

# BAB I PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang

Persaingan bisnis di Indonesia saat ini semakin ketat dan kompetitif, produsen serta perusahaan harus selalu berinovasi dan berpikir kreatif serta kritis. Agar tetap kompetitif, pelaku usaha atau bisnis harus memaksimalkan kinerja bisnis mereka. dalam persaingan bisnis termasuk di industri keuangan non bank. Berdasarkan hal itu, perusahaan harus memiliki kemampuan untuk mempelajari dan memahami apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh pelanggan mereka.

Industri keuangan syariah di Indonesia berpotensi akan semakin berkembang dan berkontribusi. Industri Keuangan Non Bank (IKNB) syariah pun menjadi salah satu pilar penguatan dalam industri keuangan syariah, yang keberadaannya diharap dapat berkontribusi bagi perkembangan ekonomi syariah di Indonesia.<sup>1</sup>

Prinsip-prinsip dalam IKNB syariah berlandaskan pada Al-Qur'an dan Hadist. Yakni larangan melakukan aktivitas yang memuat unsur *maisir*, *gharar*, dan juga *riba*. Adapun dalam firman Allah SWT;

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan *riba* dengan berlipat ganda dan bertakwalah kepada Allah agar kamu beruntung.” (QS. Ali ‘imran: 130).<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Ojk.go.id, “IKNB Syariah,” <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/Pages/IKNB-Syariah.aspx> (Diakses Pada 1 Februari 2024).

<sup>2</sup> Tafsir Al-Quran Online " Q.S. Ali 'imran ayat 130 ," <https://tafsirq.com/> Diakses Pada 5 Februari 2024.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) banyaknya koperasi di Indonesia pada tahun 2021 memperoleh 127.846 unit, naik 0,56% dari tahun sebelumnya. Jawa Timur memiliki jumlah koperasi terbanyak, yaitu 22.845 unit.<sup>3</sup> Berikut persebaran koperasi syariah di Jawa Timur;<sup>4</sup>

**Tabel 1. 1**  
**Persebaran Koperasi Syariah Jawa Timur**

No	Kabupaten	Total	No	Kabupaten	Total	No	Kabupaten	Total
1.	Gresik	121	14.	Pamekasan	39	27.	Kab. Probolinggo	10
2.	Lamongan	121	15.	Sidoarjo	37	28.	Banyuwangi	10
3.	Kab. Malang	113	16.	Kab. Kediri	32	29.	Lumajang	10
4.	Tulungagung	113	17.	Kota Kediri	31	30.	Bangkalan	9
5.	Situbondo	92	18.	Jember	20	31.	Nganjuk	9
6.	Trenggalek	64	19.	Tuban	23	32.	Kota Blitar	9
7.	Surabaya	56	20.	Jombang	17	33.	Sampang	7
8.	Sumenep	53	21.	Ngawi	16	34.	Pacitan	6
9.	Kab. Pasuruan	51	22.	Ponorogo	15	35.	Kota Batu	4
10.	Bojonegoro	48	23.	Magetan	14	36.	Kota Probolinggo	3
11.	Kab. Blitar	48	24.	Kota Mojokerto	14	37.	Kota Madiun	2
12.	Kab. Madiun	43	25.	Kab. Mojokerto	12	38.	Kota Pasuruan	0
13.	Bondowoso	42	26.	Kota Malang	12			
Total: 1.326								

Sumber: Data Kemenkopukm RI

Dalam tabel 1.1 dijelaskan jumlah koperasi syariah paling tinggi yaitu di kabupaten Gresik dan Lamongan dengan jumlah 121 unit. Gresik kawasan pengembangan Islam pertama di pulau Jawa oleh Syekh Maulana Malik Ibrahim. Pada tahun 2023 jumlah masyarakat Gresik sebanyak 1.280.122 yang sebagian besar masyarakat muslimnya sekitar 1.296.688 orang atau sekitar

<sup>3</sup> bps.go.id, "Statistik Jumlah Koperasi 2021," <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/NzYwIzI=/jumlah-koperasi-aktif-menurut-provinsi.html> (Diakses Pada 5 Februari 2024).

