

**PENGARUH TINGKAT SUKU BUNGA TERHADAP LOYALITAS
NASABAH DI KOPERASI SIMPAN PINJAM ARTHA MAKMUR
SUMBERJATI SILO JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Institut Agama Islam Negeri Jember untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
program studi perbankan syariah



Disusun Oleh :

Santi

NIM: 083 123 040

Pembimbing :

Nurul Setianingrum, S.E., M.M
NIP. 19690523 199803 2 001

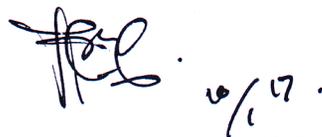
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
FEBRUARI, 2017**

**PENGARUH TINGKAT SUKU BUNGA TERHADAP
LOYALITAS NASABAH DI KOPERASI SIMPAN PINJAM
ARTHA MAKMUR SUMBERJATI SILO JEMBER**

SKRIPSI

diajukan Kepada Institut Agama Islam Negeri Jember untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Disetujui Pembimbing



Nurul Setianingrum, S.E., M.M

19690523-199803 2 001

HALAMAN PENGESAHAN

**PENGARUH TINGKAT SUKU BUNGA TERHADAP LOYALITAS
NASABAH DI KOPERASI SIMPAN PINJAM ARTHA MAKMUR
SUMBERJATI SILO JEMBER**

SKRIPSI

diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember (IAIN) Jember untuk
memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Kamis
Tanggal : 23 Februari 2017

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Ahmadiono, S.Ag., M.E.I
NIP.19760401 200312 1 005

Retna Anggitaningsih, SE., MM
NIP.19740420 199803 2 001

Anggota :

1. Moch Chotib, S.Ag.,M.M
2. Nurul Setianingrum, S.E., M.M

Menyetujui,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Moch Chotib, S.Ag.,M.M
NIP.19740727 2002 12 1 003

MOTTO

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(Q.S. Annisa': 29)¹

IAIN JEMBER

¹ Depertemen agama, *Al qur'an Terjemah*

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan rasa syukur kepada Allah SWT, Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Ibu tercinta (Sri Rusmini) yang merupakan inspirasi utama yang tiada henti- hentinya membimbing, mendidik, memotivasi dan memberikan dukungan baik dalam bentuk materi maupun non materi, serta selalu bersujud memanjatkan doa agar anakmu menjadi orang yang berguna dan sukses dunia dan akhirat.
2. Bapak Kusnadi, Suwanto, serta kakak- kakakku Abu Salim, mbk Firda dan adek- adekku yulis dian, dodik darmadi. Trimakasih sealu menyayangiku dan menyemagatiku tanpa kalian aku bukan siapa-siapa.
3. Terimakasih kepada sahabat- sahabatku Rozinah, Lia Hasanah, suhaibatul Islamiyah, Lailatul Hasanah, musyrifatul Hasanah dan semua anak T2 kalian bukan hanya sahabatku, kalian saudaraku, dan penyemangatku.
4. Dosen- dosen yang telah bersedia memberikan ilmunya, tanpa jasa seorang guru saya tidak akan bisa membaca, menulis, dan mengerti banyak hal, serta tidak akan menjadi seperti saat ini.
5. Koperasi Simpan Pinjam Artha Makmur Sumberjati Silo Jember yang sudah memberikan ijin untuk melakukan penelitian sehingga skripsi ini selesai tepat pada waktunya.
6. Almamater IAIN Jember yang selalu saya banggakan.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Alhamdulillah, puji syukur penulis sampaikan kepada Allah SWT karena atas rahmat dan hidayahnya, proses penyelesaian skripsi sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program sarjana, dapat terselesaikan dengan baik dan lancar.

Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapat gelar sarjana ekonomi pada program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.

Kesuksesan ini diperoleh penulis karena dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan banyak terima kasih yang tiada batas kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM selaku Rektor IAIN Jember.
2. Bapak Moch. Chotib, S.Ag.,MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Dr. Abdul Rokhim, S.Ag.,M.E.I selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Bapak M.F Hidayatullah, S.H.I., M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam.
5. Ibu Nurul Setianingrum, S.E., M.M selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah sekaligus dosen pembimbing yang telah memberikan motivasi, bimbingan dan arahnya dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak Ahmadiono, S.Ag,MEI selaku ketua sidang.

7. Ibu Retna Anggitaningsih, SE.,MM selaku sekretaris sidang.
8. Bapak yangki Selaku pimpinan Koperasi Artha Makmur
9. Seluruh Dosen – dosen yang telah memberikan ilmunya kepada kami.
- 10.civitas akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember.

Semoga segala bantuan serta ilmunya mendapatkan pahala dari Allah SWT. Akhirnya, penulis berharap mudah-mudahan skripsi ini nantinya bermanfaat, khususnya bagi penulis dan bagi pembaca pada umumnya. Demi kesempurnaan skripsi ini, mohon kritik dan saran yang membangun diberikan kepada penulis agar karya-karya kedepan akan lebih baik.

Jember, 2017

Penulis



ABSTRAK

Santi, Nurul Setianingrum, S.E., M.M 2016 : Pengaruh Tingkat Suku Bunga Terhadap Loyalitas Nasabah di Koperasi Simpan Pinjam Artha Makmur Sumberjati Silo Jember.

Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas asas kekeluargaan. Koperasi simpan pinjam Artha Makmur Sumberjati merupakan institusi yang memiliki manfaat yang besar bagi masyarakat disekitarnya. Sebagai upaya memperoleh pendapatan semaksimal mungkin, aktivitas pembiayaan koperasi simpan pinjam Artha Makmur, menganut sistem bunga. Upaya ini harus dikendalikan sedemikian rupa sehingga kebutuhan likuiditas dapat terjamin dan tidak banyak dana yang menganggur.

Keuntungan dari koperasi adalah bunga yang dibebankan kepada peminjam, menentukan besar kecilnya suku bunga simpanan dan pinjaman sangat dipengaruhi oleh keduanya. Artinya bunga simpanan maupun pinjaman saling memengaruhi terhadap loyalitas nasabah.

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:1. Adakah pengaruh tingkat suku bunga simpan pinjam terhadap loyalitas nasabah di Koperasi Simpan Pinjam Artha Makmur Sumberjati Silo Jember? 2. Seberapa besar pengaruh tingkat suku bunga simpan pinjam terhadap loyalitas nasabah di koperasi simpan pinjam Artha Makmur Sumberjati Silo Jember

Tujuan penelitian ini yaitu:1. Untuk mengetahui adakah pengaruh tingkat suku bunga simpan pinjam terhadap loyalitas nasabah di Koperasi Simpan Pinjam Artha Makmur Sumberjati Silo Jember. 2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh tingkat suku bunga terhadap loyalitas nasabah di Koperasi Simpan Pinjam.

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif. Adapun teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini ialah regresi linier sederhana, yaitu untuk mengetahui pengaruh dengan menggunakan satu variabel bebas terhadap satu variabel terikat. Dalam analisis regresi linier sederhana, ada dua hal yang harus diperhatikan, yaitu: Koefisien Determinasi (R^2), dan Uji t. Namun sebelum melakukan analisis regresi, terlebih dulu data harus memenuhi Uji Asumsi Klasik.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat suku bunga berpengaruh terhadap loyalitas nasabah dengan tingkat pengaruh yang kecil yaitu 22,4% dan dalam penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh tingkat suku bunga dan loyalitas nasabah dengan nilai signifikansi yang dihasilkan ialah lebih kecil dari 0,05, yaitu sebesar 0,000.

DAFTAR ISI

| | |
|-------------------------------------|------------|
| Cover | i |
| Persetujuan Pembimbing | ii |
| Halaman Pengesahan..... | iii |
| Motto | iv |
| Persembahan | v |
| Kata Pengantar | vi |
| Abstrak..... | viii |
| Daftar isi..... | ix |
| Daftar Tabel..... | xii |
| Daftar Gambar | xiii |
| Lampiran | 66 |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 3 |
| C. Tujuan Penelitian | 3 |
| D. Manfaat Penelitian | 4 |
| E. Ruang Lingkup Penelitian..... | 4 |
| F. Definisi Operasional..... | 6 |
| G. Asumsi Penelitian | 7 |
| H. Hipotesis..... | 8 |
| I. Uji Hipotesis | 8 |
| J. Metode Penelitian..... | 9 |

| | |
|--|----|
| K. Sistematika Pembahasan | 18 |
| BAB II KAJIAN PUSTAKA | |
| A. Penelitian Terdahulu | 20 |
| B. Kajian teori..... | 21 |
| 1. Pengertian Koperasi | 21 |
| 2. Pengertian Bunga..... | 23 |
| 3. Pengertian Loyalitas Nasabah | 32 |
| BAB III PEMBAHASAN | |
| A. Gambar Objek Penelitian | 47 |
| B. Penyajian data | 50 |
| C. Analisis dan Pengujian Hipotesis..... | 51 |
| BAB IV PENUTUP | |
| A. Kesimpulan | 63 |
| B. Saran-saran..... | 63 |
| DAFTAR PUSTAKA | |
| Lampiran : | |
| Matrix penelitian | |
| Data penelitian | |
| Output SPSS | |
| Table T | |
| Table R (Product Moment) | |
| Angket penelitian | |
| Surat izin penelitian | |

Surat selesai penelitian

Jurnal penelitian

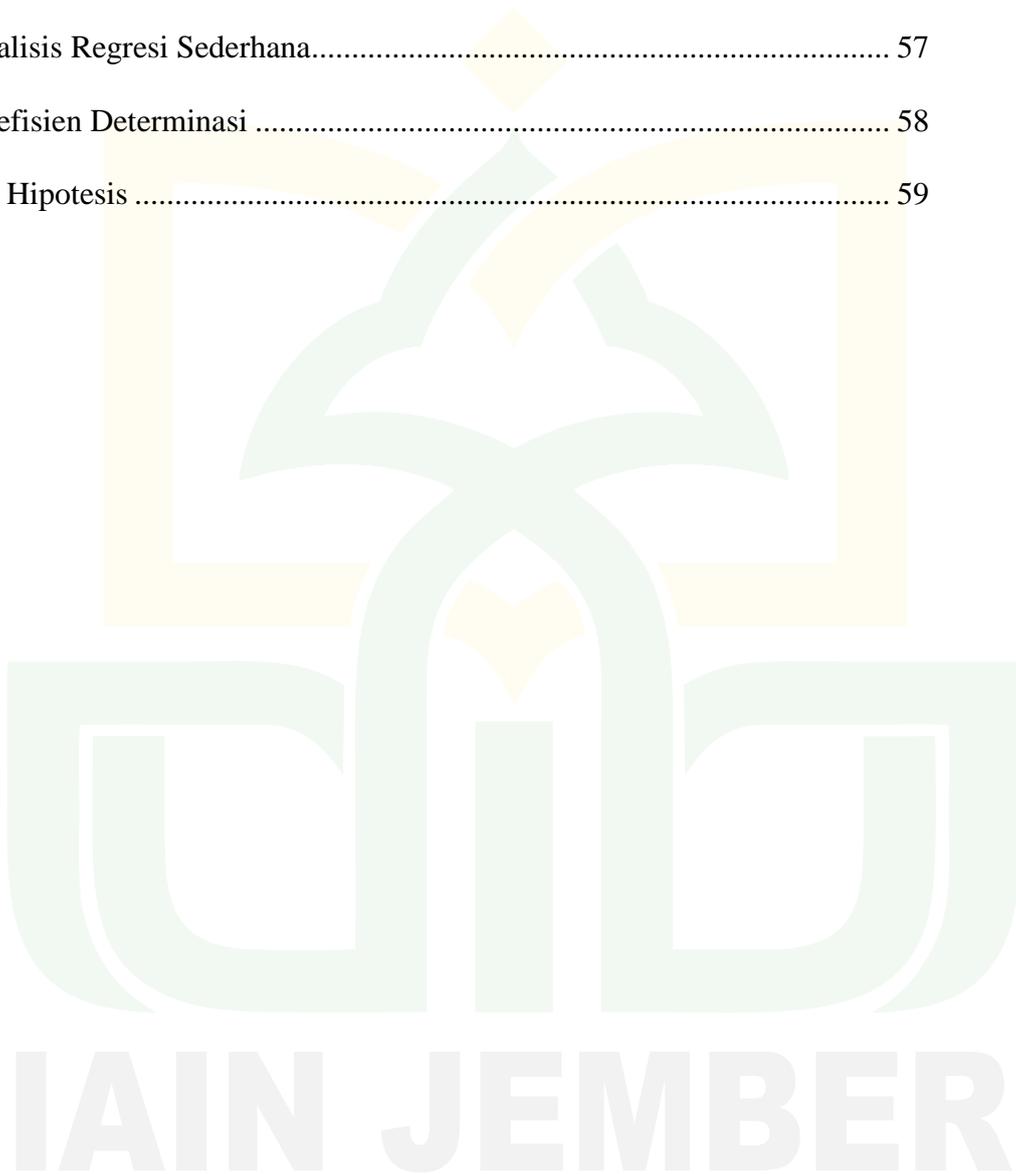
Pernyataan keaslian tulisan

Biodata diri



DAFTAR TABEL

| | |
|-------------------------------------|----|
| 2.1 Penelitian Terdahulu | 20 |
| 3.1 Hasil Uji Responden | 51 |
| 3.2 Uji Reabilitas Data | 52 |
| 3.3 Uji Validitas Data | 53 |
| 3.5 Analisis Regresi Sederhana..... | 57 |
| 3.6 Koefisien Determinasi | 58 |
| 3.7 Uji Hipotesis | 59 |



DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| 3.1 Struktur Organisasi Koperasi Artha Makmur | 49 |
| 3.2 Uji Heteroskedastisitas..... | 55 |
| 3.3 Uji Normalitas..... | 56 |



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sesuai dengan Undang-Undang Nomer 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian dijelaskan bahwa koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas asas kekeluargaan, Sedangkan Undang-Undang nomer 25 tahun pasal 16 menggaris bawahi bahwa jenis koperasi didasarkan pada kesamaan kegiatan dan kepentingan ekonomi anggotanya. Sedangkan didalam penjelasannya dijelaskan bahwa dasar untuk menentukan jenis koperasi kesamaan aktivitas (kegiatan usaha), kepentingan dan kebutuhan ekonomi anggota, seperti koperasi simpan pinjam, koperasi produsen, koperasi konsumen, koperasi pemasaran dan koperasi jasa.

Koperasi Simpan Pinjam Artha Makmur Sumberjati merupakan institusi yang memiliki manfaat yang besar bagi masyarakat disekitarnya.

Koperasi simpan pinjam Artha Makmur ini berdiri sejak tahun 2007 sampai sekarang yang mempunyai karyawan sebanyak 12 orang, koperasi ini memiliki beberapa keunggulan yaitu salah satunya persyaratan peminjaman mudah sehingga para nasabah tertarik untuk meminjam, koperasi ini telah berbadan hukum No. 518/495.BH/XVI.7/436.313/2007. untuk menunjang kebutuhan masyarakat Jember khususnya masyarakat Sumberjati, dalam peningkatan kesejahteraan dan dalam penyimpanan kekayaan pada masa kini,

memerlukan jasa lembaga keuangan (koperasi simpan pinjam Artha makmur sumberjati). Koperasi merupakan suatu kumpulan dari orang-orang yang mempunyai tujuan atau kepentingan bersama.

Sebagai upaya memperoleh pendapatan semaksimal mungkin, aktivitas pembiayaan koperasi simpan pinjam Artha Makmur, menganut sistem bunga. Upaya ini harus dikendalikan sedemikian rupa sehingga kebutuhan likuiditas dapat terjamin dan tidak banyak dana yang menganggur.

Keuntungan dari koperasi adalah bunga yang dibebankan kepada peminjam. Semakin banyak uang yang disalurkan akan memperbesar keuntungan koperasi.¹ Pembagian keuntungan di dalam koperasi simpan pinjam diberikan terutama bagi peminjam yang tidak pernah lalai memenuhi kewajibannya. Keuntungan akan diberikan sesuai dengan jumlah yang dipinjam dalam suatu periode. Semakin besar pinjaman, maka pembagian keuntungan pun semakin besar pula. Keuntungan koperasi salah satunya diperoleh dari biaya bunga yang dibebankan kepeminjam.

Bunga yang diberikan kepada para peminjam diartikan sebagai balas jasa yang diberikan oleh koperasi yang berdasarkan prinsip konvensional kepada nasabah. Bunga simpanan maupun bunga pinjaman masing-masing saling mempengaruhi satu sama lainnya. Dalam menentukan besar kecilnya suku bunga simpanan dan pinjaman sangat dipengaruhi oleh keduanya. Artinya bunga simpanan maupun pinjaman saling memengaruhi terhadap loyalitas nasabah.

¹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2013), 252-253.

