

ANALISIS PENGARUH PEMBIAYAAN, KUALITAS PELAYANAN DAN MOTIVASI TERHADAP LOYALITAS DAN KESEJAHTERAAN ANGGOTA KOPERASI PONDOK PESANTREN MUHAMMADIYAH KOTA BINJAI

Windy Okanawa Bakara

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Windybakara95@gmail.com

Sugianto

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

sugianto@gmail.com

Nur Ahmadi

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

nur@gmail.com

Abstract

The purpose of this study was to determine the effect of financing, service quality and motivation on the loyalty of members of the Muhammadiyah Islamic boarding school cooperative and to determine the effect of financing, service quality and motivation on the welfare of members of the Muhammadiyah Islamic boarding school cooperative. This type of research is quantitative using descriptive analysis method and the number of samples is 85 people. Distribution of questionnaires to respondents in this study using random sampling technique. The data used is primary data obtained from the results of distributing questionnaires to respondents, namely members of the Muhammadiyah Islamic Boarding School cooperative in Binjai City. Then the data that has been successfully collected is tested with the SPSS23 application tool. This study obtained the results that the financing variable has a positive effect on the loyalty of members of the Muhammadiyah Islamic Boarding School cooperative in Binjai City, the service quality variable has a positive effect on the loyalty of members of the Muhammadiyah Islamic Boarding School cooperative in Binjai City, and the motivational variable has no effect on the loyalty of members of the Muhammadiyah Islamic Boarding School cooperative in Binjai City. Furthermore, the financing variable has a positive effect on the welfare of members of the Muhammadiyah Islamic Boarding School cooperative in Binjai City, the service quality variable has no effect on the welfare of members of the Muhammadiyah Islamic Boarding School cooperative in Binjai City, and the motivational variable has a positive effect on the welfare of members of the Muhammadiyah Islamic Boarding School cooperative in Binjai City

Keywords: *Financing, Service Quality, Motivation, Loyalty, Welfare.*

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah Untuk Mengetahui Pengaruh Pembiayaan, Kualitas Pelayanan dan Motivasi Terhadap Loyalitas Anggota Koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah dan Untuk Mengetahui Pengaruh Pembiayaan, Kualitas Pelayanan dan Motivasi Terhadap Kesejahteraan Anggota Koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif dengan menggunakan metode analisis deskriptif dan jumlah sampel sebanyak 85 orang. Penyebaran kuisioner kepada responden dalam penelitian ini menggunakan teknik random sampling. Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari hasil penyebaran kuisioner kepada responden yaitu anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah Kota Binjai. Kemudian data yang telah berhasil terkumpul diuji dengan alat bantu aplikasi SPSS23. Penelitian ini memperoleh hasil variabel pembiayaan berpengaruh positif terhadap loyalitas anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah Kota Binjai, variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap loyalitas anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah Kota Binjai, dan variabel motivasi tidak berpengaruh terhadap loyalitas anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah Kota Binjai. Selanjutnya variabel pembiayaan berpengaruh positif terhadap kesejahteraan anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah Kota Binjai, variabel kualitas pelayanan tidak berpengaruh terhadap kesejahteraan anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah Kota Binjai, dan variabel motivasi berpengaruh positif terhadap kesejahteraan anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah Kota Binjai.

Kata Kunci : *Pembiayaan, Kualitas Pelayanan, Motivasi, Loyalitas, Kesejahteraan*

