

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) sebelumnya di sebut Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) terlahir dari Baitul Maal wat Tamwil (BMT) merupakan suatu lembaga yang mempunyai dua istilah yaitu Baitul Mal dan Baitul Tamwil, baitul mal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit seperti zakat, infak, dan sedekah, adapun Baitul Tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial jadi koperasi syariah/KJKS/KSPPS merupakan lembaga yang termasuk Baitul Tamwil, Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) merupakan entitas keuangan mikro syariah yang unik dan spesifik khas indonesia, kiprah KSPPS dalam melaksanakan fungsi dan perannya menjalankan peran ganda yaitu sebagai lembaga bisnis (Tamwil) dan disisi yang lain melakukan fungsi sosial yakni menghimpun mengelola dan menyalurkan dana ZISWAF (Zakat, infak, Shodaqoh, dan wakaf).¹

Sebelum dikeluarkannya Dasar Hukum untuk KSPPS telah diterbitkan terlebih dahulu Dasar Hukum untuk BMT, pendirian BMT di indonesia diilhami oleh keluarnya Kebijakan Pemerintah berdasarkan UU No. 7/1992 kemudian Dasar Hukum berdirinya KSPPS yaitu dengan berlakunya Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014, selain itu berlakunya UU No. 21/2011 tentang Otoritas

¹ Sukmayadi, *Koperasi Syariah Dari Teori Untuk Praktek* (Bandung: Alfabeta, 2020), 26-28.

Jasa Keuangan dan UU No. 1/2013 penerbitan Permenkop dan UKM No. 16/2015 tentang Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh koperasi sebagai pengganti menerbitkan Keputusan Menteri Koperasi dan UKM No. 91/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Jasa Keuangan Syariah oleh Koperasi, sehingga terjadi perubahan nama KJKS/UJKS Koperasi menjadi KSPPS/USPPS Koperasi.²

Salah satu lembaga keuangan mikro yang ada di Kecamatan Batumarmar Kabupaten Pamekasan adalah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Nuri Jawa Timur Cabang Batumarmar, yang telah banyak menorehkan Prestasi diantaranya yaitu Koperasi Berprestasi 2016 dari Dinas Koperasi Jawa Timur, Koperasi Berprestasi dari Kementerian Koperasi dan UKM, serta Sertifikat ISO BSI pada tahun 2017 dan Koperasi Berprestasi tahun 2019 dari Kementerian Koperasi dan UKM RI.³ Koperasi ini kegiatan usaha menghimpun dana dalam bentuk simpanan pokok dan simpanan berjangka, serta memberikan pembiayaan dari dan untuk anggota atau calon anggota, KSPPS Nuri Jatim memiliki 22 cabang dan salah satunya berada di kecamatan batumarmar kabupaten pamekasan, KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar memiliki dua produk yaitu produk simpanan dan produk pembiayaan.

Koperasi ini bergerak dalam bidang usaha simpan pinjam yang beroperasi berdasarkan legalitas Badan Hukum dari Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Pamekasan dengan Nomor 02/BH/XVI.19/2010 tertanggal 29

² Sukmayadi, 28.

³ Khoyrul Umam Syarif, "Koperasi Syariah Nuri (KSN) Jawa Timur, Lahir Dari Alumni Banyak Torehkan Prestasi," Kabar Madura, diakses dari <https://kabarmadura.id/koperasi-syariah-nuri-ksn-jawa-timur-lahir-dari-alumni-banyak-torehkan-prestasi/>, pada tanggal 12 September 2021 pukul 22:04.

April 2010, pada tahun 2014 pengurus mengajukan alih bina kepada Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur dan selanjutnya berdasarkan pengesahan Akta Perubahan Anggaran Dasar dari Pemerintah Provinsi Jawa Timur Nomor: P2T/10/09.02/01/XII/2014 tanggal 11 Desember 2014, secara resmi menjadi binaan Pemerintah Provinsi Jawa Timur melalui Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur, Pada 2019 resmi beralih status dari KSN Jatim menjadi KSPPS Nuri Jatim.⁴

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Nuri Jawa Timur sebagai lembaga keuangan mikro syariah dan mempunyai peran penting dalam meningkatkan perekonomian masyarakat, KSPPS Nuri Jatim adalah sebagai salah satu pilar penting dalam proses intermediasi keuangan yang dibutuhkan oleh masyarakat kecil dan menengah guna untuk konsumsi serta juga untuk menyimpan hasil usaha mereka, oleh sebab itu KSPPS Nuri Jatim menjadi alternatif pemulihan kondisi perekonomian di Indonesia.⁵ Sumber dana dapat diperoleh dari produk, anggota, pinjaman, oleh karenanya koperasi harus memiliki produk untuk dijual kepada masyarakat sebagai sumber penghasilannya. Sementara untuk memperoleh dan menjual produk tersebut harus dikelola secara baik dan jujur, dalam pelaksanaannya KSPPS Nuri Jatim memiliki berbagai produk untuk ditawarkan kepada calon anggotanya, produk-produk tersebut menggunakan akad yang sesuai dengan aturan syariah, sehingga masyarakat bisa memilih beberapa alternatif dari produk yang disediakan oleh KSPPS Nuri Jatim.