Dari uraian diatas sudah jelas bahwa tingkat suku bunga sangat menarik untuk dikaji, dari sistem perkembangan kinerja keuangan dengan tingkat suku bunga, mengacu dari penjelasan diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **Pengaruh Tingkat Suku Bunga Terhadap Loyalitas Nasabah Di Koperasi Simpan Pinjam Artha Makmur Sumberjati Silo Jember.**

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah merupakan pernyataan singkat suatu masalah yang akan diteliti. Perumusan masalah atau pertanyaan penelitian merupakan tahap akhir penemuan setelah peneliti memilih bidang dan pokok masalah yang diteliti.²

1. Adakah pengaruh tingkat suku bunga terhadap loyalitas nasabah di Koperasi Simpan Pinjam Artha Makmur Sumberjati Silo Jember?
2. Seberapa besarpengaruh tingkat suku bunga terhadap loyalitas nasabah di Koperasi Simpan Pinjam Artha Makmur Sumberjati Silo Jember?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui adakah pengaruh tingkat suku bunga terhadap loyalitas nasabah diKoperasi Simpan Pinjam Artha Makmur Sumberjati Silo Jember
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh tingkat suku bunga terhadap loyalitas nasabah di Koperasi Simpan Pinjam Artha Makmur Sumberjati Silo Jember

²Etta Mamangsangadji, *Pendekatan Penelitian*, (Yogyakarta:PT Andi Offset, 2010), 73.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari hasil penelitian merupakan dampak dari tercapainya tujuan. Adapun manfaat dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

- a. Sebagai kebanggaan dan ukuran atas ilmu-ilmu yang telah diperoleh selama menempuh kuliah di kampus IAIN Jember.
- b. Sebagai bahan pengetahuan dan wawasan mengenai sejarah bunga terhadap loyalitas nasabah.
- c. Dapat menambah wawasan peneliti.

2. Bagi Akademis

Dapat dijadikan sebuah bacaan, pedoman dan referensi dalam melakukan sebuah penelitian atau sebagai pengembangan sebuah kajian pustaka dan lainnya.

3. Bagi Lembaga

- a. Dapat dijadikan sebagai bahan kajian mengenai tingkat suku bunga dan loyalitas nasabah.
- b. Dapat dijadikan sebagai informasi dalam meningkatkan mutu koperasi.

E. Ruang Lingkup Penelitian

Adapun ruang lingkup dari penelitian adalah sebagai berikut:

1. Variabel Penelitian

Variabel adalah objek penelitian atau apa yang menjadi titik perhatian suatu penelitian. Variabel dalam penelitian ini dibedakan

menjadi 2 variabel yaitu, variabel independen (X) dan variabel dependen (Y) dengan uraian sebagai berikut:³

a. Variabel Independen

Variabel independen atau variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau menjadi penyebab berubahnya atau timbulnya variabel dependen (variabel terikat). Dalam penelitian ini yang menjadi variabel independen (bebas) yaitu tingkat suku bunga (X).

b. Variabel Dependen

Variabel dependen atau sering dikatakan sebagai variabel terikat atau tergantung. Yaitu variabel yang dipengaruhi atau disebabkan oleh adanya variabel bebas. Sedangkan yang menjadi variabel dependen (terikat) dalam penelitian ini adalah loyalitas nasabah (Y).

2. Indikator variabel

Setelah variabel penelitian terpenuhi, kemudian dilanjutkan dengan mengemukakan indikator-indikator penelitian yang merupakan rujukan empiris dari variabel yang akan diteliti.

Adapun indikator variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

³Murti Sumarni dan Salamah Wahyuni, *Metodologi Penelitian Bisnis* (Yogyakarta: Andi, 2006), 21

a. Tingkat suku bunga

1. *State rate*
2. *Annual percentage*
3. *Yield*⁴

b. Loyalitas nasabah

1. Melakukan pembelian berulang secara teratur
2. Membeli produk dan jasa
3. Mereferensikan kepada orang lain
4. Menunjukkan kekebalan terhadap tarikan dari pesaing

F. Definisi operasional

Untuk mempermudah dan memperjelas pengertian dari istilah yang digunakan dalam penelitian, maka perlu adanya sebuah definisi dari judul yang diambil secara spesifik. Berikut merupakan definisi-definisi yang akan dipaparkan:

1. Koperasi

Koperasi adalah organisasi bisnis yang dimiliki dan dioperasikan oleh orang-orang demi kepentingan bersama.⁵

2. Bunga

Bunga adalah harga yang harus dibayar kepada nasabah (yang memiliki simpanan) yang harus dibayar oleh nasabah kepada koperasi (nasabah yang memperoleh pinjaman).⁶

3. Loyalitas

⁴ Lestari Ambarini, *Ekonomi Moneter*. (Bogor : In Media, 2015)

⁵ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2013) 255.

⁶ Ibid 264.

Loyalitas nasabah adalah merupakan suatu komitmen perilaku seseorang yang ditunjukkan dengan kemauannya untuk membeli dan menggunakan suatu produk dalam jangka panjang.⁷ Loyalitas nasabah dapat diukur dengan komitmen nasabah untuk membicarakan hal-hal positif tentang perusahaan, merekomendasikan produk kepada orang lain, mendorong teman atau relasi bisnis untuk berbisnis dengan perusahaan, mempertimbangkan sebagai pilihan pertama dalam pembelian produk sejenis, melakukan kerjasama lebih banyak di waktu yang akan datang.

4. Nasabah

Nasabah adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan koperasi (dalam hal keuangan)⁸

G. Asumsi Penelitian

Asumsi penelitian biasa disebut juga sebagai anggapan dasar atau postulat, yaitu sebuah titik tolak pemikiran yang kebenarannya diterima oleh peneliti. Asumsi dari penelitian ini menyatakan bahwa dalam menjalankan suatu usaha atau setiap kegiatan tentu harapan pertama kali diinginkan dalam memperoleh keuntungan. Para pengelola koperasi dihadapkan pada pilihan yaitu memenuhi kebutuhan para nasabah.

H. Hipotesis

Hipotesis dinyatakan dalam bentuk pernyataan sementara terhadap hasil penelitian, berikut adalah hipotesis dalam penelitian:

1. Ha : terdapat pengaruh tingkat suku bunga terhadap loyalitas nasabah.

⁷ Etta Mamang Sangadji, *Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta : Cv Andi, 2013), 104.

⁸ <http://kbbi.web.id/nasabah>

2. Ho : tidak terdapat pengaruh tingkat suku bunga terhadap loyalitas nasabah.

I. Uji hipotesis

1. Analisis Regresi Parsial (uji t)

Analisis perbandingan satu variabel bebas dikenal dengan uji t..

Tujuan uji t adalah untuk mengetahui perbedaan variabel yang di hipotesiskan. Langkah-langkah pengujian adalah sebagai berikut:

a. Menentukan formulasi hipotesis

Ho: $\beta_1=0$ artinya variabel independen bukan merupakan penjelasan yang signifikan terhadap variabel dependen.

Ha: $\beta_1\neq 0$ artinya variabel independen merupakan penjelasan yang signifikan terhadap variabel dependen.

b. Menentukan derajat kepercayaan 5% (alpha 0,05)

c. Untuk menentukan t hitung dengan rumus :

$$T = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

$$\sqrt{1-r^2}$$

Dimana:

R= nilai koefesien korelasi

N=jumlah data⁹

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta,2016), 259.

J. Metode Penelitian

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif. Dalam penelitian kuantitatif, yang terpenting adalah dapat merekam data sebanyak-banyaknya dari populasi yang luas. Walaupun populasi penelitian besar. Tetapi dengan mudah dapat dianalisis. Baik melalui rumus-rumus statistik maupun komputer. Jadi pemecahan masalahnya di dominasi oleh peran statistik.

Sesuai dengan metode pendekatan yang digunakan oleh peneliti, maka peneliti banyak dituntut untuk menggunakan angka-angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut, serta penampilan dari hasilnya.

2. Populasi dan Sampel

Populasi dan sampel dalam penelitian kuantitatif merupakan istilah yang sangat lazim di pakai. Populasi diartikan sebagai jumlah kumpulan unit yang akan di teliti karakteristik atau cirinya. Namun jika populasinya luas maka, penelitian harus mengambil sampel dari populasi yang telah didefinisikan.

- a. Populasi Adalah seluruh kumpulan elemen yang dapat digunakan untuk membuat beberapa kesimpulan. Kumpulan elemen tersebut merupakan obyek dimana pengamatan dilakukan.¹⁰ Kumpulan

¹⁰ Muhamad Dimyati, *Analisis Dalam Uj Ipengaruh Variable Terhadap Loyalitas*. (Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media. 2009), 75-76.

elemen tersebut pada hakekatnya merupakan obyek dimana pengamatan dilakukan.¹¹

Populasi merupakan keseluruhan obyek, subyek yang mempunyai kualitas dan karekteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga obyek dan benda-benda alam yang lain.¹² Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah Koperasi Artha Makmur Silo Jember.

- b. Sampel Adalah bagian dari populasi (sebagian atau wakil populasi yang diteliti). Sampel penelitian adalah sebagian dari populasi yang diambil sebagai sumber data dan dapat mewakili seluruh populasi.¹³

Data yang digunakan sebagai sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik sampling yang digunakan adalah metode *simple random sampling* yaitu pengambilan anggota sampel dari populasi yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu secara *Accidental Sampling*, yaitu sampel merupakan nasabah yang melakukan transaksi pada saat penelitian. Ciri-ciri atau sifat-sifat yang digunakan adalah nasabah yang melakukan transaksi di koperasi sebagai sampel.

Dalam menentukan ukuran sampel dari suatu populasi dapat dilakukan dengan rumusan sebagai berikut:

¹¹ Mohamad dimyati, *Analisis SEM Dalam Uji Pengaruh Beberapa Variable Terhadap Loyalitas* (Jakarta: Mitra wacana media.2009).

¹² Sugiyono, *Metode Kuntitatif Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta.2004), 80.

¹³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta Grafindo Persada, 1998), 117.

Rumus slovin:

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Keterangan:

n = jumlah sampel

N = ukuran populasi

e = batasan kesalahan/standart eror¹⁴

Dengan menggunakan nilai e sebesar 5% maka diperoleh jumlah sampel sebagai berikut:

$$n = \frac{300}{1+300(0,1)^2} = \frac{300}{1+300(0,01)} = \frac{300}{1+3} = \frac{300}{4} = 75$$

Jumlah anggota sampel sering dinyatakan dengan ukuran sampel. Jumlah sampel yang diharapkan 75 mewakili populasi adalah sama dengan jumlah anggota populasi itu sendiri. Makin besar jumlah sampel mendekati populasi, maka peluang kesalahan generalisasi semakin kecil dan sebaliknya jika makin kecil jumlah sampel menjauhi populasi, maka makin besar kesalahan generalisasi.¹⁵

3. Sumber Data

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

¹⁴ Widayat, *Metode Penelitian Pemasaran* (Malang: Umm Pers, 2004), 105.

¹⁵ Sugiyono, *Metode penelitian bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2007), 86.

Data primer, adalah data yang diambil dari lapangan yang diperoleh melalui pengamatan, wawancara, dan kuesioner oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya. Data primer ini disebut juga data asli atau data baru. Sedangkan dalam penelitian ini menggunakan data primer yang berupa angket.

Data sekunder, adalah sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh instansi terkait dan atau pihak lain) karena data ini sudah tersedia. Data ini biasanya diperoleh dari perpustakaan atau dari laporan-laporan terdahulu.¹⁶

4. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

Bagian terpenting dalam proses penelitian adalah yang berkenaan dengan data penelitian. Sebab inti dari sebuah penelitian adalah terkumpulnya data atau informasi, kemudian data itu diolah atau dianalisa dan akhirnya hasil analisis tersebut diterjemahkan atau diinterpretasikan sebagai kesimpulan penelitian.

Adapun instrument yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah:

a. Observasi

Yaitu metode dengan pengamatan yang dicatat secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki. Teknik ini

¹⁶ Muhammad Teguh. *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), 160.

juga digunakan untuk pengumpulan data yang kompleks dan tidak terbatas pada orang saja, namun juga pada objek-objek yang lain. Teknik ini dapat dilakukan dengan terlibat langsung atau hanya sebagai pengamat kegiatan sehari-hari objek yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian.¹⁷

Dengan metode ini, peneliti ingin melihat kondisi riil yang terjadi di lapangan mengenai tingkat suku bunga dikoperasi simpan pinjam.

b. Dokumentasi

Metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lenter, agenda dan sebagainya. Data-data yang ingin diperoleh peneliti dari metode dokumentasi adalah sejarah, visi dan misi yang ada dikoperasi simpan pinjam Artha Makmur Sumberjati Silo Jember.¹⁸

5. Uji Validitas dan Realibilitas

Sebelum instrumen digunakan maka terlebih dahulu dilakukan uji validitas dan reabilitas. Valid artinya data yang diperoleh melalui kuesioner dapat menjawab tujuan penelitian. Pengujian validitas instrumen dilakukan dengan menggunakan program SPSS 16.00 for windows. Reliabel artinya data yang diperoleh melalui kuesioner hasilnya konsisten bila digunakan penelitian lain. Pengujian dilakukan

¹⁷Suharsimi, *Prosedur Penelitian*.201.

¹⁸S. Nasution, *Metode Research* (Penelitian Ilmiah) (Jakarta: Bumi Aksara,2011),113.

dengan program SPSS 16.00. Adapun alat analisis kuantitatif dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Uji Validitas

Suatu tes atau alat instrumen pengukur dapat dilakukan mempunyai validitas tinggi apabila alat tersebut menjalankan fungsi ukurnya atau memberikan hasil ukur yang sesuai dengan tujuan pengukuran tersebut. Suatu alat ukur yang valid mampu mengungkapkan data dengan tepat dan memberikan gambaran yang cermat mengenai data tersebut. Cermat artinya pengukuran itu mampu memberikan gambaran mengenai perbedaan yang sekecil kecilnya diantara subyek yang satu dengan yang lainnya.

Sebelum instrument digunakan maka terlebih dahulu dilakukan uji validitas dan reliabilitas. Valid artinya data yang diperoleh melalui kuesioner dapat menjawab tujuan penelitian. Pengujian validitas instrument dilakukan dengan melakukan program *SPSS 16.00 for windows*.

Adapun rumusan yang digunakan untuk menguji tingkat validitas instrumen dalam penelitian ini yaitu menggunakan rumus korelasi. Uji validitas dapat dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel untuk *degree of freedom* (df). Dengan ketentuan:

Hasil $r_{hitung} > r_{tabel} = \text{Valid}$

Hasil $r_{hitung} < r_{tabel} = \text{Tidak valid}$

b. Reliabilitas

Selain harus valid, instrumen juga harus *reliable* (dapat diandalkan). Instrumen dikatakan *reliable* apabila alat ukur tersebut memperoleh hasil-hasil yang konsisten, instrumen ini dapat dipakai dengan aman karena dapat bekerja dengan baik pada waktu yang berbeda dan kondisi yang berbeda. Jadi reliabilitas menunjukkan seberapa besar pengukuran dapat memberikan hasil yang relatif tidak berbeda bila dilakukan pengukuran kembali terhadap subyek yang sama.

Reliabel artinya data yang diperoleh melalui kuesioner hasilnya konsisten bila digunakan peneliti lain. Pengujian dilakukan dengan program SPSS 16.00 for windows.

Pengukuran reliabilitas dapat dilakukan dengan *one shot* atau pengukuran sekali saja. Alat untuk mengukur reliabilitas adalah *Alpha Crombach*. Suatu variabel dikatakan reliabel apabila:

Hasil *Alpha Crombach* $> 0,60$ = Reliabel

Hasil *Alpha Crombach* $< 0,60$ = Tidak Reliabel

6. Analisis Data

Dalam penelitian kuantitatif, analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumber data terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah: mengelompokkan data berdasarkan variabel dari seluruh dan jenis responden, mentabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang

diteliti, perhitungan untuk menjawab rumusan masalah, dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan. Adapun alat analisis kuantitatif dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:¹⁹

a. Uji Asumsi Klasik

Untuk mendapatkan model regresi yang baik harus terbatas dari penyimpangan data yang terdiri dari normalitas, heteroskedastisitas autokorelasi.

1) Uji Normalitas

Uji normalitas adalah usaha untuk menentukan apakah data variabel yang kita miliki mendekati populasi distribusi normal atau tidak. Tujuannya adalah ingin mengetahui apakah distribusi sebuah data mengikuti atau mendekati distribusi normal, yakni distribusi data dengan bentuk lonceng (bell shaped). Data yang baik adalah data yang mempunyai pola seperti distribusi normal, yakni distribusi data tersebut tidak menceng ke kiri dan ke kanan.

Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian*, 147.

2) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui apakah *variance* dari residual satu observasi ke observasi lainnya berbeda ataukah tetap. Jika *variance* dari residual data sama maka disebut homokedastisitas dan jika berbeda adalah heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang tidak terjadi heteroskedastisitas. Salah satu cara untuk mendeteksi problem heteroskedastisitas adalah melalui grafik *scatterplot*, yaitu jika plotting titik-titik menyebar secara acak dan tidak berkumpul pada suatu tempat, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi problem heteroskedastisitas.

