

PENGARUH PRODUK, KEMUDAHAN TRANSAKSI DAN *WORD OF MOUTH* TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI ANGGOTA KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS) BINA WARGA SEJAHTERA D.I.YOGYAKARTA



SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Strata Satu
Dalam Ilmu Ekonomi Islam**

Oleh:

Bravi Wulan Sari

NIM: 13390045

Dosen Pembimbing:

Drs. A. Yusuf Khoirudin, S.E., M.Si.

NIP: 19661119 199203 1 002

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

2017

ABSTRACT

For the sake of the survival of sharia micro-finance institutions (cooperatives), required a good marketing strategy. The importance of marketing provides information in accordance with the needs of the community in order to influence the decision of the community to become members of the cooperative. In addition, there are several other factors that can affect the factors of society to become members of the cooperative such as products, ease of transactions and word of mouth.

This research is conducted to know the effect of product, ease of transaction and word of mouth to the decision of society to become member of KSPPS Bina Warga Sejahtera. The sample of this research is 90 members of KSPPS Bina Warga Sejahtera which is calculated using slovin method. Hypothesis testing using multiple linear analysis.

The results of this study indicate that the proposed hypothesis is accepted that there is influence ease of transactions and word of mouth to the decision of the community to become members of KSPPS Bina Warga Sejahtera with a significant level of 0.0004 and 0.000 respectively. Whereas, the product has no significant effect on the member decision with significant level 0,141. From statistical analysis show that product, ease of transaction and word of mouth have influence of 66,5% rest, 33,5% influenced by other factors.

Keywords: *Product, Ease of Transaction, Word of Mouth and Decision*

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

ABSTRAK

Demi kelangsungan hidup lembaga keuangan mikro syariah (koperasi), diperlukan strategi pemasaran yang baik. Pentingnya marketing memberikan informasi yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat agar dapat mempengaruhi keputusan masyarakat menjadi anggota koperasi. Selain itu, terdapat beberapa faktor lain yang bisa mempengaruhi faktor-faktor masyarakat menjadi anggota koperasi diantaranya produk, kemudahan transaksi dan *word of mouth*.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh produk, kemudahan transaksi dan *word of mouth* terhadap keputusan masyarakat menjadi anggota kopersisimpan pinjam dan pembiayaan syariah (KSPPS) Bina Warga Sejahtera. Sampel penelitian ini adalah 90 anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera yang dihitung menggunakan metode slovin. Pengujian hipotesis menggunakan analisis linier berganda.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hipotesis yang diajukan diterima yaitu terdapat pengaruh kemudahan transaksi dan *word of mouth* terhadap keputusan masyarakat menjadi anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera dengan tingkat signifikan masing-masing 0,0004 dan 0.00. Sedangkan, produk tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota dengan tingkat signifikan 0,141. Dari analisis statistik menunjukkan bahwa produk, kemudahan transaksi dan *word of mouth* memiliki pengaruh sebesar 66,5% sisanya, 33,5% dipengaruhi oleh faktor lain.

Kata kunci: Produk, Kemudahan Transaksi, *Word of Mouth* dan Keputusan



Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta FM-UINSK-
BM-05-03/RO

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Saudari Bravi Wulan Sari

Kepada

**Yth. Bapak Dekan Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sunan Kalijaga
Di Yogyakarta.**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti dan mengoreksi serta menyarankan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Bravi Wulan Sari
NIM : 133390045
Judul Skripsi : **Pengaruh Produk, Kemudahan Transaksi Dan *Word Of Mouth* Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Bina Warga Sejahtera D.I.Yogyakarta"**

Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan Manajemen Keuangan Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu dalam Ilmu Manajemen Keuangan Syariah.

Dengan ini kami mengharapkan agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosyahkan. Untuk itu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 05 Mei 2016

Pembimbing I



Drs. A Yusuf Khoirudin, S.E., M.Si.
NIP. 19661119 199203 1 002



SURAT PENGESAHAN SKRIPSI
Nomor : B-2371/Un.02/DEB/PP.05.3/05/2017

Skripsi/ tugas akhir dengan judul :

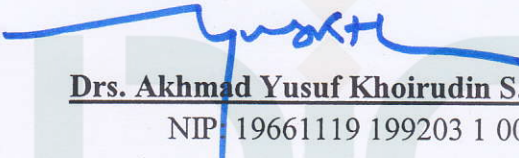
**“Pengaruh Produk, Kemudahan Transaksi Dan *Word Of Mouth* Terhadap
Keputusan Menjadi Anggota Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan
Syariah (KSPPS) Bina Warga Sejahtera D.I.Yogyakarta”**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Bravi Wulan Sari
NIM : 13390045
Telah dimunaqosyahkan pada: 17 Mei 2017
Nilai : A/B

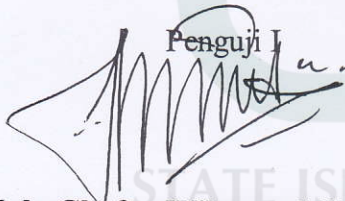
dan telah dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN
Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Ketua Sidang


Drs. Akhmad Yusuf Khoirudin S.E., M.Si.

NIP. 19661119 199203 1 002

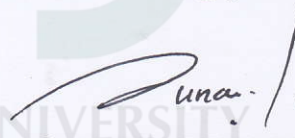
Penguji I



Muh. Ghafur Wibowo, S.E., M.Sc.

NIP. 19800314 200312 1 003

Penguji II

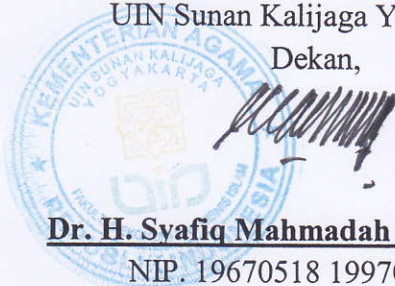


Sunarsih, S.E., M.Si.

NIP. 19740911 199903 2 001

Yogyakarta, 30 Mei 2017

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Dekan,



Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag

NIP. 19670518 199703 1 003

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Bravi Wulan Sari
NIM : 13390045
Jurusan/Prodi : Manajemen Keuangan Syariah / Ekonomi dan
Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Pengaruh Produk, Kemudahan Transaksi dan *Word of Mouth* Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Bina Warga Sejahtera D.I Yogyakarta”** adalah benar-benar merupakan hasil karya penulis sendiri, bukan dipulikasi ataupun saduran dari karya orang lain, kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *bodynote*, *footnote* atau daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penulis.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi, dan dipergunakan sebagaimana perlunya

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb..

Yogyakarta, 05 Mei 2017



Penyusun

Bravi Wulan Sari

NIM: 13390045

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

Sebagai civitas akademik UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Bravi Wulan Sari
NIM : 13390045
Program Studi : Manajemen Keuangan Syari'ah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*non-exclusive royalty free right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Pengaruh Produk, Kemudahan Transaksi Dan *Word Of Mouth* Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Bina Warga Sejahtera D.I.Yogyakarta”

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini, UIN Sunan Kalijaga berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Yogyakarta
Pada tanggal : 05 Mei 2017

Yang menyatakan



(Bravi Wulan Sari)

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Bravi Wulan Sari
Tempat/ Tanggal Lahir : Yogyakarta, 21 Juni 1994
NIM : 13390045
Jurusan/ Prorgam Studi : Manajemen Keuangan Syariah
Alamat : Sapen GK1 No.524, Yogyakarta

Dengan ini menyatakan bahwa pasphoto yang disertakan pada ijazah saya memakai **Kerudung/ Jilbab** adalah atas kemauan saya sendiri dan segala konsekuensi/risiko yang dapat timbul di kemudian hari adalah tanggung jawab saya.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, untuk melengkapi salah satu persyaratan dalam mengikuti Ujian Tugas Akhir pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, dan agar yang berkepentingan maklum.

Yogyakarta, 05 Mei 2017

yang membuat pernyataan,



(Bravi Wulan Sari)

TRANSLITERASI

Transliterasi huruf arab yang digunakan dalam skripsi ini berpedoman pada surat keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 05936/U/1987.

I. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Bā'	B	Be
ت	Tā'	T	Te
ث	Śā'	ś	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥā'	ḥ	ha (dengan titik di bawah) ka
خ	Khā'	Kh	dan ha
د	Dāl	D	De
ذ	Ẓāl	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Rā'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Şād	ş	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭā'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓā'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)

ع	‘Ain	‘	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fā’	F	Ef
ق	Qāf	Q	Qi
ك	Kāf	K	Ka
ل	Lām	L	‘el
م	Mim	M	‘em
ن	Nūn	N	‘en
و	Waw	W	W
ه	Hā’	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

II. Konsonan rangkap karena *Syaddah* ditulis rangkap

متعددة	Ditulis	Muta’addidah
عدة	Ditulis	‘iddah

III. *Ta’marbūtah* di Akhir Kata

a. Bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	<i>Ḥikmah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

Ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah diserap dalam bahasa Indonesia, seperti salat, zakat dan sebagainya kecuali bila dikehendaki lafal aslinya.

b. Bila diikuti dengan kata sandang “al” serta kedua bacaan itu terpisah, maka ditulis h

كرامة الاولياء	Ditulis	<i>Karāmah al-auliya'</i>
----------------	---------	---------------------------

- c. Bilata' *marbūtah* hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah dan dammah ditulis tataau h

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakāh al-fiṭri</i>
------------	---------	-----------------------

IV. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

V. Vokal Panjang

1	Fathah + alif	جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyyah</i>
2	Fathah + ya' mati	تنسى	Ditulis	<i>Tansā</i>
3	Kasrah + ya' mati	كريم	Ditulis	<i>Karīm</i>
4	Dammah + wawu mati	فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

VI. Vokal Rangkap

1	Fathah ya mati	بينكم	Ditulis	<i>Ai</i>
2	Fathah wawu mati	قول	Ditulis	<i>Bainakum</i>
			Ditulis	<i>Au</i>
			Ditulis	<i>Qaul</i>

VII. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أأنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

VIII. Kata sandang Alif + Lam

- a. Bila diikuti huruf *Qomariyyah* ditulis dengan menggunakan "l"

القران	Ditulis	<i>Al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

- b. Bila diikuti huruf *Syamsiyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf *l* (el)nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

IX. Penyusunan kata-kata dalam rangkaian kalimat

ذوي القروض	Ditulis	<i>Zawī al-Furūd</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>Ahl as-Sunnah</i>

X. Pengecualian

Sistem transliterasi ini tidak berlaku pada:

- Kosa kata Arab yang lazim dalam Bahasa Indonesia dan terdapat dalam Kamus Umum Bahasa Indonesia, misalnya: *al-Qur'an*, hadis, mazhab, syariat, lafaz.
- Judul buku yang menggunakan kata Arab, namun sudah dilatinkan oleh penerbit, seperti judul buku *al-Hijab*.
- Nama pengarang yang menggunakan nama Arab, tapi berasal dari negeri yang menggunakan huruf latin, misalnya Quraish Shihab, Ahmad Syukri Soleh.
- Nama penerbit di Indonesia yang menggunakan kata Arab, misalnya Toko Hidayah, Mizan

HALAMAN MOTTO

“Hidup itu Maju ke Depan”

“Waktu itu berharga, maka hargai mereka yang menghabiskan waktu bersamamu”

وَقَضَىٰ رَبُّكَ أَلَّا تَعْبُدُوا إِلَّا إِيَّاهُ وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا ۖ إِنَّمَا يُبَلِّغَنَّ عَنْكَ الْكِبَرُ أَحَدُهُمَا أَوْ
كِلَاهُمَا فَلَا تَقُلْ لَهُمَا أُفٍّ وَلَا تَنْهَرْهُمَا وَقُلْ لَهُمَا قَوْلًا كَرِيمًا

(Dan Tuhanmu telah memerintahkan supaya kamu jangan menyembah selain Dia dan hendaklah kamu berbuat baik pada ibu bapakmu dengan sebaik-baiknya. Jika salah seorang di antara keduanya atau kedua-duanya sampai berumur lanjut dalam pemeliharaanmu, maka sekali-kali janganlah kamu mengatakan kepada keduanya perkataan "ah" dan janganlah kamu membentak mereka dan ucapkanlah kepada mereka perkataan yang mulia.) Q.S Al-Isra' : 23

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

- Kedua orang tua saya Ibu Mini dan Bapak Sugeng W
- Keluarga yang selalu memberikan dukungan dan motivasi
 - Hanafi, Ismi, Tika dan Noris atas semangatnya
- Nona-nonaku, Annis, Fatiha, Heny, Difa, Lintang, Ika, Muti, Hana, Rati atas kebersamaan selama menempuh pendidikan ini
- Keluarga Besar Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen Keuangan Syariah

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan menyebut nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, puji syukur bagi Allah atas segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Pengaruh Produk, Kemudahan Transaksi dan *Word of Mouth* Terhadap Keputusan Nasabah Menjadi Anggota Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Bina Warga Sejahtera D.I.Yogyakarta”**. Sholawat dan salam semoga tetap terlimpah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, keluarga, sahabat dan seluruh ummatnya.

Skripsi ini disusun guna memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan dan bimbingan oleh berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. KH. Yudian Wahyudi MA. Ph.D. selaku Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Bapak Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Klijaga Yogyakarta.

3. Bapak H. Muhamad Yazid Afandi, M.Ag. selaku ketua Prodi Manajemen Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sekaligus Dosen Pembimbing Akademik yang senantiasa sabar serta ikhlas mengarahkan hingga sampai terselesaikannya skripsi ini.
4. Bapak Drs. A. Yusuf Khoirudin, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang senantiasa sabar serta ikhlas membimbing penulis dari awal hingga akhir penulisan skripsi ini.
5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah ikhlas memberikan ilmu serta pengalaman pengetahuannya kepada penulis selama masa perkuliahan.
6. Seluruh pegawai dan staff Tata Usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Sunan Kalijaga.
7. Ibunda Mini, Ayahanda Sugeng W, Kakakku Andi Yuli Restyawan beserta istri dan Adikku Ismi Rumyati yang selalu memberikan kasih sayang, dorongan dan semangat yang besar dalam setiap langkahku.
8. Keluarga besar Kartosentono dan Joyohardjo yang senantiasa memberikan mendoakan dan memberi dukungan baik materi maupun moral.
9. Sahabat-sahabatku seperjuangan (Annisa, Fatiha, Heny, Difa, Muti, Hana, Ika, Lintang dan Ratih) yang telah memberikan banyak waktunya untuk saling menyemangati.
10. Teman-teman lintas angkatan Manajemen Keuangan Syariah (Adam, Mizan, Sidik, Ulil, Faris, Fatma, Ridha, Iqbal, Bona, Luthfi, Alin, Rafli,

Lila, Rama, Huda dan Irfan) yang selalu memberi bantuan dalam bentuk apapun.

11. Teman-teman KUI A dan seluruh teman-teman Prodi Manajemen Keuangan Syariah 2013 yang saya banggakan dan saya tunggu kabar baiknya nanti.
12. Keluarga besar Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen Keuangan Syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta dan PMII Rayon Ashram Bangsa serta PMII Rayon Ekuilibrium UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
13. Semua pihak yang membantu penulis dalam penyusunan tugas akhir serta dalam menempuh studi yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga semua yang telah diberikan menjadi amal saleh dan diberi balasan melebihi apa yang telah diberikan oleh Allah SWT, dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis khususnya, serta bagi pembaca pada umumnya.