⁴ Kspps Nuri Jatim, “*Sekilas Sejarah*,” diakses dari <https://nurijatim.com/sekilas-sejarah/>, Pada tanggal 12 September 2021 pukul 22:18.

⁵ Abdul Rasyid, “*Sekilas Tentang Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Indonesia*,” Binus University, diakses dari <https://business-law.binus.ac.id/2017/03/31/sekilas-tentang-lembaga-keuangan-mikro-syariah-di-indonesia/>, Pada tanggal 12 September 2021 pukul 22:35.

Saat ini keingintahuan masyarakat akan aktivitas lembaga keuangan syariah dan juga diikuti dengan pola pikir masyarakat yang selalu ingin diberikan berbagai macam kemudahan dan kenyamanan dalam pelayanannya agar tidak berpindah ke lembaga lain, KSPPS Nuri Jatim dalam pengelolaannya memegang teguh prinsip profesionalisme dan dengan ditetapkannya sebagai Koperasi Berbasis ISO sehingga ada Standarisasi Pelayanan, untuk memudahkan pelayanannya KSPPS Nuri Jatim memiliki salah satunya dengan memberikan pelayanan berbasis IT dengan nama *cooplink*, tujuannya adalah untuk bisa menyasar para kaum milenial dan memudahkan anggotanya sehingga dapat membangun kepercayaan dan dukungan dari seluruh elemen masyarakat khususnya kaum milenial serta memberikan manfaat kepada segenap anggota dan calon anggota yang akan bergabung.⁶

Hal ini berbanding terbalik dengan apa yang saya temukan dilapangan, menurut ibu Halimah dan beberapa anggota KSPPS Nuri Jatim dalam wawancara langsung, berpendapat bahwa mereka sebelum menjadi anggota mereka mengetahui mulai dari mekanisme dan produk-produk di KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar dari kerabat dan tetangganya, hal ini karena dari KSPPS Nuri Jatim kurang bersosialisasi terutama dilingkungan KSPPS Nuri Jatim itu sendiri, mengingat anggota dilingkungan KSPPS Nuri Jatim adalah petani, pelaut.

⁶ Khoyrul Umam Syarif, “Koperasi Syariah Nuri (KSN) Jawa Timur, Lahir Dari Alumni Banyak Torehkan Prestasi,” Kabar Madura, diakses dari <https://kabarmadura.id/koperasi-syariah-nuri-ksn-jawa-timur-lahir-dari-alumni-banyak-torehkan-prestasi/>, pada tanggal 12 September 2021 pukul 23:20.

Pendapat lainnya yaitu salah satu transaksi yang ada di KSPPS Nuri Jatim malah lebih murah dari bank konvensional.⁷

KSPPS Nuri Jatim berusaha melayani kebutuhan masyarakat secara luas dan menyeluruh secara umum calon anggota yang akan menabung tentu akan memilih lembaga keuangan yang dapat memberikan keuntungan dan kemudahan, setiap anggota akan memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu sebelum memutuskan menabung, KSPPS Nuri Jatim harus berupaya mengetahui dan memperhatikan bagaimana sikap dan gaya hidup calon anggotanya sehingga termotivasi untuk menggunakannya, calon anggota akan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu untuk menjadi anggota dan menyimpan dananya, KSPPS Nuri Jatim harus memperhatikan perilaku anggotanya dan bagaimana pribadi tersebut memilih produk yang baik.

Perilaku konsumen merupakan perilaku yang diperlihatkan oleh konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka.⁸ Perilaku konsumen sangat erat kaitannya dengan masalah keputusan yang diambil seseorang dalam persaingan dan penentuan untuk mendapatkan dan mempergunakan barang dan jasa, konsumen mengambil banyak macam pertimbangan untuk mengambil keputusan dalam pembelian, sedangkan keputusan pembelian adalah membeli merek yang disukai, akan tetapi ada dua faktor bisa berada diantara niat pembelian dan keputusan pembelian, faktor pertama adalah faktor sikap orang lain dan faktor yang kedua adalah faktor situasi

⁷ Halimah, Anggota Ksn Jatim Cabang Batumarmar, wawancara langsung (22 mei 2021).

