

**PENGARUH PENGETAHUAN ANGGOTA TERHADAP KEPUTUSAN
MENJADI ANGGOTA DI KOPERASI SIMPAN PINJAM PEMBIAYAAN
SYARIAH (KSPPS) AMANAH USAHA MULIA MAGELANG**



SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Syarat-syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Strata I**

Disusun oleh:

**Lutfi Indriani
NIM 12240042**

Pembimbing :

**Hj. Early Maghfiroh I, S.Ag,M.Si.
NIP: 19741025 199803 2 001**

**JURUSAN MANAJEMEN DAKWAH
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

2017



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Jl. Marsda Adisucipto, Telp. 0274-515856, Yogyakarta 55281. E-mail: ida@uin-suka.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Nomor: B-1494 Un.02/DD PP.05.3 08 2017

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul:

PENGARUH PENGETAHUAN ANGGOTA TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI
ANGGOTA DI KOPERASI SIMPAN PINJAM PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS)
AMANAH USAHA MULIA MAGELANG

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Lutfi Indriani
NIM/Jurusan : 12240042/ MD
Telah dimunaqasyahkan pada : Selasa, 28 Juli 2017
Nilai Munaqasyah : 86 (A/B)

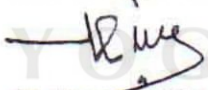
dan dinyatakan diterima oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

TIM MUNAQASYAH

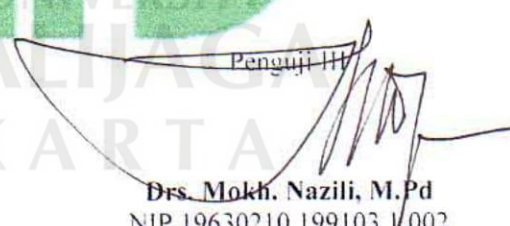
Ketua Sidang/Penguji I,


Hj. Early Magfiroh I, S.Ag,M.Si
NIP 19741025 199803 2 001

Penguji II


Drs. M. Rosyid Ridla, M.Si
NIP 19670104 199303 1 003


Penguji III


Drs. Mokh. Nazili, M.Pd
NIP 19630210 199103 1 002



Yogyakarta, 9 Agustus 2017

PL T Dekan,


Dr. M. Kholili, M.Si
NIP 196808198503 1 005



SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Kepada:

Yth. Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta

Assalamualaikum wr. wb

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi saudara :

Nama : Lutfi Indriani

NIM : 12240042

Judul skripsi : Pengaruh Pengetahuan Anggota terhadap Keputusan menjadi Anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang (Studi pada Anggota di Pasar Tegalrejo Magelang)


Sudah dapat diajukan kembali kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi Jurusan/Prodi Studi Manajemen Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam bidang Manajemen Dakwah.


Dengan ini kami berharap agar skripsi tersebut diatas dapat segera dimunaqosyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum. wr. wb.

Yogyakarta, 27 Mei 2017

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Manajemen Dakwah**

Drs. Muhammad Rosyid Ridla, M.Si.
NIP. 19670104 199303 1 003

Pembimbing,

Hj. Early Maghfiroh I, S.Ag,M.Si.
NIP: 19741025 199803 2 001

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lutfi Indriani
NIM : 12240042
Jurusan : Manajemen Dakwah
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

Menyatakan dengan sesungguhnya, bahwa skripsi saya yang berjudul: **“Pengaruh Pengetahuan Anggota terhadap Keputusan menjadi Anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang (Studi pada Anggota di Pasar Tegalrejo Magelang)”** adalah hasil karya pribadi dan sepanjang pengetahuan penyusun tidak berisi materi yang dipublikasikan atau ditulis orang lain, kecuali bagian-bagian tertentu yang penyusun ambil sebagai acuan.

Apabila terbukti pernyataan ini tidak benar, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab penyusun.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
Yogyakarta, 27 Mei 2017
Yang Menyatakan,



Lutfi Indriani
NIM 12240042

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

ALMAMATERKU

JURUSAN MANAJEMEN DAKWAH

FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

MOTTO

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Dan janganlah kamu (merasa) lemah, dan jangan (pula) bersedih hati, sebab kamu paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang yang beriman. (QS. Al-Imron 139).¹



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

¹ Al-Qur'anulkarim dan terjemahan tafsir perkata, (Bandung, Sygma Publishing, 2011), hal. 67.

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan segala nikmat dan kemudahan sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Pengetahuan Anggota terhadap Keputusan menjadi Anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang”** guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. Shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW, keluarga dan para sahabatnya.

Penyusunan skripsi ini tak lepas lagi dari berbagai pihak yang telah mendoakan dan membantu menyelesaikannya. Dengan tulus, penyusun mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Drs. Yudian Wahyudi, M.A., Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Ibu Dr. Nurjannah, M. Si, selaku Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Bapak Drs. M. Rosyid Ridla, M. Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
4. Hj. Early Maghfiroh I, S.Ag,M.Si. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan waktu, membimbing dan memberikan masukan dari

awal pengerjaan hingga skripsi ini selesai, dan juga selaku pembimbing akademik yang telah bersedia membantu dan membimbing selama perkuliahan atau kegiatan akademik.

5. Bapak Toriq Nurmadiansyah, S.Ag., M.Si. selaku pembimbing akademik yang telah bersedia membantu dan membimbing selama perkuliahan atau kegiatan akademik.
6. Ibu Hj. Tejawati, S.H selaku bagian administrasi Jurusan Manajemen Dakwah yang telah banyak membantu dari awal kuliah sampai mengurus segala keperluan skripsi dan Seluruh Staff TU Fakultas Dakwah dan Komunikasi khususnya TU Jurusan Manajemen Dakwah
7. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Manajemen Dakwah yang telah mencurahkan ilmu serta membimbing saya dalam perkuliahan.
8. Bapak Rudy Rusmanto, SE MM selaku Pimpinan KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang, Bapak pujiyanto dan bapak Reza selaku marketing dan seluruh staff KSPPS Amanah Usaha Mulia yang telah menjadi obyek penelitian saya dan mengizinkan serta menerima saya dengan baik.
9. Kedua orang tua saya tercinta Bapak Bandiyo dan Ibu Maryatun dan Adik saya Khoirul Umam dan Irna Maulida serta anak ku tercinta Keisha Nathania Latisha yang telah memberikan doa, motivasi, materi serta segala upaya dalam mempermudah saya diberbagai kegiatan, terutama pengerjaan skripsi ini.
10. Teman-teman saya Esha, Manda, Nurul, Watik, Uswatun, Lina, Fian, indira, Luky, Imron, Herry, Galih, Candra yang telah memberikan

semangat, motivasi, waktu dan doanya sebelum dan sesudah pengerjaan skripsi ini.

11. Teman-teman jurusan Manajemen Dakwah angkatan 2012 yang telah banyak membantu dan memberikan semangat kepada penyusun.
12. Saudara-saudara saya yang selalu memberi semangat kepada saya untuk menyelesaikan segala tanggung jawab saya.
13. Serta pihak-pihak yang telah mendukung yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan secara langsung maupun tidak langsung.

Kemudian hanya kepada Allah penyusun berdoa semoga kebaikan dan keikhlasan mereka mendapatkan balasan yang jauh lebih baik dari Allah SWT.

Akhirnya, skripsi ini adalah hasil dari peneliti yang jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penyusun mengharapkan segala kritik dan saran dari berbagai pihak untuk penulisan yang lebih baik dimasa mendatang. Hanya kepada Allah kami memohon ampu dan kepada-Nya kami mohon petunjuk. Semoga bermanfaat.

Yogyakarta, 27 Mei 2017

Penyusun

Lutfi Indriani
NIM. 12240042

ABSTRAK

Lutfi Indriani . Pengaruh Pengetahuan Anggota Terhadap Keputusan menjadi Anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang.

Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan secara empiris parsial Pengaruh Pengetahuan Anggota Terhadap Keputusan menjadi Anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang.

Dalam penelitian ini, Peneliti menggunakan metode penelitian kuantitatif. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan, dilengkapi dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Subyek penelitian yakni Anggota KSPPS Amanah Usaha Mulia di pasar Tegalrejo Magelang. Obyek penelitian ini dipengaruhi oleh pengetahuan anggota seseorang. Dalam menentukan responden, penelitian ini menggunakan teknik populasi. Pengujian statistik dengan analisis uji regresi linier sederhana, dan uji hipotesis (uji t, dan uji koefisien determinasi).

Hasil penelitian yang diolah dengan program SPSS *Versi 21.0 for Windows* menunjukkan bahwa nilai *Adjusted R square* sebesar 0,039 menunjukkan bahwa adanya 3,9% ini menunjukkan bahwa pengaruh pengetahuan anggota terhadap keputusan menjadi anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang dipengaruhi oleh pengetahuan anggota sedangkan sisanya 96,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model ini.

Hasil uji parsial (UJI T) menunjukkan nilai signifikan pengetahuan anggota sebesar $0,027 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis ini menjadi dukungan dan tidak berpengaruh positif yang artinya H_0 ditolak dan H_a ditolak. Dalam hal ini dapat dinyatakan bahwa pengetahuan anggota tidak berpengaruh secara positif dan berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia.

Keyword : Pengetahuan Anggota, Keputusan menjadi Anggota

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
MOTTO.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul.....	1
B. Latar Belakang.....	4
C. Rumusan Masalah.....	8
D. Tujuan Penelitian.....	9
E. Kegunaan Penelitian.....	9
F. Kajian Pustaka.....	10
G. Kerangka Teori.....	14
H. Hipotesis Penelitian.....	24
BAB II METODE PENELITIAN	
A. Jenis Analisis Penelitian.....	26
B. Objek dan Subjek Penelitian.....	26

C. Variabel penelitian dan Definisi Operasional	26
D. Populasi dan sampel.....	30
E. Instrumen Penelitian.....	31
F. Teknik Pengumpulan Data.....	33
G. Pengujian Instrumen Penelitian	35
H. Analisis Data Responden dan Variabel.....	36
I. Teknik Uji Prasyarat	37
J. Teknik Analisis Data.....	37

BAB III GAMBARAN UMUM KSPPS AMANAH USAHA MULIA

MAGELANG

A. Sejarah Berdirinya KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang	41
B. Lokasi Lembaga KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang	45
C. Visi dan Misi KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang	45
D. Tujuan Pendirian KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang	46
E. Alasan Memilih Lokasi KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang .	46
F. Aspek Legalitas dan kelembagaan KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang.....	47
G. Aspek Sumber Daya Manusia KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang.....	47
H. Struktur Organisasi KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang.....	48
I. Produk-produk Yang ditawarkan oleh KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang.....	49
J. Perkembangan KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang	55
K. Sejarah Berdirinya Pasar Tegalrejo Magelang.....	56
L. Struktur Pasar Tegalrejo Magelang.....	57

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Uji Validitas	60
B. Uji Reliabilitas	65

C. Analisis Deskriptif Responden.....	68
D. Analisis Statistik Deskriptif Variabel.....	74
E. Uji Asumsi Prasyarat	
1. Uji Normalitas.....	77
2. Uji Linieritas	78
F. Uji Analisis Regresi Sederhana.....	79
G. Uji Hipotesis	
1. Uji Hipotesis Minor (Uji T)	80
2. Uji Koefisien Determinasi	81
H. Pembahasan.....	83
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	87
B. Saran.....	88
C. Keterbatasan Penelitian	89
DAFTAR PUSTAKA	90
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	93

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Instrumen penelitian variabel pengetahuan anggota.....	32
Tabel 2.2 Instrumen Penelitian Variabel keputusan menjadi anggota.....	32
Tabel 2.3 Tinggi rendahnya koefisien determinasi	40
Tabel 3.1 Produk Layanan Simpanan	53
Tabel 3.2 Produk Layanan Pembiayaan.....	54
Tabel 3.3 Profesi Anggota.....	54
Tabel 3.4 Laporan Perkembangan Keuangan	55
Tabel 4.1 Penyebaran Angket penelitian dan kegiatan penelitian	59
Tabel 4.2 Hasil Uji <i>Try Out</i> Validitas Variabel pengetahuan anggota	60
Tabel 4.3 Hasil Uji <i>Try Out</i> Validitas Variabel keputusan menjadi anggota....	61
Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas Variabel pengetahuan anggota.....	62
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Angket pengetahuan anggota.....	63
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel keputusan menjadi anggota.....	64
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Angket keputusan menjadi anggota.....	65
Tabel 4.8 Hasil Uji <i>Try Out</i> Reliabilitas instrumen	66
Tabel 4.9 Hasil Uji Reliabilitas instrumen.....	67
Tabel 4.10 Distribusi responden berdasarkan jenis kelamin.....	68
Tabel 4.11 Distribusi responden berdasarkan usia.....	69
Tabel 4.12 Distribusi Responden Berdasarkan penghasilan	71
Tabel 4.13 Distribusi Responden Berdasarkan sumber informasi	72