3) Analisis Regresi Sederhana

Adapun teknik analisa yang dipakai dalam penelitian ini menggunakan statistik inferensial adalah teknis statistik yang digunakan untuk menganalisis data sample dan hasilnya diberlakukan untuk populasi. Dan rumusnya yang digunakan yaitu rumus regresi linier sederhana. Analisis regresi merupakan salah satu analisis yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh suatu variabel terhadap variabel lain. Dalam analisis regresi. Variabel variabel (variabel bebas) dan variabel yang dipengaruhi disebut dependen variabel (variabel terikat).

4) Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Bahwa R^2 adalah koefisien determinasi yakni suatu nilai yang menggambarkan total variasi dari Y (variabel terikat) dari suatu persamaan regresi. Nilai koefisien determinasi yang besar menunjukkan bahwa regresi disebut mampu dijelaskan secara besar pula.

Pada intinya koefisien determinasi mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi dependen. Nilai koefisien determinasi yang kecil berarti kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat bebas untuk menunjukkan nilai koefisien determinasi dinyatakan dengan nilai *Adjusted R Square*.²⁰

K. Sistematika pembahasan

Bagian ini berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif. Bukan seperti pada daftar skripsi. Secara global sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

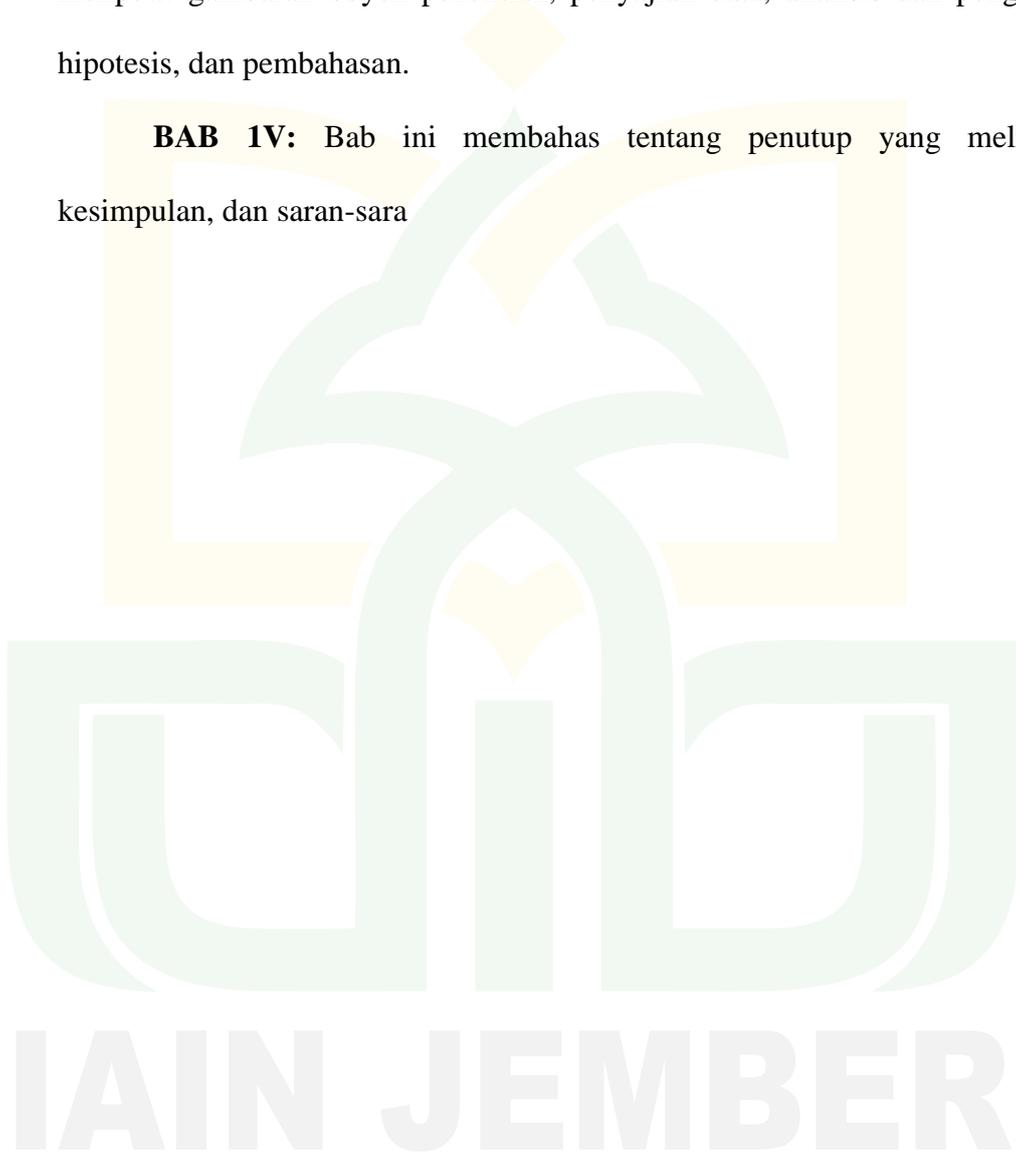
BAB 1: Pendahuluan; bab ini merupakan dasar dalam penelitian, yang terdiri dari: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian, definisi operasional, asumsi penelitian, hipotesis, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

²⁰ Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate SPSS*, (Semarang: Universitas ponorogo, 2011), 83.

BAB II: bab ini membahas tentang kajian kepustakaan yang meliputi: penelitian terdahulu, dan kajian teori.

BAB III: Bab ini membahas tentang penyajian data dan analisis yang meliputi: gambaran obyek penelitian, penyajian data, analisis dan pengujian hipotesis, dan pembahasan.

BAB 1V: Bab ini membahas tentang penutup yang meliputi: kesimpulan, dan saran-sara



BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

| Penulis | Judul | Variabel | Hasil penelitian |
|-----------------|--|---|---|
| Hesti Budiwati, | Hubungan Interaktif Penentuan Suku Bunga Simpanan Dengan Loyalitas Nasabah (Studi Kasus BPR Di Kabupaten Lumajang) | Analisis data. Menggunakan analisis regresi sederhana Independen Suku bunga pinjaman (X) Dependen Loyalitas nasabah (Y) | Hasil penelitian menunjukkan bahwa suku bunga pinjaman berpengaruh terhadap loyalitas nasabah ²⁰ |
| Ainun Jariah | Analisis Suku Bunga Kredit dan Kualitas Pelayanan Serta Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Nasabah (BPR Lumajang) | Analisis data. Analisis regresi linier berganda. Independen Suku bunga kredit (X1) Pelayanan (X2) Dependen Loyalitas nasabah (Y) | Hasil penelitian ada pengaruh secara simultan antara variabel independen (X) yaitu suku bunga kredit (X1), kualitas pelayanan (X2), terhadap variabel dependen (Y), yaitu loyalitas nasabah ²¹ |
| Etik Kristanti | Pengaruh Suku Bunga Kredit Terhadap Permintaan Kredit (Studi Kasus Di Koperasi Mandiri Pasuruan) | Analisis data. Analisis deskriptif, analisis regresi linier sederhana Independen Suku bunga kredit Dependen Permintaan kredit | Hasil penelitian menunjukkan pengaruh yang positif dan signifikan. ²² |

²⁰Jurnal Penelitian Ilmu Ekonomi STIE Widya Gama Lumajang 2013.

²¹ Jurnal Penelitian Ilmu Ekonomi STIE Widya Gama Lumajang 2013.

²² Jurnal.stkipjb.ac.id.

a. Perbedaan Dengan Penelitian Terdahulu

Peneliti pertama (Hesti Budiwati), meneliti tentang hubungan interaktif penentuan suku bunga simpanan dengan loyalitas nasabah, peneliti ini mempunyai kesamaan dengan penelitian yang akan peneliti lakukan, yaitu sama-sama membahas tentang penentuan suku bunga dengan loyalitas nasabah.

Peneliti kedua (Ainun Jariah), meneliti tentang suku bunga kredit (x) dan pelayanan (x_2) sedangkan peneliti ini meneliti tentang tingkat suku bunga (x) dan loyalitas nasabah (y) dan variabel dependen dari penelitian tersebut yaitu loyalitas nasabah yang mempunyai kesamaan dengan peneliti ini. Akan tetapi dalam penelitian terdahulu menggunakan dua variabel yakni suku bunga kredit dan pelayanan sedangkan peneliti ini menggunakan satu variabel yakni tingkat suku bunga (x).

Penelitian ketiga (Etik Kristanti), meneliti tentang suku bunga kredit (x) dan permintaan kredit (y) sedangkan peneliti ini meneliti tentang tingkat suku bunga dan loyalitas nasabah dan variabel dependen dari penelitian tersebut yaitu permintaan kredit dan sama-sama menggunakan satu variabel.

B. Kajian Teori

1. Koperasi

Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya

berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas asas kekeluargaan.

Koperasi adalah suatu perkumpulan yang didirikan oleh orang – orang yang memiliki kemampuan ekonomi terbatas, yang bertujuan untuk memperjuangkan peningkatan kesejahteraan anggotanya.

Dasar hukum keberadaan koperasi di Indonesia adalah pasal 33 UUD 1945 dan UU No.25 Tahun 1992 tentang perkoperasian. Dalam penjelasan 33 Ayat 1 UUD 1945 antara lain dikemukakan bahwa “perekonomian disusun oleh usaha bersama atas dasar kekeluargaan“ dan Ayat 4 dikemukakan bahwa “perekonomian nasional diselenggarakan berdasar atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi, berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, serta dalam menjaga keseimbangan”, sedangkan menurut Pasal 1 UU No.25 Tahun 1992 yang dimaksud koperasi di Indonesia adalah badan usaha yang beranggotakan orang – seseorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat berdasarkan asas- asas kekeluargaan.

Tujuan koperasi sebagaimana dikemukakan dalam Pasal 3 UU No.25 Tahun 1992 yaitu koperasi bertujuan memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berdasarkan Pancasila dan UUD 1945.

Koperasi adalah suatu perkumpulan beranggotakan orang-orang atau badan hukum, yang memberikan kebebasan kepada anggota untuk masuk dan keluar, dengan bekerja sama secara kekeluargaan menjalankan usaha untuk mempertinggi kesejahteraan jasmaniah para anggotanya.

2. Pengertian Bunga

Bunga dapat diartikan sebagai balas jasa yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip konvensional kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya. Bunga bagi koperasi juga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayar oleh nasabah (yang memiliki simpanan) dan harga yang harus dibayar oleh nasabah kepada koperasi (nasabah) yang memperoleh pinjaman).

Ada dua macam bunga yang diberikan kepada nasabahnya, yaitu:

a. Bunga Simpanan

Merupakan harga beli yang harus dibayar koperasi kepada nasabah pemilik simpanan. Bunga ini diberikan sebagai rangsangan atau balas jasa, kepada nasabah yang menyimpan uangnya di koperasi.

b. Bunga pinjaman

Merupakan bunga yang dibebankan kepada para peminjam (Debitur) atau harga jual yang harus dibayar oleh nasabah peminjam kepada koperasi. Bagi koperasi pinjaman merupakan harga jual dan contoh harga jual adalah bunga kredit.

Kedua macam bunga ini merupakan komponen utama faktor biaya dan pendapatan bagi koperasi. Bunga simpanan merupakan biaya dana yang harus dikeluarkan kepada nasabah sedangkan bunga pinjaman merupakan pendapatan yang diterima dari nasabah. Baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman masing-masing saling mempengaruhi satu sama lainnya. Sebagai contoh seandainya bunga simpanan tinggi, maka secara otomatis bunga pinjaman juga terpengaruhi ikut naik dan demikian pula sebaliknya²³

Besar kecilnya suku bunga simpanan dan pinjaman sangat dipengaruhi oleh keduanya, artinya baik bunga simpanan maupun pinjaman saling memengaruhi, disamping pengaruh faktor-faktor lainnya, seperti jaminan, jangka waktu, kebijakan pemerintah, dan target laba.

Faktor-faktor utama yang memengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga secara garis besar sebagai berikut:

a. Kebutuhan Dana

Apabila koperasi kekurangan dana (simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh koperasi agar dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Dengan meningkatnya suku bunga simpanan akan menarik nasabah untuk menyimpan uang di koperasi. Dengan demikian, kebutuhan dana dapat dipenuhi.

²³ Veithzal Rivai, *Bank and Vinancial Institution Management*, (Jakarta: PT Raja Gravindo Persada,2007),693.

Sebaliknya jika koperasi kelebihan dana, di mana simpanan banyak, akan tetapi permohonan kredit sedikit, maka koperasi akan menurunkan bunga simpanan, sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga bunga kredit, sehingga permohonan kredit meningkat.

b. Persaingan

Dalam merebutkan dana simpanan, maka disamping faktor promosi, yang paling utama pihak koperasi harus memerhatikan pesaing. Dalam arti jika untuk bunga simpanan rata-rata 16% pertahun, maka jika hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan kita naikkan di atas bunga pesaing misalnya 17% per tahun. Namun sebaliknya, untuk bunga pinjaman kita harus berada di bawah bunga pesaing.²⁴

c. Kebijakan Pemerintah

Dalam kondisi tertentu pemerintah dapat menentukan batas maksimal atau minimal suku bunga, baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman. Dengan ketentuan batas minimal atau maksimal bunga simpanan maupun bunga pinjaman koperasi tidak boleh melebihi batas yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.

d. Target Laba Yang Diinginkan

Target laba yang diinginkan, merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh koperasi, jika laba yang diinginkan

²⁴ Zainul Arifin, *Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2007), 33.

besar, maka bunga pinjaman ikut besar dan demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu, pihak koperasi harus hati-hati dalam menentukan persentase laba atau keuntungan yang diinginkan.

e. Jangka Waktu

Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan risiko dimasa mendatang. Demikian pula, sebaliknya jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relatif lebih rendah.

f. Reputasi Perusahaan

Bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya perusahaan yang bonafid kemungkinan risiko kredit macet di masa mendatang relatif kecil dan sebaliknya.

g. Produk Yang Kompetitif

Maksudnya adalah produk yang dibiayai kredit tersebut laku dipasaran. Untuk produk yang kompetitif, bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif. Hal ini disebabkan tingkat pengembalian kredit terjamin, karena produk yang dibiayai laku dipasaran.²⁵

h. Hubungan Baik

Biasanya pihak koperasi menggolongkan nasabahnya menjadi dua, yaitu nasabah utama (primer) dan nasabah biasa

²⁵ Sigit Triandaru, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta : Salemba Empat, 2002), 106.

(sekunder), penggolongan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap koperasi. Nasabah utama biasanya mempunyai hubungan yang baik dengan pihak koperasi, sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa.²⁶

- i. Dalam hal ini pihak yang memberikan jaminan kepada koperasi untuk menanggung segala risiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya pihak yang memberikan jaminan bonafid, baik dari segi kemampuan membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap koperasi, sehingga bunga yang dibebankan pun berbeda. Demikian pula, sebaliknya jika penjamin pihak ketiganya kurang bonafid atau tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak koperasi.

Untuk menentukan besar kecilnya suku bunga kredit yang akan dibebankan kepada para debitur, terdapat beberapa komponen. Komponen-komponen ini ada yang dapat diperkecil dan ada pula yang tidak. Komponen-komponen ini kemudian dijumlahkan, sehingga menjadi dasar penentuan bunga kredit yang akan diberikan ke nasabah.

Adapun komponen dalam menentukan suku bunga kredit antara lain:

²⁶ Malayu SP Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2009), 66.

1. Total biaya dana

Merupakan biaya untuk memperoleh simpanan setelah ditambah dengan cadangan wajib yang ditetapkan pemerintah. Biaya dana tergantung dari seberapa besar bunga yang ditetapkan untuk memperoleh dana melalui produk simpanan. Semakin besar atau mahal bunga yang dibebankan, maka semakin tinggi pula biaya dananya.

2. Laba yang diinginkan

Merupakan laba atau keuntungan yang ingin diperoleh koperasi dan biasanya dalam persentase tertentu. Penentuan besarnya laba juga sangat memengaruhi besarnya bunga kredit. Dalam hal ini biasanya koperasi di samping melihat kondisi pesaing juga melihat kondisi nasabah apakah nasabah utama atau bukan dan juga melihat sektor-sektor yang dibiayai.²⁷

3. Cadangan risiko kredit macet

Merupakan cadangan terhadap macetnya kredit yang diberikan, karena setiap kredit yang diberikan pasti mengandung suatu risiko tidak terbayar. Risiko ini dapat timbul baik sengaja maupun tidak sengaja, oleh karena itu, pihak koperasi perlu mencadangkan sebagai sikap bersiaga menghadapinya.

²⁷ Ferry N Idroes Sugiarto, *Manajemen Risiko Perbankan*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2006), 163.

4. Biaya operasi

Biaya operasi merupakan biaya yang dikeluarkan oleh koperasi dalam melaksanakan kegiatan operasinya. Biaya ini terdiri dari biaya gaji, biaya administrasi, biaya pemeliharaan, dan biaya biaya lainnya.