⁸ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik* (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 46.

yang tidak diharapkan.⁹ Keputusan anggota adalah elemen yang sangat penting dalam menentukan pertumbuhan KSPPS Nuri Jatim agar tetap eksis dan mampu bertahan dalam menghadapi persaingan.

Ada beberapa faktor yang memengaruhi perilaku konsumen yaitu faktor kebudayaan (kebudayaan, subbudaya, kelas sosial), faktor sosial (kelompok referensi, keluarga, peran dan status), faktor pribadi (umur dan tahapan dalam siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri), faktor psikologis (motivasi, persepsi, pengetahuan, kepercayaan dan sikap).¹⁰ Mempengaruhi keinginan masyarakat agar tertarik untuk menabung adalah hal yang sulit karena berkaitan langsung dengan perilaku mereka, apalagi jika sebuah lembaga baik itu bank atau non-bank kurang sosialisasi terhadap masyarakat, tentu hal ini menjadi masalah terhadap keberadaannya di lingkungan masyarakat. Memahami sikap konsumen merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan, karena sikap konsumen terhadap suatu produk akan mempengaruhi apakah konsumen jadi membeli atau tidak.¹¹ Menurut beberapa opini anggota yaitu sikap masyarakat terhadap adanya KSPPS Nuri Jatim sangat beragam, sebagian masyarakat menerima adanya KSPPS Nuri Jatim dan sebagian masyarakat masih terbiasa dengan adanya bank lainnya, sebagian anggota beranggapan bahwa di KSPPS Nuri Jatim adalah sama seperti bank-bank pada umumnya, disisi lain masyarakat yang mengetahui dari anggota KSPPS Nuri Jatim merasa cocok untuk menyimpan dananya di sana.

⁹ Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi Ke Duabelas Jilid 1* (Jakarta: Erlangga, 2006), 179.

¹⁰ Nugroho dan Setiadi, *Perilaku Konsumen Perspektif Kontemporer Pada Motif, Tujuan, Dan Keinginan Konsumen* (Jakarta: Kencana, 2003), 10-14.

¹¹ Nugroho dan Setiadi, 11.

Menurut anggota KSPPS Nuri Jatim yang saya temui beberapa orang tersebut berpendapat bahwa secara tidak langsung anggota cenderung nampak memiliki perbedaan pandangan terhadap KSPPS Nuri Jatim yang mana ada yang menyatakan bahwa KSPPS Nuri Jatim sama dengan bank lainnya hanya saja beda bahasa dalam transaksinya, dan beberapa dari mereka menyambut baik keberadaannya.¹² Pendapat lain yaitu sebenarnya mereka memiliki alasan-alasan tertentu misalnya ketika mereka memiliki pendapatan yang lebih maka sebagian pendapatannya akan ditabung, ada pula anggota yang menabung berdasarkan kebutuhan misalnya mereka menabung untuk berjaga-jaga ketika dalam situasi darurat atau disimpan untuk masa tua dan tidak sedikit anggota yang menabung secara spontanitas, anggota tersebut menabung tanpa ada rencana untuk membeli sebelumnya atau tanpa adanya pertimbangan-pertimbangan khusus ketika memutuskan untuk menabung, disisi lain ada anggota yang menabung karena untuk bertani dikemudian hari hal ini dilakukan karena dirasa lebih aman untuk menyimpan uangnya di KSPPS Nuri Jatim ketimbang disimpan dirumah yang mana nantinya akan habis karena kebutuhan yang tidak terlalu penting.

Dapat disimpulkan bahwa sikap anggota terhadap KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar kecenderungan mereka menilai bahwa KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar tidak beda jauh dari bank konvensional, hal ini tentu kurangnya informasi atau kurangnya sosialisasi dari KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar sehingga anggota membandingkan dan menilai bahwa di KSPPS Nuri Jatim sama saja dengan bank konvensional, tanggapan dari anggota inilah

¹² Anggota, *Anggota Ksn Jatim Cabang Batumarmar*, wawancara langsung (16 September 2021).

yang terjadi karena beberapa anggota masih belum banyak menerima informasi atau kurangnya sosialisasi dari pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar.

Sikap merupakan evaluasi, perasaan, dan kecenderungan seseorang yang secara konsisten menyukai atau tidak menyukai suatu objek atau gagasan. Konsumen dalam melakukan pembelian tidak langsung melakukan keputusan pembelian, namun terlebih dahulu melalui proses pengambilan keputusan yang meliputi aktivitas pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi, pengambilan keputusan dan perilaku pasca pembelian.¹³ Tiga jenis tanggapan (pikiran, perasaan, dan tindakan) ke dalam model tiga unsur sikap *tripartite model of attitude*. Dalam skema ini sikap di pandang mengandung tiga komponen yang terkait, yaitu *kognisi* (pengetahuan tentang objek), *afeksi* (evaluasi positif atau negatif terhadap suatu objek), *cognition* (perilaku aktual terhadap objek).