Jazakumullah Khoirul jaza

Aamiin Ya Robbal 'Alamin

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 05 Mei 2017

Penyusun

Bravi Wulan Sari
NIM: 13390045

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRACT.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iv
SURAT PENGESAHAN SKRIPSI.....	v
SURT PERNYATAAN KEASLIAN	vi
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	vii
SURAT PERNYATAAN MEMAKAI JILBAB	viii
TRANSLITERASI.....	ix
HALAMAN MOTO	xiii
HALAMAN PERSEMBAHAN	xiv
KATA PENGANTAR	xvi
DAFTAR ISI.....	xviii
DAFTAR TABEL.....	xxi
DAFTAR GAMBAR	xxii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Sistematika Penulisan	9

BAB II LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori.....	11
1. Perilaku Konsumen	11
a. Pengertian Perilaku Konsumen	11
b. Keputusan Pembelian	12
2. Pemasaran	18
a. Pemasaran.....	18
b. Pemasaran dalam Perspektif Islam	19
3. Produk	20
4. Kemudahan Transaksi.....	21
5. <i>Word of Mouth</i>	22
6. Koperasi Jasa Syariah	23
B. Telaah Pustaka.....	24
C. Hipotesis.....	28
1. Hipotesis Produk	28
2. Hipotesis Kemudahan Transaksi.....	29
3. Hipotesis <i>Word of Mouth</i>	30
D. Kerangka Teoritik	31

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	32
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	33
C. Populasi dan Sampel	33
D. Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data	35
E. Definisi Variabel Penelitian	36
F. Instrumen Penelitian.....	37
G. Pengujian Instrumen Penelitian.....	39
1. Uji Validitas	39
2. Uji Reliabilitas	40
H. Teknik Analisis Data	41
1. Uji Asumsi Klasik.....	41
a. Uji Normalitas.....	41
b. Uji Multikolonieritas.....	42
c. Uji Heteroskedastisitas.....	42
2. Model Analisis Regresi Berganda.....	43
a. Koefisien Determinasi R^2	44
b. Uji Simultan(Uji F)	45
c. Uji Parsial (Uji t).....	45

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Deskriptif Data Responden	
1. Profil Responden berdasarkan Jenis Kelamin.....	47
2. Profil Responden berdasarkan Pekerjaan.....	48
3. Profil Pendidikan Kelompok Pendapatan Responden	48
4. Profil Responden berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	49
B. Pengujian Instrumen Penelitian.....	50
1. Uji Validitas	50
2. Uji Reabilitas	52
C. Uji Asumsi Klasik	53
1. Uji Normalitas.....	53
2. Uji Multikolonieritas.....	55
3. Uji Heteroskedastisitas.....	56
D. Uji Hipotesis Regresi Linear Berganda.....	57
1. Uji Koefisien Determinasi R^2	57
2. Uji Simultan (Uji F)	58
3. Uji Parsial (Uji t).....	59
E. Pembahasan Hasil Penelitian	62
1. Pengaruh Produk terhadap Keputusan Menjadi Anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera.....	62
2. Pengaruh Kemudahan Transaksi terhadap Keputusan Menjadi Anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera	64
3. Pengaruh <i>Word of Mouth</i> terhadap Keputusan Menjadi Anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera	66

4. Pengaruh Produk, Kemudahan Transaksi dan Word of Mouth terhadap Keputusan Menjadi Anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera.....	68
5. Analisis Hasil Dengan Pendekatan Ekonomi Syariah	69
 BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	71
B. Keterbatasan	72
C. Implikasi.....	73
D. Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN.....	78

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Telaah Pustaka	26
Tabel 3.1 Indikator Kuesioner	38
Tabel 4.1 Profil Responden berdasarkan Jenis Kelamin.....	47
Tabel 4.2 Profil Responden berdasarkan Pekerjaan.....	48
Tabel 4.3 Profil Pendidikan Kelompok Pendapatan Responden	49
Tabel 4.4 Profil Responden berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	49
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas	51
Tabel 4.6 Hasil Uji Reliabilitas.....	52
Tabel 4.7 Hasil Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov.....	54
Tabel 4.8 Hasil Uji Multikolonearitas	55
Tabel 4.9 Hasil Uji Heteroskedasitisitas	56
Tabel 4.10 Hasil Regresi Linear Berganda	56
Tabel 4.11 Hasil Uji Simultan (Uji F)	59
Tabel 4.13 Hasil Uji Parsial (Uji T).....	60

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Teoritik	31
Gambar 4.1 <i>Normal Probability Plot</i>	53
Gambar 4.2 <i>Scatterplot</i>	54



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di era sekarang ini, perkembangan dan pertumbuhan ekonomi syariah menunjukkan prestasi yang luar biasa. Semakin kesini, semakin banyak yang tertarik menggunakan jasa-jasa lembaga keuangan yang berbasis Syariah, tak terkecuali di Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Menurut situs antarayogya.com, jumlah koperasi di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta terus bertambah dan hingga akhir 2015 tercatat sebanyak 646 koperasi dari berbagai jenis dengan 598 di antaranya merupakan koperasi aktif.

Perkembangan ekonomi syariah pun mampu mengembalikan nilai-nilai Islam di kehidupan perekonomian masyarakat. Ekonomi Syariah sendiri senantiasa berubah, sesuai dengan kebutuhan dan tingkat peradaban manusia, dengan tetap memperhatikan dan mengamalkan nilai-nilai Islam di dalamnya.

Masyarakat saat ini tidak hanya tertarik pada lembaga keuangan syariah seperti bank syariah, asuransi syariah atau perusahaan-perusahaan ekonomi yang berbasis syariah yang sudah besar saja. Banyak berdirinya BMT (Baitul Maal Wat Tamwil) dan KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah), menandakan bahwa BMT dan KSPPS juga banyak diminati masyarakat saat ini. Hal ini terbukti dengan peningkatan anggota koperasi dari 275.198 orang pada 2014 menjadi 275.246 orang di 2015 pada

data yang ada di Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi (Disperindagkop) Kabupaten Sleman.

Koperasi hadir untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan bank syariah, maupun Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Meskipun prinsip operasionalnya mirip dengan bank syariah, koperasi memiliki pangsa pasar tersendiri, yaitu masyarakat kecil yang tidak terjangkau layanan perbankan serta pelaku usaha kecil yang mengalami hambatan “psikologis” bila berhubungan dengan pihak bank.

Istilah koperasi berasal dari kata (*co* = bersama, *operation* = usaha) yang secara bahasa berarti bekerja bersama dengan orang lain untuk mencapai tujuan tertentu (Hadikusuma, 2005:1). Secara prinsip koperasi adalah gotong royong dalam membantu kesejahteraan para anggotanya dan tentu tidak menyimpang dari sudut pandang syariah yaitu prinsip gotong royong (*ta'awun ala birri*).

Konsep utama operasional Koperasi Syariah adalah menggunakan akad *Syirkah Mufawadhoh* yakni sebuah usaha yang didirikan secara bersama-sama oleh dua orang atau lebih, masing-masing memberi kontribusi dana dalam porsi yang sama besar dan berpartisipasi dalam kerja dengan bobot yang sama pula (Buchori, 2012:7). Koperasi didasarkan pada asas gotong royong dan tidak dimonopoli oleh salah satu pemilik modal, begitu juga dalam hal keuntungan maupun kerugian yang diperoleh harus dibagi rata dan proporsional.

Koperasi syariah bertujuan untuk mensejahterakan ekonomi anggota sesuai dengan prinsip syariah:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُواتِ الشَّيْطَانِ ۚ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُبِينٌ

(Q.S Al-Baqarah: 168)¹

Koperasi juga dapat menciptakan persaudaraan dan keadilan sesama anggota:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا ۚ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

(Q.S Al Hujuraat : 13)²

Banyaknya koperasi yang hadir menjadikan persaingan antar koperasi agar tetap dapat mempertahankan dan meningkatkan jumlah anggotanya. Koperasi yang tidak dapat bersaing secara sehat, dapat berakibat fatal seperti bangkrutnya sebuah BMT di Yogyakarta yang terjadi belum lama ini. Untuk senantiasa mempertahankan dan meningkatkan jumlah anggota, koperasi perlu untuk menerapkan strategi yang berorientasi pada kepuasan pelanggan yakni pada kebutuhan dan keputusan konsumen dalam memilih lembaga keuangan mikro syariah khususnya koperasi. Dalam hal ini strategi pemasaran penting

¹ Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; karena sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu.

² Hai manusia, sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu disisi Allah ialah orang yang paling takwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal.

untuk dilakukan melihat perkembangan dan persaingan lembaga keuangan syariah mikro saat ini.³

Keputusan pembelian merupakan salah satu point penting dari perilaku konsumen. Perilaku konsumen adalah tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi dan menghabiskan produk barang maupun jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan mengusuli tindakan ini (Engel, 2008: 3). Untuk dapat menerapkan konsep pemasaran dengan baik, perusahaan harus mengetahui dan memahami perilaku konsumen, agar dapat merancang strategi pemasaran sehingga memperoleh tanggapan positif dari konsumen.