<sup>4</sup> Kementerian Koperasi dan UMKM Republik Indonesia, "Data Koperasi Kabupaten Gresik," <http://nik.depkop.go.id/>, n.d., (Diakses pada 13 Februari 2024).

98,72% dengan luas wilayah 1.194 km.<sup>5</sup> Menurut hal tersebut peneliti memilih Gresik menjadi tempat penelitian dikarenakan Gresik termasuk kabupaten yang memiliki daerah yang kecil, memiliki jumlah koperasi yang cukup banyak., dan juga masyarakatnya mayoritas muslim.

Gresik terdiri 18 Kecamatan. Koperasi syariah di kecamatan Gresik diantaranya Manyar 16 unit, Dukun 15 unit, Menganti 14 unit, Bungah 12 unit, Benjeng 12 unit, Balongpanggang 11 unit, Duduk 9 unit, Kebomas 7 unit, Cerme 7 unit, Panceng 5 unit, Wringanom 4 unit, Driyorejo 3 unit, Gresik 2 unit, Sidayu 2 unit, Ujung Pangkah 2 unit, Tambak 2 unit, Kedamean 0 unit, Sangkapura 0 unit.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> bps.go.id, “Jumlah Penduduk Kecamatan Dan Agama,” <https://gresikkab.bps.go.id/indicator/108/87/1/jumlah-penduduk-menurut-kecamatan-dan-agama.html> (Diakses pada 15 Februari 2024)

<sup>6</sup> Kementrian Koperasi dan UMKM Republik Indonesia, “Data Koperasi Kabupaten Gresik,” <http://nik.depkop.go.id/>, (Diakses pada 28 April 2024).

**Tabel 1. 2**  
**Koperasi Syariah Kecamatan Manyar**

<b>No</b>	<b>Nama Koperasi</b>	<b>No</b>	<b>Nama Koperasi</b>
<b>1.</b>	KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar Gresik berdiri tahun 2017	<b>9.</b>	KSPPS Muslimat NU berdiri tahun 2016
<b>2.</b>	KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Sembayat berdiri tahun 2016	<b>10.</b>	KSPPS AI – Husnah berdiri tahun 2016
<b>3.</b>	KSPPS BMT Surya Raharja Cabang Manyar 2020	<b>11.</b>	KSPPS Khoirun Nisa berdiri tahun 2016
<b>4.</b>	KSPPS Tunas Artha Mandiri Syariah berdiri tahun 1970	<b>12.</b>	KSPPS Roudlotul Thalibin berdiri tahun 2016
<b>5.</b>	Koperasi BMT Masalahah berdiri tahun 1997	<b>13.</b>	KSPPS Hidayatus Salamah berdiri tahun 2016
<b>6.</b>	KSPPS Roudlotus Sholichah berdiri tahun 2016	<b>14.</b>	KSPPS Roudlotul Jannah Morobakung berdiri tahun 2016
<b>7.</b>	KSPPS Roudlotul Jannah Pongangan berdiri tahun 2016	<b>15.</b>	KSPPS BMT NU Sidayu berdiri tahun 2021
<b>8.</b>	KSPPS Muslimat Sukomulyo berdiri tahun 2016	<b>16.</b>	KSPPS BMT Ummuka Mahkota Utama berdiri tahun 2023

Sumber; Observasi Pada Desember 2023

Dalam tabel 1.2 Terdapat 3 koperasi syariah yang lokasinya saling berdekatan masing- masing terletak pada lokasi yang strategis memudahkan akses anggotanya yaitu KOPSYAH MUI, KSPPS Surya Raharja, dan KSPPS Mandiri Sejahtera. Peneliti memakai *marketing mix* untuk melakukan perbandingan dengan hasil sebagai berikut;

**Tabel 1. 3**  
**Perbandingan Koperasi Cabang Manyar KOPSYAH MUI USPPS,**  
**KSPPS Surya Raharja, KSPPS Mandiri Sejahtera**