Tabel 4.14 Distribusi Responden Berdasarkan lama menjadi anggota.....	73
Tabel 4.15 Statistik Deskriptif Variabel pengetahuan anggota.....	74
Tabel 4.16 Distribusi Frekuensi Variabel pengetahuan anggota	75
Tabel 4.17 Statistik Deskriptif Variabel keputusan menjadi anggota.....	76
Tabel 4.18 Distribusi Frekuensi Variabel keputusan menjadi anggota.....	76
Tabel 4.19 Hasil Uji Normalitas Variabel Penelitian.....	77
Tabel 4.20 Hasil Uji Linieritas.....	79
Tabel 4.21 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Sederhana	79
Tabel 4.22 Hasil Uji Parsial	81
Tabel 4.23 Hasil Uji Koefisien Determinasi	82



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Berfikir.....	24
Gambar 3.1 Struktur Organisasi	49
Gambar 3.6 Struktur Pasar Tegalrejo Magelang	58



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	93
Lampiran 2 Hasil Isi kuesioner Variabel Pengetahuan anggota	98
Lampiran 3 Hasil Isi Kuesioner Variabel keputusan menjadi anggota.....	101
Lampiran 4 Data Responden.....	105
Lampiran 5 Hasil Uji Data dengan SPSS.....	110
Lampiran 6 Panduan Wawancara.....	125
Lampiran 7Dokumentasi.....	126
Lampiran 8 Daftar Riwayat Hidup.....	129



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Menghindari kesalahan persepsi dan memperoleh gambaran yang jelas dalam penulisan skripsi ini, peneliti perlu memberikan penegasan terhadap istilah – istilah yang dimaksud dalam judul “Pengaruh Pengetahuan Anggota Terhadap Keputusan Menjadi Anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang”. Berikut istilah – istilah yang terkandung dalam judul tersebut :

1. Pengaruh

Istilah pengaruh berarti daya seseorang yang ikut membentuk watak.² Menurut Suharsimi Arikunto, istilah pengaruh menunjuk kepada korelasi antara hubungan sebab akibat yakni suatu keadaan menjadi sebab akibat, yakni keadaan menjadi sebab bagi keadaan yang menjadi akibat. Berdasarkan penjelasan tersebut maka dalam penelitian ini istilah pengaruh diartikan sebab akibat.³

Adapun yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pengaruh adalah kekuatan yang timbul karena adanya korelasi atau hubungan

² H.S. Kartoredjo, *Kamus Baru Kontemporer* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014), hlm. 279

³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian : Suatu PendekatanPraktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 1997), hlm. 28

dari suatu benda atau orang dan gejala yang dapat memberikan perubahan terhadap apa yang ada disekitarnya.

2. Pengetahuan Anggota

Pengetahuan menurut Women and Minor dalam Ujang Sumarwan adalah sejumlah pengalaman dengan informasi tentang produk atau jasa tertentu yang dimiliki seseorang.⁴ Pengetahuan menurut Engel Blackwell dan Miniard dalam Ujang Sumarwan Secara umum pengetahuan dapat didefinisikan sebagai informasi yang tersimpan dalam ingatan. Himpunan bagian dari informasi total yang relevan dengan fungsi konsumen didalam konsumen.⁵

Anggota adalah peserta perkumpulan, badan, awak, warga.⁶ Adapun yang dimaksud pengetahuan anggota dalam penelitian ini adalah semua informasi yang dimiliki anggota mengenai berbagai macam produk dan jasa, serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk dan jasa tersebut dan informasi yang berhubungan dengan fungsinya sebagai anggota.

3. Keputusan menjadi Anggota

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia keputusan adalah hasil putusan: yang telah ditetapkan (sudah dipertimbangkan,

⁴ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran* (Bogor:Penerbit Ghalia Indonesia, 2011), hlm. 147.

⁵ *Ibid.*, hlm. 147.

⁶ H.S. Kartoredjo, *Kamus Baru* hlm. 22

dipikirkan,dsb) ⁷. Sedangkan anggota adalah Anggota adalah peserta perkumpulan, badan, awak, warga.⁸ Adapun yang dimaksud dalam penelitian ini adalah suatu proses penentuan untuk menjadi anggota pada KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang khususnya di pasar Tegalrejo Magelang

4. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Amanah Usaha Mulia Magelang

KSPPS Amanah Usaha Mulia terletak di Ruko Ambartawang Jl. Raya pasar blabak km 1, Ambartawang, Mungkid, Kab. Magelang. Tlp. (0293) 3280449. Dimana dalam operasionalnya menyediakan pelayanan keuangan berbasis syariah, baik dalam simpanan maupun pembiayaan. Adapun yang dimaksud dari KSPPS Amanah Usaha Mulia adalah koperasi syariah yang beroperasi menggunakan prinsip-prinsip syariah islam.

5. Pasar Tegalrejo Magelang

Pasar Tegalrejo Magelang berdiri diatas tanah milik desa dan kabupaten dengan luas tanah +- 7600 meterpersegi. Pasar Tegalrejo berdiri pada tahun 2007 pembangunan pasar Tegalrejo ini menggunakan dana dari APBN. Pasar tradisional Tegalrejo

⁷ Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (balai pustaka), hlm. 715.

⁸ H.S. Kartoredjo, *Kamus Baru Kontemporer* , hlm. 22

berada di Kecamatan Tegalrejo, Kabupaten Magelang Jawa Tengah.⁹

Jadi yang dimaksud dengan judul penelitian “ Pengaruh Pengetahuan Anggota terhadap Keputusan menjadi Anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang” adalah tentang hubungan informasi dan pengetahuan yang dimiliki Anggota tentang produk-produk yang di tawarkan oleh KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang sebagai proses penentuan pilihan dalam membeli dan menggunakan produk-produk yang ditawarkan KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang.

B. Latar Belakang Masalah

Pengetahuan anggota adalah semua informasi yang dimiliki anggota mengenai berbagai macam produk dan jasa, serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk, jasa dan informasi yang berhubungan Pengetahuan dan informasi yang dimiliki tentang produk yang ditawarkan oleh KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang dapat menjadi pertimbangan bagi anggota untuk memilih antara koperasi konvensional dan koperasi syariah. Pemasar yang berhasil memberikan pengetahuan yang jelas dan spesifik tentang produk yang ditawarkan maka bisa jadi anggota akan mempertimbangkan memilih KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang. Pengetahuan dan informasi yang dimiliki oleh anggota sangat mempengaruhi keputusan pembelian yang dilakukan anggota. Ketika

⁹ Wawancara dengan pak Indarto, selaku sekretaris di pasar Tegalrejo, sabtu 15 Juli 2017 pukul 09:00 WIB, dikantor pasar Tegalrejo Magelang.

anggota memiliki pengetahuan dan informasi yang lebih banyak maka ia akan lebih baik dalam mengambil keputusan.

Menurut Philip Kotler dan Grray Amstrong keputusan pembelian adalah tahap dalam proses pengambilan keputusan yaitu ketika nasabah benar-benar membeli produk. Pengambilan keputusan merupakan suatu kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan produk yang ditawarkan oleh bank.¹⁰ Setelah anggota memiliki banyak informasi tentang produk apa yang akan dipilih dan bagaimana proses untuk mendapatkan produk tersebut, maka akan semakin baik anggota dalam mengambil keputusan. Pengetahuan dan informasi membuat semakin tinggi lagi pertumbuhannya, karena anggota mempunyai permintaan dan antusias yang tinggi dikarenakan faktor pemahaman dan pengetahuan yang dimiliki oleh anggota.

Tujuan pemasaran adalah memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan sasaran dengan cara yang lebih baik dari pada para pesaing. Sebagai pemasar yang baik tidak hanya terfokus pada produknya yang laku tapi juga terfokus pada perilaku konsumennya dengan memahami kebutuhan yang diperlukan oleh seorang anggota untuk memenuhi kebutuhannya. Dengan menggunakan cara promosi dan pendekatan yang tepat maka anggota akan mengetahui dengan jelas bagaimana anggota mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan

¹⁰ Philip Kotler & Grray Amstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran*, jilid 1, (Jakarta: Prehalindo, 2001), hlm. 165.

menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka. Perilaku pembelian anggota dipengaruhi oleh faktor budaya, sosial, dan pribadi. Faktor budaya memberikan pengaruh yang paling luas dan dalam.¹¹

Perkembangan lembaga keuangan di Indonesia kini semakin pesat, selain koperasi konvensional kini koperasi syariah juga turut serta dalam perkembangan lembaga keuangan. Koperasi yang didasari oleh konsep Islam yaitu kerjasama dengan skema bagi hasil baik untung maupun rugi. Koperasi syariah mendasari kehidupan ekonominya berlandaskan Al-Quran dan As-Sunnah. Kegiatan utama koperasi adalah menghimpun dana dari masyarakat melalui simpanan dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat umum dalam bentuk pembiayaan.

Lembaga keuangan koperasi syariah juga turut serta memenuhi kebutuhan masyarakat. Prinsip operasional koperasi adalah membantu kesejahteraan anggota dalam bentuk gotong royong dan tentunya prinsip tersebut tidak menyimpang dari sudut pandang syariah yaitu prinsip gotong royong (*ta'awun ala birri*) dan bersifat kolektif (berjamaah) dalam membangun kemandirian hidup. Koperasi syariah merupakan sebuah konversi dari koperasi konvensional melalui pendekatan yang sesuai

¹¹ Philip Kotler & Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* edisi ke 13 (Jakarta: Erlangga 2008), hlm. 166.

dengan syariat islam dan peneladanan ekonomi yang dilakukan Rasulullah dan para sahabatnya.¹²

Pada saat ini kebutuhan akan lembaga keuangan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat semakin meningkat, maka dari itu pimpinan masing-masing lembaga keuangan konvensional ataupun syariah berlomba-lomba menarik minat anggota untuk membeli produknya sehingga menimbulkan persaingan bisnis yang cukup ketat. KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang sebagai salah satu lembaga keuangan yang hadir. Dimana dalam operasionalnya KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang tampil dan tumbuh sebagai koperasi syariah yang membantu dan mengembangkan usaha mikro masyarakat. Dengan meningkatkan program pemberdayaan ekonomi, khususnya dikalangan usaha mikro melalui system syariah. KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang hadir bersama untuk membangun menuju indonesia yang lebih baik.

Pasar tegalrejo dibangun pada tahun 2007 dibangun diareal +- 7.600 meter persegi. Pasar itu dipersiapkan untuk menampung aktifitas 500-an pedagang dipasar lama. Adapun biayanya sebesar Rp +-5 miliar, bersumber dari APBD 2008 Kabupaten magelang. Pasar tradisional berada di kecamatan tegalrejo, kabupaten magelang jawa tengah, pasar ini berdekatan dengan Pondok Pesantren Asrama Perguruan Islam (API)

¹² Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah "Teori dan Praktik"*, (Tangerang:Pustaka Afa Media, 2012),hlm. 7.

Tegalrejo dan di lingkungan rumah warga.¹³ Anggota yang berada dipasar Tegalrejo Magelang ini adalah pedagang dan warga sekitar pasar.

“Di pasar Tegalrejo ini anggotanya tidak semua mengerti pengetahuan produk, yang anggota ketahui hanya pengetahuan pemakaiannya. Yang anggota inginkan adalah pelayanan yang baik dan proses yang mudah.”¹⁴ Anggota di pasar Tegalrejo ini hampir 80% adalah perempuan dengan usia lebih dari 30 tahun, tidak semua anggota mengerti produk-produk apa saja yang ditawarkan oleh KSPPS Amanah Usaha Mulia. Setiap anggota menginginkan prosedur pengajuan yang mudah dan proses yang cepat.

Berdasarkan uraian diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang dengan judul “Pengaruh Pengetahuan Anggota Terhadap Keputusan Menjadi Anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang Studi pada Anggota KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang”.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penelitian ini dapat dirumuskan persoalan sebagai berikut:

¹³ Wawancara dengan pak Isdarto, selaku sekertaris.....

¹⁴ Wawancara dengan pak Puji, selaku marketing di KSPPS Amanah Usaha Mulia di pasar Tegalrejo Magelang, hari kamis, 15 juni 2017 pukul 10.00 WIB di Pasar Tegalrejo Magelang.

Apakah pengetahuan Anggota berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang?

D. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui pengaruh pengetahuan anggota terhadap keputusan menjadi anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang.

E. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan secara teoritik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran bagi pengembangan keilmuan Manajemen Dakwah, khususnya mengenai Pengetahuan anggota dan keputusan pembelian.

2. Kegunaan secara praktis

a. Bagi KSPPS Amanah Usaha Mulia

Penelitian ini dapat menjadi referensi bagi KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang membuat kebijakan dalam menyusun strategi pemasaran yang tepat, sehingga dapat meningkatkan jumlah anggota.

b. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini dapat menjadi sumber informasi atau referensi untuk penelitian lain, yang tertarik melakukan penelitian lebih lanjut terutama mengenai keputusan menggunakan jasa perbankan syariah.