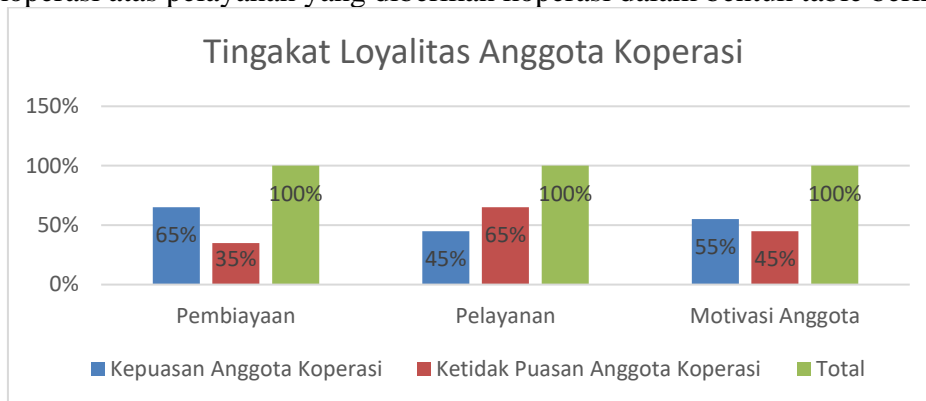
A. PENDAHULUAN

Koperasi merupakan salah satu pilar pembangunan ekonomi Indonesia yang berperan dalam pengembangan sektor pertanian. Secara makro peranan koperasi dalam perekonomian adalah: meningkatkan manfaat sosial dan ekonomi bagi masyarakat dan lingkungan, pemahaman yang mendalam terhadap azas dan tata kerja koperasi, meningkatkan produksi, pendapatan dan kesejahteraan, meningkatkan pemerataan keadilan dan meningkatkan kesempatan kerja. Peran koperasi di Indonesia di perkirakan akan tetap bahkan semakin penting terutama dalam kaitannya untuk menjadi wahana pengembangan ekonomi rakyat. Organisasi yang efisien perlu dimiliki oleh koperasi agar dapat berkembang dan memberikan manfaat yang maksimal bagi anggotanya. Kinerja koperasi yang baik sangat diperlukan agar dapat menghasilkan output sesuai dengan kebutuhan anggotanya. Kinerja merupakan faktor yang petik bagi suatu organisasi selain mengetahui kinerja koperasi juga untuk mengetahui keefektifan pengembangan koperasi. Mengetahui factor-faktor yang mempengaruhi kinerja dapat mendorong koperasi untuk terus melakukan perbaikan baik pada kegiatan unit usaha, pelayanan maupun manajemennya.

Salah satu koperasi yang memiliki manfaat social dan ekonomi ialah koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah yang berada di kota binjai, dimana koperasi tersebut

memiliki upaya untuk meningkatkan kesejahteraan anggota koperasinya seperti memberikan pembiayaan, pelayanan dan motivasi, hal ini dilakukan koperasi untuk meningkatkan loyalitas anggota koperasi dan kesejahteraan anggota koperasi. Upaya tersebut dilakukan untuk meningkatkan kualitas koperasi dalam mencapai tujuan koperasi untuk memakmurkan setiap anggota koperasi.

Adapun upaya yang dilakukan oleh koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah untuk menumbuhkan loyalitas anggota koperasi dan meningkatkan kesejahteraan anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah dengan cara memberikan pembiayaan, kualitas layanan dan motivasi agar terciptanya anggota koperasi yang loyal dan mampu mensejahterakan anggota koperasi, kegiatan pembiayaan telah dilakukan untuk memberikan pinjaman dana atau membelanjakan kebutuhan anggota koperasi agar dapat membantu anggota koperasi untuk memiliki fasilitas dan bentuk dorongan bagi anggota koperasi agar anggota koperasi dapat melakukan kegiatan ekonomi dan menumbuhkan loyalitas anggota koperasi untuk tetap menggunakan jasa pembiayaan yang diberikan koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah, namun hal tersebut tidak berjalan dengan maksimal dimana masih ditemukan anggota koperasi yang belum loyal terhadap koperasi tersebut, hal tersebut dapat di tunjukkan dari tingkat kepuasan anggota koperasi atas pelayanan yang diberikan koperasi dalam bentuk table berikut:



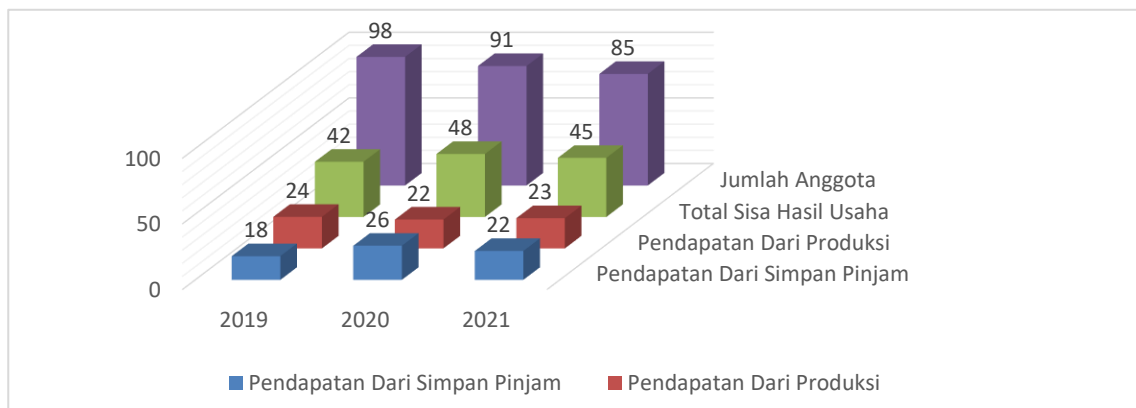
Gambar 1.
Tingkat Loyalitas Anggota Koperasi Diukur Dari Kepuasan Pembiayaan dan Pelayanan