<b>Perbandingan</b>	<b>KOPSYAH MUI USPPS</b>	<b>KSPPS Surya Raharja</b>	<b>KSPPS Mandiri Sejahtera</b>
<b><i>Product</i></b>	13 Produk a. 6 produk simpanan b. 7 produk pembiayaan	8 Produk a. 5 produk simpanan b. 3 produk pembiayaan	14 Produk a. 8 produk simpanan b. 6 produk pembiayaan
<b><i>Price</i></b>	1. Simpanan keanggotaan a. Simpanan pokok Rp 50.000,- b. Simpanan wajib Rp 10.000,- pertahun 2. Simpanan umum syariah a. Setoran awal minimal Rp 10.000,- b. Simpanan minimal Rp 1.000,- c. Administrasi pembukaan simpanan baru Rp 5.000,- d. Nisbah bagi hasil sebesar 30% bagi anggota dan 70% bagi koperasi	1. Simpanan keanggotaan a. Simpanan pokok Rp 100.000, b. Simpanan wajib Rp 10.000,- pertahun 2. Simpanan umum syariah a. Setoran awal minimal Rp 10.000,- b. Simpanan minimal Rp 5.000,- c. Administrasi pembukaan simpanan baru Rp 10.000,- d. Nisbah bagi hasil sebesar 30% bagi anggota dan 70% bagi koperasi	1. Simpanan keanggotaan a. Simpanan pokok Rp 50.000, b. Simpanan wajib Rp 10.000,- pertahun 2. Simpanan umum syariah a. Setoran awal minimal Rp 10.000,- b. Simpanan minimal Rp 10.000,- c. Administrasi pembukaan simpanan baru Gratis d. Nisbah bagi hasil sebesar 10% bagi anggota dan 90% bagi koperasi
<b><i>Place</i></b>	a. Lokasi Strategis terletak di dekat pasar. Desa. Manyar Sido Rukun Kec. Manyar Kab. Gresik b. Luas	a. Lokasi Strategis terletak di dekat pasar. Desa. Manyar Sido Rukun Kec. Manyar Kab. Gresik b. Luas	a. Lokasi Strategis terletak di dekat pasar. Desa. Sembayat Kec. Manyar Kab. Gresik b. Luas

	± 3,5x 5 m <sup>2</sup> c. 2 Lantai	± 4x 5 m <sup>2</sup> c. 2 Lantai	± 6x 8 m <sup>2</sup> c. 1 Lantai
<b>Promotion</b>	a. Media sosial b. Brosur c. Website d. <i>Door to door</i> e. Acara Eksternal f. Hadiah langsung untuk simpanan deposito g. Untuk simpanan lainnya, mendapatkan kupon undian. h. Bantuan berupa santunan setiap bulannya	a. Media sosial b. Brosur c. Website d. <i>Door to door</i> e. Hadiah langsung untuk simpanan deposito f. Terdapat undian berhadiah setiap tahunnya	a. Media sosial b. Brosur c. Website d. <i>Door to door</i> e. Acara Eksternal f. Hadiah langsung untuk simpanan deposito g. Bantuan berupa santunan setiap bulannya
<b>Process</b>	a. Ketentuan pembukaan simpanan wajib membawa foto kopi KTP/SIM/KK b. Penarikan simpanan hanya dapat dilakukan oleh anggota koperasi dengan syarat membawa KTP dan buku simpanan c. Simpanan diambil dengan syarat saldo mengendap minimal Rp 5.000,- d. Bagi hasil	a. Ketentuan pembukaan simpanan wajib membawa foto kopi KTP dan KK b. Penarikan simpanan hanya dapat dilakukan oleh anggota koperasi dengan syarat membawa buku simpanan c. Simpanan diambil dengan syarat saldo mengendap minimal Rp 25.000,- d. Bagi hasil simpanan diberikan setiap tanggal satu	a. Ketentuan pembukaan simpanan wajib membawa foto kopi KTP/Identitas lainnya b. Penarikan simpanan hanya dapat dilakukan oleh anggota koperasi dengan syarat membawa KTP dan buku simpanan c. Simpanan diambil dengan syarat saldo mengendap minimal Rp 20.000,-

