondisi makro yang mempengaruhi kredit perbankan. Secara spesifik adalah kondisi makro mempengaruhi bisnis debitur. Apakah bisnis debitur sangat rentan dengan fluktuasi perekonomian atau relatif tangguh menghadapi gejolak perekonomian, pada kondisi perekonomian yang relatif stabil akan mendorong pertumbuhan dunia usaha sehingga pengucuran kredit akan aman. Sebaliknya kondisi ekonomi yang buruk akan mendorong dunia usaha ke arah kebangkrutan. Untuk itu bank harus hati-hati, perusahaan-perusahaan yang bergerak bergerak di bidang ekspor maupun impor umumnya sangat mudah terpengaruh kondisi perekonomian.

5. Jaminan (*Collateral*)

Collateral merupakan jaminan perusahaan atas kredit yang diterimanya. Bank memerlukan jaminan ini untuk menutup kemungkinan risiko terburuk, yaitu tidak terbayarnya utang akibat apapun. Jaminan

merupakan pengaman bagi dan perbankan yang dikucurkan. Semakin besar jaminan itu meng-*cover* kredit maka semakin aman dana bank itu. Jaminan-jaminan tersebut akan dianggap aman bila mampu meng-*cover* 120% dari total kreditnya. Di samping aman, jaminan yang semakin likuid akan semakin diminati sebab dapat dijual segera bila kredit macet, untuk membiayai likuiditas bank.

2.1.1.2. Sistem Perkreditan

Sistem perkreditan akan menentukan pola pembayaran pelunasan kredit, oleh karena itu penempatan kredit harus memperhatikan sistem perkreditan. Secara umum sistem perkreditan ada 3 (tiga) macam yaitu, Taswan (2006:157):

a. Self liquidating system

Self liquidating system adalah sistem pemberian kredit yang didasarkan pada kepastian sumber pelunasan kredit. Pada sistem ini sumber referensinya adalah sumber penghasilan, jumlah penghasilan debitur dan jangka waktu pelunasan yang telah diketahui terlebih dahulu oleh bank, dengan demikian ada kepastian. Namun demikian, bank tetap memperhatikan *character, capacity, collateral, capital, dan condition of economic*.

b. Anticipated income system

Pada sistem ini penempatan kredit mendasarkan pada proyeksi sumber penghasilan, jumlah penghasilan, jumlah pelunasan dan waktu pelunasan di samping memperhatikan 5C seperti disebutkan diatas.

Sistem ini biasanya terjadi pada kredit investasi. Kredit investasi adalah kredit yang diberikan untuk membiayai barang-barang modal (memberikan manfaat lebih 1 tahun), misalnya dalam rangka pendirian pabrik, ekspansi pabrik, atau mungkin rehabilitasi pabrik, jalan raya dan sebagainya. Pembiayaan/kredit terhadap proyek-proyek seperti ini adalah mengandung risiko besar, Bank mengandalkan referensi berupa rencana yang bersifat proyektif sehingga masih terdapat ketidakpastian dimasa mendatang.

c. Sistem kombinasi/gabungan (*mix*)

Sistem ini adalah sistem perkreditan untuk pembiayaan usaha atau investasi/konsumsi yang mengandung kedua kondisi diatas

2.1.1.3. Unsur-unsur kredit

Unsur-unsur kredit menurut Fahmi (2010:7), sebagai berikut:

1. **Kepercayaan.** kepercayaan (*trust*) adalah sesuatu yang paling penting dari unsur kredit yang harus ada karena tanpa ada rasa saling percaya antara kreditur dan debitur maka akan sangat sulit terwujud suatu sinergi kerja yang baik. Karena dalam konsep sekarang
2. **Waktu.** Waktu (*time*) adalah bagian yang paling sering menjadi kajian pihak analis *finance* khususnya oleh analis kredit. Ini dapat dimengerti karena bagi kreditur saat ia menyerahkan uang kepada debitur maka juga harus di perhitungkan juga saat pembayaran kembali yang akan

dilakukan oleh debitur itu sendiri, yaitu limit waktu yang disepakati dalam perjanjian yang telah ditandatangani kedua belah pihak.