Berdasarkan gambar diatas diketahui bahwa masih minimnya tingkat kepuasan anggota koperasi yang diambil dari 35 anggota koperasi yang masih aktif sebagai penelitian awal yang peneliti lakukan, hal ini dapat disimpulkan bahwa loyalitas anggota koperasi masih lemah sehingga perlu dilakukan peningkatan dalam kepuasan anggota koperasi untuk meningkatkan kualitas layanan, pembiayaan dan motivasi bagi anggota koperasi agar loyalitas anggota koperasi meningkat, hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Anisa (2019) dengan judul “Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Motivasi Anggota Terhadap Loyalitas Anggota Di Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Setia Kawan” dengan hasil penelitian terdapat pengaruh dan signifikan kualitas pelayanan terhadap loyalitas anggota koperasi dan terdapat pengaruh motivasi anggota terhadap loyalitas anggota koperasi.

Selain, upaya yang dilakukan koperasi untuk meningkatkan kesejahteraan anggota koperasi dengan cara memberikan pembiayaan sebagai alat untuk mendorong ekonomi

anggota koperasi khususnya anggota koperasi yang memiliki usaha atau pelaku UMKM, hal ini dapat ditunjukkan dari pembayaran iuran atau angsuran atas kewajiban anggota koperasi yang dapat dilihat dalam bentuk gambar berikut:

Tabel 1
Perolehan Sisa Hasil Usaha Koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah 2019-2021 (Jutaan Rupiah)



Sumber: *Observasi Awal Peneliti, 2022*

Berdasarkan gambar diatas diketahui bahwa pendapatan Sisa Hasil Usaha Koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah periode 2019-2021. Dimana tabel diatas menunjukkan bahwa terdapatnya penurunan sisa hasil usaha Pondok Pesantren Muhammadiyah mulai periode 2020 sampai dengan 2021, selain itu diketahui adanya penurunan jumlah anggota koperasi dari periode 2019 sampai 2021 secara terus menerus, hal ini menjadi pokok permasalahan dari koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah, hal tersebut menunjukkan bahwa menurunnya loyalitas anggota koperasi dan menurunnya kesejahteraan anggota koperasi dimana semakin menurunnya sisa hasil usaha koperasi maka menurunnya sisa hasil usaha yang akan di bagikan keanggota koperasi. Maka perlu diperhatikan bagi koperasi untuk meningkatkan produktivitasnya berupa pembiayaan yang diberikan kepada anggota koperasi, pelayanan terhadap anggota koperasi dan motivasi anggota koperasi agar loyalitas anggota koperasi dan kesejahteraan anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah. Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Fajar (2017) dengan hasil penelitian terdapat pengaruh pembiayaan modal BMT Surya Barokah Palembang terhadap Peningkatan dan Kesejahteraan Pengusaha Mikro.

Salah satu cara agar koperasi dapat unggul dari badan usaha yang lain adalah memberikan pelayanan yang berkualitas dan bermutu, yang memenuhi tingkat kepentingan anggota. Kualitas pelayanan merupakan harapan anggota ataupun nasabah tentang pelayanan dan persepsi yang mereka terima yang berhubungan dengan pelayanan tersebut. Kepuasan anggota ataupun nasabah adalah perasaan senang atau kecewa yang muncul setelah membandingkan persepsi yang mereka terima dengan harapan mereka. Pelayanan dirasa memuaskan apabila pelayanan yang diterima sesuai dengan harapan anggota ataupun nasabah. Sebaliknya, pelayanan dirasa tidak memuaskan apabila pelayanan yang diterima di bawah harapan anggota ataupun nasabah. Pelayanan yang baik dan berkualitas harus diberikan oleh koperasi guna

menarik anggota atau calon anggota baru maupun mempertahankan anggota ataupun nasabah lama.