	<p>simpanan bisa diambil sewaktu waktu jika anggota memerlukan dana</p> <p>e. Memiliki sistem <i>Pick Up Service/ Layanan jemput bola</i></p> <p>f. Prosedur pembukaan rekening simpanan dilakukan di kantor melalui <i>Customer service (CS)</i> atau <i>Account Officer (AO)</i></p>	<p>bulan berikutnya meskipun anggota memerlukan dana</p> <p>e. Memiliki sistem <i>Pick Up Service/ Layanan jemput bola</i></p> <p>f. Prosedur pembukaan rekening simpanan dilakukan di kantor dan melalui <i>Customer service (CS)</i> atau <i>Account Officer (AO)</i></p>	<p>d. Bagi hasil simpanan bisa diambil sewaktu waktu tetapi dalam bentuk bonus jika anggota memerlukan dana</p> <p>e. Memiliki sistem <i>Pick Up Service/ Layanan jemput bola</i></p> <p>f. Prosedur pembukaan rekening simpanan dilakukan di kantor melalui <i>Customer service (CS)</i> atau <i>Account Officer (AO)</i></p>
<b>People</b>	<p>a. 6 pengelola</p> <p>b. 507 anggota</p>	<p>a. 6 pengelola</p> <p>b. 398 anggota</p>	<p>a. 6 pengelola</p> <p>b. 486 anggota</p>
<b>Physical Evidence</b>	<p>a. BerAC</p> <p>b. Bersih nyaman</p> <p>c. Kursi tunggu 3-4</p> <p>d. Aplikasi Mobile KOPSYAH MUI</p>	<p>a. BerAC</p> <p>b. Bersih nyaman</p> <p>c. Kursi tunggu 3-5</p> <p>d. Aplikasi Mobile BMT Surya Raharja Jatim</p>	<p>a. BerAC</p> <p>b. Bersih nyaman</p> <p>c. Kursi tunggu 3-5</p> <p>d. Aplikasi Mobile BMT MS</p>

Sumber ; Data Observasi Desember 2023

Dapat dilihat melalui tabel 1.3 diketahui bahwa ketiga koperasi mempunyai keunggulan tersendiri. Pada kategori Produk KSPPS Mandiri Sejahtera terdiri 14 produk, KOPSYAH MUI terdiri 13 produk, pada KSPPS Surya Raharja terdiri 8 produk. Harga terendah simpanan di KOPSYAH MUI adalah 1000, namun di KSPPS Surya Raharja adalah 5.000, dan paling tinggi

di KSPPS Mandiri sejahtera adalah 10.000. Dalam kategori tempat, ketiga lembaga tersebut terletak di lokasi yang strategis dekat pasar sehingga memudahkan akses anggotanya. Dalam kategori proses, yang paling mudah adalah KOPSYAH MUI dan KSPPS Mandiri sejahtera memiliki sistem layanan jemput bola, penarikan simpanan yang mudah. Dalam kategori orang, yang memiliki jumlah anggota dan pengelola terbanyak adalah Kopsyah MUI terdapat 7 pengelola dan 507 anggota. Dalam kategori bukti fisik, yang paling unggul adalah KSPPS Mandiri Sejahtera dan KSPPS Surya Raharja yakni memiliki ruangan ber AC, bersih nyaman, kursi tunggu 3-5. Sehingga dapat disimpulkan bahwa KOPSYAH MUI memiliki keunggulan yang mencolok pada kategori harga, proses, promosi, dan orang.

Koperasi konsumen adalah koperasi yang menjalankan kegiatan untuk anggota dalam rangka menyediakan barang atau jasa yang diperlukan anggota. Koperasi berperan mendorong peningkatan daya beli sehingga penghasilan riil anggota meningkat.<sup>7</sup>

**Tabel 1. 4**  
**Data Jumlah Anggota Berdasarkan Jenis Simpanan Koperasi**  
**Konsumen Syariah MUI Jawa Timur Unit SPPS Cabang Banyak**  
**Tahun 2023**

No.	Jenis Simpanan	Jumlah Anggota
1.	Simpanan Umum Syariah	436
2.	Simpanan Pelajar	52
4.	Simpanan Qurban	4
5.	Simpanan Haji & Umroh	15
6.	Simpanan Berjangka	56
	<b>Total</b>	<b>563</b>

Sumber : Data Observasi Januari 2024

---

<sup>7</sup> Dinas Koperasi dan UMKM, "Jenis Koperasi," <https://dinkopukm.slemankab.go.id/wp-content/uploads/2023/06/Jenis-Koperasi.pdf>, (Diakses Pada 1 Februari 2024).