Berkaitan dengan hal tersebut dalam penelitian yang dilakukan oleh Idak, diperoleh hasil bahwa sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung, hal ini didukung juga oleh hasil penelitian Siti Nur Mu'alifatut Thoyibah, yang juga memperoleh hasil variabel sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung.

Sikap mewakili perasaan senang atau tidak senang konsumen terhadap objek yang dipertanyakan, ada beberapa hal yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan yang bersifat individual diantaranya adalah sumber daya konsumen, sikap, gaya hidup, pengetahuan. Gaya hidup perlu diketahui karena pola hidup yang berhubungan dengan uang akan mempengaruhi keputusan untuk

¹³ Nugroho dan Setiadi, *Perilaku Konsumen Perspektif Kontemporer Pada Motif, Tujuan, Dan Keinginan Konsumen*, (Jakarta: Kencana, 2003), 14.

menabung, gaya hidup secara luas didefinisikan sebagai cara hidup yang diidentifikasi oleh bagaimana seseorang menghabiskan waktu mereka (aktivitas), apa yang mereka anggap penting dalam lingkungannya (ketertarikan), dan apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan juga dunia di sekitarnya (pendapat). Gaya hidup mencerminkan pola hidup seseorang yang diekspresikan dalam aktifitas dalam minat, dan pendapatan serta opininya dalam menggambarkan diri orang dalam berinteraksi di lingkungannya.¹⁴ Keterkaitan keputusan pembelian konsumen dengan variabel gaya hidup dapat dilihat dari AIO (aktifitas, interest, opini).¹⁵

Pendapat di atas didukung oleh penelitian Fuad, yang menyatakan bahwa gaya hidup yang juga meliputi faktor aktifitas, minat dan opini memiliki hubungan yang kuat dan positif terhadap keputusan pembelian.¹⁶ Gaya hidup merupakan sesuatu yang tidak akan dapat dipisahkan dalam kehidupan masyarakat karena tanpa disadari pergaulan, lingkungan, serta kebiasaan orang yang ada disekitar kita akan sangat mempengaruhi gaya hidup kita. Selain kepribadian seseorang dan lingkungan yang ada disekitarnya faktor yang sangat mempengaruhi gaya hidup seseorang adalah penghasilan yang dimiliki seseorang. Jika pendapatan seseorang banyak maka orang tersebut memiliki kemampuan untuk membeli barang yang mahal dibandingkan dengan mereka yang berpenghasilan relatif rendah, Penghasilan atau pendapatan merupakan setiap tambahan kemampuan ekonomis yang diterima atau diperoleh yang dapat

¹⁴ Nugroho dan Setiadi, 80-85.

¹⁵ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 155.

¹⁶ Asyhar Fuad, "Pengaruh Faktor Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Purworejo," *Universitas Muhammadiyah Purworejo* (Purworejo 2015), 4.

digunakan untuk konsumsi dan menambah kekayaan, penghasilan ini diperoleh dari pekerjaan, berdagang, dll.¹⁷

Penelitian ini akan memberikan gambaran secara rinci tentang apakah sikap dan gaya hidup berpengaruh dalam memilih menabung khususnya di KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar, berdasarkan alur pemikiran diatas, peneliti menganggap tentang pengaruh sikap dan gaya hidup terhadap keputusan menabung anggota KSPPS Nuri Jatim layak dan menarik untuk dilakukan penelitian. Berdasarkan konteks penelitian diatas, peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Pengaruh Sikap dan Gaya Hidup terhadap Keputusan Menabung Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar Kabupaten Pamekasan”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, peneliti akan mengangkat permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh sikap dan gaya hidup terhadap keputusan menabung anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar Kabupaten Pamekasan?
2. Apakah terdapat pengaruh sikap terhadap keputusan menabung anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar Kabupaten Pamekasan?
3. Apakah terdapat pengaruh gaya hidup terhadap keputusan menabung anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar Kabupaten Pamekasan?

¹⁷ Fadilla, “Hubungan Antara Pendapatan dan Gaya Hidup Masyarakat Dalam Pandangan Islam.” *Jurnal Ilmu Syariah*, 5 No. 1 (Juni 2017), 18.

C. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah yang telah disusun diatas dapat diketahui tujuan penelitian ini dilakukan adalah:

1. Untuk menganalisis pengaruh sikap dan gaya hidup terhadap keputusan menabung anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar Kabupaten Pamekasan.
2. Untuk menganalisis pengaruh sikap terhadap keputusan menabung anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar Kabupaten Pamekasan.
3. Untuk menganalisis pengaruh gaya hidup terhadap keputusan menabung anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar Kabupaten Pamekasan.