Cakupan kegiatan pemasaran ditentukan oleh konsep pemasaran yang disebut bauran pemasaran (*marketing mix*). Elemen-elemen bauran pemasaran terdiri dari semua variable yang dapat dikontrol oleh perusahaan dalam komunikasinya dan akan digunakan untuk memuaskan konsumen sasaran. Konsep 4P (*product, price, place, promotion*) yang pada mulanya menjadi bauran pemasaran barang perlu diperluas menjadi 7P (*product, price, place, promotion, people, procces, and physical evidence*) jika ingin digunakan dalam pemasaran jasa. Pengakuan akan pentingnya tiga variabel tambahan tersebut mendorong para pemasar jasa untuk mengadopsi konsep bauran yang telah diperluas tersebut (Yazid, 2001: 44).

Salah satu elemen dalam bauran pemasaran adalah produk. Nilai-nilai syariah jasa lembaga keuangan syariah melekat pada produk. Menurut Philip

³ Nuning, Manajer, Sambiroto. 09.00 WIB

Kotler (2008: 346) produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan. Produk adalah sesuatu yang baik bersifat fisik maupun non fisik yang ditawarkan kepada konsumen untuk memenuhi keinginan dan kebutuhannya. Dalam koperasi khususnya koperasi syariah produk dengan segala unsur syariahnya merupakan salah satu hal yang dapat mempengaruhi keputusan pelanggan menggunakan jasa koperasi syariah.

Selain itu, konsumen akan mempertimbangkan jenis produk yang akan dikonsumsi, bila produk yang ditawarkan terlalu rumit, maka difusi akan terhambat, tetapi apabila keunggulan produk mudah dilihat atau dijelaskan kepada konsumen, maka mereka akan lebih mudah mengadopsinya (Prasetijo, 2005:28). Proses yang cepat dan mudah perlu diperhatikan dalam pelayanan. Hal ini merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi nasabah menggunakan jasa koperasi keuangan syariah.

Salah satu elemen bauran pemasaran yang lain, tepatnya pada elemen promosi terdapat unsur *word of mouth*. *Word of mouth* adalah komunikasi dari mulut ke mulut oleh konsumen yang didasarkan pada pengalaman pribadi konsumen. Hal ini dapat membantu koperasi syariah dalam pemasarannya.

Salah satu koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah (KSPPS) di Daerah Istimewa Yogyakarta adalah KSPPS Bina Warga Sejahtera. Sebagai perantara antara masyarakat yang kekurangan dana dan masyarakat yang

kelebihan dana, maka KSPPS Bina Warga Sejahtera menawarkan berbagai macam produk penghimpunan dana dan pembiayaan kepada masyarakat sebagai bentuk pelayanan KSPPS Bina Warga Sejahtera. Dari tahun ke tahun, anggota di KSPPS Bina Warga Sejahtera semakin meningkat. Terbukti dari sampai saat ini, jumlah anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera sebanyak 852 anggota.

KSPPS Bina Warga Sejahtera semakin dipercaya oleh masyarakat sebagai salah satu lembaga keuangan mikro syariah. Atau dengan kata lain, masyarakat mempunyai preferensi tersendiri dapat menjadi anggota penyimpan dana di KSPPS Bina Warga Sejahtera .

KSPPS Bina Warga Sejahtera berada di Sambiroto, Kalasan, Sleman di D.I.Yogyakarta agar semakin mendekatkan diri dengan calon anggota. KSPPS Bina Warga Sejahtera memberikan berbagai macam pilihan produk untuk para anggotanya, agar dapat memilih produk yang mereka inginkan atau butuhkan. Hal ini mempertegas jika KSPPS Bina Warga Sejahtera berkomitmen untuk memenuhi semua faktor-faktor yang menjadi pertimbangan konsumen untuk menjadi anggota.

Dengan perkembangan lembaga keuangan mikro syariah saat ini, KSPPS Bina Warga Sejahtera dituntut untuk berinovasi dan menggunakan strategi pemasaran yang jitu guna mendorong masyarakat untuk menjadi anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera. Banyaknya KSPPS yang menjamur di D.I Yogyakarta membuat KSPPS Bina Warga Sejahtera perlu meningkatkan

strategi pemasaran agar konsumen atau nasabah termotivasi untuk menabung ataupun meminjam dana di KSPPS Bina Warga Sejahtera.

Dari paparan diatas, peneliti hendak mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan jasa koperasi syariah dilihat dari segi atribut produk, bauran pemasaran dan *word of mouth*. Untuk itu, peneliti melakukan penelitian dalam rangka tugas akhir dengan judul **“PENGARUH PRODUK, KEMUDAHAN TRANSAKSI DAN *WORD OF MOUTH* TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI ANGGOTA KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS) BINA WARGA SEJAHTERA D.I.YOGYAKARTA”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan uraian diatas dapat dirumuskan beberapa pertanyaan peneliti yaitu:

1. Apakah Produk berpengaruh terhadap keputusan menjadi anggota Koperasi Jasa Keuangan Syariah di KSPPS Bina Warga Sejahtera?
2. Apakah Kemudahan Transaksi berpengaruh terhadap keputusan menjadi anggota Koperasi Jasa Keuangan Syariah di KSPPS Bina Warga Sejahtera?
3. Apakah *Word of Mouth* berpengaruh terhadap keputusan menjadi anggota Koperasi Jasa Keuangan Syariah di KSPPS Bina Warga Sejahtera?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan latar belakang yang telah diuraikan, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menjelaskan pengaruh Produk terhadap keputusan menjadi anggota Koperasi Jasa Keuangan Syariah di KSPPS Bina Warga Sejahtera.
2. Untuk menganalisis pengaruh Kemudahan Transaksi terhadap keputusan menjadi anggota Koperasi Jasa Keuangan Syariah di KSPPS Bina Warga Sejahtera.
3. Untuk menganalisis pengaruh *Word of Mouth* terhadap keputusan menjadi anggota Koperasi Jasa Keuangan Syariah di KSPPS Bina Warga Sejahtera.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan manfaat bagi peneliti lain yang berkenaan dengan produk, kemudahan transaksi dan *word of mouth* dalam industri lembaga keuangan syariah yang berbentuk koperasi, serta membuka kemungkinan untuk mengadakan penelitian lebih lanjut yang sejenis.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi peneliti

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pemahaman mengenai produk, kemudahan transaksi dan *word of mouth* serta pengaruhnya terhadap pengambilan keputusan menjadi anggota jasa koperasi di KSPPS Bina Warga Sejahtera.

b. Bagi KSPPS Bina Warga Sejahtera

Memberikan informasi mengenai produk, kemudahan transaksi, dan *word of mouth*, serta pengaruhnya terhadap keputusan menjadi anggota koperasi di KSPPS Bina Warga Sejahtera, sehingga dapat digunakan sebagai bahan acuan dan bahan evaluasi guna peningkatan kualitas di KSPPS Bina Warga Sejahtera.

c. Bagi Masyarakat

Sebagai sarana informasi tentang pengaruh produk, kemudahan transaksi dan *word of mouth* terhadap keputusan menjadi anggota jasa koperasi di KSPPS Bina Warga Sejahtera.

E. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan penelitian ini akan terbagi menjadi lima bab, masing-masing bab terbagi lagi menjadi sub-sub bab yang bersifat saling mendukung dan menjelaskan bab-bab tersebut.. adapun rumusan sistematikanya adalah sebagai berikut:

1. Bab I Pendahuluan, meliputi latar belakang mengapa penelitian ini menarik untuk diteliti, rumusan masalah yang akan diteliti, tujuan, dan kegunaan penelitian bagi akademis dan dunia praktisi.
2. Bab II Landasan Teori, berisi yaitu pertama, telaah pustaka dengan membuat perbedaan-perbedaan penelitian terdahulu tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan. Kedua, landasan teoritik yang menguraikan teori-teori yang digunakan berkaitan dengan topik penelitian ini. ketiga, menjelaskan landasan teori yang berisi kesimpulan dari telaah pustaka yang digunakan untuk menyusun hipotesis.
3. Bab III Metode Penelitian, memuat metode yang digunakan dalam penelitian yang terdiri dari jenis penelitian, objek penelitian, sumber data, populasi dan sampel, teknik pengukuran, teknik analisis data, uji asumsi klasik serta analisis regresi berganda yang digunakan untuk menguji data primer yang diperoleh dari lapangan dan gambaran umum KJKS Umbul Sejahtera Yogyakarta.
4. Bab IV Pembahasan, merupakan inti dari penelitian yang menganalisa dan menyajikan data-data yang diperoleh dari laangan. Kemudian pembahasannya sesuai dengan standar yang digunaka dalam metode penelitian.
5. Bab V Penutup, berisi kesimpulan yang merupakan jawaban dari rumusan masalah, saran-saran dan penutup.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Atribut Produk, Kemudahan Transaksi dan *Word of Mouth* terhadap keputusan menjadi anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera D.I Yogyakarta. berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan dalam bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan uji F dapat disimpulkan bahwa variabel Atribut Produk, Kemudahan Transaksi dan *Word of Mouth* secara simultan bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan menjadi anggota karena $F_{hitung} (59,809) > F_{tabel} (2,71)$ dan probabilitas 0,000 jauh lebih kecil dari 0,05, maka model regresi dapat digunakan.
2. Berdasarkan hasil pengujian koefisien determinasi R^2 diperoleh *Adjusted R Square* sebesar 0,665, hal ini berarti 66,5% variasi keputusan anggota menggunakan jasa lembaga keuangan mikro syariah dapat dijelaskan oleh variasi dari ke tiga variabel independen Atribut Produk, Kemudahan, dan Word of Mouth. Sedangkan sisanya, sebanyak 33,5% ($100\% - 66,5\%$) dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.
3. Berdasarkan uji T (secara parsial) dapat disimpulkan bahwa:
 - a. Atribut Produk tidak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan menjadi anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera D.I Yogyakarta. Hal ini disebabkan karena sebagian nasabah tidak mengetahui produk dan

implementasi prinsip syariah atas produk-produk yang ada di KSPPS Bina Warga Sejahtera akan tetapi mereka hanya ingin kebutuhan mereka terpenuhi yaitu dapat menabung dan melakukan pinjaman.

- b. Kemudahan Transaksi berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan menjadi anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera D.I Yogyakarta. KSPPS Bina Warga Sejahtera D.I Yogyakarta menggunakan sistem jempuk bola untuk transaksi menabung dan pembayaran angsuran. Oleh karena itu, semakin mudah transaksi suatu KSPPS maka semakin tinggi pula keputusan mereka untuk menjadi anggota.
- c. *Word of Mouth* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan menjadi anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera D.I Yogyakarta. *Word of Mouth* merupakan faktor paling dominan dalam penelitian ini. Oleh karena itu, semakin baik promosi dalam membentuk *Word of Mouth* yang dilakukan KSPPS, maka semakin tinggi pula keputusan mereka untuk menjadi anggota.

B. Keterbatasan

1. Dalam penelitian ini, peneliti tidak dapat mengontrol jawaban responden untuk memberikan jawaban yang sesuai dengan kondisi yang sesungguhnya. Sehingga diperlukan kecermatan dalam memilih responden yang dapat mewakili jawaban yang sesungguhnya.

2. Periode waktu penelitian yang masih terbatas yaitu Maret-April 2017 terkait informasi mengenai KSPPS Bina Warga Sejahtera D.I Yogyakarta.
3. Variabel independen yang digunakan peneliti hanya variabel *marketing mix* dan religiusitas. Masih terdapat variabel lain yang bisa mempengaruhi nasabah dalam mengambil keputusan menjadi anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera D.I Yogyakarta.

C. Implikasi

Berdasarkan dari hasil penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat bagi banyak pihak. Dari hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi acuan bagi:

1. KSPPS Bina Warga Sejahtera D.I Yogyakarta

Dengan adanya penelitian ini pihak BMT dapat melakukan evaluasi dalam segi pemasaran yaitu tentang lebih memahamkan kepada anggota mengenai produk-produk dan implementasi syariah dari produk yang ditawarkan, sehingga anggota dapat memahami produk-produk KSPPS dan memilih sesuai kebutuhan.

2. Bagi Pihak Akademisi

Dengan adanya penelitian ini maka pihak akademisi dapat mengetahui seperti apa pengaruh atribut produk, kemudahan transaksi dan *word of mouth* terhadap keputusan menjadi nasabah. Berdasarkan penelitian, atribut produk tidak sepenuhnya berpengaruh signifikan. Sehingga hasil dari penelitian ini dapat menjadi acuan dan semakin terbukanya isu-isu mengenai atribut produk

D. Saran

1. Penelitian ini belum dapat mengungkapkan 100% variabel-variabel yang mempengaruhi minat keputusan menjadi nasabah, sehingga masih banyak variabel lain yang dapat digunakan oleh peneliti selanjutnya.
2. Bagi peneliti yang akan melakukan penelitian dengan tema yang sama diharapkan melakukan penyempurnaan dengan memperluas ruang lingkup terkait variabel dan jumlahnya maupun tehnik analisis data yang dilakukan.
3. Bagi KSPPS Bina Warga Sejahtera D.I Yogyakarta, strategi pemasaran merupakan faktor penting dalam keberlangsungan suatu lembaga. Lebih memaksimalkan kinerja marketing dalam pemasarannya sehingga pencapaian KSPPS ditahun-tahun berikutnya akan semakin meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Dan Terjemahan

- Algifari, 2003, *Statistik Induktif untuk Ekonomi dan Bisnis*, cet. Ke-2, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Buchori Nur S, 2012, *Koperasi Syariah Teori dan Praktik*, Tangerang: Pustaka Aufa Media.
- Burhannudin, 2013, *Koperasi Syariah dan Pengaturannya di Indonesia*, Malang: UIN-Maliki Press
- Farhan M, 2012, *Analisis Regresi Terapan Teori, Contoh Kasus, dan Aplikasi Dengan SPSS*, Yogyakarta: Handout Statistik.
- Ghozali, Imam, 2005, *Aplikasi Analisis Multivariete dengan Program SPSS*, ed. Ke-2, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Hadi, syamsul. Widyarini, 2009. *Metodologi Penelitian untuk Manajemen dan Akuntansi*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Hasan, Ali, 2010, *Marketing Bank Syariah*, Cet. Ke-1 Bogor: Ghalia Indonesia Utami.
- Hasan, Ali, 2010, *Marketing Dari Mulut Ke Mulut*, Cet. Ke-1, Yogyakarta: Media Press
- Indriantoro, Nur. Bambang Supomo, 2014, *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*, ed. Ke-1, cet. Ke-6, Yogyakarta: BPFE.
- Kiagus Abdul Hamid, “*Pengaruh Atribut Produk Terhadap Keputusan Konsumen Memilih Jasa Rumah Sakit Islam Hidayatullah Yogyakarta*” Program Studi Keuangan Islam Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2006.
- Kotler, Amstrong, 2001, *Prinsip-prinsip pemasaran*, alih bahasa oleh Demos Sihombing, Jakarta: Erlangga
- Kotler, Amstrong, 2003, *Dasar-dasar Pemasaran*, Cet. Ke-9, Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Kotler, Kevin Lane Keller, 2007, *Manajemen Pemasaran*, Cet. Ke-12, jilid ke-1, Jakarta: PT. Indeks.
- Kotler, Amstrong Gary, 2012, *Prinsip-prinsip Pemasaran* (Alih Bahasa Damos Sihombing), Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Keller, 2009, *Manajemen Pemasaran* (Alih Bahasa Benyamin Molan), Jakarta: Erlangga.