Anggota merupakan kekuatan utama yang dimiliki koperasi. Salah satu ciri khas yang dimiliki anggota koperasi adalah identitas ganda (*double identity*). Anggota akan terus mempertahankan keanggotaannya dan terus mengadakan transaksi dengan perusahaan koperasi apabila mereka memperoleh manfaat yang sesuai dengan kebutuhan dan kepentingannya. Program yang dijalankan oleh koperasi sepenuhnya membutuhkan dukungan dari anggota. Partisipasi anggota merupakan faktor yang paling penting dalam mendukung keberhasilan atau perkembangan suatu organisasi termasuk koperasi. Melalui partisipasi segala aspek yang berhubungan dengan pelaksanaan kegiatan pencapaian tujuan dapat direalisasikan. Tanpa partisipasi anggota, kemungkinan rendah atau menurunnya efisiensi dan efektivitas anggota dalam rangka mencapai kinerja koperasi akan lebih besar.

Koperasi yang berhasil adalah koperasi yang mampu meningkatkan kesejahteraan para anggotanya, yaitu koperasi yang mampu mengatasi permasalahan ekonomi yang dihadapi anggotanya dan dituntut untuk mampu memanfaatkan para anggotanya melalui pelayanan yang memuaskan. Kegiatan usaha yang dilaksanakan oleh manajemen koperasi harus dapat dirasakan secara langsung dan tidak langsung oleh anggota sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan anggota melalui pemberian manfaat sosial dan ekonomi. Manfaat sosial dan ekonomi bagi anggota koperasi merupakan motivasi bagi anggota untuk terus bergabung menjadi anggota koperasi. Tanpa manfaat sosial dan ekonomi yang diberikan koperasi, maka koperasi akan sama seperti badan usaha lainnya.

Pembiayaan yang dilakukan koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah adalah pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan tersebut bertujuan untuk meningkatkan peran koperasi, meningkatkan pendapatan koperasi dan menolong nasabah atau anggota koperasi yang tidak memiliki keuangan cukup untuk pembayaran tunai. Dan manfaat yang dimiliki oleh anggota koperasi yaitu untuk mendapatkan pemenuhan pengadaan asset melakukan pembelian barang dengan pembayaran yang ditangguhkan. Dimana *murabahah* bukan pinjaman yang diberikan dengan bunga. Pembiayaan *murabahah* adalah pembelian dan penjualan barang dengan harga yang ditangguhkan, termasuk tingkat pengembalian yang melebihi biaya perolehan yang disepakati. *Murabahah* memberikan tambahan modal kerja, kredit perantara, jika membutuhkan dana untuk membeli barang atau barang (khususnya bagi pengusaha manufaktur yang ingin mengembangkan usahanya dengan menambah barang modal seperti mesin) dan meningkatkan daya beli konsumen terhadap barang yang diproduksi oleh pengusaha yang menghasilkan pelanggan Koperasi syariah (Ascarya, 2008:85).

Kesejahteraan anggota sesuai dengan tujuan koperasi selalu diusahakan dengan berbagai cara agar dapat bersaing dan mempertahankan koperasi di tengah adanya pasar bebas. Oleh karena itu, terciptanya anggota yang loyal sangat diperlukan dan penting bagi pertumbuhan koperasi di Indonesia. Namun saat ini selain adanya pasar bebas, koperasi juga harus bersaing dengan adanya lembaga keuangan yang banyak berdiri. Untuk menciptakan loyalitas anggota, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi. Kualitas pelayanan merupakan salah satu yang tidak dapat dipisahkan dari loyalitas anggota. Setiap usaha jasa memiliki berbagai bentuk pelayanan yang berbeda-beda antara satu dengan yang lainnya. Setiap perusahaan berusaha memberikan pelayanan

yang terbaik agar bisa bersaing dengan perusahaan yang lain, baik perusahaan yang sudah berdiri lama maupun perusahaan yang baru (Rohiman, 2016).