D. Asumsi Penelitian

Asumsi penelitian adalah anggapan dasar atau postulat tentang suatu hal berkenaan dengan masalah penelitian yang kebenarannya sudah diterima oleh peneliti. Fungsi anggapan dasar dalam sebuah penelitian adalah sebagai landasan berfikir dan bertindak dalam melaksanakan penelitian, untuk mempertegas variabel yang diteliti serta untuk menentukan dan merumuskan hipotesis.¹⁸ Penelitian ini pada variabel keputusan menabung dipengaruhi oleh sikap¹⁹, gaya

¹⁸ Tim Penyusun Pedoman Karya Ilmiah, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Edisi Revisi, (Pamekasan: STAIN Press, 2015), 10.

¹⁹ Siti Nur Mu'alifatut Thoyibah, "Pengaruh Faktor Demografi dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di BRI Syariah KCP Ponorogo" (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Ponorogo, 2020); Ninuk Arifah, "Pengaruh Pengetahuan, Kepercayaan dan Sikap Anggota terhadap Keputusan Menabung di BMT (Studi Kasus di BMT Syamil Ampel Boyolali)" (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Surakarta, Surakarta, 2018); Idak, "Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Nasabah terhadap Keputusan Nasabah Menabung di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Unit Baraka Kabupaten Enrekang" (Skripsi, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, Makassar, 2018).

hidup²⁰, demografi²¹, pengetahuan²², kepercayaan²³, motivasi²⁴, dan persepsi²⁵. Penelitian ini hanya menggunakan beberapa variabel independen yaitu sikap dan gaya hidup, sedangkan variabel lain yang tidak digunakan dalam penelitian ini yaitu demografi, pengetahuan, kepercayaan, motivasi dan persepsi, dimana nilainya dianggap konstan atau *ceteris paribus*.

E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis penelitian merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan, dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori relevan belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data, jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empirik.²⁶ Hipotesis dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

²⁰ Zubairi, "Tingkat Kepercayaan dan Gaya Hidup Masyarakat terhadap Keputusan Menabung di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Baitulmal Watanwil Nuansa Umat Cabang Pragaan" (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Madura, Pamekasan, 2018).

²¹ Siti Nur Mu'alifatut Thoyibah, "Pengaruh Faktor Demografi dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di BRI Syariah KCP Ponorogo".

²² Ninuk Arifah, "Pengaruh Pengetahuan, Kepercayaan dan Sikap Anggota terhadap Keputusan Menabung di BMT (Studi Kasus di BMT Syamil Ampel Boyolali)".

²³ Zubairi, "Tingkat Kepercayaan dan Gaya Hidup Masyarakat terhadap Keputusan Menabung di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Baitulmal Watanwil Nuansa Umat Cabang Pragaan"; Ninuk Arifah, "Pengaruh Pengetahuan, Kepercayaan dan Sikap Anggota terhadap Keputusan Menabung di BMT (Studi Kasus di BMT Syamil Ampel Boyolali)".

²⁴ Idak, "Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Nasabah terhadap Keputusan Nasabah Menabung di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Unit Baraka Kabupaten Enrekang".

²⁵ Idak, "Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Nasabah terhadap Keputusan Nasabah Menabung di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Unit Baraka Kabupaten Enrekang".

²⁶ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2010), 64.

H₁: Terdapat pengaruh yang signifikan antara sikap dan gaya hidup terhadap keputusan menabung anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar Kabupaten Pamekasan.

H₂: Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara sikap terhadap keputusan menabung anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar Kabupaten Pamekasan.

H₃: Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara gaya hidup terhadap keputusan menabung anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar Kabupaten Pamekasan.

F. Kegunaan Penelitian

Dari hasil penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan kontribusi yang berguna dan bermanfaat oleh berbagai pihak yang terkait, adapun suatu manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini secara teoritis maupun secara praktis dan dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Kegunaan Secara Teoritis

a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu proses pembelajaran serta memperoleh pengalaman dan wawasan dalam mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan fenomena penelitian mengenai pengaruh sikap dan gaya hidup terhadap keputusan menabung anggota Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Nuri Jawa Timur Cabang Batumarmar Kabupaten Pamekasan.

b. Bagi IAIN Madura

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam ilmu pengetahuan khususnya dapat dijadikan referensi atau rujukan dibidang lembaga perbankan ataupun lembaga non perbankan dan perusahaan sebagai perbandingan serta referensi bagi penelitian selanjutnya yang lebih relevan. Serta dapat memberikan pemahaman bagi para akademisi dalam melakukan kajian tentang pengaruh sikap dan gaya hidup terhadap keputusan menabung anggota Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Nuri Jawa Timur Cabang Batumarmar Kabupaten Pamekasan dan diharapkan menambah wawasan keilmuan bagi para mahasiswa iain madura, khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