F. Kajian Pustaka

Literatur penelitian tentang “Pengaruh Pengetahuan Anggota terhadap Keputusan menjadi Anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang” berguna untuk mempermudah dalam penelitian dengan memberikan sumbangan pemikiran dari berbagai wacana terdahulu. Adapun literatur-literatur tersebut antara lain:

Penelitian yang dilakukan oleh Bening Suryani yang berjudul “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Konsumen, dan Periklanan Produk Sutera Mudharabah BPD DIY Syari’ah Terhadap Minat Menabung Nasabah (studi pada bank BPD DIY syari’ah cabang cik di tiro)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel kualitas pelayanan, pengetahuan konsumen dan periklanan program SUTERA (Sarana ntuk Sejahtera) tabungan BPD DIY Syariah secara bersama-sama berpengaruh positif signifikan (signifikan $< \alpha=0,05$) terhadap minat menabung nasabah Adjusted R2 sebesar 0,434 atau 43,4% berarti variasi minat menabung nasabah dapat dijelaskan oleh variasi. Variabel kualitas pelayanan, pengetahuan konsumen, dan periklanan. Sedangkan sisanya= 56,7% dijelaskan oleh variabel yang tidak dimasukkan dalam persamaan model yang digunakan.¹⁵

¹⁵ Bening Suryani, *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Konsumen, dan Periklanan Produk Sutera Mudharabah BPD DIY Syari’ah Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Pada Bank BPD DIY Syari’ah Cabang Cik Di Tiro)* skripsi tidak diterbitkan, (Yogyakarta:UIN Sunan Kalijaga, 2015).

Penelitian yang dilakukan oleh Elvi Iftahul Karimah yang berjudul “Pengetahuan Konsumen Mengenai Asuransi Syariah dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Nasabah Pada Sun Diamond PT Sun Life Financial Indonesia Cabang Yogyakarta”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan konsumen yang terdiri dari pengetahuan atribut produk, pengetahuan manfaat produk, dan pengetahuan nilai kepuasan secara bersama-sama dan signifikan mempengaruhi keputusan menjadi nasabah. Pengaruh pengetahuan atribut produk, diperoleh nilai thitung sebesar 2,376, dan probabilitas sebesar 0,023 yang nilainya lebih kecil dari taraf signifikan 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesa diterima. Pengaruh pengetahuan manfaat produk di peroleh nilai thitung sebesar 2,449, dan probabilitas sebesar 0,019 yang nilainya kecil dari taraf signifikansi 0,05, maka dapat disimpulkan hipotesa diterima. Pengaruh pengetahuan nilai kepuasan diperoleh nilai thitung sebesar 3,140, dan probabilitas sebesar 0,003 yang nilainya lebih kecil dari taraf signifikan 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa hipotesa diterima.¹⁶

Penelitian yang di lakukan oleh Achmad Almuhrum Gaffar dengan judul “Pengaruh Pengetahuan Konsumen Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah (studi kasus nasabah pada bank muamalat cabang makasar)”. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa dari hasil analisis regresi nampak bahwa pengetahuan konsumen yang

¹⁶ Elvi Iftahul Karimah, *Pengetahuan Konsumen Mengenai Asuransi Syariah dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Nasabah Pada Sun Diamond PT Sun Life Financial Indonesia Cabang Yogyakarta*, skripsi tidak diterbitkan, (Yogyakarta:UIN Sunan Kalijaga:2012)

terdiri dari pengetahuan produk (X1) pengetahuan pembelian (X2) pengetahuan pemakaian (X3) mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah di Makasar. Hasil penelitian pengukuran pengetahuan konsumen menunjukkan bahwa variabel yang paling dominan mempengaruhi keputusan konsumen dalam memilih bank syariah di Makasar adalah pengetahuan pembelian (X2), hal ini dikarenakan untuk variabel pengetahuan pembelian mempunyai nilai koefisien regresi terbesar serta memiliki nilai signifikan yang terkecil dari variabel pengetahuan produk dan pengetahuan pemakaian.¹⁷

Penelitian yang dilakukan oleh Frida Setya Ayu Wulandari dengan judul “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pemilihan Produk Tabungan (Studi Pada Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penelitian yang diolah dengan menggunakan program *SPSS 21.0 for windows* menunjukkan nilai *adjust R Squer* sebesar 0,188 artinya 18,8% keputusan pemilihan produk tabungan di Bank BNI Syariah cabang Yogyakarta dipengaruhi oleh kualitas pelayanan dan yang tidak dimasukkan dalam model ini.¹⁸

Penelitian yang dilakukan oleh Shinta Rawaini, yang berjudul “Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Motivasi Nasabah Dan Penjualan

¹⁷ Achmad Almuham Gaffar ,”*Pengaruh Pengetahuan Konsumen Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah (Studi Kasus Nasabah Pada Bank Muamalat Cabang Makasar)*” skripsi tidak diterbitkan (Makasar : Universitas Hasanuddin, 2014).

¹⁸ Frida Setya Ayu Wulandari , “*Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pemilihan Produk Tabungan (Studi Pada Bank BNI Syariah cabang Yogyakarta)*”, Skripsi tidak diterbitkan (Yogyakarta : UIN Sunan Kalijaga,2015).

Perorangan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Asuransi Syariah Pt Prudential Life Assurance Cabang Yogyakarta”, Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan Pengetahuan Nasabah, Motivasi Nasabah, Penjualan Perorangan secara bersama-sama terhadap Keputusan menjadi Nasabah Asuransi Syariah PT Prudential Life Assurance Cabang Yogyakarta. dengan koefisien korelasi $R_{xy(1,2,3)}$ sebesar 0,314 dan koefisien determinasi nilai $R^2_{xy(1,2,3)}$ sebesar 0,098; dan F_{hitung} sebesar 3,09 lebih besar dari F_{tabel} sebesar 2,71.¹⁹

Berbeda dengan penelitian terdahulu, penelitian ini akan meneliti mengenai pengaruh pengetahuan anggota terhadap keputusan anggota dalam memilih KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang . Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah tempat penelitian yaitu penelitian dilakukan di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang. Dengan demikian penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya. Di mana dalam penelitian ini peneliti ingin mengkaji lebih dalam mengenai pengaruh pengetahuan anggota terhadap keputusan anggota dalam memilih KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang.

¹⁹ Shinta Rawaini, “Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Motivasi Nasabah Dan Penjualan Perorangan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Asuransi Syariah Pt Prudential Life Assurance Cabang Yogyakarta”, jurnal akuntansi, Kode Jurnal: jpakuntansidd150368 2015.

G. Kerangka Teori

1. Pengetahuan Anggota

a. Pengertian Pengetahuan Anggota

Menurut Mowen and Minor pengetahuan *consumer knowledge* adalah sejumlah pengalaman dengan dan informasi tentang produk atau jasa tertentu yang dimiliki oleh seseorang. Menurut Engel, F. James, Roger D. Blackwell, Paul W. Miniard, secara umum, pengetahuan sebagai informasi yang disimpan dalam ingatan. Himpunan bagian informasi total yang relevan dengan fungsi konsumen di dalam pasar disebut pengetahuan konsumen.²⁰

Berdasarkan kepada dua definisi tersebut dapat diartikan bahwa pengetahuan anggota adalah semua informasi dan pengetahuan yang dimiliki oleh Anggota mengenai produk dan jasa.

b. Dimensi Pengetahuan Anggota

Menurut Engel, F. James, Roger D. Blackwell, Paul W. Miniard didalam pengetahuan konsumen terdapat tiga Dimensi didalamnya dan terdiri dari:²¹

1). Dimensi Pengetahuan Produk

²⁰ Engel, F. James, Roger D. Blackwell, Paul W. Miniard, *Perilaku Konsumen*, alih bahasa Drs. F.X. Budiyanoto, jilid 1, (Tangerang: Binarupa Aksara), hlm. 316

²¹ *Ibid.*, hlm. 317

Pengetahuan produk merupakan gabungan dari banyak jenis informasi yang berbeda. Pengetahuan produk meliputi:

a) Analisis Kesadaran

Merek yang akrab dengan konsumen merupakan perangkat kesadaran *awareness set*. Jelaslah, sulit untuk menjual produk yang “tidak dikenal.” Sebagai akibatnya, sasaran pemasaran yang penting adalah memindahkan merek ke dalam perangkat kesadaran.

b) Analisis Citra

Pemasaran juga berkepentingan dengan kepercayaan yang dianut oleh konsumen dan menentukan suatu citra merek. Dengan memeriksa kepercayaan konsumen mengenai kemampuan merek adalah mungkin untuk menentukan apakah suatu produk telah mencapai posisi yang diinginkan di dalam benak anggota. Pemeriksaan pengetahuan konsumen mengenai/ sifat objek dikenal sebagai analisis citra *Image Analysis*

c) Kesalahan Persepsi Terhadap Produk

Bank juga harus siaga terhadap ketidak akuratan di dalam pengetahuan. Sangat lazim untuk mendapatkan bahwa anggota memiliki kepercayaan keliru yang menimbulkan penghalang yang berarti bagi keberhasilan.

d) Pengetahuan Harga

Salah satu aspek pengetahuan produk yang patut dikhususkan adalah aspek yang melibatkan harga produk. Pemeriksaan atas apa yang konsumen ketahui mengenai harga absolut dan harga relatif dapat memberikan informasi penting untuk membimbing tindakan pemasaran. Keputusan penetapan harga oleh eksekutif pemasaran mungkin pula bergantung kepada persepsi mereka mengenai berapa baik anggota mendapatkan informasi mengenai harga.

2). Dimensi Pengetahuan Pembelian

Pengetahuan pembelian *purchase knowledge* mencakupi bermacam potongan informasi yang dimiliki konsumen yang berhubungan erat dengan perolehan produk. Dimensi dasar dari pengetahuan pembelian melibatkan informasi berkenaan dengan keputusan tentang di mana produk tersebut harus dibeli dan kapan pembelian harus terjadi.

a). Di mana membeli

Masalah mendasar yang harus diselesaikan oleh konsumen selama pengambilan keputusan adalah di mana mereka harus membeli suatu produk. Banyak produk dapat diperoleh melalui saluran yang sangat berbeda. Karena saluran yang ada mungkin terdiri dari banyak pesaing, konsumen harus memutuskan lebih jauh mana yang harus dikunjungi. Keputusan dimana membeli ditentukan sebagian

besar oleh pengetahuan pembelian. Pengetahuan pembelian juga mencangkupi informasi yang dimiliki konsumen mengenai lokasi produk. Pengetahuan ini dapat mempengaruhi perilaku pembelian.

b). Kapan Membeli

Kepercayaan konsumen mengenai kapan membeli adalah satu lagi komponen yang relevan dari pengetahuan pembelian. Pengetahuan mengenai kapan harus membeli dapat menjadi faktor penentu yang sangat penting dari perilaku pembelian untuk inovasi baru.

3). Dimensi Pengetahuan Pemakaian

Pengetahuan pemakaian *usage knowledge* menggambarkan kategori ketiga dari pengetahuan konsumen. Pengetahuan ini mencangkupi informasi yang tersedia mengenai bagaimana suatu produk dapat di gunakan dan apa yang diperlukan agar benar-benar menggunakan produk tersebut. Kecukupan pengetahuan pemakaian konsumen penting karena beberapa alasan. Pertama, konsumen tentu saja lebih kecil kemungkinannya membeli suatu produk bila mereka tidak memiliki informasi yang cukup mengenai bagaimana menggunakan produk tersebut. Upaya pemasaran yang dirancang untuk mendidik konsumen tentang bagaimana menggunakan produk pun di butuhkan.

Walaupun pengetahuan pemakaian yang tidak memadai tidak mencegah pembelian produk, hal ini tetap dapat memiliki efek yang merugikan pada kepuasan konsumen. Produk yang digunakan secara salah mungkin tidak bekerja dengan benar sehingga menyebabkan pelanggan merasa tidak puas. Produsen memberitahukan kepada konsumen bagaimana cara menggunakan produk dengan benar. Suatu produk akan memberikan manfaat kepada konsumen jika produk tersebut digunakan dengan benar.