5. Pajak

Pajak yang dibebankan pemerintah kepada koperasi yang memberikan fasilitas kredit kepada nasabahnya.

Pembebanan besarnya suku bunga kredit dibedakan kepada jenis kreditnya. Penggunaan metode perhitungan yang akan digunakan, sangat memengaruhi jumlah bunga yang akan dibayar. Jumlah bunga yang dibayar akan memengaruhi jumlah angsuran per bulan, dimana jumlah angsuran terdiri dari utang/pinjaman pokok dan bunga.

Adapun metode pembebanan bunga yang dimaksud adalah sebagai berikut.

a. *Flat rate*

Pembebanan bunga setiap bulan tetap dari jumlah pinjamannya, demikian pula pokok pinjaman setiap bulan juga dibayar sama, sehingga angsuran setiap bulan juga sama sampai kredit tersebut lunas. Jenis flat rate ini

diberikan kepada kredit yang bersifat konsumtif seperti pembelian rumah.²⁸

b. Sliding rate

Pembebanan bunga setiap bulan dihitung dari sisa pinjamannya, sehingga jumlah bunga yang dibayar nasabah setiap bulan menurun seiring dengan turunnya pokok pinjaman. Akan tetapi, pembayaran pokok pinjaman setiap bulan sama. Angsuran nasabah (pokok pinjaman ditambah bunga) otomatis dari bulan ke bulan semakin menurun. Jenis sliding rate ini biasanya diberikan kepada sektor produktif, dengan maksud si nasabah merasa tidak terbebani oleh pinjamannya.

c. Floating rate

Metode floating rate menetapkan besar kecilnya bunga kredit dikaitkan dengan bunga yang berlaku di pasar uang, sehingga bunga yang dibayar setiap bulan sangat tergantung dari bunga pasar uang pada bulan tersebut. Jumlah bunga yang dibayarkan dapat lebih tinggi atau lebih rendah atau sama dari bulan yang bersangkutan. Pada akhirnya hal ini juga berpengaruh terhadap angsuran setiap bulan, yaitu bisa tetap, naik atau turun.

²⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT Raja Grafindo, 2008), 37.

Bukti nasabah menjadi loyal di koperasi ini adalah karena nasabah di beri waktu 6 bulan untuk melunasi pinjamannya dan setiap bulannya nasabah hanya membayar bunganya saja selama 5 bulan setelah sampai jatuh tempo di bulan ke 6 nasabah harus bayar pinjaman pokoknya, apabila nasabah belum bisa membayar pinjaman pokoknya maka pihak koperasi jangka waktu selama 6 bulan lagi dan pembayaran tiap bulannya tetap seperti awal lagi dengan membayar bunganya saja dan apabila tidak bisa membayar maka pihak koperasi memberikan kemudahan kepada nasabah untuk memberikan waktu 6 bulan lagi akan tetapi bedanya si peminjam tiap bulannya harus membayar sekaligus bunga dan pinjaman pokoknya.

Ada tiga istilah yang berkaitan dengan suku bunga yaitu:²⁹

1. *State rate* adalah tingkat bunga satu periode dikalikan jumlah pokok pinjaman untuk menghitung beban bunga.
2. *Annual percentage rate* adalah tingkat bunga disetahunkan dengan menyesuaikan state rate untuk jumlah periode pertahun dan jumlah pokok yang benar-benar dipinjam.

²⁹Lestari Ambarini, *Ekonomi Moneter*. (Bogor : In Media, 2015), 163.

3. *Yield* adalah tingkat bunga yang ekuivalen dengan satu kontrak keuangan, jumlah seluruhnya yang benar-benar dipinjam, pada awal tahun, kemudian dibayar kembali pada akhir tahun beserta bunga.

Definisi pertama, *stated rate*, mendasarkan tingkat bunga pada jangka waktu kontrak. Definisi kedua, *annual percentage rate*, menyesuaikan jangka waktu kontrak untuk menghitung ekuivalen tingkat bunga. Sedangkan definisi ketiga, *yield*, membuat penyesuaian yang diperlukan untuk menghitung tingkat bunga ekuivalen dengan satu standar yang ditentukan secara jelas.

3. Pengertian Loyalitas Nasabah

“Loyalty is defined as non random purchase expressed over time by some decision making unit.” Berdasarkan definisi tersebut dapat dijelaskan bahwa loyalitas lebih mengacu pada wujud perilaku dari unit-unit pengambilan keputusan untuk melakukan pembelian secara terus menerus terhadap barang atau jasa dari suatu perusahaan yang dipilih.³⁰

Loyalitas adalah komitmen pelanggan bertahan secara mendalam untuk berlangganan kembali atau melakukan pembelian ulang produk atau jasa terpilih secara konsisten di masa yang akan datang, meskipun

³⁰ Jill Griffin, *Customer Loyalty*, (Erlangga : PT Glora Aksara Pratama, 2003), 66.

pengaruh situasi dan usaha-usaha pemasaran mempunyai potensi untuk menyebabkan perubahan perilaku.³¹

Loyalitas nasabah dalam konteks pemasaran jasa sebagai respons yang terkait erat dengan ikrar atau janji untuk memegang teguh komitmen yang mendasari kontinuitas relasi, dan biasanya tercermin dalam pembelian berkelanjutan dari penyedia jasa yang sama atas dasar dedikasi dan kendala pragmatis. loyalitas nasabah adalah komitmen pelanggan terhadap suatu merek toko, atau pemasok, berdasarkan sikap yang sangat positif dan tercermin dalam pembelian ulang yang konsisten. Berdasarkan definisi-definisi di atas terlihat bahwa loyalitas lebih ditujukan pada suatu perilaku, yang ditunjukkan dengan pembelian rutin dan didasarkan pada unit pengambilan keputusan.

Konsumen yang loyal merupakan aset penting bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari karakteristik yang dimilikinya. konsumen yang loyal memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Melakukan pembelian secara teratur (*makes regular repeat purchases*).
- b. Melakukan pembelian di semua lini produk atau jasa (*purchases across product and service lines*).
- c. Merekomendasikan produk lain (*refers other*).
- d. Menunjukkan kekebalan dari daya tarik produk sejenis dari pesaing (*demonstrates on immunity to the full of the competition*).

³¹ Etta Mamang Sangadji, *Perilaku Konsume*, (Yogyakarta : CV Andi, 2013), 104.

Dalam kaitannya dengan pengalaman nasabah, loyalitas nasabah tidak bisa tercipta begitu saja, tetapi harus dirancang oleh perusahaan. Adapun tahap-tahap perancangan loyalitas tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Mendefinisikan nilai nasabah (*define customer value*)
 1. Identifikasi segmen pelanggan sasaran.
 2. Definisikan nilai pelanggan sasaran dan tentukan pelanggan mana yang menjadi pendorong keputusan pembelian dan penciptaan loyalitas.
 3. Ciptakan diferensiasi janji merek.
- b. Merancang pengalaman pelanggan bermerek (*design the branded customer experience*).
 1. Mengembangkan pemahaman pengalaman pelanggan.
 2. Merancang perilaku karyawan untuk merealisasikan janji merek.
 3. Merancang perubahan strategi secara keseluruhan.
- c. Melengkapi orang dan menyampaikan secara konsisten (*equip people and deliver consistently*):
 1. Mempersiapkan pemimpin untuk menjalankan dan memberikan pengalaman kepada pelanggan.
 2. Melengkapi pengetahuan dan keahlian karyawan untuk mengembangkan dan memberikan pengalaman kepada

pelanggan dalam setiap interaksi yang dilakukan pelanggan terhadap perusahaan.

3. Memperkuat kinerja perusahaan melalui pengukuran dan tindakan kepemimpinan.

d. Menyokong dan meningkatkan kinerja (*sustain and enhance performance*):

1. Gunakan respons timbal balik pelanggan dan karyawan untuk memelihara karyawan secara berkesinambungan dan untuk mempertahankan pengalaman pelanggan.

2. Membentuk kerjasama antara sistem personalia (*human resource development*) dengan proses bisnis yang terlibat langsung dalam pemberian dan penciptaan pengalaman pelanggan.

3. Secara terus menerus mengembangkan dan mengomunikasikan hasil untuk menanamkan pengalaman konsumen bermerek yang telah dijalankan perusahaan.

Proses seorang calon nasabah menjadi nasabah yang loyal terhadap perusahaan terbentuk melalui beberapa tahapan. loyalitas nasabah dibagi menjadi enam tahapan, yaitu terduga (*suspect*), prospek (*prospect*), nasabah (*customer*), pendukung klien (*client advocates*), dan mitra (*partners*).

loyalitas nasabah memiliki tahapan sesuai dengan nilai seumur hidup nasabah (*customer lifetime value*) tahapan tersebut adalah

1. Pacaran (*The Courtship*)

Pada tahapan ini hubungan yang terjalin antara perusahaan dengan nasabah terbatas pada transaksi. Pelanggan masih mempertimbangkan produk dan harga. Apabila penawaran produk dan harga yang dilakukan pesaing lebih baik, mereka akan berpindah.

2. Hubungan (*The Relationship*)

Pada tahapan ini tercipta hubungan yang erat antara perusahaan dengan pelanggan. Loyalitas yang terbentuk tidak lagi didasarkan pada pertimbangan harga dan produk, walaupun tidak ada jaminan bahwa nasabah tidak akan melihat produk pesaing. Selain itu, pada tahap ini terjadi hubungan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

3. Pernikahan (*The Marriage*)

Pada tahapan ini hubungan jangka panjang telah tercipta dan keduanya sudah dapat dipisahkan. Loyalitas terbentuk akibat adanya tingkat keputusan yang tinggi. Pada tahapan ini nasabah akan terlibat secara pribadi dengan perusahaan dan loyalitas tercipta seiring dengan kepuasan terhadap perusahaan dan ketergantungan pelanggan. Tahapan pernikahan yang

sempurna diterjemahkan kedalam nasabah pendukung (*advocate customer*), yaitu nasabah yang merekomendasikan produk perusahaan apabila terjadi ketidakpuasan.

Ada beberapa bagian dan tahapan loyalitas pelanggan yaitu:

- a) Terduga (*Suspects*) meliputi semua orang yang mungkin akan membeli barang atau jasa perusahaan, tetapi sama sekali belum mengenal perusahaan dan barang atau jasa perusahaan dan barang atau jasa yang ditawarkan.
- b) Prospek (*Prospect*), merupakan orang-orang yang memiliki kebutuhan akan produk atau jasa tertentu dan mempunyai kemampuan untuk membelinya, meskipun belum melakukan pembelian, para prospek telah mengetahui keberadaan perusahaan dan barang atau jasa yang ditawarkan karena seseorang telah merekomendasikan barang atau jasa tersebut kepadanya.
- c) Prospek Terdiskualifikasi (*Disqualified prospect*), yaitu prospect yang telah mengetahui keberadaan barang atau jasa tertentu, tetapi tidak mempunyai kebutuhan akan barang atau jasa tersebut, atau tidak mempunyai kemampuan untuk membeli barang atau jasa tersebut.

- d) Nasabah Mula-Mula (*first time customer*), yaitu pelanggan yang membeli untuk pertama kalinya. Mereka masih menjadi nasabah yang baru.
- e) Nasabah Berulang (*repeat customer*), yaitu nasabah yang telah membeli produk yang sama sebanyak dua kali atau lebih, atau membeli dua macam produk yang berbeda dalam dua kesempatan yang berbeda pula.
- f) Klien adalah membeli semua barang atau jasa yang ditawarkan dan dibutuhkan, mereka membeli secara teratur. Hubungan dengan jenis nasabah ini sudah kuat dan berlangsung lama, yang membuat mereka tidak terpengaruh oleh produk pesaing.
- g) Pendukung (*Advocates*), seperti halnya klien, pendukung membeli barang atau jasa yang ditawarkan dan yang dibutuhkan, serta melakukan pembelian secara teratur. Selain itu, mereka mendorong teman-teman mereka agar membeli barang atau jasa perusahaan atau merekomendasikan perusahaan tersebut pada orang lain. Dengan begitu, secara tidak langsung mereka telah melakukan pemasaran dan membawa nasabah untuk perusahaan.
- h) Mitra, merupakan bentuk hubungan yang paling kuat antara nasabah dan perusahaan, dan berlangsung terus menerus

karena kedua pihak melihatnya sebagai hubungan yang saling menguntungkan.³²

Pada hakikatnya loyalitas nasabah dapat diibaratkan sebagai perkawinan antara perusahaan dan publik (Terutama Nasabah Inti). Jalinan relasi ini akan langsung bila dilandasi prinsip pokok loyalitas nasabah berikut:

- 1) Sikap saling percaya antara manajer dan karyawan, serta antara perusahaan dan nasabah inti.
- 2) Antisipasi kebutuhan dan harapan nasabah dimasa akan datang.

untuk mewujudkan dan mempertahankan loyalitas nasabah dibutuhkan langkah yang saling terikat, yaitu:

- 1) Komitmen dan keterlibatan manajemen puncak

Dalam setiap keputusan strategis organisasi, peranan penting manajemen puncak perlu dimainkan. Dukungan, komitmen, kepemimpinan, dan partisipasi aktif manajer puncak selalu dibutuhkan untuk melakukan transformasi budaya organisasi, struktur kerja, dan praktik manajemen SDM dari paradigma tradisional menuju paradigma nasabah.

- 2) Tolak ukur internal (*internal benchmarking*)

³² Etta. 108.

Proses tolak ukur internal meliputi pengukuran dan penilaian atas manajemen, SDM, organisasi.

3) Identifikasi kebutuhan nasabah

Identifikasi kebutuhan nasabah dapat dilakukan dengan beberapa metode mutakhir seperti riset nilai (*value risert*), jendela nasabah (*customer window*), model analisis sensitivitas, evaluasi multiatribut, analisis konjoin, dan *quality functiondeployment* (QFD).

4) Penilaian kapabilitas persaingan

Dalam era hiperkompetitif ini pemahaman mengenai aspek internal perusahaan dan nasabah saja tidak memadai. Untuk memenangkan persaingan, kapabilitas pesaing (terutama yang terkuat) harus diidentifikasi dan dinilai secara cermat.

5) Pengukuran kepuasan dan loyalitas nasabah

Kepuasan nasabah menyangkut apa yang diungkapkan oleh nasabah, sedangkan loyalitas nasabah berkaitan dengan apa yang dilakukan nasabah. Oleh sebab itu, parameter kepuasan nasabah lebih subjektif, lebih sulit dikuantifikasi, dan lebih sulit diukur dari pada loyalitas nasabah.

6) Analisis umpan balik dari nasabah, mantan nasabah, non nasabah, dan pesaing.

Lingkup analisis perusahaan perlu diperluas dengan melibatkan mantan nasabah dan non nasabah, tentunya selain nasabah saat ini dan pesaing. Dengan demikian, perusahaan bisa memahami dengan lebih baik faktor-faktor yang menunjang kepuasan dan loyalitas nasabah, serta faktor negatif yang berpotensi menimbulkan pembelotan nasabah (*customer defection*). Atas dasar pemahaman ini tindakan antisipatif dan kreatif bisa ditempuh secara cepat, akurat, dan efisien.

7) Perbaikan berkesinambungan

Loyalitas nasabah merupakan perjalanan tanpa akhir. Tidak ada jaminan bahwa bila sudah terwujud, lantas loyalitas bisa langgeng dengan sendirinya. Pada prinsipnya, perusahaan harus selalu aktif mencari berbagai inovasi dan terobosan untuk merespons setiap perubahan yang menyangkut faktor 3C (*customer, company, dan competitors*). Berbagai teknik dan metode yang digunakan dalam beragam total quality management (TQM) dan *business process reengineering* (BPR) sangat bermanfaat untuk membantu proses perbaikan berkesinambungan pada setiap organisasi baik organisasi profit maupun nonprofit.

Beberapa cara agar perusahaan bisa menahan nasabah beralih ke pesaing

1) Meriset Nasabah

Tujuan riset yang mengatur adalah untuk memahami keinginan nasabah.

2) Membangun Hambatan Agar Nasabah Tidak Terpindah

Ada tiga macam hambatan yang bisa dilakukan agar nasabah tidak berpindah ke perusahaan pesaing, yaitu:

a. Hambatan fisik, yaitu dengan menyediakan layanan fisik yang dapat memberikan nilai tambah kepada nasabah.

b. Hubungan psikologis, yaitu dengan menciptakan persepsi dalam pikiran nasabah supaya mereka tergantung pada produk atau jasa perusahaan.

c. Hambatan ekonomis, yaitu dengan memberikan insentif bagi nasabah yang menguntungkan secara ekonomis, misalnya dengan memberikan diskon atau potongan harga.

3) Melatih dan Memodifikasi Staf Untuk Loyal

Karyawan dan staf merupakan faktor penting untuk membangun loyalitas nasabah. Ikut sertakan mereka dalam proses tersebut dan beri pelatihan

informasi dukungan dan imbalan agar mereka mau melakukan hal tersebut.