Kualitas pelayanan adalah suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa manusia, alam dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan". Kualitas pelayanan memiliki hubungan dengan anggota koperasi, apabila kualitas pelayanan dirasa baik, maka akan berpengaruh positif terhadap penggunaan jasa kembali dan anggota semakin loyal. Sebaliknya, jika kualitas pelayanan yang mengecewakan dapat berpengaruh negatif terhadap loyalitasnya (Tjiptono, 2014).

Dari hal tersebut maka dapat diketahui anggota yang belum terlayani ini memang betul-betul merasa bahwa koperasi kurang memperhatikan kebutuhan dan kepentingan anggotanya atau karena motivasi dalam berorganisasi masih kurang.

Motivasi merupakan suatu kebutuhan yang dirasakan perlu diketahui. Motivasi adalah ketika kebutuhan itu meningkat sampai tingkat intensitas yang cukup sehingga mendorong kita bertindak. Motivasi anggota untuk berkoperasi seharusnya didasari oleh latar belakang kepentingan yang sama, karena suatu aktivitas bersama yang didasari oleh kepentingan yang sama akan membuahkan bentuk kerjasama yang harmonis, sehingga pada gilirannya akan lebih memudahkan pencapaian tujuan bersama. Terkait dengan berkoperasi ini akan berdampak pada kualitas kehidupan berkoperasi selanjutnya. Kualitas berkoperasi akan menjadi energi bagi pencapaian tujuan berkoperasi yaitu meningkatkan kesejahteraan anggota khususnya dan masyarakat pada umumnya. Hal ini akan tercapai bila para anggota mengikuti perkembangan kehidupan anggota dan lingkungan dunia usaha.

Loyalitas anggota koperasi sangat diperlukan dimana dengan loyalitas anggota koperasi maka anggota koperasi akan mampu memberikan kontribusi terhadap koperasi, dimana loyalitas anggota terhadap koperasi sangat diperlukan untuk mencapai keberhasilan dalam koperasi. Dengan loyalitas anggota pada suatu koperasi yang dijalankan maka akan menciptakan suatu komunikasi yang baik antar anggota sehingga keharmonisan dalam mencapai tujuan koperasi. Loyalitas anggota sangat dibutuhkan bagi koperasi untuk bertahan dari pesaing koperasi lainnya. Jika semua anggota koperasi memiliki loyalitas yang tinggi maka sebuah koperasi tidak perlu cemas, karena loyalitas anggota menentukan keberlanjutan atau macetnya suatu koperasi. Dimana loyalitas anggota dapat menjadi kunci untuk mengembangkan koperasi dengan berkomitmen penuh dalam mengembangkan koperasi dari tingkat memasarkan produk ataupun menghasilkan usaha yang dapat dijadikan sebagai salah satu sumber pemasukan koperasi.

Namun, upaya yang dilakukan koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah dalam menumbuhkan loyalitas anggota belum berjalan dengan baik, hal tersebut di tegaskan oleh pegawai Pondok Pesantren Muhammadiyah dimana adanya anggota koperasi yang tidak memiliki hubungan yang baik dengan pegawai koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah. Maka perlunya bagi koperasi untuk menjalin hubungan yang baik dengan anggota koperasi, hal ini dapat dilakukan melalui pelayanan yang diberikan Koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah. Selanjutnya, pembiayaan yang di berikan oleh koperasi tidak mampu menumbuhkan kesejahteraan anggota kopersi, sedangkan upaya yang dilakukan dalam menumbuhkan kesejahteraan anggota koperasi bukan hanya pembiayaan bahkan pelayanan sampai juga dorongan dari koperasi agar tujuan koperasi dapat tercapai yaitu mensejahterakan anggota koperasinya.

Di sisi lain, jika dibandingkan dengan koperasi lain yaitu, koperasi CU yang merupakan layanan koperasi komersial, tumbuhnya koperasi CU tersebut berkembang pesat di Kota Medan, hal ini menunjukkan produktivitas koperasi tersebut, selanjutnya koperasi CU menjadi solusi bagi anggota koperasi khususnya bagi anggota koperasi yang membutuhkan pinjaman. Berdasarkan tumbuhnya kantor cabang koperasi CU di Kota Medan mengidentifikasi bahwa koperasi tersebut mencapai tujuan koperasi yaitu mensejahterakan anggota koperasinya, dan juga tumbuhnya loyalitas anggota koperasi terhadap koperasi CU, hal tersebut dapat diidentifikasi berdasarkan tumbuhnya koperasi, artinya anggota koperasi memberikan kontribusi yang baik terhadap koperasi salah satu melakukan pembayaran tepat waktu dan juga menjadi koperasi CU sebagai solusi pendanaan bagi anggota koperasi. Hal tersebut menjadi perbandingan antara koperasi komersial dengan koperasi Syariah, sehingga menjadi temuan apakah koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah dapat bersaing atau tidak melalui kegiatan koperasi dalam menumbuhkan kesejahteraan anggota koperasinya.