- Hadikusuma S. Raharja, 2005, *Hukum Koperasi Indonesia*, Jakarta: Rajawali Press Utama.
- Hariadi. 2012. Pengaruh Produk, Harga, Promosi Dan Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Produk Projector Microvision. Volume 01, No. 08.
- Laksana, Fajar, 2008, *Manajemen Pemasaran: Pendekatan Praktis*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Mahendrayasa, SC. 2014. Pengaruh Word Of Mouth Terhadap Minat Beli Serta Dampaknya Pada Keputusan Pembelian (Survei Pada Mahasiswa Pengguna Kartu Selular Gsm “Im3” Angkatan 2011/2012 Dan 2012/2013 Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang). Volume 12, NO. 01.
- Muflih Muhammad, 2006, *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Muntholip, Abd. 2012. Perilaku Konsumen dalam Perspektif Islam. Attanwir, Jurnal Kajian Keislaman dan Pendidikan, Volume 01, No. 01.
- Pahrus, “*Pengaruh Kualitas Layanan, Kontribusi dan Word of Mouth (WOM) Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Memilih Produk Asuransi Syariah (Studi Kasus pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Yogyakarta)*,” Program Studi Keuangan Islam Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2015
- Simamora, Bilson, 2004, *Panduan Riset Perilaku Konsumen*, Jakarta: Gramedia
- Slamet, “*Faktor-faktor yang Memengaruhi Konsumen Dalam Pengambilan Keputusan Beli Produk (Studi Kasus pada Koperasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta)*,” Program Studi Keuangan Islam Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2012.
- Sugiyono, 2011, *Metode Penelitian bisnis kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*, Cet. Ke-14 Bandung: Alfabeta,
- Suhir, Moch. 2014. Pengaruh Persepsi Risiko, Kemudahan Dan Manfaat Terhadap Keputusan Pembelian Secara Online (Survei Terhadap Pengguna Situs Website [Www.Kaskus.Co.Id](http://www.kaskus.co.id)). Volume 08, No. 01.
- Syaiful Islam, “*Analisis Pengaruh Nilai Syariah dan Bauran Pemasaran Terhadap Pengambilan Keputusan Menggunakan Pembiayaan Murabahah pada BMT BIF*” Program Studi Manajemen Keuangan Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2016.
- Ratnasari, Tri. Ririn dan Mastuti, 2011, *Manajemen Pemasaran Jasa*, Bogor :Ghalia Indonesia.
- Ulus, AA. 2013. Bauran Pemasaran Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Daihatsu Pada Pt. Astra Internasional Manado, Volume 01, No. 04.

Wahyuni, DU. 2008 Pengaruh Motivasi, Persepsi Dan Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Merek "Honda" Di Kawasan Surabaya Barat, Volume 10, No. 01.

Whidya, 2010, *Manajemen Ritel: Strategi dan Implementasi Operasional Bisnis Ritel Modern di Indonesia*, Jakarta: Salemba,

Yazid, 2001, *Pemasaran Jasa dan Konsep Implementasi*, Yogyakarta: Ekonisia.





LAMPIRAN

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Lampiran 1. Angket Penelitian

**PENGARUH PRODUK, KEMUDAHAN TRANSAKSI DAN *WORD OF MOUTH*
TERHADAP KEPUTUSAN ANGGOTA MENGGUNAKAN KOPERASI SIMPAN
PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH BINA WARGA SEJAHTERA D.I
YOGYAKARTA**

Kepada Yang Terhormat

Nasabah KSPPS Bina Warga Sejahtera

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Saya adalah mahasiswa Program Studi Manajemen Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Dengan ini, saya memohon kesediaan Bapak/Ibu/saudara untuk meluangkan waktu sebentar untuk mengisi kuesoner ini, guna mengumpulkan data penelitian dalam rangka menyelesaikan tugas akhir/skripsi saya.

Kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i dalam mengisi kuesoner penelitian ini sangat saya harapkan untuk memberikan informasi secara lengkap sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Kuisoner ini digunakan untuk memperoleh informasi sebagai data primer dalam penelitian. Informasi yang diperoleh dari kuisoner ini bersifat rahasia dan hanya digunakan untuk kepentingan akademik.

Terimakasih atas bantuan dan kesediaanya dalam mengisi kuisoner ini.

Wassalamua'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, Maret 2017

Bravi Wulan Sari

13390045

A. Identitas Responden

Nama :

No Telp :

Jenis Kelamin : ☐ Laki-laki ☐ Perempuan

Pekerjaan : ☐ Pegawai Swasta ☐ PNS
☐ Wirausaha ☐

Pelajar/Mahasiswa ☐ Lainnya.....

Pendapatan Perbulan : ☐ < Rp 1.000.000,-
☐ Rp 1.000.000,00 – Rp 2.000.000,00
☐ Rp 2.000.000,00 – Rp 3.000.000,-
☐ >Rp 3.000.000,-

Pendidikan Terakhir : ☐ SD/Sederajat ☐ SMP/Sederajat
☐ SMA/Sederajat ☐ Diploma 1/3
☐ Sarjana(S1) ☐ Master(S2)/Doktor

B. Petunjuk Pengisian

- Mohon dengan hormat bantuan dan ketersediaan Bapak/Ibu/Sdr untuk menjawab seluruh pertanyaan yang ada.
- Berilah tanda (√) pada kolom yang anda pilih sesuai keadaan yang sebenarnya.
- Ada 4 alternatif jawaban, yaitu:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

TS = Tidak Setuju
 STS = Sangat Tidak Setuju

C. Kuesioner

1. Produk

No	Pertanyaan	SS	S	TS	STS
1	Saya memilih menjadi anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera karena produknya menggunakan prinsip syariah				
2	Saya memilih menjadi anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera karena saya menghindari riba, gharar, dan maysir				
3	Produk-produk di KSPPS Bina Warga Sejahtera mudah untuk dipahami				
4	Produk-produk di KSPPS Bina Warga Sejahtera mempunyai variasi yang menarik				
5	Produk KSPPS Bina Warga Sejahtera sesuai dengan harapan saya				

2. Kemudahan

No	Pertanyaan	SS	S	TS	STS
1	Saya memilih menjadi anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera karena transaksinya mudah dijangkau				
2	Saya memilih menjadi anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera karena prosesnya cepat dan mudah				
3	Saya memilih menggunakan produk-produk di KSPPS Bina Warga Sejahtera karena produknya mudah dalam transaksinya				
4	Saya memilih pembiayaan di KSPPS Bina Warga Sejahtera karena syarat pengajuannya mudah				
5	Cara pembayaran/pengembalian pembiayaan ringan				

3. Word of Mouth

No	Pertanyaan	SS	S	TS	STS
1	Dengan informasi dari mulut ke mulut, saya mengetahui bahwa ada lembaga keuangan yang berbasis islam yaitu KSPPS Bina Warga Sejahtera				
2	Dengan informasi dari mulut ke mulut saya mengetahui KJKS Umbul Sejahtera memiliki produk-produk dengan proses mudah dari orang yang memakai produk tersebut				
3	Dengan informasi dari mulut ke mulut saya mengetahui layanan-layanan yang dimiliki KSPPS Bina Warga Sejahtera				
4	Saya memperoleh informasi yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan saya mengenai KSPPS Bina Warga Sejahtera				
5	Saya mengetahui mengenai KSPPS Bina Warga Sejahtera dari orang yang dapat dipercaya				

4. Keputusan

No	Pertanyaan	SS	S	TS	STS
1	Saya menjadi anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera karena produk yang ditawarkan sesuai dengan prinsip syariah				
2	Saya menjadi anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera karena syarat, lokasi dan proses transaksinya mudah				
3	Saya mengetahui informasi KSPPS Bina Warga Sejahtera dari teman				
4	Saya membandingkan kelebihan produk-produk di KSPPS Bina Warga Sejahtera dengan produk-produk di koperasi lain.				
5	Saya akan merekomendasikan KSPPS Bina Warga Sejahtera kepada orang lain				

LEMBAR WAWANCARA

1. Apakah produk yang ada di KSPPS Bina Warga Sejahtera mempunyai variasi yang beragam dan menarik ?
2. Apakah sistem jemput bola membuat anda menjadi anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera dan mempermudah anda jika ingin bertransaksi?
3. Apakah anda mendapat informasi dari mulut ke mulut mengenai anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera dari tetangga atau orang terdekat?
4. Faktor apa yang paling utama sehingga anda memutuskan untuk menjadi anggota KSPPS Bina Warga Sejahtera?