2. Secara Praktis

a. Bagi KSPPS Nuri Jatim

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan acuan bagi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Nuri Jawa Timur dalam mengetahui seberapa besar pengaruh sikap dan gaya hidup terhadap keputusan menabung. Selain itu diharapkan dapat menjadi evaluasi bagi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Nuri Jawa Timur agar lebih meningkatkan lagi performa dan kualitas dari koperasi syariah nuri itu sendiri, supaya anggota ataupun masyarakat lebih optimal lagi dalam memilih pilihannya di KSPPS Nuri Jatim.

b. Bagi Masyarakat Umum

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan atau pengetahuan masyarakat mengenai pengaruh sikap dan gaya hidup terhadap keputusan menabung.

G. Ruang Lingkup Penelitian

1. Ruang Lingkup Penelitian

Variabel penelitian adalah suatu atribut, nilai/sifat dari objek, individu atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu antara satu dan lainnya yang telah ditentukan oleh peneliti untuk dipelajari dan dicari informasi yang terkait dengannya serta ditarik kesimpulannya.²⁷ Variabel yang menjadi fokus dalam penelitian ini yaitu, sikap (Variabel X_1), gaya hidup (Variabel X_2), Dan keputusan Menabung (Variabel Y). Agar penelitian yang dilakukan lebih fokus dan terarah, maka perlu adanya batasan mengenai materi yang akan diteliti sesuai dengan variabel yang diangkat dalam penelitian ini yaitu:

a. Sikap (Variabel X_1)

Untuk sikap, indikator-indikator yang akan diteliti adalah.²⁸

- 1) Komponen kognitif (Kepercayaan terhadap merek)
- 2) Komponen afektif (Evaluasi merek)
- 3) Komponen konatif (Maksud untuk membeli)

²⁷ Lijan Poltak Sinambela, *Metodologi Penelitian Kuantitati* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), 46.

²⁸ Nugroho dan Setiadi, *Perilaku Konsumen Perspektif Kontemporer Pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen*, 147.

b. Gaya Hidup (Variabel X₂)

Untuk gaya hidup, indikator-indikator yang akan diteliti adalah.²⁹

- 1) Aktivitas
- 2) Minat
- 3) Opini

c. Keputusan Menabung (Variabel Y)

Untuk keputusan menabung/membeli, indikator-indikator yang akan diteliti adalah.³⁰

- 1) Pengenalan masalah
- 2) Pencarian informasi
- 3) Evaluasi alternatif
- 4) Keputusan pembelian
- 5) Perilaku pasca pembelian

2. Ruang Lingkup Lokasi

Lokasi penelitian adalah koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah nuri jawa timur (KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar Kabupaten Pamekasan), yang beralamat di Jl. Raya Tamberu, Karang Timur, Desa Belaban, Kecamatan Batumarmar, Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur, 69354. Data yang menjadi sumber penelitian ini adalah data kuisisioner yang merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan kepada responden baik itu laki-laki atau perempuan untuk dijawabnya.

²⁹ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik* (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 155.

³⁰ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2013), 185.

H. Definisi Istilah

Dalam penelitian ini perlu kiranya ada pemaknaan istilah agar mempunyai kesamaan pendapat terhadap makna yang akan diteliti. Hal ini agar menghindari perbedaan pengertian atau kurang jelas makna, sehingga tidak menimbulkan asumsi lain. Berikut istilah yang dinilai perlu untuk didefinisikan.

1. Pengaruh adalah daya yang ada atau timbul dari sesuatu seperti orang, benda yang ikut membentuk watak, kepercayaan, atau perbuatan seseorang.³¹
2. Sikap merupakan kecenderungan yang dipelajari, ini berarti bahwa sikap yang berkaitan dengan perilaku membeli terbentuk sebagai hasil dari pengalaman langsung mengenai produk, informasi secara lisan yang diperoleh dari orang lain atau terpapar oleh iklan di media masa, internet dan berbagai bentuk pemasaran langsung. Sikap mungkin dihasilkan dari perilaku tetapi sikap tidak sama dengan perilaku. Sikap dapat mendorong konsumen ke arah perilaku tertentu atau menarik konsumen dari perilaku tertentu.³²
3. Gaya hidup adalah pola hidup seseorang di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat dan opininya. Gaya hidup menggambarkan keseluruhan diri seseorang dalam berinteraksi dengan lingkungannya.³³
4. Keputusan pembelian konsumen adalah membeli merek yang disukai, akan tetapi ada dua faktor bisa berada diantara niat pembelian dan keputusan

³¹ Pranala, "Pengaruh", Kamus Besar Bahasa Indonesia, diakses dari <https://kbbi.web.id/pengaruh>, pada 02 februari 2021 pukul 11:27.