2. Keputusan Menjadi Anggota

a. Pengertian Keputusan

Tengku Enzy Balqiah dan Hapsari. S mendefinisikan secara umum, suatu keputusan adalah seleksi dari dua atau lebih alternatif pilihan. Dengan kata lain, bagi seseorang yang membuat keputusan, beberapa alternatif pilihan harus tersedia.²²

Menurut Kotler dan Grray keputusan pembelian adalah tahap dalam proses pengambilan keputusan yaitu ketika anggota benar-benar membeli produk. Pengambilan keputusan merupakan suatu kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang yang ditawarkan oleh produsen.²³ Adapun yang dimaksud dalam

²² Tengku Enzy Balqiah Dan Hapsari Setyowardhani, *Perilaku Konsumen*, edisi 1, (Tangerang Selatan: Universitas Terbuka, 2014), hlm. 8.4

²³ Philip Kotler & Grray Amstrong, *Dasar-Dasar*, hlm. 165

penelitian ini adalah bahwa keputusan pembelian merupakan proses pengambilan keputusan. Yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan dengan menggunakan beberapa alternatif yang ada untuk memperoleh produk yang diinginkan.

b. Proses Pengambilan Keputusan

Menurut Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller proses yang digunakan konsumen untuk pengambilan keputusan membeli terdiri dalam lima tahap:²⁴

1) Pengenalan Masalah

Proses pembelian dimulai ketika pembeli menyadari suatu masalah atau kebutuhan yang dipicu oleh faktor kebutuhan dan keinginan. Pada tahap ini pemasar harus mengidentifikasi keadaan yang memicu kebutuhan tertentu dengan mengumpulkan informasi dari sejumlah konsumen. Lalu mereka dapat mengembangkan strategi pemasaran yang memicu minat konsumen.

2) Pencarian Informasi

Pada tahap pencarian informasi konsumen sangat tertarik untuk mencari informasi sebanyak-banyaknya

²⁴ Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, jilid 1, (Jakarta: Erlangga, 2008), hlm. 184

untuk sebuah produk yang ingin dibeli. Sumber informasi utama dimana konsumen dibagi menjadi empat kelompok

- a) Pribadi: keluarga, teman, tetangga, rekan.
 - b) Komersial: iklan, situs web, wiraniaga, penyalur, kemasan, tampilan.
 - c) Publik: media masa, organisasi pemeringkat konsumen.
 - d) Eksperimental: penanganan, pemeriksaan, penggunaan produk.
- 3) Evaluasi Alternatif

Pada tahap evaluasi alternatif dimana konsumen menggunakan informasi untuk mengevaluasi merek-merek dalam suatu pilihan. Memilih sesuai dengan yang diinginkan oleh konsumen.

4) Keputusan pembelian

Tahap kepu

tusan pembelian pada umumnya konsumen akan membeli produk yang paling disukai. Namun demikian, ada dua faktor umum dapat mengintervensi antara maksud pembelian dan keputusan pembelian:

- a) Faktor pertama adalah sikap orang lain. Batas dimana sikap seseorang mengurangi preferensi kita untuk sebuah alternatif tergantung pada dua hal: (1) intensitas sikap negatif orang lain terhadap alternatif yang kita sukai dan (2) motivasi kita untuk mematuhi kehendak orang lain. Semakin intens sikap negatif orang lain dan semakin dekat hubungan orang tersebut dengan kita. Semakin besar kemungkinan kita menyesuaikan niat pembelian kita. hal sebaliknya juga berlaku.
- b) Faktor kedua adalah faktor situasional yang tidak diantisipasi yang mungkin muncul untuk mengubah niat pembelian. Keputusan konsumen untuk memodifikasi, menunda, atau menghindari keputusan pembelian sangat dipengaruhi oleh risiko anggapan. Konsumen dapat menilai banyak jenis risiko dalam membeli dan mengkonsumsi sebuah produk.

5) Perilaku Pasca Pembelian

Setelah pembelian, konsumen mungkin mengalami konflik dikarenakan melihat fitur mengkhawatirkan tertentu atau mendengar hal-hal menyenangkan tentang merek lain dan waspada terhadap informasi yang mendukung keputusannya. Komunikasi pemasaran seharusnya

memasok keyakinan dan evaluasi yang memperkuat pilihan konsumen dan membantunya merasa nyaman tentang merek tersebut. Karena itu tugas pemasar tidak berakhir dengan pembelian. Pemasar harus mengamati kepuasan pasca pembelian, tindakan pasca pembelian, dan menggunakan produk pasca pembelian.

3. Hubungan antara Pengetahuan Anggota dengan Keputusan Menjadi Anggota

Setiap konsumen melakukan berbagai macam keputusan tentang pencarian, pembelian, penggunaan beragam produk dan merek pada setiap periode tertentu. Berbagai macam keputusan mengenai aktivitas kehidupan sering kali harus dilakukan oleh setiap konsumen pada setiap hari. Konsumen melakukan keputusan setiap hari atau setiap periode tanpa menyadari bahwa mereka telah mengambil keputusan.²⁵

Menurut Engel, F. James, Roger D. Blackwell, Paul W. Miniard secara umum, pengetahuan sebagai informasi yang disimpan di dalam ingatan. Himpunan bagian informasi total yang relevan dengan fungsi konsumen di dalam pasar disebut pengetahuan konsumen.²⁶ Pengetahuan konsumen memiliki 3 bidang umum yaitu: pengetahuan produk, pengetahuan pembelian dan pengetahuan pemakaian.

²⁵ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen*, hlm. 357.

²⁶ James F. Engel, Roger D. Blackwell, Paul W. Miniard, *Perilaku Konsumen*, hlm. 316.

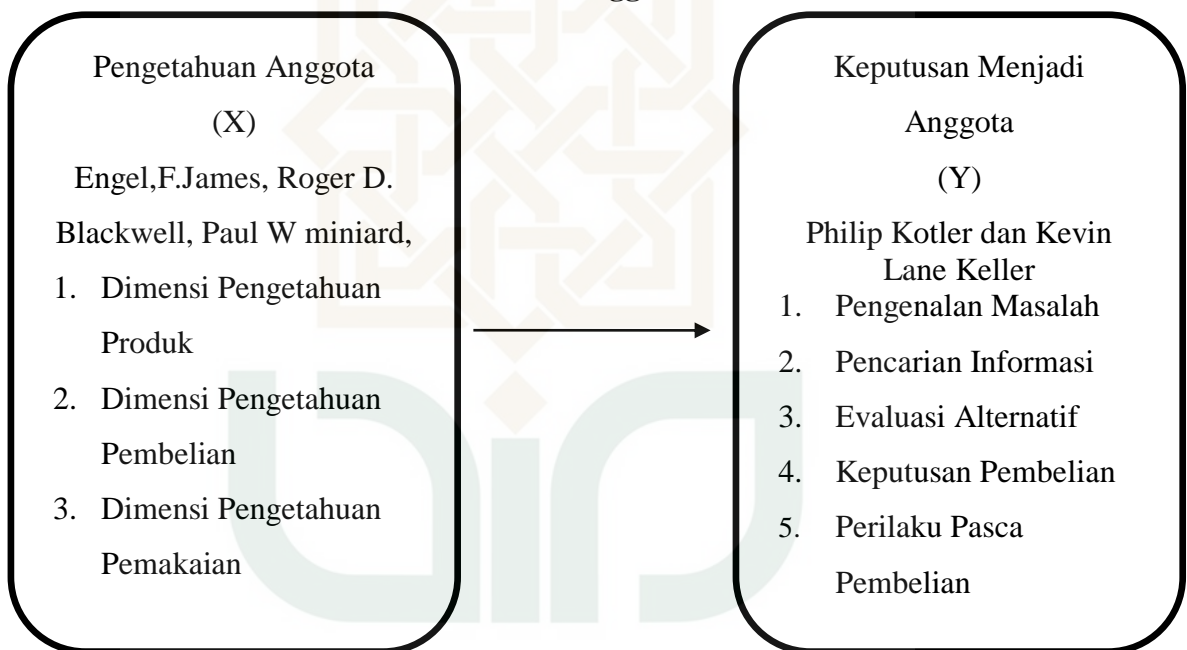
Informasi yang dipegang oleh konsumen mengenai produk akan sangat mempengaruhi pola pembelian mereka. Analisis kesadaran dan citra sangat berguna untuk menjajaki sifat pengetahuan produk. Pemasar juga harus mempertimbangkan pengetahuan pembelian berkenaan dengan kepercayaan yang dipegang oleh konsumen mengenai dimana dan kapan pembelian harus terjadi. Pengetahuan pemakaian adalah bidang isi lain yang patut dipertimbangkan. Perluasan pengetahuan dapat menjadi jalan untuk meningkatkan penjualan.²⁷

Pengetahuan konsumen akan mempengaruhi keputusan pembelian, ketika konsumen memiliki pengetahuan yang lebih banyak, maka ia akan lebih baik dalam mengambil keputusan, ia akan lebih efisien dan lebih tepat dalam mengolah informasi dan mampu mendapatkan informasi dengan lebih baik. Seorang konsumen akan melihat suatu produk berdasarkan kepada karakteristik atau ciri atau atribut dari produk tersebut. Seorang konsumen mungkin memiliki kemampuan yang berbeda dalam menyebutkan karakteristik atau atribut dari sebuah produk. Sebagian konsumen mungkin memiliki informasi yang lengkap mengenai produk, sehingga dia mampu mendeskripsikan secara terperinci berbagai atribut dari produk tersebut. Para pemasar perlu memahami apa yang diketahui oleh konsumen, atribut apa saja yang dikenal dari suatu produk, atribut mana yang dianggap paling penting oleh konsumen. Pengetahuan

²⁷ *Ibid.*, hlm.334.

mengenai atribut tersebut akan mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen. Pengetahuan yang lebih banyak mengenai atribut suatu produk akan memudahkan konsumen untuk memilih produk yang akan dibelinya.²⁷

Gambar 1.1
Kerangka Berfikir
Hubungan Pengetahuan Anggota Dengan Keputusan Menjadi Anggota



H. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan. Dikatakan sementara karena, jawaban

²⁷ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen*, hlm. 147.

yang diberi baru didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.²⁹

Ho : Pengetahuan anggota tidak berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang.

Ha : Pengetahuan anggota berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang.



²⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 70

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh pengetahuan anggota terhadap keputusan menjadi anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang. Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan pada penelitian ini dengan bantuan SPSS *Versi 21.0 for Windows*, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil uji parsial (UJI T) menunjukkan nilai signifikan pengetahuan anggota sebesar $0,027 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis ini menjadi dukungan dan tidak berpengaruh positif yang artinya H_0 ditolak dan H_a ditolak. Artinya pengetahuan anggota tidak berpengaruh secara positif dan berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang.
2. Hasil penelitian yang diolah dengan program SPSS *Versi 21.0 for Windows* menunjukkan bahwa nilai *Adjusted R square* sebesar 0,039 menunjukkan bahwa adanya 3,9% ini menunjukkan bahwa pengaruh pengetahuan anggota terhadap keputusan menjadi anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang dipengaruhi oleh pengetahuan anggota sedangkan sisanya 96,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model ini. Variabel yang berpengaruh yaitu Pelayanan dan Kemudahan

proses transaksi, beberapa anggota menyatakan bahwa sebelum menggunakan produk yang ditawarkan KSPPS Amanah Usaha Mulia anggota diberi sosialisasi tentang produk yang ditawarkan, keunggulan dan keuntungan produk. Akan tetapi anggota tidak terlalu memperdulikan, yang terpenting adalah pelayanan yang diterima dan kemudahan transaksi yang ditawarkan oleh KSPPS Amanah Usaha Mulia. Pelayanan yang diberikan pegawai kepada anggotanya seperti saat menagih angsuran dan tabungan ke setiap kios-kios pasar, jadi anggota tidak perlu repot untuk membayarkan ke kantor.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, maka diajukan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi penelitian selanjutnya
 - a. Memilih indikator penelitian yang lebih banyak dan bervariasi serta disesuaikan dengan situasi dan kondisi objek penelitian.
 - b. Menambahkan hasil sampel agar hasil yang didapat lebih akurat dan bervariasi.
 - c. Pastikan bahwa responden mengerti maksud dari kuesioner yang akan diteliti, misalnya dengan cara peneliti memberikan penjelasan secara langsung kepada responden agar data yang

diperoleh akurat dan sesuai dengan yang diharapkan dalam penelitian.

2. Bagi KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang

- a. Sejauh ini sosialisasi tentang koperasi syariah masih minim sehingga masih banyak yang belum mengerti dan faham tentang produk, keunggulan, keuntungan, sistem koperasi syariah. Sehingga perlu memberikan pemahaman lebih lanjut kepada anggota KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang agar dapat menimbulkan keyakinan serta pengetahuan anggota bahwa koperasi syariah memberikan manfaat yang lebih.

C. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini hanya memfokuskan pada variabel pengetahuan anggota dan keputusan menjadi anggota, maka dipenelitian selanjutnya bisa dimasukkan variabel lainnya dengan menggunakan objek sampel yang berbeda.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Daftar Pustaka

- Ahmad Alhumrah Gaffar, *Pengaruh Pengetahuan Konsumen Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah (Studi Kasus Nasabah Pada Bank Muamalat Cabang Makasar Makasar : universitas Hasanuddin, 2014.*
- Bening Suryani, *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Konsumen, dan Periklanan Produk Sutera Mudharabah BPD DIY Syari'ah Terhadap Minat Menabung Nasabah Studi Pada Bank BPD DIY Syari'ah Cabang Cik Di Tiro Yogyakarta:UIN Sunan Kalijaga, 2015.*
- Duwi Priyatno , *5 Jam Belajar Olah Data Dengan SPSS 17*, Yogyakarta: ANDI, 2009.
- Eko Putro Widoyoko, *Teknik Penyusunan Instrumen Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012.
- Elvi Iftahul Karimah, *Pengetahuan Konsumen Mengenai Asuransi Syariah dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Nasabah Pada Sun Diamond PT Sun Life Financial Indonesia Cabang Yogyakarta*, Yogyakarta:UIN Sunan Kalijaga:2012.
- Engel,F. James Roger D. Blackwell,Paul W. Miniard, *Perilaku Konsumen jilid 1*, alih bahasa Drs. F.X. Budiyanto, Tangerang: Binarupa Aksara.
- Frida Setya Ayu Wulandari, *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pemilihan Produk Tabungan (Studi Pada Bank BNI SyariahCabang Yogyakarta)*, Yogyakarta : UIN Sunan Kalijaga,2015.
- Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Edisi Kedua, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013.
-, *Metodologi Sosial*, Jakarta: Bumi Aksara, 1996.
- H.S. Kartoredjo, *Kamus Baru Kontemporer*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014,
- Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*, Edisi Pertama, Jakarta: Kencana, 2012.
- Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah* Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- M. Nazir, *Metode Penelitian*, Bogor : Galia Indonesia, 2011.

- Nur S. Buchori, *koperasi syariah "teori dan praktik"*, Tangerang:Pustaka AuFa Media, 2012
- Philip Kotler & Grray Amstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran*, jilid 1, Jakarta: Prehalindo, 2001.
- Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, jilid 1, Jakarta:Erlangga,2008.
-dan Kevin Lane Keller, *Menajemen Pemasaran edisi ke 13*, Jakarta: Penerbit Erlangga 2008.
- Shinta Rawaini, "*Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Motivasi Nasabah Dan Penjualan Perorangan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Asuransi Syariah Pt Prudential Life Assurance Cabang Yogyakarta*", jurnal akuntansi, Kode Jurnal: jpakuntansidd150368 2015.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Administrasi*, Bandung: Alfabeta, 1994.
-, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitataif, dan R & D*, Bandung: Alfabeta, 2012.
-, *Metode Penelitian Manajemen*, Bandung : Alfabeta, 2013.
-, *Statistika Untuk Penelitian*, Bandung: IKAPI, 2003.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian : Suatu PendekatanPraktik* Jakarta: Rineka Cipta, 1997.
- Supranto, *Metode Penelitian Sosial*, Yogyakarta: Universitas Gajah Mada, 2001.
- Sutan Muhammad & J.S. Badudu, *Kamus Bahasa Indonesia* Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1994
- Tengku Enzy Balqiah Dan Hapsari Setyowardhani, *Perilaku Konsumen, edisi 1*, tangerang selatan: universitas terbuka, 2014.
- Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori Dan Penerapannya Dalam Pemasaran edisi ke 2*, Bogor:Ghalia Indonesia, 2011.
- [http:// Kementrian koperasi.com/pengertian-koperasi-syariah/](http://Kementrian koperasi.com/pengertian-koperasi-syariah/)
- <http://dpn-apsi.or.id/menyoal-regulasi-koperasi-syariah-dari-kjks-ke-kspps/>
- <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwii8Lzxh73VAhVDVbwKHaWtCwMQFghHMAQ&url=http%3A%2F%2Fwww.kementrian-koperasi.com/pengertian-koperasi-syariah/>

an.ndaru.staff.gunadarma.ac.id%2FDownloads%2Ffiles%2F16914%2FBAB%2BIII%2Bmetodologi%2BPenelitian.doc&usg=AFQjCNFHud-BqCb4J_Fp_1OtLKeN1iB5Ig



1. Lampiran Kuesioner Penelitian

KUESIONER

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Terimakasih saya ucapkan atas kesediaan bapak/ibuk untuk menerima dan mengisi angket ini. Sehubungan dengan penelitian yang saya lakukan guna menyusun skripsi dengan judul “ **pengaruh pengetahuan anggota terhadap keputusan menjadi anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang**”, maka dengan kerendahan hati saya mohon ketersediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner ini.

Isilah angket ini dengan sebaik-baiknya, angket ini bukan alat tes sehingga tidak ada jawaban yang salah. Segala jawaban yang bapak/ibu berikan kami jamin kerahasiaanya. Bantuan serta partisipasi bapak/ ibu sangat berarti untuk saya dan semoga menjadi amal kebaikan serta diterima Allah SWT. Atas kerjasama dan kesetiaan bapak/ibu saya mengucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.

Hormat saya

Lutfi Indriani

NIM. 1224004

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

KUESIONER

PETUNJUK PENGISIAN

1. Pilihlah salah satu jawaban pada masing-masing pertanyaan berikut ini dengan melingkari atau memberi tanda silang pada setiap jawaban.
2. Kuesioner ini dapat digunakan secara optimal bila seluruh pertanyaan terjawab, karena itu mohon diteliti kembali apakah semua pertanyaan sudah terjawab.

A. DATA RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
 - a. Laki-laki
 - b. Perempuan
3. Usia :
 - a. <17 Tahun
 - b. 17-25 Tahun
 - c. 26-35 Tahun
 - d. 36-45 Tahun
 - e. >45 Tahun
4. Pekerjaan anda saat ini :
 - a. Pelajar/mahasiswa
 - b. wiraswasta/pedagang
 - c. swasta
 - d. PNS
 - e. Pensiunan
5. Rata-rata penghasilan yang anda terima setiap bulannya :
 - a. <Rp 1.000.000
 - b. Rp 1.000.000-Rp 2.000.000
 - c. Rp 2.000.000-Rp 3.000.000
 - d. Rp 3.000.000-Rp 4.000.000
 - e. Rp 4.000.000-Rp 5.000.000
 - f. >Rp 5.000.000
5. Dari manakah anda memperoleh informasi mengenai KSPPS Amanah Usaha Mulia (AULIA) Magelang:
 - a. Keluarga/teman
 - b. Media elektronik
 - c. Brosur/pamflet/buku
 - d. Karyawan
6. Sudah berapa lama anda menjadi anggota KSPPS Amanah Usaha Mulia (AULIA) Magelang :
 - a. <3 bulan
 - b. 3-6 bulan
 - c. 6-9 bulan
 - d. >9 bula

B. PENGETAHUAN ANGGOTA

Sejauh mana anda mengetahui KSPPS Amanah Usaha Mulia (AULIA)
Magelang

Keterangan : SS = Sangat Setuju S = Setuju

 TS = Tidak Setuju STS = Sangat Tidak Setuju

NO	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
1	Saya mengetahui berbagai macam produk yang di tawarkan oleh KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang				
2	Saya mengetahui Lokasi kantor KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang				
3	Saya menggunakan simpanan/tabungan dengan baik				
4	Saya mengetahui cara menarik/menyimpan uang tunai secara manual (melalui teller)				
5	Saya mengetahui biaya pembukaan rekening/tabungan				
6	Produk yang di tawarkan KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang sangat bermanfaat				
7	Saya mengetahui prinsip bagi hasil di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang				
8	Saya mengetahui prosedur pengajuan pinjaman KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang				
9	Saya menggunakan produk pembiayaan sesuai dengan kebutuhan saya.				
10	Saya mengetahui bahwa KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang dapat membayar tagihan listrik, rekening telfon, dan pembelian pulsa.				
11	Saya mengetahui letak <i>teller</i> dan customer service di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang				
12	Kemudahan prosedur pembukaan rekening tabungan dan proses transaksi				
13	Saya mengetahui bahwa KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang memiliki sarana informasi yang memadai				
14	Saya mengetahui prosedur pembukaan rekening/tabungan di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang				
15	Saya menggunakan produk pembiayaan untuk membuka usaha.				

C. KEPUTUSAN MENJADI ANGGOTA

Sejauh mana variable pengetahuan anggota ini mempengaruhi anda dalam memutuskan menjadi anggota KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang.

Keterangan : SS = Sangat Setuju

S = Setuju

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

NO	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
1	Saya tertarik menggunakan produk KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang setelah melihat brosur				
2	Saya mencari informasi produk KSPPS Amanah Usaha Mulia melalui teman/saudara saya yang sudah menjadi anggota				
3	Saya memilih KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang karena produknya berkualitas				
4	Saya memilih KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang karena proses administrasinya mudah				
5	Saya menggunakan informasi yang telah di dapat untuk memutuskan menggunakan produk KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang				
6	Saya mencari informasi KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang dengan mendatangi langsung ke kantornya				
7	Saya merasa puas menggunakan produk KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang				
8	Saya memilih produ KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang karena sangat bermanfaat dan sesuai dengan kebutuhan saya				
9	Promosi yang dilakukan KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang cukup mengkomunikasikan dalam hal kelebihanannya dibanding produk lain				
10	Saya memutuskan menjadi anggota KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang dengan kesadaran diri tanpa paksaan				
11	Setelah mendapatkan informasi mengenai produk KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang, saya teliti untuk untuk				

	mengambil keputusan				
12	Saya tertarik menggunakan produk KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang setelah melihat karyawannya				
13	Saya akan menjadi anggota yang setia di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang				
14	Saya lebih memilih KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang dari pada di bank lain				
15	Keputusan saya dalam memilih KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang karena adanya jaminan yang dipegang oleh anggota				
16	Saya mencari informasi KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang kepada teman yang juga menggunakan produknya				
17	Saya tertarik menggunakan KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang karena teman dan juga keluarga menggunakannya				
18	Kebutuhan saya terpuaskan dengan menggunakan KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang				
19	Saya mempercayai produk KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang dan berkomitmen akan terus menggunakan				
20	Saya mencari informasi dari karyawan yang bekerja di KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang untuk mendapatkan produknya				
21	Saya sudah merencanakan untuk menggunakan produk KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang sejak beberapa waktu sebelumnya				
22	Menjadi anggota KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang menjawab kebutuhan saya				
23	Label syariah menjadi pertimbangan utama dalam menggunakan atau membeli produk KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang				
24	Saya mencari informasi produk KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang melalui media cetak seperti (majalah, brosur, koran dll				
25	Saya menjadi anggota KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang karena fasilitas yang ditawarkan sangat menarik				

2. Lampiran Hasil Isi Kuesioner Variabel Pengetahuan Anggota

No	Pengetahuan Anggota															Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	47
2	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3	4	54
3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	46
4	4	4	4	2	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	50
5	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	43
6	3	3	4	3	3	3	2	3	3	2	2	3	2	3	3	42
7	2	2	3	2	3	3	2	3	3	2	1	3	3	3	3	38
8	4	1	3	1	2	3	1	3	4	1	2	3	2	3	3	36
9	1	2	3	2	1	2	2	2	3	2	1	4	2	4	4	35
10	4	1	2	2	2	3	2	4	4	2	1	4	4	4	3	42
11	2	2	2	1	3	3	2	1	3	2	2	4	3	4	3	37
12	2	1	4	2	1	3	2	3	3	2	2	4	2	4	4	39
13	2	2	2	2	3	3	2	3	4	2	2	2	3	3	4	39
14	1	2	4	1	1	3	2	3	4	1	2	4	3	4	4	39
15	1	1	4	2	3	3	1	4	1	2	2	4	3	3	3	37
16	2	2	4	2	3	3	2	4	3	1	2	4	2	3	4	41
17	2	2	3	1	3	3	2	3	3	2	1	2	2	3	3	35
18	3	1	4	2	2	3	2	4	3	1	2	3	3	3	3	39
19	2	2	4	2	3	4	3	2	3	2	1	2	4	4	3	41
20	1	2	4	1	3	4	4	4	4	1	1	4	4	3	3	43
21	3	1	3	2	3	2	1	4	4	2	2	4	3	3	4	41
22	1	2	3	2	2	3	2	4	4	1	2	4	3	3	3	39
23	3	2	3	2	2	2	3	3	3	3	2	4	2	3	2	39
24	1	2	3	3	3	3	4	4	4	3	1	2	3	3	3	42
25	4	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	50
26	3	2	3	2	1	3	4	3	3	4	1	1	2	4	4	40
27	2	2	3	2	2	2	3	2	4	2	1	2	2	2	1	32
28	2	4	2	3	4	3	3	4	2	4	2	3	4	3	4	47
29	1	2	2	1	1	3	4	1	1	2	1	3	3	1	4	30
30	3	2	4	2	2	3	4	3	4	4	1	4	2	3	3	44