Lampiran 2. Data Penelitian

No	ATRIBUT PRODUK(X1)					TOTAL	KEMUDAHAN TRANSAKSI (X2)					TOTAL
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
1	3	3	4	3	3	16	3	3	3	3	3	15
2	3	3	3	3	3	15	4	3	3	4	3	17
3	3	3	3	4	3	16	4	3	3	3	3	16
4	3	3	3	4	3	16	4	3	3	3	3	16
5	3	3	4	4	3	17	3	3	3	4	4	17
6	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	4	17
7	3	3	4	3	3	16	3	4	3	3	3	16
8	3	3	3	4	3	16	4	4	4	3	4	19
9	3	3	4	3	3	16	3	3	2	3	3	14
10	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
11	3	4	3	3	4	17	3	4	4	4	4	19
12	3	3	3	3	3	15	3	4	4	4	3	18
13	3	3	3	3	3	15	4	4	3	3	3	17
14	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
15	4	3	3	4	4	18	4	4	3	3	2	16
16	4	3	4	3	3	17	4	4	3	3	4	18
17	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
18	4	3	3	3	4	17	3	3	3	4	3	16
19	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
20	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
21	3	3	3	3	3	15	4	3	3	3	3	16
22	3	3	3	4	4	17	4	4	3	4	3	18
23	3	3	3	4	3	16	4	3	4	4	3	18
24	4	3	3	4	3	17	3	4	3	3	3	16
25	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
26	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
27	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
28	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
29	3	3	3	3	3	15	4	3	3	3	2	15
30	4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	2	14
31	4	4	4	3	3	18	4	3	4	3	3	17
32	4	4	4	4	3	19	4	3	3	4	4	18
33	3	3	3	3	3	15	3	3	4	4	3	17
34	3	3	3	3	3	15	4	4	3	4	3	18
35	4	3	3	4	4	18	3	3	4	4	3	17
36	3	4	3	3	3	16	4	3	3	3	2	15
37	4	3	3	3	3	16	3	3	3	2	3	14

38	3	3	3	3	3	15	3	3	3	4	3	16
39	3	3	2	3	3	14	2	3	3	3	4	15
40	3	3	4	3	3	16	3	3	3	3	3	15
41	3	3	4	3	3	16	3	3	4	3	4	17
42	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
43	3	3	4	4	3	17	3	4	4	3	3	17
44	4	4	3	3	3	17	4	3	4	4	3	18
45	3	3	3	3	3	15	3	3	2	2	2	12
46	3	4	3	3	3	16	4	3	3	3	3	16
47	4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
48	4	4	4	4	3	19	3	3	4	3	4	17
49	4	3	3	4	3	17	4	4	3	4	3	18
50	3	4	4	3	4	18	4	3	3	3	3	16
51	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
52	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
53	3	3	3	3	3	15	3	4	3	4	3	17
54	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
55	3	3	3	3	3	15	4	4	3	4	4	19
56	4	3	3	4	3	17	3	3	3	3	3	15
57	4	3	3	4	4	18	4	4	3	4	3	18
58	4	4	4	4	3	19	4	4	3	4	2	17
59	3	3	3	3	3	15	4	3	4	4	4	19
60	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
61	4	4	4	4	3	19	3	4	3	4	4	18
62	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
63	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
64	4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
65	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
66	3	3	3	3	3	15	3	3	3	4	3	16
67	3	3	3	4	3	16	4	3	3	3	3	16
68	3	3	3	4	3	16	4	4	4	3	4	19
69	3	4	4	4	4	19	4	4	4	4	4	20
70	4	4	3	3	3	17	3	3	3	3	3	15
71	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
72	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
73	4	4	4	4	3	19	4	4	3	4	4	19
74	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	3	19
75	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
76	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
77	4	3	3	4	3	17	3	3	3	2	2	13
78	3	3	3	3	2	14	2	3	2	3	3	13

79	3	3	3	2	3	14	3	3	3	2	2	13
80	3	3	3	3	3	15	4	4	3	3	3	17
81	4	4	4	3	3	18	3	3	2	2	2	12
82	3	4	3	3	3	16	2	3	3	3	3	14
83	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
84	3	3	4	4	3	17	3	3	3	3	3	15
85	3	3	4	3	3	16	3	3	4	3	2	15
86	3	3	4	3	3	16	3	3	4	3	3	16
87	3	4	3	4	3	17	3	4	3	3	3	16
88	4	3	4	3	3	17	3	3	3	3	3	15
89	4	4	4	3	3	18	3	3	3	2	3	14
90	3	3	3	4	4	17	3	3	3	3	2	14
Jumlah	300	294	299	303	288	1469	301	300	290	296	283	1455

No	WORD OF MOUTH (X3)					TOTAL	KEPUTUSAN (Y)					TOTAL
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
1	3	4	4	3	3	17	3	3	3	3	4	16
2	3	3	4	3	4	17	3	3	3	3	4	16
3	4	4	4	4	3	19	3	3	4	4	2	16
4	4	4	4	3	3	18	3	3	4	4	3	17
5	3	3	3	3	4	16	3	3	4	3	3	16
6	2	2	3	3	3	13	3	3	2	3	3	14
7	3	3	3	3	4	16	4	3	3	4	3	17
8	3	3	3	3	4	16	3	3	4	3	3	16
9	3	3	3	3	3	15	3	3	3	2	3	14
10	4	4	4	4	4	20	4	4	4	3	3	18
11	3	3	3	3	3	15	3	3	4	4	4	18
12	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
13	3	3	3	3	4	16	3	4	4	3	4	18
14	4	4	4	4	4	20	3	4	4	3	4	18
15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	4	4	17
16	3	3	3	3	4	16	4	3	3	4	3	17
17	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	3	15
18	2	2	3	2	2	11	4	3	2	3	2	14
19	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
20	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
21	3	3	3	3	3	15	3	3	3	4	3	16
22	3	2	2	3	2	12	4	4	2	2	3	15
23	3	3	2	3	2	13	3	4	3	2	2	14
24	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	3	16
25	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
26	3	3	2	3	3	14	3	3	3	3	3	15
27	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
28	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
29	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
30	2	3	3	3	3	14	2	3	2	2	3	12
31	4	4	3	3	4	18	3	4	3	3	3	16
32	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
33	3	2	2	3	2	12	3	3	2	2	3	13
34	3	3	3	3	3	15	3	4	3	2	3	15
35	2	2	2	3	3	12	3	3	3	2	3	14
36	3	3	3	3	3	15	3	3	4	3	3	16
37	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
38	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
39	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	4	17

40	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
41	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
42	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
43	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
44	4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
45	3	2	2	2	3	12	3	2	3	3	2	13
46	4	4	3	3	3	17	3	4	4	3	3	17
47	3	3	3	3	3	15	3	3	3	2	3	14
48	3	3	3	3	3	15	4	4	2	3	3	16
49	4	3	3	3	3	16	4	4	4	3	3	18
50	4	3	3	4	4	18	4	3	4	3	4	18
51	2	2	2	3	3	12	3	3	2	3	3	14
52	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
53	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	3	16
54	2	2	2	3	3	12	3	3	2	3	3	14
55	3	3	2	3	4	15	3	4	3	3	3	16
56	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	3	15
57	3	3	3	3	4	16	3	4	4	3	3	17
58	3	3	3	3	2	14	3	3	3	3	2	14
59	3	4	3	3	4	17	3	4	2	3	4	16
60	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
61	3	3	3	3	3	15	3	4	3	4	4	18
62	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
63	2	3	2	3	3	13	3	3	3	3	3	15
64	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
65	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
66	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	3	16
67	3	3	3	3	2	14	3	3	2	3	3	14
68	4	4	4	4	4	20	3	4	4	4	4	19
69	4	4	4	4	4	20	4	4	3	4	4	19
70	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
71	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
72	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
73	3	4	4	4	4	19	4	4	3	4	4	19
74	4	3	3	4	4	18	4	4	3	4	4	19
75	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
76	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
77	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
78	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	2	14
79	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
80	2	2	3	3	3	13	3	2	2	2	2	11

81	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
82	4	3	3	3	4	17	3	3	3	3	3	15
83	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
84	3	3	3	3	3	15	3	3	3	2	3	14
85	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	3	15
86	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	2	14
87	3	3	3	4	3	16	4	4	4	4	3	19
88	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	3	15
89	4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	2	14
90	4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
Jumlah	281	277	275	284	294	1396	285	296	280	280	283	1409

Lampiran 3. Statistik Deskriptif Data

Statistics					
		Jenis Kelamin Responden	Pekerjaan Responden	Pendapatan Perbulan Responden	Pendidikan Terakhir Responden
N	Valid	90	90	90	90
	Missing	0	0	0	0
Mean		1.66	2.86	2.04	2.83
Std. Error of Mean		.050	.126	.091	.099
Median		2.00	3.00	2.00	3.00
Mode		2	3	2	3
Std. Deviation		.478	1.195	.860	.939
Variance		.228	1.428	.740	.882
Range		1	4	4	5
Minimum		1	1	1	1
Maximum		2	5	5	6
Sum		149	257	184	255

Jenis Kelamin Responden					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	31	34.4	34.4	34.4
	Perempuan	59	65.6	65.6	100.0
Total		90	100.0	100.0	