³² Anang Firmansyah, *Perilaku Konsumen (Sikap dan Pemasaran)* (Yogyakarta: Deepublish, 2018), 105.

³³ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik* (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 26.

pembelian. Faktor pertama adalah faktor sikap orang lain dan faktor yang kedua adalah faktor situasi yang tidak diharapkan.³⁴

Berdasarkan uraian diatas dapat diperjelas yang dimaksud dengan judul penelitian ini yaitu untuk menganalisis Pengaruh Sikap dan Gaya Hidup terhadap Keputusan Menabung Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar Kabupaten Pamekasan.

I. Kajian Penelitian Terdahulu

Tujuan kajian penelitian terdahulu adalah untuk menghindari kesamaan dalam pembahasan terhadap penelitian sebelumnya maka perlu adanya pembatasan penelitian sebagai tolak ukur terhadap judul penelitian yang akan dibahas nantinya. Serta dapat digunakan sebagai pedoman dalam pemecahan masalah, seperti halnya beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yang berhubungan dengan tema “Pengaruh Sikap dan Gaya Hidup terhadap Keputusan Menabung Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar Pamekasan” hasil dari beberapa peneliti akan digunakan sebagai bahan referensi dan perbandingan dalam penelitian ini. Antara lain sebagai berikut:

1. Idak dengan judul skripsi “Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung”, penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 100 orang yang diambil dengan menggunakan rumus slovin, teknik analisis dan pengolahan data menggunakan analisis regresi linear berganda, koefisien determinasi, uji asumsi klasik dan uji hipotesis (uji f dan uji t). Hasil

³⁴ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi Ke Duabelas Jilid 1* (Jakarta: Erlangga, 2006), 179.

penelitian menunjukkan bahwa secara simultan motivasi, persepsi dan sikap nasabah berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung. Secara parsial motivasi, persepsi dan sikap nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menabung, variabel sikap nasabah sebagai variabel yang dominan berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung, Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa nilai F hitung sebesar 29.034. Setelah itu dibandingkan dengan nilai F tabel sebesar 2.36. Jadi dapat disimpulkan bahwa $F \text{ hitung} > F \text{ tabel}$ ($29.034 > 2.36$) dengan sig. F $0.000 < 0,10$, ini berarti bahwa variabel motivasi, persepsi, dan sikap nasabah secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung. variabel motivasi diperoleh nilai t hitung sebesar sebesar 1.871 dengan nilai signifikansi yaitu $0.064 < 0.10$. Maka dapat disimpulkan bahwa penelitian ini mampu membuktikan hipotesis pertama bahwa “motivasi berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung, variabel persepsi diperoleh nilai t hitung sebesar 2.283, sementara itu nilai t tabel distribusi 10 % (0.10) sebesar 1.66032 maka $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ ($2.283 > 1.66023$) dengan nilai signifikan yaitu $.025 < 0.10$. Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel persepsi nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung, variabel sikap nasabah diperoleh nilai t hitung sebesar 4.888, sementara itu nilai t tabel distribusi 10% (0.10) sebesar 1.66023 maka $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ ($4.888 > 1.66023$) dengan nilai signifikan yaitu $0.000 < 0.10$. Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel sikap nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung. Untuk menguji hipotesis keempat, dapat diketahui dengan melihat tabel di atas

yang menunjukkan bahwa nilai thitung setiap variabel yaitu: variabel x1 sebesar 1.871, variabel x2 sebesar 2.283, dan x3 sebesar 4.888 dengan signifikansi sebesar 0.000. oleh karena itu signifikansi lebih kecil dari 0.10 ($0.000 < 0.10$). Dari hasil tersebut dapat dilihat bahwa variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan menabung adalah variabel sikap nasabah (x3).³⁵

2. Siti Nur Mu'alifatut Thoyibah Dengan judul skripsi "Pengaruh Faktor Demografi dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Di BRI Syariah KCP Ponorogo", penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Analisis datanya adalah regresi linier berganda, metode pengumpulan datanya menggunakan angket atau kuesioner, teknik sampel yang digunakan adalah teknik purposive sampling dengan jumlah orang yang dijadikan sumber data adalah 100 nasabah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan tidak signifikan antara faktor demografi jenis kelamin terhadap keputusan nasabah menabung di BRI Syariah KCP Ponorogo dengan nilai thitung $< t_{tabel}$ yaitu $0,203 < 1,985$, terdapat pengaruh negatif dan signifikan antara faktor demografi usia terhadap keputusan nasabah menabung di BRI Syariah KCP Ponorogo dengan nilai thitung $> t_{tabel}$ yaitu $-2,199 > 1,985$, terdapat pengaruh negatif dan tidak signifikan antara faktor demografi pendidikan terhadap keputusan nasabah menabung di BRI Syariah KCP Ponorogo dengan nilai thitung $< t_{tabel}$ yaitu $-0,111 < 1,985$, terdapat pengaruh negatif dan tidak signifikan antara faktor demografi pendapatan