31	2	2	2	1	2	3	3	3	1	4	2	1	3	3	3	35
32	4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	52
33	1	2	4	2	4	3	2	4	4	2	2	4	3	3	4	44
34	4	3	4	2	2	3	3	4	4	2	2	2	2	4	4	45
35	2	4	3	2	2	3	3	3	3	2	3	4	2	3	4	43
36	2	3	4	3	4	3	3	4	3	4	2	1	3	3	4	46
37	4	3	4	4	4	4	2	2	3	2	2	4	4	4	4	50
38	4	2	4	3	4	4	4	4	4	3	2	3	4	4	3	52
39	2	3	3	2	3	2	3	4	3	3	1	2	3	3	1	38
40	2	3	3	3	4	3	4	4	4	4	2	4	3	4	3	50
41	4	3	3	4	3	3	3	4	3	4	4	4	3	3	4	52
42	1	3	3	1	2	3	4	4	4	2	2	2	3	4	3	41
43	1	4	4	1	1	4	4	3	4	3	4	3	1	3	3	43
44	1	3	4	2	1	4	3	3	4	1	3	2	3	4	4	42
45	2	4	3	1	4	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	47
46	2	3	3	2	2	3	4	4	3	3	2	3	3	3	4	44
47	2	3	4	2	2	3	4	3	3	4	2	2	3	3	3	43
48	4	4	4	4	4	2	2	3	3	2	3	2	3	3	3	46
49	2	3	3	3	4	3	3	4	4	2	2	4	3	4	4	48
50	1	4	4	2	2	3	4	4	3	3	4	2	3	4	3	46
51	2	3	3	1	4	4	3	4	4	3	1	3	3	3	4	45
52	2	3	4	1	4	3	4	3	3	4	2	2	3	4	3	45
53	1	4	4	2	2	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3	47
54	1	2	4	2	4	3	4	4	4	2	1	2	3	3	4	43
55	4	1	4	2	4	3	1	3	3	2	1	4	3	1	4	40
56	1	2	4	1	1	4	1	3	4	2	2	3	2	3	3	36
57	2	1	3	2	1	3	2	3	3	1	1	4	3	3	3	35
58	2	1	4	1	1	3	2	3	4	2	2	3	3	3	4	38
59	1	2	4	2	2	3	2	3	3	2	1	4	3	3	4	39
60	4	2	4	3	4	3	4	3	4	2	1	4	3	4	4	49
61	2	1	4	2	4	3	1	3	4	2	2	1	3	3	4	39
62	2	1	4	2	3	3	1	3	3	2	1	4	3	3	4	39
63	2	2	3	1	4	3	2	3	3	2	2	2	3	4	4	40
64	1	2	4	2	1	4	1	4	2	1	1	4	2	4	3	36
65	1	1	4	2	4	4	2	2	4	1	1	3	4	3	1	37
66	1	1	3	1	4	3	2	3	4	1	1	4	3	4	3	38

67	4	1	4	2	4	4	1	4	4	2	2	4	3	4	4	47
68	2	2	3	2	2	2	2	3	4	1	1	3	2	4	4	37
69	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	56
70	2	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	52
71	3	4	4	3	4	3	2	4	3	4	4	4	3	3	3	51
72	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	54
73	1	2	4	1	2	4	2	3	4	2	2	2	2	4	4	39
74	1	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	52
75	2	4	4	2	2	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	48
76	2	3	4	4	4	3	3	3	3	3	2	4	3	3	2	46
77	4	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	2	3	3	3	50
78	2	4	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	4	46
79	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	4	47
80	1	4	3	2	2	3	3	3	4	3	4	4	3	4	3	46
81	2	2	4	4	4	4	2	4	4	2	2	4	2	4	4	48
82	2	2	4	4	4	4	2	2	2	2	2	4	4	4	4	46
83	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	4	3	2	3	46
84	2	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	51
85	1	2	3	2	2	3	2	4	4	1	2	4	3	3	3	39
86	3	2	3	2	3	3	1	4	4	1	1	4	3	3	4	41
87	1	2	3	2	3	3	1	4	3	2	1	3	3	4	3	38
88	1	3	4	2	1	4	3	3	4	2	1	4	1	3	3	39
89	1	1	4	1	3	4	1	3	4	2	1	2	3	3	3	36
90	3	3	3	1	3	3	3	4	4	2	1	4	3	3	4	44
91	2	1	3	2	3	3	1	4	2	1	2	3	3	3	3	36
92	1	2	4	1	1	3	1	3	4	2	1	2	3	3	4	35
93	1	2	4	2	3	2	2	3	3	1	2	3	3	3	3	37
94	1	2	3	2	4	3	1	4	1	2	1	3	3	3	3	36
95	2	2	4	1	4	3	1	4	4	2	2	4	3	4	4	44
96	1	3	3	2	4	4	2	4	3	1	3	3	3	3	4	43
97	1	2	4	1	3	3	1	3	4	2	2	4	3	3	3	39
98	2	2	4	1	3	3	1	3	4	2	2	4	3	4	4	42
99	2	2	4	2	4	3	2	4	3	2	1	4	3	4	3	43
100	1	2	4	1	4	2	3	4	2	1	2	4	1	3	3	37

3. Lampiran Hasil Kuesioner Variabel Keputusan Menjadi Anggota

No	Keputusan Untuk Menjadi Anggota																									Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	
1	3	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	78
2	4	3	4	4	4	2	4	4	4	3	4	3	4	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	83
3	3	4	2	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	75
4	2	3	4	3	4	1	3	4	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	72
5	3	4	3	3	3	2	3	3	4	3	3	2	3	3	1	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	71
6	2	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	1	2	70
7	2	1	3	4	2	2	4	4	4	4	4	3	3	3	1	2	2	3	2	2	2	3	3	2	3	68
8	2	4	4	4	3	2	3	4	2	3	1	4	4	2	1	4	4	3	3	3	4	4	3	2	4	77
9	2	4	2	3	4	2	4	3	3	4	3	4	4	3	1	4	3	4	4	4	2	3	3	2	3	78
10	1	4	4	4	4	1	3	4	1	4	1	4	4	1	1	3	3	4	3	4	3	4	4	2	4	75
11	2	4	4	3	3	1	3	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	1	1	3	77
12	2	3	3	2	4	1	4	4	3	4	4	3	4	3	2	3	3	3	3	4	2	4	3	1	3	75
13	3	3	3	3	3	2	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4	3	1	4	1	4	3	4	3	79
14	2	4	3	2	4	1	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4	2	1	4	79
15	3	3	3	4	3	2	3	4	4	4	1	4	4	3	3	3	4	3	3	4	2	3	1	4	4	79
16	3	4	4	3	3	2	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	1	4	3	4	1	3	3	82
17	3	3	2	4	4	2	3	4	3	4	4	4	4	3	2	3	3	3	3	3	4	4	3	1	3	79
18	1	4	3	4	3	1	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	4	3	2	3	81
19	1	3	4	3	4	1	3	4	3	4	4	3	3	4	2	3	3	3	4	4	4	3	3	1	4	83
20	4	4	4	2	4	1	3	4	4	4	3	4	4	3	2	4	4	4	4	4	3	3	2	3	2	80
21	2	3	3	4	4	2	4	4	4	3	1	4	3	3	2	4	4	4	3	4	3	4	3	1	4	80

22	2	3	4	4	4	2	3	3	3	4	3	4	4	3	2	4	3	4	4	4	2	4	2	1	3	79
23	3	3	2	3	4	1	4	3	3	4	1	3	3	4	2	4	3	3	1	4	2	3	3	3	4	73
24	1	3	3	2	3	2	3	4	4	4	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	1	3	4	2	3	72
25	3	3	3	3	3	1	3	3	1	3	4	3	4	2	2	3	4	3	2	3	2	3	3	4	2	70
26	2	2	3	2	2	2	4	3	1	4	3	3	4	2	4	1	2	4	4	3	1	3	2	2	3	66
27	3	4	3	4	4	1	3	3	3	4	2	3	3	3	1	3	3	4	4	3	2	4	1	4	3	75
28	2	4	4	4	3	2	4	3	3	3	3	2	4	4	2	4	4	4	4	3	4	4	4	1	2	81
29	2	3	2	3	4	1	4	4	4	4	4	2	3	4	4	3	4	4	2	4	3	3	2	1	3	77
30	2	3	4	3	3	2	4	4	2	3	3	1	4	2	4	4	4	3	3	3	3	2	1	1	2	70
31	1	4	3	4	4	1	4	4	1	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	2	2	3	68
32	3	3	2	3	4	4	3	3	2	4	4	3	4	2	3	4	3	3	4	3	2	2	3	4	2	77
33	3	4	2	2	4	1	4	3	1	4	3	3	4	2	2	3	3	4	3	3	2	4	4	3	2	73
34	2	3	4	4	4	2	3	4	3	4	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	3	2	3	75
35	2	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	2	4	4	4	4	3	3	4	3	1	3	84
36	1	4	4	3	3	1	3	4	2	4	3	3	3	2	1	3	4	3	3	4	3	3	4	2	4	74
37	2	4	2	2	4	2	4	4	4	4	4	2	4	4	2	4	4	4	4	3	4	4	4	1	4	84
38	3	4	4	4	4	2	4	3	2	4	4	3	3	1	3	3	3	3	2	3	2	3	4	4	3	78
39	3	4	3	3	3	2	4	3	2	3	3	4	3	2	3	4	4	3	3	3	2	4	4	3	4	79
40	2	4	3	2	4	2	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	3	2	4	3	4	3	2	3	81
41	3	4	4	3	3	2	3	3	2	3	3	3	4	2	2	3	3	4	4	3	2	3	3	3	4	76
42	1	4	4	4	4	2	3	4	4	3	4	3	3	3	2	4	4	4	4	4	4	4	3	1	3	83
43	3	3	4	2	3	1	3	3	4	4	4	3	4	3	2	3	3	4	3	3	2	4	4	3	3	78
44	2	3	4	4	4	2	4	3	1	4	3	2	3	2	2	4	3	3	3	3	1	4	3	2	4	73
45	1	4	3	4	4	2	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	1	4	2	1	3	76

46	2	3	4	4	3	1	3	3	3	4	4	2	3	3	2	4	4	3	3	4	2	4	2	2	4	76	
47	4	4	2	4	4	2	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	2	4	3	3	3	81	
48	3	4	2	2	3	2	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	77	
49	2	4	3	3	4	1	4	4	3	4	3	4	4	3	1	3	4	4	3	3	3	4	3	1	3	78	
50	3	3	4	4	3	1	2	2	1	4	4	3	3	2	2	4	3	4	2	2	4	3	4	3	2	72	
51	2	4	3	3	3	2	4	4	4	4	3	2	3	4	2	4	4	3	2	3	2	4	3	1	3	76	
52	1	2	4	2	2	2	3	3	4	3	3	3	4	3	3	1	2	4	3	3	3	4	1	2	3	68	
53	4	1	4	3	2	2	4	3	3	4	3	3	4	4	2	1	2	3	3	4	3	3	3	3	3	74	
54	3	4	2	4	4	1	3	4	3	4	4	4	4	4	2	3	4	4	3	4	4	4	4	2	3	4	85
55	2	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	3	2	4	3	4	3	4	4	3	3	2	2	84	
56	4	3	4	4	3	1	3	4	3	4	2	4	4	4	2	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	83	
57	3	4	4	3	3	2	4	4	3	4	3	4	4	3	1	3	3	4	3	4	2	4	3	3	4	82	
58	4	3	4	4	4	2	4	4	4	4	2	3	4	4	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	90
59	3	4	4	4	3	2	3	4	2	3	4	4	4	2	1	3	4	4	3	4	1	4	2	4	4	80	
60	4	4	2	3	4	2	4	4	3	4	4	3	4	4	2	3	3	4	3	4	1	4	4	3	3	83	
61	2	1	4	1	2	1	3	4	3	4	3	3	3	3	1	2	1	4	3	4	2	3	3	1	4	65	
62	3	4	2	4	4	1	4	4	3	3	3	4	4	4	1	4	4	4	4	4	2	4	3	3	3	83	
63	3	2	4	3	1	2	3	4	4	3	3	3	4	4	1	1	2	3	3	4	3	4	4	3	4	75	
64	4	4	4	3	4	1	3	3	4	3	4	4	4	3	2	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	83	
65	2	4	3	3	3	2	4	4	3	4	3	3	4	4	2	4	4	4	3	4	1	3	2	2	3	78	
66	1	4	4	3	4	1	4	3	2	4	4	3	4	1	2	3	3	3	3	4	4	3	3	1	4	75	
67	2	3	4	4	4	2	3	4	4	4	4	3	3	3	2	4	4	3	3	3	3	4	4	2	4	83	
68	2	3	2	1	3	1	4	3	4	4	4	4	4	3	2	4	3	3	2	4	4	4	1	1	4	74	
69	2	3	3	3	4	2	3	4	2	4	3	3	4	1	2	4	4	3	3	3	2	3	2	1	2	70	
70	4	2	4	4	1	2	3	3	4	4	4	4	4	3	1	2	1	4	3	4	3	3	3	3	3	76	