4) Pemasaran Loyalitas

Pemasaran loyalitas adalah pemasaran dengan program-program yang memberikan nilai tambah pada perusahaan dan produk atau jasa di mata konsumen.

Program-program tersebut, antara lain adalah

- a. Pemasaran hubungan (relationship marketing), yaitu pemasaran yang bertujuan untuk membangun hubungan baik dengan para nasabah.
- b. Pemasaran frekuensi (frequency marketing), yaitu pemasaran yang bertujuan untuk membangun komunikasi dengan nasabah.
- c. Pemasaran keanggotaan (membership marketing), yaitu pengorganisasian nasabah kedalam kelompok keanggotaan atau klub yang dapat mendorong mereka melakukan pembelian ulang dan meningkatkan loyalitas.

Alasan pentingnya menumbuhkan dan menjaga loyalitas nasabah, antara lain:

- a. Konsumen yang sudah ada memberikan prospek keuntungan yang cenderung lebih besar.

- b. Biaya yang dikeluarkan untuk menjaga dan mempertahankan konsumen yang sudah ada lebih kecil dibandingkan dengan biaya untuk mencari nasabah yang baru.
- c. Kepercayaan nasabah pada suatu perusahaan dalam satu urusan bisnis akan percaya pada bisnis yang lain.
- d. Loyalitas nasabah bisa menciptakan efisiensi.
- e. Hubungan yang sudah terjalin lama antara perusahaan dengan konsumen akan berdampak pada pengurangan biaya psikologis dan sosialisasi.
- f. Konsumen lama akan mau membela perusahaan serta mau memberi referensi kepada teman-teman dan lingkungan untuk mencoba berhubungan dengan perusahaan.

Keuntungan-keuntungan yang akan diperoleh perusahaan apabila memiliki nasabah yang loyal, antara lain

- a. Dapat mengurangi biaya pemasaran (karena biaya untuk menarik nasabah yang baru lebih mahal).
- b. Dapat mengurangi biaya transaksi.

- c. Dapat mengurangi biaya perputaran nasabah atau turn over (karena pergantian nasabah yang lebih sedikit).
- d. Dapat meningkatkan penjualan silang yang akan memperbesar pangsa pasar perusahaan.
- e. Dapat mengurangi biaya kegagalan (seperti biaya penggantian dan lain-lain).
- f. Dengan menempatkan konsumen di tengah pusaran aktivitas bisnis diharapkan perusahaan selalu memperhatikan dan mengutamakan nasabah dalam segala aktivitas ataupun program yang dilakukan sehingga nasabah menjadi pihak yang selalu didahulukan merasa puas, nyaman, dan akhirnya menjadi loyal pada perusahaan.³³

Karena pentingnya loyalitas terhadap kelangsungan hidup perusahaan, perusahaan harus secara kontinu menjaga dan meningkatkan loyalitas dari para nasabahnya. Oleh karena itu, untuk membangun loyalitas nasabah, perusahaan harus memiliki hubungan yang baik dengan nasabah sehingga perusahaan dapat lebih memahami kebutuhan, keinginan, dan harapan-harapan para konsumennya.

³³ Griffin, *Customer Loyalty Edisi Revisi*, (Erlangga: PT Glora Aksara Pratama, 2003), 45.

Untuk mengukur loyalitas diperlukan beberapa atribut, yaitu:

- a. Mengatakan hal yang positif tentang perusahaan kepada orang lain.
- b. Merekomendasikan perusahaan kepada orang lain yang meminta saran.
- c. Mempertimbangkan bahwa perusahaan merupakan pilihan pertama ketika melakukan pembelian jasa.
- d. Melakukan lebih banyak bisnis atau pembelian dengan perusahaan dalam beberapa tahun mendatang.

Enam indikator yang bisa digunakan untuk mengukur loyalitas nasabah, yaitu:

- a. Kebiasaan mengonsumsi merek
- b. Rasa suka yang besar pada merek
- c. Ketetapan pada merek
- d. Keyakinan bahwa merek tertentu merek yang terbaik
- e. Perekomendasi merek kepada orang lain.

BAB III

PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

Lokasi yang dijadikan objek penelitian ini adalah Koperasi Simpan Pinjam Artha Makmur Sumberjati Silo Jember. Untuk lebih memahami keadaan yang ada dilokasi penelitian dan untuk mendapatkan gambaran yang lengkap tentang objek penelitian ini, maka dapat dikemukakan secara sistematis gambaran tentang objek penelitian sebagai berikut:

1. Sejarah Koperasi Artha Makmur

Sejarah kelahiran dan berkembangnya koperasi di negara maju dan negara berkembang memang sangat diamental. Di barat koperasi lahir sebagai gerakan untuk melawan ketidakadilan pasar, oleh karena itu tumbuh dan berkembang dalam suasana persaingan pasar. Pengalaman di tanah air kita lebih unik karena koperasi yang pernah lahir dan telah tumbuh secara alami di jaman penjajahan, kemudian setelah kemerdekaan diperbaharui dan diberikan kedudukan yang sangat tinggi dalam penjelasan undang-undang dasar. Dan atas dasar itulah kemudian melahirkan berbagai penafsiran bagaimana harus mengembangkan koperasi.

Koperasi yang didirikan pertama kali yaitu koperasi perkreditan yang bertujuan untuk membantu rakyatnya yang terjerat hutang dengan rentenir. Dengan adanya koperasi diharapkan akan dapat meringankan

beban rakyat terhadap hutang yang lebih menyengsarakan rakyat akibat bunga yang terlalu tinggi.

Bunga yang diberikan kepada nasabah koperasi adalah sebesar 2,5% dimana penentuan bunga tersebut melalui rapat anggota koperasi artha makmur. Sama dengan lembaga keuangan yang lain bunga yang diberikan oleh koperasi Artha makmur bersifat tetap setiap bulannya yang artinya bunga tersebut tidak berubah-ubah.

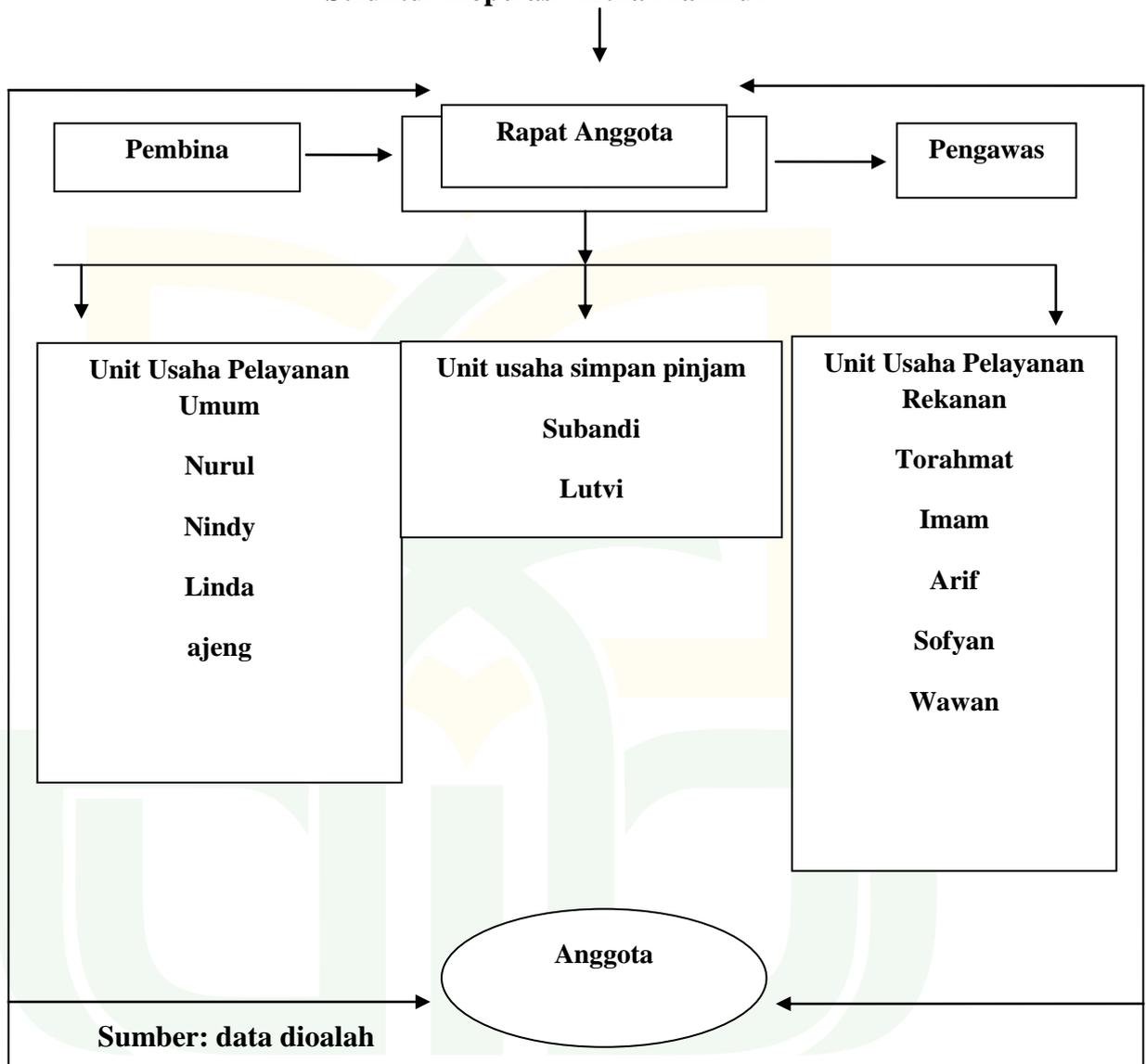
2. Struktur Organisasi

Struktur organisasi dalam sebuah perusahaan merupakan sebuah kerangka yang sangat penting karena struktur organisasi menjelaskan tentang posisi jabatan dimana dalam setiap jabatan mempunyai wewenang, tugas dan tanggung jawab yang berbeda-beda. Dengan adanya struktur organisasi yang baik dan terencana maka aktifitas sehari-hari dalam perusahaan menjadi lebih terarah dalam mencapai tujuan perusahaan yang diharapkan.

Adapun maksud dan tujuan dibentuknya struktur organisasi adalah untuk memperjelas dan mempermudah setiap bagian dalam pembagian tugas, tanggung jawab dan wewenangnya. Struktur organisasi Koperasi Artha Makmur Sumberjati Silo Jember yaitu:

Tabel 3.1

Struktur Koperasi Artha Makmur



IAIN JEMBER

3. Visi dan Misi Koperasi Artha Makmur

a. Visi dan Misi Koperasi Artha Makmur Sumberjati Silo Jember

1) Visi Koperasi Artha Makmur

Terwujudnya lembaga ekonomi dan sosial yang tangguh yang mampu memberikan pelayanan prima kepada anggota koperasi dalam meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan anggota

2) Misi Koperasi Artha Makmur

- a) Membantu pemerintah dalam meningkatkan ekonomi kerakyatan
- b) Pengelolaan yang berpihak pada kepentingan ekonomi kerakyatan
- c) Turut serta memberdayakan ekonomi masyarakat sekitar
- d) Membuka lapangan kerja dan lapangan usaha
- e) Mengembangkan entrepreneurship melalui unit bisnis koperasi

B. Penyajian Data

1. Analisis Deskripsi Responden

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah yang ada di Koperasi Artha Makmur Jember. Selanjutnya dalam deskripsi responden dalam penelitian ini diperinci menurut pekerjaan. Adapun tujuan dari pengelompokan tersebut adalah untuk mengetahui secara rinci profil dari responden yang menjadi sampel dalam penelitian. Berikut hasil dari rincian profil responden yang telah menjadi sampel dalam penelitian ini :

Tabel 3.2**Hasil Pengelompokan Responden Menurut pekerjaan**

| Pekerjaan | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Petani | 36 | 48,0 | 48,0 | 48,0 |
| | Pegawai | 24 | 32,0 | 32,0 | 80,0 |
| | Wiraswasta | 15 | 20,0 | 20,0 | 100,0 |
| | Total | 75 | 100,0 | 100,0 | |

Sumber: data diolah

Berdasarkan hasil dengan analisis statistik deskriptif di atas, dapat dikatakan bahwa Yang menjadi nasabah Koperasi Artha Makmur Jember lebih banyak adalah petani. Hal ini dibuktikan dari 75 responden, yang bekerja sebagai petani adalah sebanyak 36 petani. Sedangkan sisanya sebanyak 24 responden sebagai pegawai dan 15 responden lainnya adalah wiraswasta. Jadi, nasabah Koperasi Artha Makmur memiliki nasabah yang rata-rata adalah seorang petani dengan presentase 48 % adalah petani, 32% pegawai, 20% wiraswasta.

C. Analisis dan Pengujian Hipotesis

1. Uji Instrumen

Uji instrument dilakukan pada setiap item pernyataan dalam kuesioner atau angket untuk melihat dan mengetahui tingkat kevalidan dan kehandalan dari instrument. Hal ini diperlukan untuk mengukur kelayakan dari instrument sehingga menjadi alat ukur yang akurat. Adapun hasil uji instrumen dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a) Uji Reliabilitas Data

Uji reliabilitas data digunakan untuk mengukur tingkat konsistensi dari sebuah alat ukur. Jadi, suatu alat ukur dikatakan reliable jika alat ukur tersebut memberikan hasil yang sama meskipun pengukuran dilakukan pada waktu yang berlainan. Berikut hasil uji reliabilitas data dengan SPSS :

Tabel 3.3

Hasil Uji Coba Reliabilitas Data

| Reliability Statistics | |
|------------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| ,755 | 8 |

Sumber : data diolah

Menurut hasil output SPSS di atas, uji coba reliabilitas instrument data untuk setiap variabel memiliki hasil reliabel. Hal ini terlihat dari nilai *Cronbach's Alpha* pada setiap variabel memiliki nilai lebih besar dari 0,755. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa instrumen tersebut dinyatakan reliabel atau handal dan dapat dipercaya serta dapat digunakan sebagai alat ukur variabel. Namun, sebelum disebarkan kepada responden, instrument tersebut harus diuji validitas terlebih dahulu. Setelah diuji validitas, masih ada instrument yang belum valid sehingga instrument tersebut harus dihapus. Dari 9 pernyataan menjadi 8 pernyataan yang dinyatakan valid. Sehingga, instrument tersebut diuji reliabilitas kembali seperti sebelumnya. Adapun hasil uji reliabilitas dari 8 pernyataan yang telah dinyatakan

valid memperoleh hasil reliable pada setiap variabel seperti pada uji coba reliabilitas sebelumnya.

b) Uji Validitas Data

Uji validitas dilakukan untuk melihat kemampuan dari instrument untuk mengukur apa yang diinginkan. Pengujian dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r table. Adapun r tabel dalam penelitian ini adalah sebesar 0,227 yang didapat dari hasil perhitungan dengan melihat tabel r product moment seperti yang sudah terlampir dalam lampiran. Ketentuan perhitungan $df = n-2$. Jadi, df dalam penelitian ini didapat sebesar $df = 75-2 = 73$ Pada tabel r product moment df 73 dengan taraf signifikan sebesar 0,05 adalah sebesar 0,227. Sehingga didapatkan hasil uji coba validitas instrumen sebagai berikut

Tabel 3.4

| Variabel | Pernyataan | R hitung | R tabel | Keterangan |
|-----------------------|------------|----------|---------|------------|
| Tingkat suku bunga(x) | Q1 | 0,867 | 0,227 | Valid |
| | Q2 | 0,302 | 0,227 | Valid |
| | Q3 | 0,772 | 0,227 | Valid |
| | Q4 | 0,661 | 0,227 | Valid |
| | Q5 | 0,763 | 0,227 | Valid |
| | Q6 | 0,687 | 0,227 | valid |
| | Q7 | 0,404 | 0,227 | valid |

| | | | | |
|---------------------------|-----|-------|-------|-------|
| | Q8 | 0,459 | 0,227 | valid |
| Loyalitas nasabah Y | Q9 | 0,324 | 0,227 | valid |
| | Q10 | 0,703 | 0,227 | valid |
| | Q11 | 0,504 | 0,227 | valid |
| | Q12 | 0,684 | 0,227 | valid |
| | Q13 | 0,709 | 0,227 | valid |
| | Q14 | 0,666 | 0,227 | valid |
| | Q15 | 0,636 | 0,227 | valid |
| | Q16 | 0,660 | 0,227 | valid |