Pekerjaan Responden

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pegawai Swasta	18	20.0	20.0	20.0
	PNS	4	4.4	4.4	24.4
	Wirausaha	54	60.0	60.0	84.4
	Ibu Rumah Tangga	1	1.1	1.1	85.6
	Pelajar/Mahasiswa	13	14.4	14.4	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pendapatan Perbulan Responden

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<1.000.000	23	25.6	25.6	25.6
	1.001.000-2.000.000	47	52.2	52.2	77.8
	2.001.000-3.000.000	14	15.6	15.6	93.3
	>3.001.000	5	5.6	5.6	98.9
	5	1	1.1	1.1	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pendidikan Terakhir Responden

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SD/Sederajat	4	4.4	4.4	4.4
	SMP/Sederajat	28	31.1	31.1	35.6
	SMA/Sederajat	44	48.9	48.9	84.4
	Diploma 1/3	8	8.9	8.9	93.3
	Sarjana(S1)	5	5.6	5.6	98.9
	Magister(S2)/Doktor(S3)	1	1.1	1.1	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Lampiran 4: Uji Validitas dan Reabilitas Data

A. Uji Validitas

1. Uji Validitas dan Realibilitas Atribut Produk

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	90	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	90	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.714	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Atribut Produk 1	13.00	1.573	.515	.649
Atribut Produk 2	13.08	1.623	.536	.642
Atribur Produk 3	13.03	1.628	.443	.679
Atribur Produk 4	13.00	1.596	.451	.677
Atribur Produk 5	13.18	1.811	.428	.685

2. Uji Validitas dan Realibilitas Kemudahan Transaksi

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	90	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	90	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.740	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Kemudahan Transaksi 1	12.83	2.433	.427	.724
Kemudahan Transaksi 2	12.86	2.462	.524	.690
Kemudahan Transaksi 3	12.98	2.426	.501	.696
Kemudahan Transaksi 4	12.92	2.117	.609	.652
Kemudahan Transaksi 5	13.08	2.297	.470	.709

3. Uji Validitas dan Realibilitas *Word of Mouth*

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	90	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	90	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.853	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Word of Mouth 1	12.40	2.490	.660	.825
Word of Mouth 2	12.46	2.363	.806	.784
Word of Mouth 3	12.49	2.500	.716	.809
Word of Mouth 4	12.40	2.849	.682	.826
Word of Mouth 5	12.30	2.639	.519	.865

4. Uji Validitas dan Realibilitas Keputusan

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	90	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	90	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.715	5

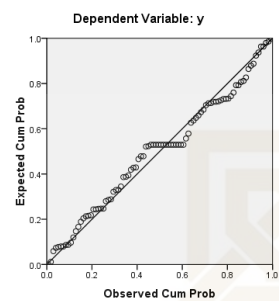
Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Keputusan 1	12.50	2.320	.449	.682
Keputusan 2	12.39	2.083	.485	.663
Keputusan 3	12.58	2.022	.419	.694
Keputusan 4	12.59	1.930	.535	.641
Keputusan 5	12.57	1.979	.501	.656

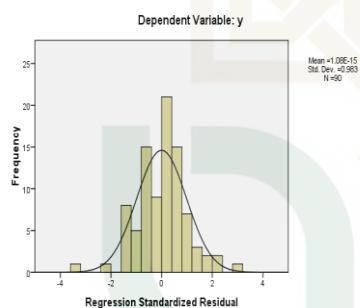
Lampiran5. Uji Prasyarat dan Analisis Data

1. Uji Normalitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Histogram



One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		90
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.98834969
Most Extreme Differences	Absolute	.088
	Positive	.081
	Negative	-.088
Kolmogorov-Smirnov Z		.837
Asymp. Sig. (2-tailed)		.485
a. Test distribution is Normal.		

2. Uji Multikolonieritas

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	1.458	1.217		1.198	.234		
Atribut Produk	.128	.086	.114	1.488	.141	.638	1.568
Kemudahan Transaksi	.254	.069	.271	3.655	.000	.684	1.462
Word of Mouth	.516	.066	.585	7.853	.000	.680	1.471

a. Dependent Variable: Keputusan Anggota

3. Uji Heteroskedastisitas

Coefficients ^a						
Model	Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta			
1 (Constant)	1.086E-15	1.217			.000	1.000
Atribut Produk	.000	.086	.000	.000	.000	1.000
Kemudahan Transaksi	.000	.069	.000	.000	.000	1.000
Word of Mouth	.000	.066	.000	.000	.000	1.000

a. Dependent Variable: AbsUt

Lampiran 6. Uji Hipotesis

1. Regresi Linier Berganda Uji R²

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.822 ^a	.676	.665	1.00544

a. Predictors: (Constant), Atribut Produk, Kemudahan Transaksi, Word of Mouth

b. Dependent Variable: Keputusan

2. Regresi Linier Berganda Uji F

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	181.384	3	60.461	59.809	.000 ^a
Residual	86.938	86	1.011		
Total	268.322	89			

a. Predictors: (Constant), Atribut Produk, Kemudahan Transaksi, *Word of Mouth*

b. Dependent Variable: Keputusan

3. Regresi Linier Berganda Uji T

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.458	1.217		1.198	.234
x1	.128	.086	.114	1.488	.141
x2	.254	.069	.271	3.655	.000
x3	.516	.066	.585	7.853	.000

a. Dependent Variable: Keputusan

Lampiran 8. Gambaran Umum KSPPS

A. Diskripsi KSPPS Bina Warga Sejahtera

Visi dan Misi KSPPS Bina Warga Sejahtera

Adapun visi dan misi KSPPS Bina Warga Sejahtera sebagai berikut:

(Modul RAT 2016 KSPPS Bina Warga Sejahtera Yogyakarta)

1) Visi

Lembaga Keuangan Syariah yang Sehat dan Unggul dalam Pemberdayaan Ummat

2) Misi

Menerapkan Nilai Syariah untuk Kesejahteraan Bersama, Memberikan Pelayanan yang Terbaik dalam Jasa Keuangan Mikro Syariah, Mewujudkan Kehidupan Ummat yang Islami

3) Tujuan

Meningkatkan kesejahteraan anggota, pengelola dan ummat, Turut berpartisipasi aktif dalam membumikan ekonomi ummat, Menyediakan permodalan islami bagi usaha mikro

4) Motto

“Syari’ah itu Indah”

Lampiran 9. Surat Keterangan Penelitian



Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah

BINA WARGA SEJAHTERA

Sambiroto Purwomartani Kalasan Sleman Telp. 085100659612



SURAT KETERANGAN

اَللّٰهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ وَرَحْمَةً لِّلْاُمَمِ وَرَحْمَةً لِّلْاُمَمِ

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Nuning Agustina Ambarsari, SE,MM
 Jabatan : Manajer KSPPS Bina Warga Sejahtera

Menerangkan bahwa mahasiswi tersebut dibawah ini :

Nama : Bravi Wulan Sari
 NIM : 13390045
 Jurusan : Manajemen Keuangan Syariah

Telah benar-benar melakukan penelitian di Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Bina Warga Sejahtera terhitung sejak tanggal 27 Maret 2017 sampai tanggal 08 April 2017.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

وَالسَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللهِ وَبَرَكَاتُهُ

Sleman, 12 April 2017

Manajer,



Nuning Agustina Ambarsari, SE,MM

Lampiran 10. Foto Kegiatan

CURRICULUM VITAE



Data Pribadi

Nama : Bravi Wulan Sari
Tempat/tanggal lahir: Yogyakarta, 21 Juni 1994
Alamat Rumah : Sapen GK1 No. 524 RT 23 RW 07
Demangan, Gondokusuman Yogyakarta
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Kebangsaan : Indonesia
E-mail : bravi.wulan@gmail.com
No. HP : 0812 2514 7132

Riwayat Pendidikan

2001 - 2007 : SD Negeri Demangan Yogyakarta
2007 - 2010 : SMP Negeri 15 Yogyakarta
2010 - 2013 : SMK Negeri 7 Yogyakarta Jurusan Akuntansi
2013 - 2017 : Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Manajemen Keuangan Syariah

Pengalaman Organisasi

2013 - sekarang : Anggota Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia Rayon Ashram Bangsa
2014 - sekarang : Bendahara Ikatan Pemuda Sapen, Yogyakarta
2015 - 2017 : Wakil Ketua Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen Keuangan Syariah