71	3	3	4	4	4	2	3	3	4	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	3	2	3	3	3	3	82
72	2	4	2	1	4	1	4	4	3	3	3	3	3	3	1	3	4	3	2	3	2	3	1	2	1	65
73	3	3	3	3	3	1	3	3	2	3	1	3	4	2	2	3	4	3	3	3	2	3	3	3	2	68
74	3	3	3	4	4	2	4	3	1	3	4	2	4	2	2	3	4	4	3	3	1	4	3	3	2	74
75	3	3	3	4	3	2	2	2	1	4	3	3	3	2	2	3	3	3	4	2	4	3	4	3	2	71
76	3	3	3	4	3	2	2	2	2	4	4	3	3	2	2	3	4	3	3	2	4	3	4	3	2	73
77	2	2	2	3	1	2	3	3	2	3	1	2	3	2	3	1	2	2	3	2	2	2	3	2	3	56
78	3	2	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	4	2	2	1	1	3	3	3	2	3	3	3	2	63
79	2	3	2	1	4	2	3	3	2	3	3	4	3	2	1	4	4	4	4	2	3	2	3	1	4	69
80	1	2	3	4	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	1	2	1	3	3	3	3	3	3	1	3	64
81	1	2	2	4	2	2	2	2	1	4	3	3	3	2	2	1	1	3	3	3	4	3	4	1	2	60
82	2	2	3	2	1	2	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	4	3	4	4	4	4	2	4	79
83	2	4	2	4	4	2	4	4	4	4	3	4	4	4	1	4	3	4	4	4	4	4	4	1	4	86
84	2	3	4	4	4	2	4	4	2	4	4	3	3	2	3	3	4	3	4	3	2	3	4	2	2	78
85	3	3	4	4	4	2	3	3	4	4	4	3	4	4	1	4	3	3	4	3	2	3	3	3	3	81
86	2	2	3	1	1	2	4	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	4	3	4	2	4	2	2	2	63
87	1	3	3	4	4	2	3	3	2	4	4	4	4	1	1	3	4	4	4	3	3	4	4	2	2	76
88	1	4	4	3	3	1	4	3	4	4	3	4	3	4	1	3	3	4	3	4	3	3	3	1	4	77
89	3	4	3	4	4	2	4	4	3	4	4	3	4	3	2	3	4	4	2	3	2	3	4	4	4	84
90	4	4	3	4	4	1	3	3	4	4	4	4	3	3	2	4	4	3	3	4	3	4	4	3	4	86
91	3	3	3	3	4	2	4	4	2	4	3	4	4	2	2	3	4	4	4	3	4	3	3	3	3	81
92	2	4	3	4	3	1	3	4	4	4	4	4	4	3	2	3	4	3	3	4	3	4	4	2	4	83
93	3	4	2	3	4	1	3	4	2	4	4	4	4	2	2	3	3	4	1	3	3	4	3	3	2	75
94	3	4	2	1	4	2	3	3	4	4	3	3	3	3	2	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	78
95	3	3	3	3	4	2	4	4	4	4	3	4	3	3	1	4	4	3	3	4	2	4	3	4	3	82

96	4	2	3	4	3	1	4	4	2	4	4	3	4	2	2	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	82
97	3	3	4	3	4	1	4	4	4	4	4	4	3	3	1	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	86
98	3	4	4	4	4	2	3	4	2	4	4	3	3	2	2	4	4	3	3	3	2	4	3	3	3	80
99	3	2	3	3	1	2	4	4	3	3	2	4	3	4	2	1	2	3	3	4	3	4	3	3	4	73
100	1	1	2	4	2	1	3	3	3	3	4	3	4	4	1	1	1	3	2	4	4	4	3	1	4	66



4. Lampiran Data Responden

NO	NAMA	DATA RESPONDEN					
		JK	USIA	PEKERJAAN	PENGHASILAN	INFORMASI	LAMA
1	SUGIYARTI	2	2	2	2	4	3
2	MARDIYAH	2	4	2	1	4	3
3	MUJINI	2	2	2	2	1	3
4	TUKISAH	2	4	2	2	3	4
5	MARTINI	2	4	2	2	4	3
6	ANI	2	2	2	2	4	3
7	MITRI	2	3	2	1	4	3
8	SURANI	2	3	2	3	3	4
9	SIYANTI	2	2	2	2	4	3
10	TASMI	2	3	2	2	3	4
11	MUKIRAH	2	4	2	2	3	4
12	SUTRIMAH	2	4	2	2	4	3
13	ROWIYAH	2	4	2	3	1	2
14	ISMIYATI	2	2	2	2	1	3
15	SRI RAHAYU	2	2	2	2	1	3
16	DARIYAH	2	4	2	3	4	2
17	MUJININGSIH	2	4	2	1	4	3
18	YAMTI	2	3	2	3	3	4
19	ISMINAH	2	4	2	2	4	3
20	PUJI PANGESTU	2	3	2	2	1	3
21	SITI AZIZAH	2	1	2	2	1	3

22	DARYAMAH	2	4	2	2	4	3
23	JUMINI	2	4	2	2	4	3
24	ENDANG	2	4	2	2	3	4
25	SAYEKTI	2	4	2	1	1	3
26	MAHMUDAH	2	3	2	1	1	2
27	MUJINAH	2	3	2	1	1	3
28	SUKINI	2	3	2	2	1	3
29	AMYAH	2	3	2	2	1	3
30	TOQIBAH	2	4	2	3	3	4
31	DERMI	2	4	2	3	3	4
32	PUJI LESTARI	2	2	2	2	4	3
33	SIAMI	2	3	2	2	4	4
34	ENDANG	2	3	2	2	4	3
35	WATI	2	3	2	2	3	4
36	RAHMIATI	2	4	2	4	3	4
37	SUMIYATI	2	3	2	3	3	3
38	MARDIYAH	2	3	2	3	4	3
39	RENI	2	3	2	2	4	1
40	TINI	2	3	2	3	4	3
41	SRI LESTARI	2	4	2	2	1	3
42	PUJI	2	3	2	2	1	1
43	SUKAMI	2	4	2	2	1	1
44	MUNDRIKAH	2	4	2	1	4	1
45	ISTIANAH	2	4	2	1	4	1
46	SUNARTI	2	2	2	2	4	3
47	SULISTYAH	2	4	2	3	4	1
48	MUNAQAROH	2	3	2	2	1	1

49	PARTI	2	4	2	2	1	3
50	SUMIATI	2	4	2	1	4	3
51	FITRI	2	3	2	2	4	2
52	SULIAH	2	4	2	2	3	4
53	WAHYUNI	2	3	2	3	1	3
54	SURANI	2	3	2	2	4	3
55	MUNTAMAH	2	4	2	3	1	2
56	JUWANAH	2	4	2	2	4	3
57	SURAJINEM	2	2	2	1	4	4
58	SUGINI	2	3	2	2	3	3
59	RONDIYAH	2	2	2	3	4	2
60	SURATINEM	2	4	2	3	4	2
61	SAONAH	2	4	2	2	4	4
62	MARIYATI	2	3	2	2	4	2
63	SARMI	2	3	2	4	4	3
64	ENDANG SUSILOWATI	2	4	2	2	4	4
65	CHOLILUROHMAN	1	3	2	1	1	3
66	YASMI	2	3	2	3	4	3
67	KUWATI	2	3	2	1	4	4
68	SURATIYAH	2	3	2	2	4	4
69	PURWANTI	2	3	2	2	1	2
70	SULASIH	2	3	2	3	4	1
71	MARWIYAH	2	3	2	1	4	4
72	SUDARTI	2	4	2	3	4	4
73	WARNI	2	3	2	2	4	3
74	SUKENTI	2	4	2	2	4	3

75	ISMIYATUN	2	4	2	2	4	3
76	RIKANAH	2	4	2	3	1	3
77	RAMINI	2	3	2	3	4	3
78	NURUL HIDAYATI	2	2	2	2	4	3
79	SETYOWATI	2	2	2	2	4	3
80	SURAMI	2	3	2	2	4	3
81	SEPTI DIANA	2	3	2	3	1	3
82	ETIK MARLINA	2	3	2	2	4	3
83	ALIYAH	2	3	2	3	4	3
84	ISAROH	2	3	2	2	1	2
85	LISA INDRI A	2	3	2	3	4	3
86	ARYULIANINGSIH	2	3	2	1	4	2
87	WAHYUNI	2	3	2	1	4	3
88	ISPIYAH	2	3	2	2	4	3
89	SITI ROFIQOH	2	3	2	2	4	3
90	TRİYATUN	2	3	2	2	4	3
91	PRETI	2	3	2	3	4	3
92	IMRONAH	2	4	2	3	4	3
93	SODIQ	1	3	2	2	4	2
94	RIVAKI	1	3	2	2	4	3
95	ARWANTO	1	4	2	2	4	2
96	SAEFUL ANAS	1	3	2	3	4	4
97	CAHYO PURNOMO	1	3	2	3	4	3
98	RUMI	2	4	2	2	4	2
99	WIDODO	1	4	2	3	4	1
100	AHMAD WAHYUDI	1	4	2	2	4	4

VAR00013	Pearson Correlation	,120	-,011	-,070	,215*	,408**	,186	,020	,028	-,035	,090	,008	,013	1	,069	,035	,287**
	Sig. (2-tailed)	,233	,912	,491	,032	,000	,064	,847	,784	,730	,374	,941	,901		,493	,732	,004
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
VAR00014	Pearson Correlation	-,071	,054	,086	-,014	,043	,176	,012	,124	,210*	-,067	,076	,065	,069	1	,167	,225*
	Sig. (2-tailed)	,485	,595	,392	,892	,673	,081	,905	,219	,036	,510	,453	,517	,493		,097	,024
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
VAR00015	Pearson Correlation	,106	,086	,092	,051	,032	,199*	-,065	,135	,086	-,009	,126	,095	,035	,167	1	,279**
	Sig. (2-tailed)	,293	,397	,361	,611	,755	,048	,519	,180	,393	,929	,211	,349	,732	,097		,005
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
VAR00016	Pearson Correlation	,512**	,671**	,296**	,672**	,505**	,279**	,459**	,314**	,226*	,623**	,665**	,246*	,287**	,225*	,279**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,003	,000	,000	,005	,000	,001	,024	,000	,000	,014	,004	,024	,005	
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

	Pearson Correlation	,354**	,507**	,210*	,305**	,537**	,025	,242*	,412**	,486**	,335**	,251*	,394**	,225*	,390**	,001	,559**	,556**	,368**	,241*	,370**	,216*	,410**	,210*	,237*	,335**	1
VAR0026	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,036	,002	,000	,804	,015	,000	,000	,001	,012	,000	,024	,000	,996	,000	,000	,000	,016	,000	,031	,000	,036	,018	,001	
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).



c. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel Pengetahuan Konsumen

Cronbach's Alpha	Number of Items
,695	15

Hasil *Try Out* Uji Reliabilitas

Variabel Keputusan Menjadi Anggota

Cronbach's Alpha	Number of Items
,653	25

Hasil Uji Reliabilitas

Variabel Keputusan Menjadi Anggota

Cronbach's Alpha	Number of Items
,689	23

d. Uji Analisis Deskriptif Responden

JENIS KELAMIN

	Frequency	Percent	Valid Percent	Percent
	8	8,0	8,0	8,0
	92	92,0	92,0	100,0
	100	100,0	100,0	

USIA

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
17-25 tahun	1	1,0	1,0	1,0
26-35 tahun	12	12,0	12,0	13,0
Valid 36-45 tahun	39	39,0	39,0	52,0
>45 tahun	38	38,0	38,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

PEKERJAAN

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Wiraswasta/ pedagang	100	100,0	100,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

PENGHASILAN

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
<Rp 1.000.000	15	15,0	15,0	15,0
Rp 1.000.000-Rp 2.000.000	56	56,0	56,0	71,0
Valid Rp 2.000.000-Rp 3.000.000	27	27,0	27,0	98,0
Rp 3.000.000-Rp 4.000.000	2	2,0	2,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

BERAPA LAMA MENJADI ANGGOTA

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
<3 bulan	9	9,0	9,0	9,0
3-6 bulan	14	14,0	14,0	23,0
Valid 6-9 bulan	56	56,0	56,0	79,0
>9 bulan	21	21,0	21,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

SUMBER INFORMASI

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Keluarga/teman	23	23,0	23,0	23,0
Brosur	13	13,0	13,0	36,0
Karyawan	64	64,0	62,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
 YOGYAKARTA

e. Uji Analisis Statistik Deskriptif Variabel

Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Sum	Mean		Std. Deviation	Variance	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
pengetahuan_anggota	100	26	30	56	4271	42,71	,550	5,496	30,208	,253	,241	-,598	,478
keputusan_menjadi_anggota	100	35	51	86	7261	72,61	,639	6,386	40,786	-,677	,241	,711	,478
Valid N (listwise)	100												

f. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual	Pengetahuan Anggota	Keputusan menjadi Anggota
N		100	100	100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000	42,71	72,61
	Std. Deviation	6,22915142	5,496	6,386
Most Extreme Differences	Absolute	,077	,120	,112
	Positive	,038	,120	,054
	Negative	-,077	-,065	-,112
Kolmogorov-Smirnov Z		,774	1,202	1,120
Asymp. Sig. (2-tailed)		,587	,111	,163

a. Test distribution is Normal.