Sumber : Data primer diolah,2016

2. Uji Asumsi Klasik

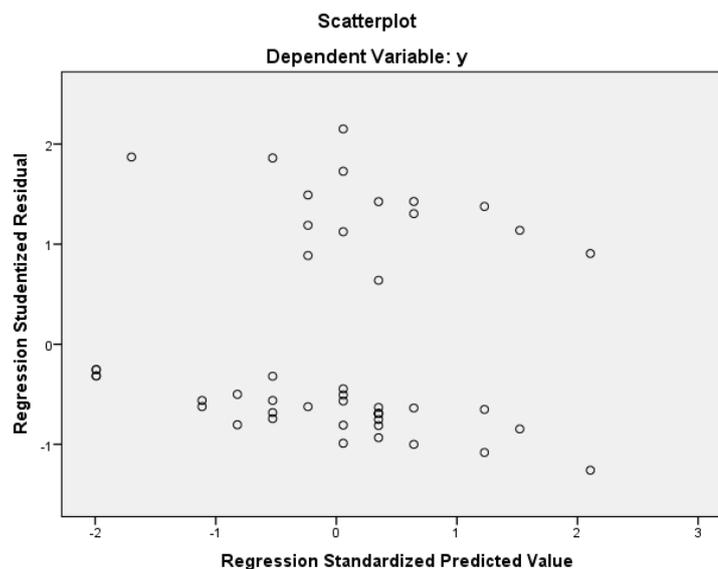
a. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homokedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homokedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk mengetahui ada tidaknya heteroskedastisitas pada pada model regresi ialah dengan melihat grafik *scatterplot*, yaitu jika plotting titik-titik menyebar secara acak dan tidak berkumpul pada satu tempat, maka

model regresi yang kita miliki tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

Berikut merupakan hasil uji heteroskedastisitas dengan SPSS :

Gambar 3.1



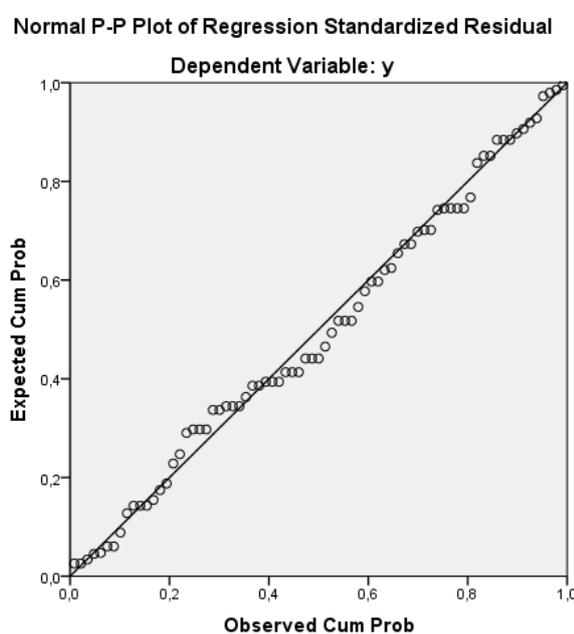
Dari hasil pengujian di atas, dapat dilihat pada grafik *scatterplot*, titik-titik menyebar secara acak di atas maupun di bawah angka nol (0) pada sumbu Y dan tidak berkumpul pada satu tempat serta tidak ada pola tertentu yang terbentuk seperti bergelombang, melebar kemudian menyempit. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak ada masalah heteroskedastisitas dalam penelitian ini.

a) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal ataukah tidak. Untuk menguji apakah distribusi data normal atau tidak dapat dilakukan dengan cara melihat histogram yang membandingkan antara data

observasi dengan distribusi yang mendekati normal. Selain itu juga dapat dilihat dengan *normal probability plot*. Jika distribusi data adalah normal, maka garis yang menggambarkan data sesungguhnya akan mengikuti garis diagonal. Berikut adalah hasil uji normalitas data dengan SPSS :

Gabar 3.2



Seperti hasil dari grafik histogram pada gambar 3.2, hasil uji normalitas data dengan grafik *Normal Probability Plot* di atas menunjukkan hasil yang sama yaitu data dalam penelitian ini berdistribusi normal. Hal ini dapat dilihat dari *plotting* garis yang menggambarkan data mengikuti garis diagonal seperti pada gambar. Jadi, dapat disimpulkan bahwa tidak ada masalah dalam normalitas data dalam penelitian ini karena data yang diperoleh berdistribusi normal.

b) Analisis Regresi Sederhana

Analisis Regresi Sederhana digunakan untuk mengukur pengaruh dari satu variabel prediktor (variabel bebas) terhadap variabel terikat. Adapun variabel bebas dari penelitian ini adalah tingkat suku bunga sedangkan variabel terikat yaitu loyalitas nasabah.

Berikut adalah hasil perhitungan linear regresi sederhana antara tingkat suku bunga (X) terhadap loyalitas nasabah (Y) dengan bantuan SPSS:

Tabel 3.5

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients |
|-------|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|
| | | B | Std. Error | Beta |
| 1 | (Constant) | 21,627 | 2,613 | |
| | x1 | ,394 | ,083 | ,484 |

a. Dependent Variable: y

Dari hasil pengujian di atas dapat dilihat bahwa persamaan model regresi linear sederhana ialah:

$$Y = 21,627 + 0,394x + \epsilon$$

Hasil dari persamaan regresi sederhana di atas dapat memberikan pengertian bahwa:

- Nilai konstanta sebesar 21,627 menyatakan bahwa jika tingkat suku bunga konstan (tetap), maka jumlah loyalitas nasabah adalah sebesar 21,627.

b. Nilai β_1 sebesar 0,394 menyatakan bahwa jika tingkat suku bunga mengalami kenaikan satu satuan, maka akan mengakibatkan penurunan pada loyalitas nasabah sebesar 0,394

c) **Koefisien Determinasi (R^2)**

R^2 disebut sebagai koefisien determinasi yakni dalam regresi menggambarkan besarnya kemampuan suatu variabel x menjelaskan variabel y sebagai variabel terikat. Untuk menunjukkan nilai koefisien determinasi pada output SPSS dinyatakan dengan nilai *Adjusted R Square* pada table *Model Summary*.

Tabel 3.6

Model Summary^b

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | ,484 ^a | ,235 | ,224 | 2,999 |

a. Predictors: (Constant), x1

b. Dependent Variable: y

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi di atas, dapat dilihat bahwa nilai *Adjusted R square* adalah 0,224. Hal ini menunjukkan bahwa variabel tingkat suku bunga dan loyalitas nasabah mampu menjelaskan Keputusan Menjadi Nasabah dengan nilai sebesar 22,4%, sedangkan sisanya sebesar 77,6% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dijelaskan di dalam penelitian ini.

a. Uji Hipotesis (Uji T / Parsial)

Uji "t" digunakan untuk mengetahui secara individual pengaruh satu variable independen terhadap variable dependen. Berikut adalah hasil uji t dengan menggunakan SPSS.

Tabel 3.7

| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | T | Sig. |
|--------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 (Constant) | 21,627 | 2,613 | | 8,275 | ,000 |
| x1 | ,394 | ,083 | ,484 | 4,730 | ,000 |

a. Dependent Variable: y

Menurut hasil Uji t (parsial) pada tabel di atas, untuk nilai signifikansi pada variabel tingkat suku bunga(X) adalah sebesar 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Sehingga, dapat dikatakan bahwa Haditerima dan Hoditolak. Kesimpulannya adalah tingkat suku bunga berpengaruh terhadap loyalitas nasabah di Koperasi Artha Makmur.

D. Pembahasan

1. Analisis dan Interpretasi Secara Parsial

a) Interpretasi Tingkat Suku Bunga Terhadap Loyalitas Nasabah

Berdasarkan uji T dapat dilihat bahwa tingkat suku bunga tidak berpengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah. Hal tersebut terbukti dengan hasil perhitungan SPSS, dimana nilai signifikansi yang

dihasilkan untuk variabel risiko kredit adalah sebesar 0,000. Karena nilai signifikansi di bawah 0,05, maka H_a yang berbunyi bahwa terdapat pengaruh tingkat suku bunga terhadap loyalitas nasabah pada koperasi Artha Makmur diterima dan H_o yang berbunyi bahwa terdapat pengaruh tingkat suku bunga terhadap loyalitas nasabah Koperasi Artha Makmur diterima.

Berdasarkan analisis dan interpretasi di atas dapat dikatakan bahwa tingkat suku bunga secara signifikan berpengaruh terhadap loyalitas nasabah.

b) Analisis Seberapa Besar Pengaruh Tingkat Suku Bunga Terhadap Loyalitas Nasabah

Berdasarkan uji koefisien determinasi dapat dilihat bahwa tingkat suku bunga memiliki pengaruh terhadap loyalitas nasabah. Hal tersebut terbukti dengan hasil perhitungan SPSS, dimana nilai *Adjusted R square* adalah 0,23. Hal ini menunjukkan bahwa variabel tingkat suku bunga dan loyalitas nasabah mampu menjelaskan Keputusan Menjadi Nasabah dengan nilai sebesar 22,4%, sedangkan sisanya sebesar 77,6% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dijelaskan di dalam penelitian ini.

c) Perbandingan Hasil Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian Tingkat Suku Bunga Terhadap Loyalitas Nasabah Di Koperasi Simpan Pinjam Artha Makmur Sumberjati Silo Jember

Dari hasil pengujian diatas dapat dijelaskan bahwa tingkat suku bunga memiliki pengaruh terhadap loyalitas nasabah hal ini dapat ditunjukkan dengan hasil pengolahan data spss dan hasil dari data tersebut memiliki pengaruh sebesar 22,4%,, sedangkan pada hasil penelitian yang dilakukan oleh Hesti Budiwati tentang “Hubungan Interaktif Penentuan Suku Bunga Simpanan Dengan Loyalitas Nasabah” Hasil penelitian menunjukkan bahwa suku bunga pinjaman ada pengaruh terhadap loyalitas nasabah. Sedangkan untuk penelitian yang dilakukan oleh Ainun Jariah tentang “Analisis Suku Bunga Kredit Dan Kualitas Pelayanan Serta Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Nasabah” menunjukkan ada pengaruh secara simultan antara variabel independen yaitu suku bunga kredit,kualitas pelayanan, terhadap variabel dependent yaitu loyalitas nasabah, dan penelitian yang dilakukan oleh Etik Kristanti tentang “Pengaruh Suku Bunga Kredit Terhadap Permintaan Kredit” menunjukkan hasil ada pengaruh yang positif dan signifikan. Dari penjelasan diatas menunjukkan bahwa dalam penelitian ini dan penelitian terdahulu sama- sama ada pengaruh antara tingkat suku bunga dengan loyalitas nasabah akan tetapi dalam penelitian ini melihat seberapa besar pengaruh tingkat suku bunga dan adanya pengaruh tingkat suku bunga, sedangkan pada penelitian

terdahulu hanya melihat adanya pengaruh tingkat suku bunga terhadap loyalitas nasabah.



BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil pengujian secara parsial (uji t) loyalitas nasabah terhadap tingkat suku bunga yang menunjukkan bahwa nilai signifikansi yang dihasilkan ialah lebih kecil dari 0,05, yaitu sebesar 0,000. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa tingkat suku bunga berpengaruh terhadap loyalitas nasabah pada Koperasi Artha Makmur Sumberjati Silo Jember.
2. Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi di atas, dapat dilihat bahwa nilai *Adjusted R square* adalah 0,23. Hal ini menunjukkan bahwa variabel tingkat suku bunga dan loyalitas nasabah mampu menjelaskan Keputusan Menjadi Nasabah dengan nilai sebesar 22,4%, sedangkan sisanya sebesar 77,6% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dijelaskan di dalam penelitian ini.

B. Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian tentang pengaruh tingkat suku bunga terhadap loyalitas nasabah Koperasi Artha Makmur Jember yang telah diuraikan, maka peneliti menyarankan hal-hal sebagai berikut:

1. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat menambahkan variabel lain yang berkaitan dengan tingkat suku bunga selain loyalitas nasabah, misalnya, promosi, kualitas pelayanan dan minat menabung.

DAFTAR PUSTAKA

- Ambarini, Lestari. 2015. *Ekonomi Moneter*. Bogor: PT In Media.
- Arifin, zainul. 2007. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah Edisi Revisi*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Arikunto, suhasimi. 1998. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta Grafindo Persada.
- Dimiyati, muhammad. 2009. *Analisis Dalam Uj Pengaruh Variabel Terhadap Loyalitas*. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.
- Ghazali, Imam. *Aplikasi Analisis Multibivariate Spss*. Semarang: Universitas Ponorogo.
- Griffin, Jill. 2013. *Customer Loyalty*. Erlangga: PT Glora Aksara Pratama.
- Griffin. 2003. *Customer Loyalty Edisi Revisi*. Erlangga: PT Glora Aksara Pratama.
- Hasibuan, S.p Malayu. 2009. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Jurnal Penelitian Ilmu Ekonomi STIE Widya Gama Lumajang. 2013. Jurnal. Stikipjb. Ac.id.
- Kasmir. 2008. *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2013. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2014. *Dasar-Dasar Perbankan Edisi Revisi*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Mamangsangadji, etta. 2010. *Pendekatan Penelitian*. Yogyakarta: PT Andi Offset.

- Mamangsangadji, etta. 2013. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: CV Andi.
- Nasution, s. 2011. *Metode Research*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Rivai, Veithzal. 2007. *Bank and Vinancial Institution Management*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Subandi. 2011. *Ekonomi Koperasi*. Bandung: Alfabeta
- Sugiarto, Idroes n. Ferry. 2006. *Manajemen Risiko Perbankan*. Yogyakarta:PT Graha Ilmu.
- Sugiyono. 2004. *Metode Kuantitatif Dan Kualitatif R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Teguh, Muhammad. 2005. *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Triandaru, Sigit. 2002. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Salemba Empat.
- Wahyuni Salamah, dan Sumarni Murti. 2006. *Metode Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: Andi.
- Widayat. 2004. *Metode Penelitian Pemasaran*. Malang: Umm Pers.
- <http://id.wikipedia.org/wiki/koperasi>
- <http://kbbi.Web.id/nasabah>

IAIN JEMBER

Matrik Penelitian

| Judul | variabel | subvariabel | indikator | Sumber data | Metode penelitian | Rumusan masalah |
|---|---|---|--|---|---|--|
| Pengaruh tingkat suku bunga terhadap loyalitas nasabah di koperasi simpan pinjam arta makmur sumberjati silo jember | <ol style="list-style-type: none"> 1. Tingkat suku bunga 2. Loyalitas nasabah | <ol style="list-style-type: none"> a. State rate b. Annual percentage rate c. Yield a. Mempertahankan kesetiaan pelanggan | <ol style="list-style-type: none"> a. Jangka waktu b. Tingkat pengembalian c. Jumlah pinjaman dan pengembalian a. Melakukan pembelian berulang secara teratur b. Membeli produk dan jasa c. Mereferensikan kepada orang lain d. Menunjukkan kekebalan terhadap tarikan dari pesaing | <ol style="list-style-type: none"> 1. Angket 2. Dokumentasi <p>Primer Angket</p> <p>Sekunder Dokumentasi Kepustakaan internet</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. pendekatan penelitian kuantitatif 2. Penentuan sampling, <i>aksidental</i> (accidental sampling) 3. Metode analisis data <ol style="list-style-type: none"> a. Uji validitas dan reliabilitas b. Uji asumsi klasik c. Analisis regresi sederhana | <ol style="list-style-type: none"> 1. Adakah pengaruh tingkat suku bunga simpan pinjam terhadap loyalitas nasabah di koperasi arta makmur sumber jati silo jember? 2. Seberapa besar pengaruh tingkat suku bunga simpan pinjam terhadap loyalitas nasabah di koperasi arta makmur sumber jati silo jember? |