³⁵ Idak, "Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Unit Baraka Kabupaten Enrekang" (Skripsi, UIN Alauddin Makassar, Makassar, 2018), 86-90.

terhadap keputusan nasabah menabung di BRI Syariah KCP Ponorogo dengan nilai thitung < ttabel yaitu $-1,635 < 1,985$, terdapat pengaruh positif dan signifikan antara sikap nasabah terhadap keputusan nasabah menabung dengan nilai thitung > ttabel yaitu $9,057 > 1,985$, terdapat pengaruh secara bersama-sama antara faktor demografi dan sikap nasabah terhadap keputusan nasabah menabung dengan nilai Fhitung > Ftabel yaitu $17,555 > 3,090$.³⁶

3. Zubairi dengan judul skripsi “Tingkat Kepercayaan dan Gaya Hidup Masyarakat terhadap Keputusan Menabung di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Baitulmal Watanwil Nuansa Umat Cabang Pragaan” hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, (1) terdapat pengaruh secara simultan atau bersama-sama antara variabel kepercayaan dan gaya hidup terhadap keputusan menabung dengan nilai f-hitung lebih besar dari f-tabel yaitu $26.507 > 3,15$. (2) variabel kepercayaan (X1) berpengaruh positif signifikan terhadap variabel keputusan menabung (Y) dengan nilai t-hitung sebesar $2,039 > t\text{-tabel } 1.671$. (3) variabel gaya hidup (X2) berpengaruh positif signifikan terhadap variabel keputusan menabung (Y) dengan nilai t-hitung sebesar $3.363 > t\text{-tabel } 1.671$. (4) Variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan menabung adalah variabel gaya hidup, dengan Koefisien regresi untuk variabel kepercayaan (x1) sebesar 0.312, sedangkan Koefisien regresi untuk variabel gaya hidup (x2) sebesar 0.564.³⁷

³⁶ Siti Nur Mu'alifatut Thoyibah, “Pengaruh Faktor Demografi dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di BRI Syariah KCP Ponorogo” (Skripsi, IAIN Ponorogo, Ponorogo, 2020), 119-126.

³⁷ Zubairi, “Tingkat Kepercayaan dan Gaya Hidup Masyarakat Terhadap Keputusan Menabung di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Baitulmal Watanwil Nuansa Umat Cabang Pragaan” (Skripsi, IAIN Madura, Pamekasan, 2018), 113-118.

Penelitian saat ini berjudul Pengaruh Sikap dan Gaya Hidup terhadap Keputusan Menabung Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Batumarmar Kabupaten Pamekasan. Dimana yang menjadi variabel adalah Sikap (X_1), Gaya Hidup (X_2), dan Keputusan Menabung (Y). Adapun persamaan dan perbedaan penelitian saat ini dengan penelitian terdahulu sebagai berikut:

Tabel 1.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan Peneliti

Identitas	Judul	Persamaan	Perbedaan
Idak (2018)	Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung	Persamaannya adalah satu variabel independen yaitu sikap dan kesamaan pada variabel dependen yaitu keputusan menabung. Disisi lain sama-sama menggunakan analisis linear berganda koefisien determinasi, uji asumsi klasik.	Perbedaannya adalah pada variabel independen yaitu motivasi, persepsi dan objek penelitian yang diteliti.
Zubairi (2018)	Tingkat Kepercayaan dan Gaya Hidup Masyarakat terhadap Keputusan Menabung di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Baitulmal Watanwil Nuansa Umat	Persamaannya adalah pada satu variabel independen yaitu gaya hidup serta pada variabel dependen yaitu keputusan menabung. Uji t dan uji f.	Perbedaannya adalah satu variabel independen yaitu kepercayaan, serta perbedaan lainnya adalah objek penelitian yang diteliti.
Siti Nur Mu'alifat Thoyibah (2020)	Pengaruh Faktor Demografi dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Menabung Di BRI Syariah KCP Ponorogo	Persamaannya adalah satu variabel independen yaitu sikap dan kesamaan pada variabel dependen yaitu keputusan menabung. Analisis linear berganda.	Perbedaannya adalah satu variabel independen yaitu demografi, dan objek penelitian yang diteliti.

Sumber. Data Olahan (2022).