g. Uji Linieritas

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Keputusan menjadi Anggota * Pengetahuan Anggota	Between Groups	(Combined)	754,021	21	35,906	,853	,648
		Linearity	196,360	1	196,360	4,664	,034
		Deviation from Linearity	557,661	20	27,883	,662	,850
	Within Groups	3283,769	78	42,100			
Total		4037,790	99				

i. Uji Regresi Sederhana

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
	(Constant)	83,554	4,930		
1 Pengetahuan Anggota	-,256	,114	-,221	-2,238	,027

a. Dependent Variable: Keputusan menjadi Anggota

j. Uji Hipotesis

Uji T

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
	(Constant)	83,554	4,930		
1 Pengetahuan Anggota	-,256	,114	-,221	-2,238	,027

a. Dependent Variable: Keputusan menjadi Anggota

Uji R²

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,221 ^a	,049	,039	6,261

a. Predictors: (Constant), Pengetahuan Anggota

b. Dependent Variable: Keputusan menjadi Anggota

7. LAMPIRAN PANDUAN WAWANCARA

- a. Apa arti pengetahuan anggota?
- b. Perbedaan koperasi syariah dengan koperasi konvensional?
- c. Apa yang anda ketahui tentang KSPPS Amanah Usaha Mulia?
- d. Dari mana anda memperoleh informasi mengenai KSPPS Amanah Usaha Mulia?
- e. Sudah berapa lama anda menjadi anggota di KSPPS Amanah Usaha Mulia?
- f. Apakah anda mengetahui produk-produk yang di tawarkan KSPPS Amanah Usaha Mulia?
- g. Apakah anda mengetahui letak kantor KSPPS Amanah Usaha Mulia?
- h. Apakah anda mengetahui prosedur pengajuan pinjaman di KSPPS Amanah Usaha Mulia?
- i. Apakah anda mengetahui prinsip bagi hasil KSPPS Amanah Usaha Mulia?
- j. Untuk apa anda menggunakan produk-produk yang ditawarkan di KSPPS Amanah Usaha Mulia?
- k. Apakah kebutuhan anda terpenuhi setelah menggunakan produk-produk KSPPS Amanah Usaha Mulia?
- l. Apakah label Syariah menjadi pertimbangan utama anda memilih KSPPS Amanah Usaha Mulia?

DOKUMENTASI



Salah satu anggota KSPPS Aulia bapak Suparyono dan bapak Yulianto di Muntilan



Salah satu Anggota KSPPS Aulia ibu Eni Yulifah di Muntilan



Anggota KSPPS Aulia pedagang pasar Tegalrejo Magelang



Anggota KSPPS Amanah Aulia pedagang sayuran di pasar Tegalrejo Magelang



Anggota KSPPS Aulia di Magelang



Anggota KSPPS Aulia pedagang di Pasar Blabak



Wawancara dengan sekretaris pasar Tegalrejo

Magelang



Kantor Kepala Pasar Tegalrejo Magelang



Bapak Puji selaku marketing KSPPS Amanah Usaha
Mulia.



Karyawan KSPPS Amanah Usaha Mulia Magelang



KSPPS AMANAH USAHA MULIA (AULIA)
No. Badan Hukum : 391/BH/XIV/16/2009



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SURAT KETERANGAN

Nomor : 5 /SKM/Aulia/VI/2017

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Rudy Rusmanto, SE MM

Jabatan : Manager KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia

Dengan ini menerangkan dengan benar

Nama : Lutfi Indriani

NIM : 12240042


Jurusan : Manajemen Dakwah

Bahwa yang bersangkutan adalah Mahasiswi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta dan sudah melakukan penelitian untuk tugas skripsi dengan judul " Pengaruh Pengetahuan Anggota Terhadap Keputusan Menjadi Anggota di KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Ambartawang, 5 Juni 2017


Rudy Rusmanto, SE MM
Manager

Pelayanan Prima Insya Allah Barokah

Kantor Pusat : Ruko Ambartawang Jl' Raya Pasar Blabak Km.1 Ambartawang, Mungkid, Kab. Magelang
Telp. (0293) 3280449 email : bmtaulia@yahoo.com



LABORATORIUM AGAMA
Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga
 Jl. Marsda Adisucipto Yogyakarta Telp: 0274-515856 Email : fd@uin-suka.ac.id

SERTIFIKAT

Pengelola Laboratorium Agama Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga dengan ini menyatakan bahwa :

LUTFI INDRIANI

12240042

LULUS

Ujian sertifikasi Baca Al-Qur'an yang diselenggarakan oleh Laboratorium Agama
 Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga

Yogyakarta, 13 Juni 2014
 Ketua



Dekan

Dr. H. Waryono, M.Ag.
 NIP. 19701010 199903 1 002

Dr. Sriharini, M.Si
 NIP. 19710526 199703 2 001



INTEGRATIF-INTERKONEKTIF



DEDIKATIF-INOVATIF



INKLUSIF-CONTINUOUS IMPROVEMENT

UJIAN SERTIFIKASI TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI

diberikan kepada

Nama : Lutfi Indriani
 NIM : 12240042
 Fakultas : Dakwah Dan Komunikasi
 Jurusan/Prodi : Manajemen Dakwah
 Dengan Nilai :

No.	Materi	Nilai	
		Angka	Huruf
1.	Microsoft Word	90	A
2.	Microsoft Excel	40	E
3.	Microsoft Power Point	90	A
4.	Internet	100	A
5.	Total Nilai	80	B
Predikat Kelulusan		Memuaskan	



Yogyakarta, 31 Maret 2016
 Kepala PTIPD

Agung Fatwanto, Ph.D.
 NIP. 19770103 200501 1 003

Standar Nilai:

Angka	Nilai		Predikat
	Angka	Huruf	
86 - 100	A		Sangat Memuaskan
71 - 85	B		Memuaskan
56 - 70	C		Cukup
41 - 55	D		Kurang
0 - 40	E		Sangat Kurang





MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS
STATE ISLAMIC UNIVERSITY SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
CENTER FOR LANGUAGE DEVELOPMENT

TEST OF ENGLISH COMPETENCE CERTIFICATE

No: UIN.02/L4/PM.03.2/2.24.7.7370/2016

Herewith the undersigned certifies that:

Name : **Lutfi Indriani**
Date of Birth : **January 29, 1994**
Sex : **Female**

took Test of English Competence (TOEC) held on **March 11, 2016** by Center for Language Development of State Islamic University Sunan Kalijaga and got the following result:

CONVERTED SCORE	
Listening Comprehension	47
Structure & Written Expression	31
Reading Comprehension	43
Total Score	403

Validity: 2 years since the certificate's issued



Yogyakarta, March 11, 2016
Director,

Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.
NIP. 19680915 199803 1 005





KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
LEMBAGA PENELITIAN DAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (LP2M)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SERTIFIKAT

Nomor : UIN.02/L.2/PP.06/P3.858/2015

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta memberikan sertifikat kepada :

Nama : Lutfi Indriani
Tempat, dan Tanggal Lahir : Semarang, 29 Januari 1994
Nomor Induk Mahasiswa : 12240042
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

yang telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Integrasi-Interkoneksi Tematik Posdaya Berbasis Masjid Semester Khusus, Tahun Akademik 2014/2015 (Angkatan ke-86), di :

Lokasi : Banjaroyo
Kecamatan : Kalibawang
Kabupaten/Kota : Kab. Kulonprogo
Propinsi : D.I. Yogyakarta

dari tanggal 25 Juni 2015 s.d. 31 Agustus 2015 dan dinyatakan LULUS dengan nilai 96,69 (A). Sertifikat ini diberikan sebagai bukti yang bersangkutan telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) dengan status intrakurikuler dan sebagai syarat untuk dapat mengikuti ujian Munaqasyah Skripsi.



Yogyakarta, 09 Oktober 2015

Ketua,

Fatimah, M.A., Ph.D.

NIP. : 19651114 199203 2 001

Nomor: UIN.02/R.3/PP.00.9/2753.C/2012



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN KALIJAGA**

Sertifikat

diberikan kepada:

Nama : LUTFI INDRIANI
NIM : 12240042
Jurusan/Prodi : Manajemen Dakwah
Fakultas : Dakwah

Sebagai Peserta

atas keberhasilannya menyelesaikan semua tugas dan kegiatan
SOSIALISASI PEMBELAJARAN DI PERGURUAN TINGGI
Bagi Mahasiswa Baru UIN Sunan Kalijaga Tahun Akademik 2012/2013
Tanggal 10 s.d. 12 September 2012 (20 jam pelajaran)

Yogyakarta, 19 September 2012

a.n. Rektor

Pembantu Rektor Bidang Kemahasiswaan



[Signature]
Dr. H. Akhmad Rifa'i, M.Phil.
NIP. 19600905 198603 1006



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 515856, Fax. (0274) 552230
E-mail: fd@uin-suka.ac.id, Yogyakarta 55281

Nomor : B-580 /Un.02/DD.1/PN.01.1/03/2017
Lampiran : 1 (satu) bendel
Hal : **Izin Penelitian**

08 Maret 2017

Kepada
Yth. **Gubernur Pemerintah DIY** .
c.q Kepala Badan KESBANGPOL
Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta
Jln. Jendral Sudirman No 5 Di
Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Disampaikan dengan hormat bahwa terkait dengan penulisan skripsi mahasiswa Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta berikut ini:

Nama	: Lutfi Indriani
NIM/Jurusan/T.A.	: 12240042 / MD / T.A. 2016/2017
Semester	: X (Sepuluh)
Jenis Kelamin	: Perempuan
Tempat/Tanggal Lahir	: Semarang, 29 Januari 1994
Lokasi Penelitian	: BMT Amanah Mulia (BMT Aulia) Magelang
Metode Penelitian	: Kualitatif / Kuantitatif
Waktu Penelitian	: 15 Maret 2017 - 15 Juni 2017
Pembimbing	: Hj.Eariy Maghfiroh I. S.Ag.M.Si
Judul	: PENGARUH PENGETAHUAN NASABAH TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH DI BMT AMANAH MULIA (BMT AULIA) MAGELANG

Kami mohon agar mahasiswa tersebut diberikan ijin untuk melakukan riset dan pengumpulan data. Sebagai bahan pertimbangan, kami sampaikan desain penelitian dimaksud sebagaimana terlampir.

Demikian, atas izin dan kerjasama Saudara kami sampaikan terimakasih

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

a.n Dekan,

Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Pengembangan Lembaga



KHOLILI



شهادة اختبار كفاءة اللغة العربية

الرقم: 01N.02/L4/PM.03.2/6.24.8.9244/2016

تشهد إدارة مركز التنمية اللغوية بأنّ

الاسم : Lutfi Indriani
تاريخ الميلاد : ٢٩ يناير ١٩٩٤

قد شاركت في اختبار كفاءة اللغة العربية في ١٥ مارس ٢٠١٦, وحصلت
على درجة :

٤٥	فهم المسموع
٥٤	التراكيب النحوية و التعبيرات الكتابية
٣٠	فهم المقروء
٤٣٠	مجموع الدرجات

هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين من تاريخ الإصدار

جوكجاكرتا, ١٥ مارس ٢٠١٦
المدير



Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.

رقم التوظيف : ١٩٦٨٠٩١٥١٩٩٨٠٣١٠٠٥



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
REPUBLIC INDONESIA

IJAZAH
SEKOLAH MENENGAH ATAS
PROGRAM : ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
TAHUN PELAJARAN 2011/2012

Yang bertanda tangan di bawah ini, Kepala Sekolah Menengah Atas
Muhammadiyah 1 Muntilan menerangkan bahwa:
nama : *LUTFI INDRIANI*
tempat dan tanggal lahir : *Samarang, 29 Januari 1994*
nama orang tua : *Bandiyo*
nomor induk : *6153*
nomor peserta : *3-12-03-12-210-148-5*

LULUS

dari satuan pendidikan berdasarkan hasil Ujian Nasional dan Ujian Sekolah serta telah memenuhi seluruh kriteria sesuai dengan peraturan perundang-undangan.



Magelang, 26 Mei 2012
Kepala Sekolah,
[Signature]
Yanto Siswoyo, S.TP
NIP.



No. DN-03 Ma 0022582

DARTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Lutfi Indriani
Tempat, Tgl lahir : Semarang 29 Januari 1994
Alamat : Blangkunan RT04/RW21, Pabelan, Mungkid,
Magelang
Nama Ayah : Bandiyo
Nama Ibu : Maryatun

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. TK Raudhatul Athfal Perwanida Surakarta, Tahun Lulus 2000
 - b. MI Muhammadiyah Pabelan Mungkid, Tahun Lulus 2006
 - c. SMP Muhammadiyah 1 Muntilan, Tahun Lulus 2009
 - d. SMA Muhammadiyah 1 Muntilan, Tahun Lulus 2012
 - e. UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Tahun Lulus 2017

C. Pengalaman Organisasi

1. KHARISMA (Keluarga Besar Mahasiswa Magelang)

D. Contact Person

085602155603/ lufiindriani48@gmail.com