Dari sisi pertumbuhan anggota pada Koperasi CU memiliki pertumbuhan yang besar hal tersebut sesuai keterangan pegawai Koperasi CU menyatakan bahwa “Setiap tahun koperasi CU mengalami pertumbuhan anggota koperasi secara konsisten sebesar 15 - 20% pertahun sehingga dapat di total anggota koperasi CU cabang Medan Labuhan sebanyak 1.612 anggota terhitung akhir 2022. Sedangkan Koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah memiliki keanggotaan sebanyak 85 orang terhitung akhir 2022. Dari sisi pembagian SHU kepada anggota Koperasi CU diketahui anggota koperasi mendapatkan pendapatan sebesar 0.8 – 2% dari SHU tersebut, sedangkan Koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah mendapatkan dari SHU paling banyak 1% hal tersebut dikarenakan kecilnya produktivitas yang dilakukan Koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah dibandingkan dengan Koperasi CU.

Namun, secara aktivitas usaha Koperasi CU merupakan koperasi konvensional yaitu koperasi simpan pinjam dengan cakupan anggota yang luas bahkan memiliki beberapa unit cabang di sekitar Kota Medan, sedangkan Koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah merupakan Koperasi Syariah, yang memiliki aktivitas usaha bergerak dalam UMKM dan juga simpan pinjam yang ada dilingkungan sekolah.

Dengan demikian, diketahui GAP teori dalam penelitian ini yaitu pembiayaan, pelayanan dan juga dorongan (motivasi) sudah dilakukan terhadap anggota koperasi, namun terdapatnya anggota koperasi yang tidak loyal dan tidak ada peningkatan kesejahteraan. Sedangkan, secara teori pengertian Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah adalah koperasi yang kegiatan usahanya bergerak di bidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai pola bagi hasil (Rahardja, 2009:39).

Dengan mengetahui factor-faktor yang mempengaruhi loyalitas anggota, diharapkan dengan jumlah anggota yang besar tetap bisa menjaga kestabilan loyalitas anggota. Loyalitas anggota tersebut diwujudkan dengan memberikan fasilitas pembiayaan, memberikan pelayanan yang berkualitas dan motivasi anggota itu sendiri. Dan juga untuk mengetahui factor-faktor yang mempengaruhi kesejahteraan anggota koperasi, koperasi memberikan pembiayaan yang menguntungkan bagi anggota, melakukan pelayanan kepada anggota dan memberikan motivasi terhadap anggota koperasi, maka dari itu untuk mengetahui besarnya factor-faktor tersebut yang mempengaruhi loyalitas dan kesejahteraan anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah peneliti melakukan penelitian dengan judul “Analisis Pengaruh

Pembiayaan, Kualitas Pelayanan, Dan Motivasi Terhadap Loyalitas dan Kesejahteraan Anggota Koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah”.

B. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Penelitian ini dilakukan di Koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah yang ada di Kota Binjai. Waktu yang digunakan untuk penelitian ini dimulai pada Oktober 2022. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh Anggota Koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah, sebanyak 85 anggota. Berdasarkan jumlah populasi di bawah 100 maka seluruh populasi di jadikan sampel penelitian sehingga diketahui sampel penelitian ini sebanyak 85 responden.

C. PEMBAHASAN

Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur data yang telah didapat setelah penelitian dengan cara penyebaran kuesioner. Valid artinya data yang diperoleh melalui kuesioner dapat menjawab tujuan penelitian. Cara yang dipakai dalam menguji tingkat validitas adalah dengan *variable intrernal*, yaitu menguji apakah terdapat kesesuaian antara bagian *variable t* secara keseluruhan.