Variabel Y (Loyalitas Nasabah)

| No. | nama | variabel Y | | | | | | | | |
|-----|---------------|--------------------------|-----|-------------------|-----|-------------------------------|-----|------------------------------------|-----|-----|
| | | Pembelian secara teratur | | Membelian tarlini | | Mereferensikan kpd orang lain | | Menunjukkan kekebalan dari pesaing | | |
| | | Q19 | Q20 | Q21 | Q22 | Q23 | Q24 | Q25 | Q26 | SUM |
| 1 | Rahimah | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| 2 | Rosidashari | 4 | 4 | 5 | 2 | 4 | 5 | 4 | 3 | 31 |
| 3 | Tora | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 5 | 4 | 28 |
| 4 | m. saleh | 4 | 4 | 3 | 2 | 5 | 3 | 4 | 5 | 30 |
| 5 | Habiburrahman | 5 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 26 |
| 6 | Dedik | 5 | 4 | 3 | 1 | 2 | 4 | 4 | 3 | 26 |
| 7 | Roni | 5 | 4 | 4 | 1 | 2 | 4 | 4 | 4 | 28 |
| 8 | Arif | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 31 |
| 9 | Shohebah | 5 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 30 |
| 10 | M. feriyanto | 5 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 28 |
| 11 | Ferry | 5 | 4 | 4 | 2 | 4 | 5 | 4 | 4 | 32 |
| 12 | Nurhayati | 5 | 4 | 4 | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 33 |
| 13 | Supandi | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| 14 | Tutik | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 37 |
| 15 | Abu salim | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 38 |
| 16 | Samsuri | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| 17 | Saleh | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 39 |
| 18 | Kusnadi | 5 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 33 |
| 19 | Sri rusmini | 5 | 3 | 5 | 3 | 5 | 3 | 5 | 4 | 33 |
| 20 | Firdasusanti | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| 21 | Watiningsih | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 31 |
| 22 | Dian | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| 23 | Yulis | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 35 |
| 24 | Ellyyati | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 31 |
| 25 | Sigitpratama | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |

| | | | | | | | | | | |
|----|---------------|---|---|---|---|---|---|---|---|-----------|
| 26 | Jumarto | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 36 |
| 27 | Arso | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| 28 | Soni | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 33 |
| 29 | Rustia | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 32 |
| 30 | Devinta | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 31 |
| 31 | Desi | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 35 |
| 32 | Jumani | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| 33 | Mega | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 34 |
| 34 | Sidiqnawawi | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| 35 | Shalehuddin | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 31 |
| 36 | Hasnah | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 34 |
| 37 | Rojali | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 33 |
| 38 | April tiyas | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 33 |
| 39 | Linarosdiana | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| 40 | Liahasanah | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 35 |
| 41 | Joko | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 42 | Sipul | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 34 |
| 43 | Her | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 29 |
| 44 | Abdullah | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 5 | 30 |
| 45 | Sumarni | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| 46 | Jannatulaulia | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 33 |
| 47 | Ratminten | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| 48 | Rahman | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| 49 | sulwati | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| 50 | Hayati | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| 51 | Silvi | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 33 |
| 52 | Masamah | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 39 |
| 53 | Rahmah | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 39 |
| 54 | Layyin | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 39 |
| 55 | Ahmad | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 33 |
| 56 | Isya | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 39 |



| | | | | | | | | | | |
|----|-----------|---|---|---|---|---|---|---|---|-----------|
| 57 | Hakiki | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 39 |
| 58 | Habeb | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 33 |
| 59 | Tosin | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 37 |
| 60 | Misna | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 61 | Wiwin | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 37 |
| 62 | Riyanti | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 63 | Riyanto | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 37 |
| 64 | Homsiyeh | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 65 | Niman | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 37 |
| 66 | Erna | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 67 | Junaidi | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| 68 | Apriyanto | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 37 |
| 69 | Jumaani | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 70 | Kumaili | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 36 |
| 71 | Zaenab | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 72 | Nartik | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 38 |
| 73 | Sutini | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 74 | Suyitno | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 37 |
| 75 | Ariyani | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |

| Pkj | TINGKAT SUKU BUNGA (X1) | | | | | | | | | LOYALITAS NASABAH (Y) | | | | | | | | | | |
|-----|-------------------------|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--|--|
| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P6 | P7 | P8 | SUM | P9 | P10 | P11 | P12 | P13 | P14 | P15 | P16 | sum | | |
| 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 29 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 | | |
| 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 27 | 4 | 4 | 5 | 2 | 4 | 5 | 4 | 3 | 31 | | |
| 2 | 3 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 31 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 5 | 4 | 28 | | |
| 2 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 34 | 4 | 4 | 3 | 2 | 5 | 3 | 4 | 5 | 30 | | |
| 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 24 | 5 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 26 | | |
| 1 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 25 | 5 | 4 | 3 | 1 | 2 | 4 | 4 | 3 | 26 | | |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 31 | 5 | 4 | 4 | 1 | 2 | 4 | 4 | 4 | 28 | | |
| 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 29 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 31 | | |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 28 | 5 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 30 | | |
| 1 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 28 | 5 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 28 | | |
| 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 5 | 3 | 26 | 5 | 4 | 4 | 2 | 4 | 5 | 4 | 4 | 32 | | |
| 1 | 2 | 5 | 2 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 30 | 5 | 4 | 4 | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 33 | | |
| 1 | 2 | 5 | 3 | 2 | 3 | 3 | 5 | 4 | 27 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 | | |
| 1 | 3 | 5 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 29 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 37 | | |
| 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 26 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 38 | | |
| 1 | 3 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 32 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 | | |
| 2 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 33 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 39 | | |
| 1 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 30 | 5 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 33 | | |
| 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 5 | 4 | 27 | 5 | 3 | 5 | 3 | 5 | 3 | 5 | 4 | 33 | | |
| 1 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 28 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 | | |
| 1 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 26 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 31 | | |
| 1 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 5 | 27 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 | | |
| 1 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 5 | 3 | 26 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 35 | | |
| 1 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 27 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 31 | | |
| 1 | 3 | 5 | 4 | 3 | 2 | 4 | 5 | 4 | 30 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 | | |
| 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 29 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 36 | | |
| 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 28 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 | | |
| 1 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 28 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 33 | | |
| 1 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 | 24 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 32 | | |
| 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 28 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 31 | | |
| 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 30 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 35 | | |
| 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 26 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 32 | | |
| 1 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 5 | 5 | 28 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 34 | | |
| 1 | 2 | 5 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 26 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 | | |
| 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 26 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 31 | | |
| 1 | 2 | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 29 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 34 | | |
| 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 5 | 4 | 29 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 33 | | |
| 1 | 2 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 5 | 4 | 27 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 33 | | |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 5 | 28 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 | | |
| 1 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 5 | 26 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 35 | | |
| 1 | 2 | 4 | 2 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 29 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 | | |
| 2 | 3 | 5 | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 28 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 34 | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 29 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 29 |
| 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 29 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 5 | 30 |
| 1 | 2 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 28 | 5 | 4 | 4 | | 3 | 4 | 4 | 4 | 28 |
| 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 30 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 33 |
| 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| 2 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 37 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| 2 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 35 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| 1 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 36 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| 1 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 36 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 33 |
| 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 39 |
| 3 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 37 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 33 |
| 2 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 39 |
| 1 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 37 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 33 |
| 1 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 39 |
| 2 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 37 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 33 |
| 2 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 34 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 37 |
| 3 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 38 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 34 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 37 |
| 1 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 38 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 34 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 37 |
| 2 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 38 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 34 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 37 |
| 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 37 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 1 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 37 |
| 2 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 37 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 37 |
| 2 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 37 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 1 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 36 |
| 1 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 36 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 36 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 38 |
| 2 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 36 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 1 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 36 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 37 |
| 2 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 36 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |

IAIN JEMBER

Hasil Output SPSS

A. Pekerjaan Responden

| | | pekerjaan | | | |
|-------|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | petani | 36 | 48,0 | 48,0 | 48,0 |
| | pegawai | 24 | 32,0 | 32,0 | 80,0 |
| | wiraswasta | 15 | 20,0 | 20,0 | 100,0 |
| | Total | 75 | 100,0 | 100,0 | |

B. Hasil Uji Reliabilitas Data Variabel X (Tingkat Suku Bunga)

| Reliability Statistics | | |
|------------------------|--|------------|
| Cronbach's Alpha | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
| ,755 | ,776 | 8 |

C. Hasil Uji Reliabilitas Data Variabel Y (Loyalitas Nasabah)

| Reliability Statistics | | |
|------------------------|--|------------|
| Cronbach's Alpha | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
| ,792 | ,768 | 8 |

D. Koefisien Persamaan Regresi Sederhana, Uji T

| | | Coefficients ^a | | | | |
|-------|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | | |
| Model | | B | Std. Error | Beta | T | Sig. |
| 1 | (Constant) | 21,627 | 2,613 | | 8,275 | ,000 |
| | X1 | ,394 | ,083 | ,484 | 4,730 | ,000 |

a. Dependent Variable: Y

E. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | ,484 ^a | ,235 | ,224 | 2,999 |

a. Predictors: (Constant), X1

b. Dependent Variable: Y

F. Uji Validitas Data Variabel X (Tingkat Suku Bunga)

Correlations

| | | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q5 | Q6 | Q7 | Q8 | X1 |
|----|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Q1 | Pearson Correlation | 1 | ,024 | ,725** | ,639** | ,652** | ,457** | ,274** | ,326** | ,867** |
| | Sig. (1-tailed) | | ,420 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,009 | ,002 | ,000 |
| | N | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |
| Q2 | Pearson Correlation | ,024 | 1 | ,211* | ,046 | ,075 | ,432** | -,037 | ,035 | ,302** |
| | Sig. (1-tailed) | ,420 | | ,035 | ,346 | ,262 | ,000 | ,377 | ,383 | ,004 |
| | N | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |
| Q3 | Pearson Correlation | ,725** | ,211* | 1 | ,301** | ,485** | ,468** | ,195* | ,310** | ,772** |
| | Sig. (1-tailed) | ,000 | ,035 | | ,004 | ,000 | ,000 | ,047 | ,003 | ,000 |
| | N | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |
| Q4 | Pearson Correlation | ,639** | ,046 | ,301** | 1 | ,484** | ,385** | ,177 | ,166 | ,661** |
| | Sig. (1-tailed) | ,000 | ,346 | ,004 | | ,000 | ,000 | ,064 | ,077 | ,000 |
| | N | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |
| Q5 | Pearson Correlation | ,652** | ,075 | ,485** | ,484** | 1 | ,424** | ,287** | ,255* | ,763** |
| | Sig. (1-tailed) | ,000 | ,262 | ,000 | ,000 | | ,000 | ,006 | ,014 | ,000 |
| | N | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |
| Q6 | Pearson Correlation | ,457** | ,432** | ,468** | ,385** | ,424** | 1 | ,033 | ,167 | ,687** |
| | Sig. (1-tailed) | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | | ,388 | ,076 | ,000 |
| | N | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |
| Q7 | Pearson Correlation | ,274** | -,037 | ,195* | ,177 | ,287** | ,033 | 1 | ,198* | ,404** |
| | Sig. (1-tailed) | ,009 | ,377 | ,047 | ,064 | ,006 | ,388 | | ,044 | ,000 |
| | N | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |
| Q8 | Pearson Correlation | ,326** | ,035 | ,310** | ,166 | ,255* | ,167 | ,198* | 1 | ,459** |
| | Sig. (1-tailed) | ,002 | ,383 | ,003 | ,077 | ,014 | ,076 | ,044 | | ,000 |
| | N | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |
| X1 | Pearson Correlation | ,867** | ,302** | ,772** | ,661** | ,763** | ,687** | ,404** | ,459** | 1 |
| | Sig. (1-tailed) | ,000 | ,004 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | |
| | N | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |

** Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

G. Hasil Uji Validitas Data Variabel Y (Loyalitas Nasabah)

Correlations

| | | Q9 | Q10 | Q11 | Q12 | Q13 | Q14 | Q15 | Q16 | Y |
|-----|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Q9 | Pearson Correlation | 1 | ,456** | ,059 | -,201* | -,121 | ,402** | ,395** | ,322** | ,324** |
| | Sig. (1-tailed) | | ,000 | ,308 | ,043 | ,150 | ,000 | ,000 | ,002 | ,002 |
| | N | 75 | 75 | 75 | 74 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |
| Q10 | Pearson Correlation | ,456** | 1 | ,112 | ,337** | ,239* | ,548** | ,578** | ,582** | ,703** |
| | Sig. (1-tailed) | ,000 | | ,170 | ,002 | ,019 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 |
| | N | 75 | 75 | 75 | 74 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |
| Q11 | Pearson Correlation | ,059 | ,112 | 1 | ,388** | ,458** | ,279** | -,082 | -,024 | ,504** |
| | Sig. (1-tailed) | ,308 | ,170 | | ,000 | ,000 | ,008 | ,242 | ,419 | ,000 |
| | N | 75 | 75 | 75 | 74 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |
| Q12 | Pearson Correlation | -,201* | ,337** | ,388** | 1 | ,578** | ,213* | ,276** | ,325** | ,684** |
| | Sig. (1-tailed) | ,043 | ,002 | ,000 | | ,000 | ,034 | ,009 | ,002 | ,000 |
| | N | 74 | 74 | 74 | 74 | 74 | 74 | 74 | 74 | 74 |
| Q13 | Pearson Correlation | -,121 | ,239* | ,458** | ,578** | 1 | ,245* | ,290** | ,373** | ,709** |
| | Sig. (1-tailed) | ,150 | ,019 | ,000 | ,000 | | ,017 | ,006 | ,000 | ,000 |
| | N | 75 | 75 | 75 | 74 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |
| Q14 | Pearson Correlation | ,402** | ,548** | ,279** | ,213* | ,245* | 1 | ,506** | ,364** | ,666** |
| | Sig. (1-tailed) | ,000 | ,000 | ,008 | ,034 | ,017 | | ,000 | ,001 | ,000 |
| | N | 75 | 75 | 75 | 74 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |
| Q15 | Pearson Correlation | ,395** | ,578** | -,082 | ,276** | ,290** | ,506** | 1 | ,552** | ,636** |
| | Sig. (1-tailed) | ,000 | ,000 | ,242 | ,009 | ,006 | ,000 | | ,000 | ,000 |
| | N | 75 | 75 | 75 | 74 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |
| Q16 | Pearson Correlation | ,322** | ,582** | -,024 | ,325** | ,373** | ,364** | ,552** | 1 | ,660** |

| | | | | | | | | | |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|----|------|
| Sig. (1-tailed) | ,002 | ,000 | ,419 | ,002 | ,000 | ,001 | ,000 | | ,000 |
| N | 75 | 75 | 75 | 74 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |

IAIN JEMBER

| | | | | | | | | |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Pearson Correlation | ,324** | ,703** | ,504** | ,684** | ,709** | ,666** | ,636** | ,660** |
| Sig. (1-tailed) | ,002 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 |
| N | 75 | 75 | 75 | 74 | 75 | 75 | 75 | 75 |

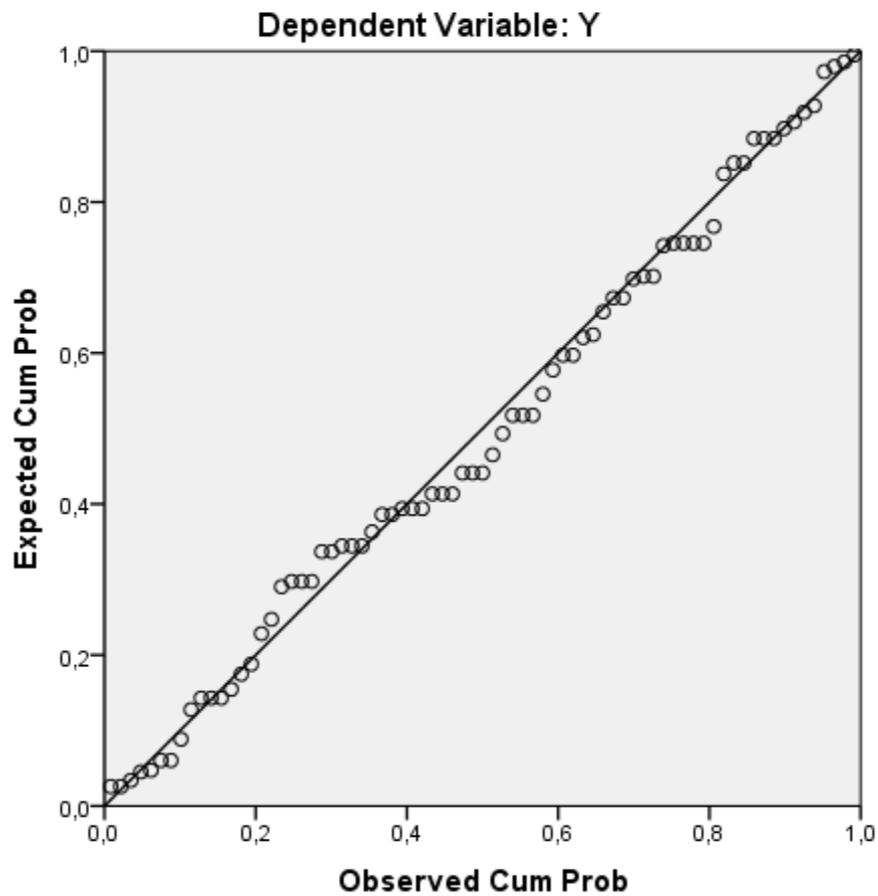
Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

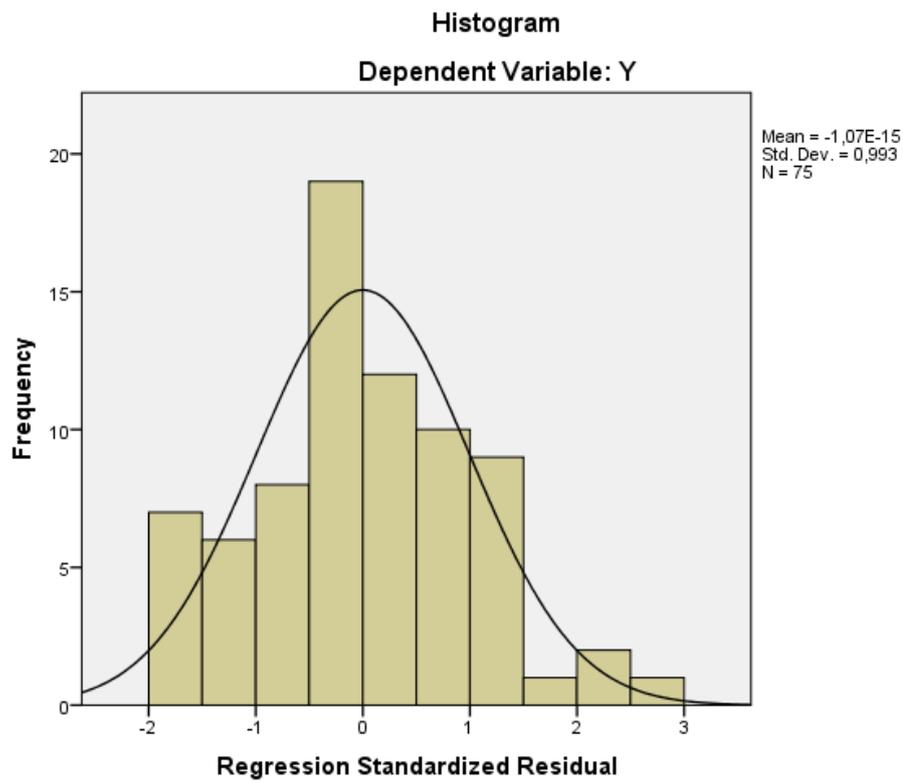


H. Hasil Uji Heteroskedastisitas

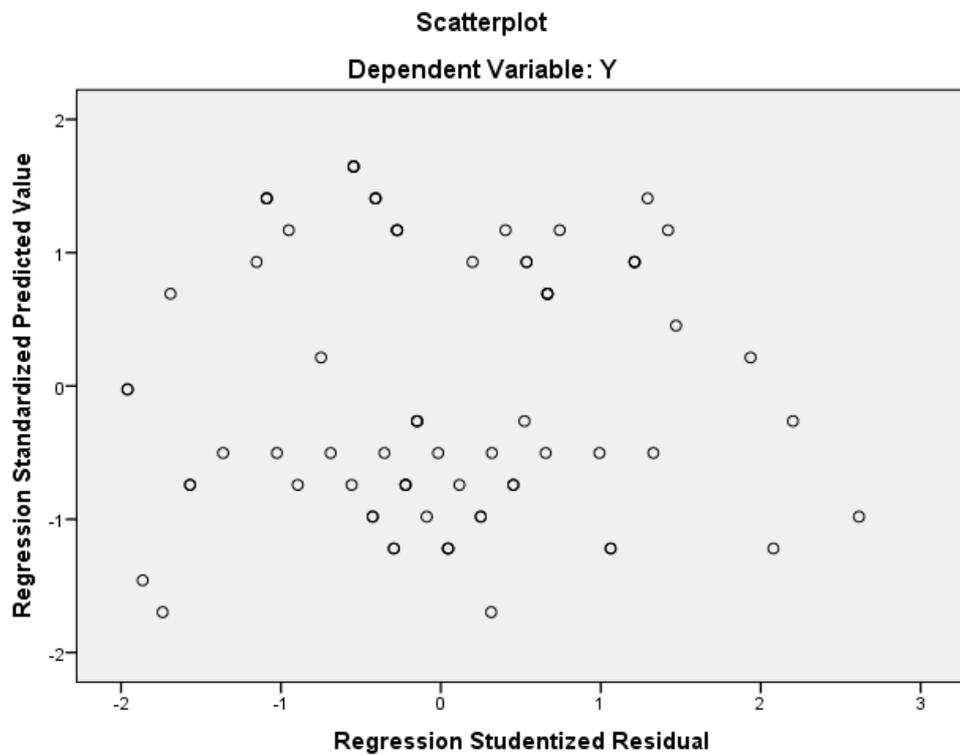
Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



I. Hasil Uji Normalitas Data Dengan Histogram



J. Uji Normalitas Data Dengan P-Plot



Tabel t dengan Signifikansi 5 %

| df | Tabel t Two tail | df | Tabel t Two tail | df | Tabel t Two tail |
|----|------------------|----|------------------|-----|------------------|
| 1 | 12.7062 | 41 | 2.0195 | 79 | 2.0181 |
| 2 | 4.3027 | 42 | 2.0181 | 80 | 2.0181 |
| 3 | 3.1824 | 43 | 2.0181 | 81 | 1.9897 |
| 4 | 2.7764 | 44 | 2.0181 | 82 | 1.9893 |
| 5 | 2.5708 | 45 | 2.0181 | 83 | 1.9890 |
| 6 | 2.4489 | 46 | 2.0181 | 84 | 1.9886 |
| 7 | 2.3646 | 47 | 2.0181 | 85 | 1.9883 |
| 8 | 2.3060 | 48 | 2.0181 | 86 | 1.9879 |
| 9 | 2.2622 | 49 | 2.0181 | 87 | 1.9876 |
| 10 | 2.2261 | 50 | 2.0181 | 88 | 1.9873 |
| 11 | 2.2010 | 51 | 2.0181 | 89 | 1.9870 |
| 12 | 2.1788 | 52 | 2.0181 | 90 | 1.9867 |
| 13 | 2.1604 | 53 | 2.0181 | 91 | 1.9864 |
| 14 | 2.1448 | 54 | 2.0181 | 92 | 1.9861 |
| 15 | 2.1314 | 55 | 2.0181 | 93 | 1.9858 |
| 16 | 2.1999 | 56 | 2.0181 | 94 | 1.9855 |
| 17 | 2.1098 | 57 | 2.0181 | 95 | 1.9853 |
| 18 | 2.1009 | 58 | 2.0181 | 96 | 1.9850 |
| 19 | 2.0930 | 59 | 2.0181 | 97 | 1.9847 |
| 20 | 2.0860 | 60 | 2.0181 | 98 | 1.9845 |
| 21 | 2.0798 | 61 | 2.0181 | 99 | 1.9842 |
| 22 | 2.0739 | 62 | 2.0181 | 100 | 1.9840 |
| 23 | 2.0687 | 63 | 2.0181 | | |
| 24 | 2.0639 | 64 | 2.0181 | | |
| 25 | 2.0595 | 65 | 2.0181 | | |
| 26 | 2.0555 | 66 | 2.0181 | | |
| 27 | 2.0518 | 67 | 2.0181 | | |
| 28 | 2.0484 | 68 | 2.0181 | | |
| 29 | 2.0452 | 69 | 2.0181 | | |
| 30 | 2.0423 | 70 | 2.0181 | | |
| 31 | 2.0395 | 71 | 2.0181 | | |
| 32 | 2.0369 | 72 | 2.0181 | | |
| 33 | 2.0345 | 73 | 2.0181 | | |
| 34 | 2.0322 | 74 | 2.0181 | | |
| 35 | 2.0301 | 75 | 2.0181 | | |
| 36 | 2.0281 | 76 | 2.0181 | | |
| 37 | 2.0262 | 77 | 2.0181 | | |
| 38 | 2.0244 | 78 | 2.0181 | | |

TABEL 5 : PRODUCT MOMENT (r)

| n | Taraf Signifikan | | n | Taraf Signifikan | | n | Taraf Signifikan | |
|----|------------------|-------|----|------------------|-------|-----|------------------|-------|
| | 5% | 1% | | 5% | 1% | | 5% | 1% |
| 3 | 0,997 | 0,999 | 27 | 0,381 | 0,487 | 55 | 0,266 | 0,345 |
| 4 | 0,950 | 0,990 | 28 | 0,374 | 0,478 | 60 | 0,254 | 0,330 |
| 5 | 0,878 | 0,959 | 29 | 0,367 | 0,470 | 65 | 0,244 | 0,317 |
| 6 | 0,811 | 0,917 | 30 | 0,361 | 0,463 | 70 | 0,235 | 0,306 |
| 7 | 0,754 | 0,874 | 31 | 0,355 | 0,456 | 75 | 0,227 | 0,296 |
| 8 | 0,707 | 0,834 | 32 | 0,349 | 0,449 | 80 | 0,220 | 0,286 |
| 9 | 0,666 | 0,798 | 33 | 0,344 | 0,442 | 85 | 0,213 | 0,278 |
| 10 | 0,632 | 0,765 | 34 | 0,339 | 0,436 | 90 | 0,207 | 0,270 |
| 11 | 0,602 | 0,735 | 35 | 0,334 | 0,430 | 95 | 0,202 | 0,263 |
| 12 | 0,576 | 0,708 | 36 | 0,329 | 0,424 | 100 | 0,195 | 0,256 |
| 13 | 0,553 | 0,684 | 37 | 0,325 | 0,418 | 110 | 0,176 | 0,230 |
| 14 | 0,532 | 0,661 | 38 | 0,320 | 0,413 | 120 | 0,159 | 0,210 |
| 15 | 0,514 | 0,641 | 39 | 0,316 | 0,408 | 130 | 0,148 | 0,194 |
| 16 | 0,497 | 0,623 | 40 | 0,312 | 0,403 | 140 | 0,138 | 0,181 |
| 17 | 0,482 | 0,606 | 41 | 0,308 | 0,398 | 150 | 0,113 | 0,148 |
| 18 | 0,468 | 0,590 | 42 | 0,304 | 0,393 | 160 | 0,098 | 0,128 |
| 19 | 0,456 | 0,575 | 43 | 0,301 | 0,389 | 170 | 0,088 | 0,115 |
| 20 | 0,444 | 0,561 | 44 | 0,297 | 0,384 | 180 | 0,080 | 0,105 |
| 21 | 0,433 | 0,549 | 45 | 0,294 | 0,380 | 190 | 0,074 | 0,097 |
| 22 | 0,423 | 0,537 | 46 | 0,291 | 0,376 | 200 | 0,070 | 0,091 |
| 23 | 0,413 | 0,526 | 47 | 0,288 | 0,372 | 210 | 0,065 | 0,086 |
| 24 | 0,404 | 0,515 | 48 | 0,284 | 0,368 | 220 | 0,062 | 0,081 |
| 25 | 0,396 | 0,505 | 49 | 0,281 | 0,364 | | | |
| 26 | 0,388 | 0,496 | 50 | 0,279 | 0,361 | | | |

Kepada Yth.

Bpk / ibu.

(Nasabah di koperasi Artaha Makmur Sumberjati Silo Jember)

Di

Tempat

Assalamualaikum Wr. Wb

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan penyelesaian pendidikan S1 maka saya melakukan penelitian dengan judul “ Pengaruh Tingkat Suku Bunga Terhadap Loyalitas Nasabah di Koperasi Simpan Pinjam Artha Makmur Sumberjati Silo Jember”, bersama ini saya mohon bantuan dan kesediaannya kepada Nasabah Koperasi Artha Makmur untuk mengisi kuesioner yang terlampir dengan baik dan lengkap. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa besar pengaruh tingkat suku bunga terhadap loyalitas nasabah. Atas perhatian serta bantuannya saya ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Jember,.....Oktober 2016

(Santi)

IAIN JEMBER

Identitas

Nama :

Pekerjaan :

Alamat :

| No. | Pernyataan | SS | S | RR | TS | STS |
|------------------------------|---|----|---|----|----|-----|
| A. Tingkat suku bunga | | | | | | |
| 1 | sistem perhitungan suku bunga efektif perbulan | | | | | |
| 2 | koperasi memiliki tingkat suku bunga yang bersaing sehingga nasabah tertarik untuk menabung | | | | | |
| 3 | Apakah bapak / ibu lancar dalam pengembalian pinjaman | | | | | |
| 4 | Tingkat suku bunga di koperasi Artha Makmur sangat rendah, jika dibandingkan dengan koperasi lain | | | | | |
| 5 | Tingkat suku bunga di koperasi sangat menarik dan bervariasi | | | | | |
| 6 | Besarnya suku bunga tergantung jangka waktu dan nominal | | | | | |
| 7 | Tingkat suku bunga kredit yang ditetapkan koperasi tidak memberatkan | | | | | |
| 8 | Nasabah akan mampu membayar angsuran bunga dan angsuran pokok di koperasi tepat waktu | | | | | |
| B. loyalitas nasabah | | | | | | |
| 1 | saya akan menjadikan koperasi Artha Makmur sebagai pilihan utama | | | | | |
| 2 | Saya tidak terpengaruh oleh koperasi lain atau sejenisnya | | | | | |
| 3 | Saya bersedia merekomendasikan koperasi Artha makmur kepada orang lain | | | | | |
| 4 | Saya selalu setia menjadi nasabah di koperasi Artha Makmur | | | | | |
| 5 | Saya akan menyatakan hal-hal positif mengenai koperasi Artha Makmur kepada teman-teman | | | | | |
| 6 | Saya selalu tertarik untuk meminjam di koperasi Artha Makmur | | | | | |
| 7 | Saya senang menjadi nasabah di koperasi Artha Makmur dengan sistem simpan pinjam yang di tawarkan | | | | | |
| 8 | Saya mengajak orang lain untuk menjadi nasabah di koperasi Artha Makmur | | | | | |

Petunjuk

Berikanlah jawaban dengan memberikan tanda (√) pada kolom yang sudah disediakan pada bagian kanan dari masing- masing pernyataan.

SS: Sangat Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

S : Setuju

R : Ragu- Ragu

TS: Tidak Setuju



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 1 Mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136
Website : www.iain-jember.ac.id - e-mail : info@iain-jember.ac.id

J E M B E R

Nomor : B 990 In.20/7.a/PP.00.9/10/2016
Lampiran : -
Perihal : Izin Penelitian Skripsi

Kepada Yth:

Pimpinan Koperasi Artha Makmur

Di

TEMPAT

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa untuk penyelesaian Program Sarjana S-1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember, mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian kepada mahasiswa dengan identitas sebagai berikut:

Nama : Santi
NIM : 083123040
Semester : XI
Prodi : Perbankan Syari'ah
Jurusan : Ekonomi Islam
Alamat : Karang Tengah Utara
No TLP : 085745464318

Judul Skripsi : **Pengaruh Tingkat Suku Bunga Terhadap Loyalitas Nasabah Di Koperasi Simpan Pinjam Artha Makmur Sumberjati Silo Jember.**

Demikian surat izin ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Jember, 17 Oktober 2016

Dekan

Kata Jurusan Ekonomi Islam



M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I

NIP. 19760812 200801 1 015

29 Oktober 2016

No. 083 / 11 / 16

Kepada

Institut Agama Islam Negeri Jember

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Jember

Up. Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



KOPERASI INDONESIA

Perihal : **SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN**

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

**Semoga Bapak/Ibu beserta seluruh staff dalam keadaan sehat dan selalu dalam lindungan Allah SWT

Menunjuk perihal pada pokok surat tersebut diatas, dengan ini kami menerangkan bahwa mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember atas nama sbb :

| No | Nama | Nim |
|----|-------|-----------|
| 1 | Santi | 083123040 |

Telah melaksanakan penelitian dengan baik dalam hal **Pengaruh Tingkat Suku Bunga Terhadap Loyalitas Nasabah Di Koperasi Simpan Pinjam Artha Makmur Sumberjati Silo Jember** pada tanggal

Demikian kami sampaikan , untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



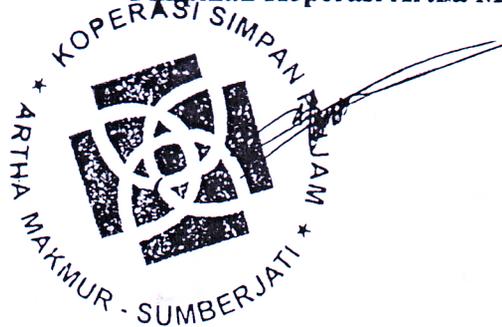
Jurnal Kegiatan Penelitian

Lokasi Penelitian. Koperasi Artha Makmur Sumberjati Silo Jember

| No | Hari/Tanggal | Jenis Penelitian | Ttd |
|----|------------------------|--|-----|
| 1 | Senin, 17 oktober 2016 | Memberikan surat izin penelitian | |
| 2 | Kamis, 20 oktober 2016 | Menyebarkan angket penelitian kepada nasabah | |
| 3 | Senin, 24 oktober 2016 | Menyebarkan angket penelitian kepada nasabah | |
| 4 | Rabu, 26 oktober 2016 | Menyebarkan angket penelitian kepada nasabah | |
| 5 | Sabtu, 29 oktober | Selesai penelitian | |

Mengetahui

Pimpinan Koperasi Artha Makmur



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : SANTI

NIM : 083 123 040

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah

Institusi : IAIN Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi dalam skripsi ini adalah hasil penelitian atau karya dari saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk dari sumbernya.

Jember, 2017
Yang menyatakan



SANTI
NIM: 083 123 040



Foto bersama karyawan koperasi Artha Makmur (sebelah kanan saya) mbk Nurul, mbk Nindy (sebelah kiri saya) mbk linda dan mbk ajeng

IAIN JEMBER

BIODATA PENULIS

DATA PRIBADI:

NamaLengkap : SANTI
JenisKelamin :perempuan
Tempattanggallahir : Jember,10Mei 1991
Agama : Islam
Alamat : Desa. Karang Tengah ,kecamatan.Silo,
Kabupaten. Jember



RIWAYAT PENDIDIKAN:

SD : SDN Pace 06
SMP : SMPN 2 Silo
Madrasah Aliyah : MA Al-Hidayah
Perguruan Tinggi : Strata satu Program Studi Perbankan Syariah
IAIN Jember

IAIN JEMBER