3. **Risiko.** Risiko di sini menyangkut persoalan seperti *degree of risk*. Di sini yang penting paling dikaji adalah pada keadaan yang terburuk yaitu pada saat kredit tersebut tidak kembali atau timbulnya kredit macet.
4. **Prestasi.** Prestasi yang dimaksud di sini adalah prestasi yang dimiliki kreditur untuk diberikan kepada debitur. Pada dasarnya bentuk atau objek dari kredit itu sendiri adalah tidak selalu dalam bentuk uang tapi juga boleh dalam bentuk barang dan jasa (*good and service*). Namun pada saat sekarang ini pemberian kredit dalam bentuk uang adalah lebih dominan terjadi pada bentuk barang. Maka bagi pihak kreditur akan sangat menilai akan bagaimana tindakan yang dilakukan oleh pihak debitur dalam usahanya atau prestasinya dalam mengelola kredit yang diberikan tersebut. Jadi yang dikaji dari segi prestasi dan wan prestasi
5. **Adanya kreditur.** Kreditur yang dimaksud di sini pihak yang memiliki uang (*money*), barang (*goods*), atau jasa (*service*) untuk dipinjamkan kepada pihak lain, dengan harapan dari hasil pinjaman itu akan diperoleh keuntungan dalam bentuk bunga (*interest*) sebagai balas jasa dari uang, barang, atau jasa yang telah dipinjam tersebut.
6. **Adanya debitur.** Debitur adalah pihak yang memerlukan uang (*money*), barang (*goods*), atau jasa (*service*) dan berkomitmen untuk mampu mengembalikannya tepat sesuai dengan waktu yang telah disepakati serta bersedia menanggung berbagai risiko jika melakukan

keterlambatan sesuai dengan ketentuan administrasi dalam kesepakatan perjanjian yang tertera di sana.

2.1.1.4. Pemberian Kredit Berbasis Syariah.

Pemberian kredit dalam bank dan lembaga, kita kenal dengan istilah kredit atau pinjaman, sedangkan dalam istilah syariah untuk penyaluran dana kita kenal dengan pembiayaan. Jika dalam pemberian kredit berbasis konvensional memperoleh keuntungan, maka dalam prinsip syariah tidak mengenal istilah bunga, tetapi menerapkan sistem bagi hasil, prinsip bagi hasil dalam syariah yang diterapkan dalam pembiayaan dapat dilakukan dalam empat akad utama Kasmir (2012: 171), yaitu:

1. *Al-Musyarakah*

Merupakan akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha tertentu. Masing-masing pihak memberikan dana atau amal dengan kesepakatan bahwa keuntungan atau risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

Dalam prakteknya *al-musyarakah* diaplikasikan dalam hal pembiayaan proyek. Nasabah yang dibiayai dengan bank sama-sama menyediakan dan untuk melaksanakan proyek tersebut. Keuntungan dari proyek dibagi sesuai dengan kesepakatan untuk bank setelah terlebih dulu mengembalikan dana yang dipakai nasabah. *Al-musyarakah* dapat dilakukan untuk kegiatan investasi seperti lembaga modal ventura

2. *Al-Mudharabah*

Al-mudharabah merupakan kerja sama antara dua pihak , di mana pihak pertama menyediakan seluruh modal dan pihak lain menjadi pengelola. Keuntungan dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Apabila rugi, maka akan ditanggung pemilik modal selama kerugian tersebut bukan akibat dari kelalaian si pengelola. Apabila kerugian diakibatkan pengelola maka si pengelola yang bertanggung jawab

Dalam prakteknya *al-mudharabah* ini dibagi lagi dalam dua jenis, yaitu *al-mudharabah muthlaqah* dan *al-mudharabah muaqayah*. Pengertian *al-mudharabah muthlaqah* merupakan kerja sama antara pihak pertama dan pihak lain yang mencakup lebih luas. Maksudnya tidak dibatasi oleh waktu, spesifikasi usaha dan daerah bisnis. Sedangkan *al-mudharabah muaqayah* merupakan kebalikan nya dimana pihak lain dibatasi waktu yang spesifikasi usaha dan daerah bisnis.

Dalam *al-mudharabah* biasanya diaplikasikan pada pembiayaan atau pendanaan seperti: pembiayaan modal kerja. Dana untuk kegiatan *al-mudharabah* diambil dari simpanan tabungan berjangka seperti tabungan haji atau tabungan kurban. Dana juga dapat dilakukan dari deposito biasa dan spesial yang dititipkan nasabah untuk usaha tertentu.

3. *Al-Muza'arah*

A-Muza'arah merupakan kerja sama pengolahan pertanian antara pemilik lahan dengan penggarap. Pemilik lahan menyediakan kepada penggarap untuk ditanami produk-produk pertanian dengan imbalan bagian tertentu dari hasil panen. Dalam dunia pembiayaan syariah, kasus ini diaplikasikan untuk pembiayaan di bidang *plantation* atas dasar bagi hasil panen

Pemilik lahan juga dalam hal ini menyediakan lahan, benih, dan pupuk. Sedangkan penggarap menyediakan keahlian, tenaga, dan waktu. Keuntungan diperoleh dari hasil panen dengan imbalan yang telah disepakati.

4. *Al-Musaqah*

Pengertian dari al-musaqah adalah bagian dari al-muza'arak, yaitu penggarap hanya bertanggung jawab atas penyiraman dan pemeliharaan dengan menggunakan dana dan peralatan sendiri. Imbalan tetap diperoleh dari persentase hasil panen pertanian. Jadi tetap dalam konteks adalah kerja sama pengolahan pertanian antara pemilik lahan dengan penggarap lahan.

2.1.1.5. Indikator Pemberian Kredit

Indikator pemberian kredit adalah sebagai berikut :

1. Risiko kredit.
2. Pelayanan karyawan
3. Jaminan pinjaman
4. Banyaknya jenis pinjaman
5. Kemudahan prosedur pinjaman

2.1.2. Peluang Usaha

Sebenarnya apakah yang dimaksud dengan peluang, mengapa untuk dapat menjadi seorang wirausaha sukses seseorang harus menemukan sebuah peluang emas dan apakah sulit untuk dapat menemukan peluang, menurut Suhartini (2011:46) Peluang adalah kesempatan yang dimiliki seseorang untuk melakukan apa yang diinginkannya atau yang menjadi harapannya. Peluang bisa juga berasal dari sebuah ide, inspirasi atau kesempatan yang muncul untuk dimanfaatkan bagi kepentingan seseorang baik dalam kehidupan sehari-hari dalam bisnis. Dalam bahasa Inggris “opportunity” berarti sebuah atau beberapa kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian atau “moment”. Jadi asal dari peluang itu adalah kesempatan yang terjadi dan berkembang menjadi ide bagi seseorang. Bila asal dari peluang adalah sebuah kesempatan yang terjadi

2.1.2.1. Indikator Peluang Usaha

Indikator peluang usaha adalah sebagai berikut

1. Kondisi pasar
2. Manajemen pengelola
3. Persaingan
4. Modal, teknologi, dan sumber daya
5. Kondisi lingkungan (politik, ekonomi, hukum)

2.1.3. Peningkatan Pendapatan

Menurut kamus besar bahasa indonesia pendapatan adalah hasil kerja, usaha sedangkan pendapatan menurut manajemen adalah uang yang diterima oleh perusahaan atau individu dalam bentuk gaji, upah, bunga, komisi, ongkos, dan laba. Sedangkan menurut Hery (2013:108). Pendapatan adalah arus masuk aktiva atau peningkatan lainnya atau penyelesaian kewajiban entitas (kombinasi dari keduanya) dari pengiriman barang. Pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama perusahaan

Pendapatan penjualan adalah total jumlah dibebankan kepada pelanggan atas barang yang dijual perusahaan. Baik meliputi penjualan tunai maupun penjualan kredit. Total ini seharusnya tidak termasuk pajak penjualan yang dimana perusahaan (penjual) diharuskan tidak memungutnya dari pelanggan atas nama negara. Pajak penjualan ini akan diakui sebagai kewajiban lancar (yaitu utang pajak penjualan) dalam pembukuan perusahaan dan akan segera dibayarkan ke kas negara. Penjualan dikurangi dengan return penjualan dan penyesuaian harga jual dan potongan penjualan akan diperoleh penjualan bersih (net sales). Dari segi konsumen pendapatan adalah jumlah uang diterima setelah dikurangi pengeluaran Hery (2013: 117). Pendapatan adalah kenaikan aset atau penurunan kewajiban (kombinasi dari keduanya) yang timbul sebagai akibat dari penyerahan jasa-jasa ataupun penjualan produk yang menjadi usaha perusahaan. Konstantasi ini membatasi pendapatan yang harus berkaitan dengan kegiatan normal perusahaan. Bisa jadi suatu periode tertentu perusahaan memperoleh tambahan aset berupa setoran dari pemiliknya. Tambahan aset seperti ini tidak boleh diakui sebagai pendapatan. Aset juga dapat

meningkat karena penarikan pinjaman. Kenaikan aset seperti itu juga bukan merupakan pendapatan.

Pada suatu perusahaan yang pendapatannya diperoleh dari banyaknya aktivitas biasanya tidak seluruhnya berasal dari kegiatan utama perusahaan. Ada perusahaan dagang yang mendepositokan kasnya sehingga memperoleh pendapatan bunga. Pendapatan bunga bagi perusahaan dagang bukanlah pendapatan dari kegiatan utama. Pendapatan-pendapatan semacam ini digolongkan sebagai pendapatan diluar usaha atau pendapatan lain-lain (Sugiri dan Riyono 2008:89)

2.1.3.1. Klasifikasi Pendapatan

Pada dasarnya penghasilan dan pendapatan adalah sama yaitu hasil kerja penghasilan adalah setiap tambahan kemampuan ekonomis yang diterima oleh seseorang baik yang berasal dari dalam maupun dari luar indonesia yang dapat dipakai untuk konsumsi atau menambah kekayaan Mardiasmo (2008: 132). Penghasilan juga mempunyai banyak pengertian yaitu

1. Penggantian atau imbalan berkenaan termasuk dengan pekerjaan atau jasa yang diterima atau diperoleh, termasuk gaji, upah, *honorium*, bonus, gratifikasi, uang pensiun, atau imbalan dalam bentuk lainnya, kecuali ditentukan undang-undang.
2. Hadiah dari undian atau pekerjaan atau kegiatan, dan penghargaan.
3. Laba usaha
4. Keuntungan karena penjualan atau karena pengalihan harta.

5. Sewa dan penghasilan lain untuk yang berhubungan dengan penggunaan harta
6. Premi asuransi

Penghasilan dapat di kelompokkan menjadi Mardiasmo (2008: 133)

- a. Penghasilan dari pekerjaan dalam hubungan kerja dan pekerjaan bebas seperti gaji, *honorium*, penghasilan dari praktik dokter, notaris. Aktuaris, akuntan, pengacara dan pengacara dan sebagainya.
- b. Penghasilan dari usaha.

Sedangkan pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan, bahkan tahunan. Anwar (2011: 1)

Beberapa klasifikasi pendapatan antara lain:

- 1). Pendapatan pribadi adalah semua jenis pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan suatu kegiatan apapun yang diterima penduduk suatu negara
- 2). Pendapatan *disposibel* adalah pendapatan pribadi dikurangi pajak yang harus dibayarkan para penerima pendapatan, sisa pendapatan yang siap dibelanjakan inilah disebut pendapatan disposibel.
- 3). Pendapatan nasional adalah nilai seluruh barang-barang jadi dan jasa-jasa yang diproduksi suatu negara dalam satu tahun.

2.1.3.2. Pendapatan Konsumen Dari Segi Pemasaran

Pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam masyarakat karena pemasaran menyangkut berbagai aspek kehidupan, termasuk bidang ekonomi dan sosial karena pemasaran menyangkut masalah mengalirkan produk dari produsen ke konsumen, maka pemasaran menciptakan lapangan kerja yang penting bagi masyarakat. Dengan demikian pemasaran merupakan sektor yang penting dalam pendapatan masyarakat (Assauri, 2009: 15).

2.1.3.3. Pendapatan Konsumen Dari Segi Akuntansi

Pendapatan dan penerimaan dalam bidang akuntansi memiliki arti yang berbeda. Pemahaman mengenai dua istilah ini sangat perlu diperhatikan bagi manajemen maupun pemilik entitas usaha agar tidak memberikan pengertian yang keliru yang dapat mempengaruhi keputusan bisnis yang akan dibuat. Pendapatan adalah bagian dari penerimaan perusahaan maupun perorangan dalam satu periode tertentu (Pandiangan, 2014: 63-64). Bagi karyawan pendapatan dari upah/gaji adalah imbalan dari pengusaha atau pemberi kerja kepada pekerja/buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut perjanjian kerja. Kesepakatan atau peraturan perundang-undangan termasuk tunjangan bagi pekerja/buruh dan keluarga atas suatu pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan Bachrun (2012: 5)

Sementara insentif adalah pembayaran yang akan diberikan perusahaan kepada pekerja karena bagi hasil yang bersangkutan melampaui target Bachrun (2012: 6). Sedangkan bonus adalah pemberian perusahaan kepada pekerja karena perusahaan mengalami keuntungan

Semua pengertian diatas adalah merupakan pendapatan hanya saja ada pendapatan tetap dan tidak tetap , seperti upah dan gaji adalah pendapatan tetap. Karena diterima setiap bulannya. Sedangkan seperti bonus, insentif, dan kompensasi merupakan pendapatan tidak tetap karena tidak diterima setiap bulan tetapi pada masa tertentu saja