Hasil perhitungan korelasi r atau *corrected item-total correlation* selanjutnya dibandingkan dengan r_{kritis} atau $r_{(\alpha, n-2)}$, dimana α ditetapkan 5% dan N adalah jumlah responden. Pengujian validitas dilakukan dengan menggunakan kriteria sebagai *variable*:

- 1) Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka pertanyaan tersebut valid
- 2) Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka pertanyaan tersebut tidak valid

Dalam penelitian ini pengujian instrumen penelitian dilakukan dengan menguji kuesioner yang berisi 20 pernyataan dengan 4 indikator untuk kelima *variable* penelitian yang diberikan kepada responden penelitian yaitu anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah Kota Binjai berjumlah 85 orang. Sehingga dapat ditentukan r_{tabel} dalam penelitian ini, dimana $df = n-2$ atau $85 - 2 = 83$ dengan $\alpha = 5\%$ yaitu sebesar 0.213.

Berikut akan di sajikan table hasil perhitungan uji validitas dari masing-masing variabel.

Tabel 2
Uji Validitas Variabel Pembiayaan (X1)

Variabel	Indikator	Rhitung	Rtabel	Keterangan
Pembiayaan (X1)	X1.1	0.807	0.213	Valid
	X1.2	0.772	0.213	Valid
	X1.3	0.742	0.213	Valid
	X1.4	0.778	0.213	Valid
Kualitas Pelayanan (X2)	X2.1	0.724	0.213	Valid
	X2.2	0.741	0.213	Valid
	X2.3	0.748	0.213	Valid

	X2.4	0.799	0.213	Valid
Motivasi (X3)	X3.1	0.831	0.213	Valid
	X3.2	0.813	0.213	Valid
	X3.3	0.763	0.213	Valid
	X3.4	0.742	0.213	Valid
Loyalitas (Y1)	Y1.1	0.625	0.213	Valid
	Y1.2	0.790	0.213	Valid
	Y1.3	0.856	0.213	Valid
	Y1.4	0.773	0.213	Valid
Kesejahteraan (Y2)	Y2.1	0.792	0.213	Valid
	Y2.2	0.758	0.213	Valid
	Y2.3	0.824	0.213	Valid
	Y2.4	0.725	0.213	Valid

Sumber: Diolah dengan SPSS ver.23.0; 2022

Berdasarkan analisis validitas 25 buah pernyataan yang digunakan karena nilai rtabel > rhitung. Semua nilai pada kolom rhitung lebih besar dari rtabel 0,213 sehingga dapat dikatakan seluruh item pernyataan variabel valid.

Uji Reabilitas

Uji reliabilitas merupakan tingkat keandalan suatu penelitian. Instrument yang reliabel adalah instrument yang apabila digunakan berulang kali mengukur objek yang sama akan menghasilkan data yang sama (Sugiyono, 2016:177). Uji reliabilitas akan dapat menunjukkan konsisten dari jawaban-jawaban respon yang terdapat pada kuesioner. Uji ini dilakukan setelah uji validitas yang dimana pernyataannya sudah valid.

Dalam penelitian ini, uji reabilitas dilakukan dengan menggunakan teknik formula *Cronbach Alpha* dan dengan menggunakan program SPSS 23.0 for windows.

Tabel 3
Uji Reliabilitas Variabel

Variabel	Cronbach's Alpha	Rtabel	Keterangan
Pembiayaan (X1)	0.760	0.70	Reliabel
Kualitas Pelayanan (X2)	0.730	0.70	Reliabel
Motivasi (X2)	0.788	0.70	Reliabel
Loyalitas (Y1)	0.763	0.70	Reliabel
Kesejahteraan (Y2)	0.777	0.70	Reliabel

Sumber: Diolah dengan SPSS ver.23.0; 2023

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa berdasarkan hasil perhitungan menunjukkan nilai reliabilitas variabel (Cronbach's Alpha) > 0.70 untuk kelima variabel. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel X1 (pembiayaan), X2 (kualitas pelayanan), X3 (motivasi) dan Y1 (loyalitas) dan Y2 (kesejahteraan) dinyatakan reliable.

Uji Normalitas

Tujuan dilakukannya uji normalitas data adalah untuk mengetahui apakah data yang digunakan dalam model regresi telah terdistribusi normal atau tidak. Selain itu, dapat juga menggunakan uji One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test.