Dalam tabel 1.4 dapat dilihat produk simpanan yang paling banyak peminatnya adalah jenis produk simpanan Umum Syariah. Sehingga dari data tersebut peneliti memakai *marketing mix* sebagai alat ukur dalam mengetahui faktor alasan menjadi anggota simpanan Umum Syariah di Koperasi Konsumen Syariah MUI Jawa Timur USPPS Cabang Manyar.

Teori *marketing mix* 4P mengalami pengembangan yang dimana bagi industri jasa mengalami penambahan 3P sehingga menjadi 7P yaitu proses (*process*), orang (*people*), dan bukti fisik (*physical evidence*).<sup>8</sup> Pengembangan *marketing mix* jasa ini dapat mempermudah industri jasa untuk menetapkan strategi pemasaran yang tepat. Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan keinginan atau kebutuhan.<sup>9</sup> Harga adalah suatu pengeluaran yang harus dikeluarkan oleh konsumen untuk memperoleh sebuah produk atau jasa yang diinginkan untuk memenuhi kebutuhan konsumen.<sup>10</sup> Penelitian yang dilakukan oleh Rusny Istiqomah Sujono dan Febrian Wahyu Wibowo bahwasannya dari hasil penelitiannya menunjukkan bahwa variabel Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembiayaan Pada Nasabah Bank Syariah.<sup>11</sup> Namun penelitian yang dilakukan Kinanda Nor Cahya Ningtias Embun Durianny Soemarso bahwasannya dari hasil penelitiannya menunjukkan bahwa

---

<sup>8</sup> Jochen Wirtz and Christopher Lovelock, *Services Marketing: People, Technology, Strategy* (World Scientific, 2021), 24.

<sup>9</sup> K d Armstrong, "Prinsip-Prinsip Pemasaran Jilid 1 Dan 2 Edisi 12," *Jakarta: Erlangga*, 2018, 344.

<sup>10</sup> M Nazori Majdid, Refky Fielnanda, and Bela Sesarwari, "Pengaruh Fluktuasi Harga Emas Dan Promosi Terhadap Minat Nasabah Pada Produk Tabungan Emas Di Pegadaian Syariah Jelutung," *Jupumi* 2, no. 1 (2023): 55–64, <http://ejurnal.stie-trianandra.ac.id/index.php>.

<sup>11</sup> Rusny Istiqomah Sujono and Febrian Wahyu Wibowo, "Marketing Mix Dan Tingkat Margin Dalam Pengambilan Keputusan Pembiayaan Pada Nasabah Bank Syariah," *El Dinar* 8, no. 1 (2020): 37.

variabel harga secara parsial berpengaruh tidak signifikan terhadap pengambilan keputusan menabung BritAma pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, Cabang Pembantu Puri Anjasmoro Semarang.<sup>12</sup> Proses adalah semua kegiatan yang terdiri dari prosedur, jadwal, pekerjaan, mekanisme dan hal-hal yang teratur yang mana jasa yang diciptakan akan disalurkan kepada konsumen.<sup>13</sup> Penelitian yang dilakukan Cyntia Novita Sari dan Fernaldi Anggadha bahwasannya dari hasil penelitiannya menunjukkan bahwa variabel proses berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung di BRI Syariah KC Semarang.<sup>14</sup> Namun penelitian yang dilakukan Alfia Qorizah dan Prayudi Setiawan Prabowo menunjukkan bahwa Proses tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil KPR Syariah Bank Jatim Syariah Surabaya.<sup>15</sup> Promosi adalah alat utama yang dipergunakan oleh perusahaan untuk melancarkan komunikasi persuasif kepada pembeli sesuai yang ditargetkan. Lokasi adalah tempat yang diartikan sebagai semua aktivitas perusahaan yang ditujukan guna menyediakan produk yang ditawarkan kepada konsumen. Bukti fisik adalah bukti yang dimiliki oleh

---

<sup>12</sup> Kinanda Nor Cahya Ningtias and Embun Duriyany Soemarso, "ANALISIS PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENABUNG BRITAMA PADA PT BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO), Tbk CABANG PEMBANTU PURI ANJASMORO SEMARANG," *Keunis* 7, no. 1 (2019): 20, <https://doi.org/10.32497/keunis.v7i1.1530>.

<sup>13</sup> Cyntia Novita Sari and Fernaldi Anggadha Ratno, "Pengaruh Marketing Mix Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Moderasi," *Al-Masharif: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Keislaman* 8, no. 2 (2020): 312–27. 315.

<sup>14</sup> Sari and Ratno, 324.

<sup>15</sup> Alfia Qorizah, and Prayudi Setiawan Prabowo. "Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil KPR Syariah Bank Jatim Syariah Surabaya." *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam* 2, no. 2 (2019): 149-161.

pemberi jasa yang bertujuan untuk konsumen sebagai usulan nilai tambah konsumen.<sup>16</sup>

Menurut Kotler dan Keller dikutip Methina Sebuah keputusan yang diambil oleh anggota atau konsumen didasari oleh perilaku konsumen. Yang mana perilaku konsumen sebagai studi tentang bagaimana konsumen baik dalam bentuk kelompok maupun individu membeli atau menggunakan produk yang diinginkan yang dinilai dapat memuaskan keinginan mereka.<sup>17</sup>

**Tabel 1. 5**  
**Alasan Anggota Memilih Produk Simpanan Umum Syariah di**  
**KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar**

<b>Marketing Mix 7P</b>	<b>Hasil</b>
<i>Produk (Product)</i>	5
<i>Price (Harga)</i>	17
<i>Place (Tempat)</i>	4
<i>Process (Proses)</i>	12
<i>People (Orang)</i>	0
<i>Promotion (Promosi)</i>	2
<i>Physical Evidence (Bukti Fisik)</i>	0
<b>Jumlah</b>	<b>40</b>

Sumber ; Data kuesioner diolah peneliti

Dalam Tabel 1.7 menunjukkan faktor yang mempengaruhi anggota menggunakan produk simpanan umum syariah adalah karena harga dengan jumlah 17 orang, proses 12 orang, produk 5 orang, tempat 4 orang, promosi 2 orang, sumber daya manusia 0 orang dan bukti fisik 0 orang.

---

<sup>16</sup> Philip Kotler and Gary Armstrong, "Principles of Marketing Sixteenth Edition" (pearson, 2016).

<sup>17</sup> Kotler and Armstrong.

Beberapa hal tersebut menarik peneliti untuk melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH HARGA DAN PROSES TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI ANGGOTA PRODUK SIMPANAN UMUM SYARIAH (Pada Koperasi Konsumen Syariah Mitra Usaha Ideal (MUI) USPPS Cabang Manyar Gresik)”**

### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana harga simpanan umum syariah di KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar Gresik?
2. Bagaimana proses simpanan umum syariah di KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar Gresik?
3. Bagaimana keputusan menjadi anggota simpanan umum syariah di KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar Gresik?
4. Bagaimana pengaruh harga terhadap keputusan menjadi anggota simpanan umum syariah di KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar Gresik?
5. Bagaimana pengaruh proses terhadap keputusan menjadi anggota simpanan umum syariah di KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar Gresik?
6. Bagaimana harga dan proses terhadap keputusan menjadi anggota simpanan umum syariah di KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar Gresik?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui harga simpanan umum syariah di KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar Gresik.

2. Untuk mengetahui proses simpanan umum syariah di KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar Gresik.
3. Untuk mengetahui keputusan menjadi anggota simpanan umum syariah di KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar Gresik.
4. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan menjadi anggota simpanan umum syariah di KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar Gresik.
5. Untuk mengetahui pengaruh proses terhadap keputusan menjadi anggota simpanan umum syariah di KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar Gresik.
6. Untuk mengetahui pengaruh harga dan proses terhadap keputusan menjadi anggota simpanan umum syariah di KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar Gresik.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian mencakup manfaat yang akan dihasilkan sesudah penelitian selesai dilakukan. Manfaat tersebut berbentuk manfaat teoritis maupun manfaat praktis, seperti manfaat bagi penulis, institusi.

##### 1. Manfaat teoritis

Dapat memberikan tambahan wawasan dan ilmu pengetahuan khususnya yang berkaitan dengan lembaga keuangan syariah

##### 2. Manfaat Praktis

###### a. Bagi Peneliti

Hasil dari penelitian ini diharap dapat menambah pengetahuan dan memperluas pemahaman peneliti.

b. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini juga diharap dapat menambah pengetahuan kepada siapapun yang membacanya mengenai Keputusan menjadi anggota.

c. Bagi Lembaga

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan masukan, Informasi dan berkontribusi terhadap pentingnya keputusan anggota untuk peningkatan jumlah anggota

d. Bagi Institusi

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan menjadi bahan rujukan untuk mahasiswa IAIN Kediri dalam bidang lembaga keuangan syariah.

## E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah jawaban sementara yang hendak diuji kebenarannya melalui penelitian.<sup>18</sup> Oleh karena itu peneliti akan mengajukan hipotesis sebagai berikut ;

1. Pengaruh Harga (X1) Terhadap Keputusan menjadi Anggota(Y)

H1 : Keputusan menjadi anggota simpanan umum pada KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar dipengaruhi oleh harga

H0 : Keputusan menjadi anggota simpanan umum pada KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar tidak dipengaruhi oleh harga

2. Pengaruh Proses (X2) Terhadap Keputusan menjadi Anggota (Y)

---

<sup>18</sup> Jim Hoy Yam and Ruhayat Taufik, "Hipotesis Penelitian Kuantitatif," *Perspektif: Jurnal Ilmu Administrasi* 3, no. 2 (2021): 96–102, <https://doi.org/10.33592/perspektif.v3i2.1540>.

H1 : Keputusan menjadi anggota simpanan umum pada KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar dipengaruhi oleh proses

H0 : Keputusan menjadi anggota dalam Produk Simpanan umum pada KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar tidak dipengaruhi oleh proses

3. Pengaruh Harga (X1) dan Proses (X2) Terhadap Keputusan menjadi Anggota (Y)

H1 : Keputusan menjadi anggota dalam Produk Simpanan umum pada KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar dipengaruhi oleh Harga dan Proses

H0 : Keputusan menjadi anggota dalam Produk Simpanan umum pada KOPSYAH MUI USPPS Cabang Manyar tidak dipengaruhi oleh Harga dan Proses

#### **F. Penelitian Terdahulu**

1. Skripsi oleh Lutfiyanti (2023) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri, yang berjudul “Pengaruh Produk dan Harga Terhadap Keputusan Memilih Produk Tabungan Umum Syariah (Studi Pada KOPSYAH MUI Cabang Bungah Gresik)”.<sup>19</sup> Disimpulkan bahwa tidak ada pengaruh produk terhadap keputusan memilih produk tabungan, Sedangkan harga berpengaruh terhadap keputusan memilih produk tabungan dan hasil perhitungan menunjukkan terdapat pengaruh signifikan secara simultan antara produk dan harga terhadap keputusan sebesar 56,1% . Persamaan dengan penelitian saat ini diantaranya sama memakai variabel Harga (X1)

---

<sup>19</sup> Lutfiyanti, “Pengaruh Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Memilih Produk Tabungan Umum Syariah,” *Skripsi IAIN Kediri*, (Kediri: Institut Agama Islam Negeri Kediri, 2023).

variabel keputusan nasabah (Y). Sedangkan Perbedaan dalam penelitian terdahulu diantaranya variabel Proses (X2), dan objek penelitian yakni menggunakan objek KOPSYAH MUI Jatim Cabang Bungah sedangkan penelitian saat ini menggunakan objek penelitian KOPSYAH MUI Cabang Manyar.

2. Skripsi oleh Yunias Rizki Agnes (2021) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri, yang berjudul “Pengaruh Sumber Daya Manusia dan Proses Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada KSPPS BMT PETA Cabang Jombang”.<sup>20</sup> Disimpulkan bahwa koefisien determinasi  $R^2$  08,61 Variabel X1 dan X2 mempengaruhi variabel Y sebesar 86,1% sisanya 13,9% dipengaruhi faktor lain. Persamaan dengan penelitian saat ini yaitu sama memakai variabel keputusan nasabah (Y). Perbedaan dalam penelitian terdahulu diantaranya variabel Harga (X1), dan objek penelitian yakni menggunakan objek Kopsyah MUI Jatim Unit SPPS Cabang Manyar Gresik.
3. Skripsi oleh Alvina Cahya Prillicia (2023) Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri, yang berjudul “Pengaruh Pengetahuan Terhadap Keputusan Menabung di Koperasi Syariah (Studi Kasus Nasabah KSPPS BMT Sumber Barokah Mandiri Purwoasri Kediri)”<sup>21</sup>. Disimpulkan bahwa terjadi pengaruh positif dan signifikan variabel X mempengaruhi variabel Y sebesar 47,7% sisanya 52,3% dipengaruhi oleh faktor lainnya.

---

<sup>20</sup> Yunias Rizki Agnes, “Pengaruh Sumber Daya Manusia Dan Proses Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada KSPPS BMT PETA Cabang Jombang,” *Skripsi IAIN Kediri*, (Kediri: Institut Agama Islam Negeri Kediri, 2021).

<sup>21</sup> Alvina Cahya Prillicia, “Pengaruh Pengetahuan Terhadap Keputusan Menabung Di Koperasi Syariah (Studi Kasus Nasabah KSPPS BMT Sumber Barokah Mandiri Purwoasri Kediri),” *Skripsi IAIN Kediri*, (Kediri: Institut Agama Islam Negeri Kediri, 2023).

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian saat ini sama memakai variabel keputusan nasabah (Y). Perbedaan dengan penelitian terdahulu diantaranya, variabel Harga (X1), Proses (X2) dan objek penelitian yakni menggunakan objek Kopsyah MUI Jatim Unit SPPS Cabang Manyar Gresik.

4. Artikel oleh Evelyn Wijaya dan Puspa Marantika Ariyanti (2018) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pelita Indonesia Pekanbaru, yang berjudul “Pengaruh Service Marketing Mix Terhadap Keputusan Nasabah Untuk menabung Pada PT. Bank Mayapada Internasional Tbk Cabang A.Yani Pekanbaru.”<sup>22</sup> Disimpulkan bahwa produk, tempat, proses dan orang ada pengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah sedangkan harga, promosi dan bukti fisik tidak ada pengaruh signifikan. Persamaan dengan penelitian saat ini sama memakai variabel keputusan nasabah (Y). Perbedaan dengan penelitian terdahulu diantaranya, variabel Harga (X1), Proses (X2) dan objek penelitian yakni menggunakan objek Kopsyah MUI Jatim Unit SPPS Cabang Manyar Gresik.
5. Artikell oleh Nur Anim Jauhariyah, Kiki Fitria, dan Mahmudah (2020) Institut Agama Islam (IAI) Darussalam Blokagung Banyuwangi, yang berjudul “Kontribusi Marketing Syariah dan Citra Lembaga Dalam Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menabung”<sup>23</sup>. Disimpulkan bahwa Pemasaran merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan

---

<sup>22</sup> Evelyn Wijaya and Puspa Marantika Ariyanti, “The Effect of Service Marketing Mix Toward Customer ’ S Saving Decision in PT. Bank Mayapada International TBK Branch A.Yani Pekanbaru,” *Journal of Economic, Business and Accounting* 1, no. Nomor 2 (2018).

<sup>23</sup> Nur Anim Jauhariyah, Kiki Fitria, and Mahmudah Mahmudah, “Kontribusi Marketing Syariah Dan Citra Lembaga Dalam Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menabung,” *Jurnal Istiqro* 6, no. 1 (2020): 11, <https://doi.org/10.30739/istiqro.v6i1.554>.

nasabah menabung dan citra lembaga mempengaruhi minat nasabah untuk menabung. pemasaran (X1) dan citra lembaga (X2) merupakan variabel yang dominan terhadap keputusan nasabah (Y). Persamaan penelitian tersebut sama memakai keputusan nasabah (Y). Sedangkan Perbedaan diantaranya, variabel Harga (X1), Proses (X2) dan objek penelitian yakni menggunakan objek Kopsyah MUI Jatim Unit SPPS Cabang Manyar Gresik.