2.1.3.4. Indikator Peningkatan Pendapatan

Indikator peningkatan pendapatan adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan sampingan
2. Tunjangan
3. Pertimbangan pendapatan
4. Pendapatan rutin

2.2. Penelitian Terdahulu

Pelaksanaan penelitian ini dimaksudkan untuk menggali informasi tentang penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini. Berikut penelitian terdahulu dapat dilihat dibawah ini :

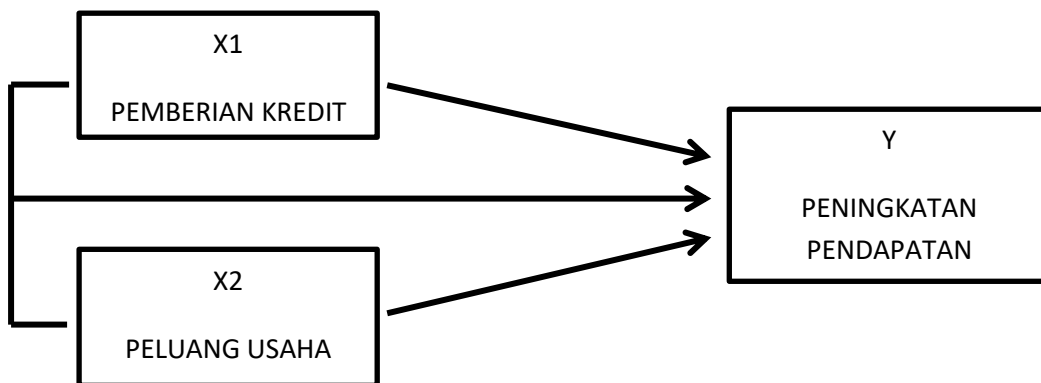
1. Febrita Armelia (2015) melakukan penelitian dengan judul ” Analisis Pengaruh Pendapatan Konsumen Dan Besarnya Cicilan Kredit Terhadap Pemilihan Jangka Waktu Pelunasan Pada Pelanggan PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk Batam”. Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linear berganda yang diolah dengan menggunakan software SPSS

versi 19. Adapun variabel dependen adalah jangka waktu pelunasan, sedangkan variabel independen adalah pendapatan konsumen dan cicilan kredit.

2. Indra Habib Resqi (2014) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Dampak Pemberian Kredit Lembaga Keuangan Terhadap Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Tarakan”. Penelitian ini menggunakan metode analisis kuantitatif adapun variabel dependen adalah usaha mikro kecil dan menengah sedangkan variabel independen adalah pemberian kredit lembaga keuangan
3. Erika Hutagalung (2014) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Pendapatan Konsumen dan Jangka Waktu Kredit Terhadap Keputusan Kepemilikan Rumah Pada PT. Tri Cipta Bangun Bersama Di Kota Batam” penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linear berganda yang diolah menggunakan software SPSS 18 Adapun variabel dependen adalah putusan kepemilikan rumah, sedangkan variabel independen adalah pendapatan konsumen dan jangka waktu kredit.
4. Sudirman (2015) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Penyaluran Kredit dan Kredit Macet Terhadap Profitabilitas Pt Bank Rakyat Indonesia Cabang Batam”. Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linear berganda yang diolah menggunakan software SPSS 18, adapun variabel dependen adalah probabilitas. sedangkan variabel independen adalah Penyaluran Kredit dan kredit macet.

5. Faridha Nurazizah Yasirrahayu (2013) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Motivasi dan Peluang Usaha Terhadap Minat berwirausaha; Studi Pada Peserta Didik SMK Purnawarman Puwarkarta”. Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linear yang diolah menggunakan software SPSS , adapun variabel dependen adalah minat berwirausaha. sedangkan variabel independen adalah motivasi dan peluang usaha.
6. Nur Maya Sari (2015) melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Pembiayaan Mudharabah Terhadap Tingkat Probabilitas di PT Bank Tabungan Negara (PERSERO). Tbk Kantor Cabang Syariah Batam Tahun 2009 2013.

2.3. Kerangka Pemikiran



GAMBAR 2.1

Struktur menggambarkan hubungan X1 dan X2 terhadap Y

Sumber: dikembangkan sendiri oleh penulis

2.4. Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, maka penulis mengemukakan hipotesis sebagai berikut:

- H1. Pemberian kredit memiliki pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan pendapatan nasabah BMT Nurul Islam di Kota Batam.
- H2. Peluang usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan pendapatan nasabah BMT Nurul Islam di Kota Batam.
- H3. Pemberian kredit dan peluang usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan pendapatan nasabah BMT Nurul Islam di Kota Batam