Berikut tabel hasil output normalitas variabel loyalitas (Y_1) dengan metode One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test dengan program SPSS versi 23.0, 2022.

Tabel 4
Uji Normalitas Pada Loyalitas (Y_1) dengan *One Sample Kolmogorov-Smirnov*

		Unstandardized Residual
N		85
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.09984662
Most Extreme Differences	Absolute	.087
	Positive	.053
	Negative	-.087
Test Statistic		.087
Asymp. Sig. (2-tailed)		.167 ^c
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Sumber: Diolah dengan SPSS ver.23.0; 2023

Sebagaimana pada tabel bahwa nilai signifikan α sebesar $0.200 > 0.05$ sehingga dapat dikatakan bahwa data berdistribusi normal. Berikut table hasil output normalitas variabel kesejahteraan (Y_2) dengan metode One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test dengan program SPSS versi 23.0, 2022.

Tabel 5
Uji Normalitas Pada Kesejahteraan (Y_2) dengan *One Sample Kolmogorov-Smirnov*

		Unstandardized Residual
N		85
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.81538234
Most Extreme Differences	Absolute	.069
	Positive	.069
	Negative	-.058
Test Statistic		.069
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Sumber: Diolah dengan SPSS ver.23.0; 2023

Sebagaimana pada table 4.12 bahwa nilai signifikan α sebesar $0.200 > 0.05$ sehingga dapat dikatakan bahwa data berdistribusi normal.

D. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian maka kesimpulan penelitian adalah bawah 1. pembiayaan berpengaruh signifikan dan positif terhadap Loyalitas anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah Kota Binjai. 2. Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan dan positif terhadap Loyalitas anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah Kota Binjai. 3. Motivasi tidak berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah Kota Binjai. 4. Pembiayaan berpengaruh signifikan dan positif terhadap Kesejahteraan anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah Kota Binjai. 5. Kualitas Pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap Kesejahteraan anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah Kota Binjai. 6. Motivasi berpengaruh signifikan dan positif terhadap Kesejahteraan anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah Kota Binjai. 7. Pembiayaan, Kualitas Pelayanan dan Motivasi berpengaruh signifikan dan positif terhadap Loyalitas anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah Kota Binjai. 8. Pembiayaan, Kualitas Pelayanan dan Motivasi berpengaruh signifikan dan positif terhadap Kesejahteraan anggota koperasi Pondok Pesantren Muhammadiyah Kota Binjai.

DAFTAR PUSTAKA

- Ascarya, (2008) *Akad Produk Bank Syariah*.
Ascarya, (2018) *Akad Produk Bank Syariah*.
Arif, (2012) *Perbankan Syariah Unit Usaha Syariah*.
Bimo Walgito. (2011). *Pengantar Psikologi Umum*. Yogyakarta: ANDI.
Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi kedua*. (2006). Jakarta: Balai Pustaka
Djaali. (2012). *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara
Fandy Tjiptono (2014). *Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan, dan Penelitian*. Yogyakarta: ANDI
Fandy Tjiptono (2016). *Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan, dan Penelitian*. Yogyakarta: ANDI.
Gaffar, Vanessa. (2017). *CRM dan MPR Hotel*. Bandung: CV. Alfabeta.
Ghozali, 2014. *Partial Least Squares*, Semarang: Universitas Diponegoro
Griffin, Jill. (2012). *Costumer Loyalty*. Jakarta: Erlangga.
Hendar dan Kusnadi. (2005). *Ekonomi Koperasi (Untuk Perguruan Tinggi)*. Jakarta: FEUL
Hendar dan Kusnadi. (2015). *Ekonomi Koperasi (Untuk Perguruan Tinggi)*. Jakarta: FEUL.
Henseler, *Analisis Statistik* (2009)
Hudiyanto. (2002). *Sistem Koperasi, Ideologi, dan Pengelolaan*. Yogyakarta: UII.
Ismail, (2011) *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
Juliandi, (2013) *Pendekatan Kuantitatif*.
Kasmir. (2016). *Etika Costumer Service*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
Komar. (2018). *Pelayanan Prima*. Jakarta: Pustaka Ilmu.
Kotler, Philip. (2012). *Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat.

Kotler, Philip. (2013). *Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat.

Lupiyoadi, Rambat. (2011). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba