

**PENGARUH PROMOSI, PENETAPAN HARGA JUAL DAN
KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN
MENJADI ANGGOTA DI KOPERASI PONDOK
PESANTREN AL-BARCAH
WONODADI BLITAR**

SKRIPSI



Oleh
Wulidatul Husna
NIM. 2823123152

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
TULUNGAGUNG
2016**

**PENGARUH PROMOSI, PENETAPAN HARGA JUAL DAN
KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN
MENJADI ANGGOTA DI KOPERASI PONDOK
PESANTREN AL-BARCAH
WONODADI BLITAR**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Tulungagung untuk
Memenuhi Salah Satu Persyaratan Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu
dalam Keilmuan Perbankan Syariah



Oleh

Wulidatul Husna
NIM. 2823123152

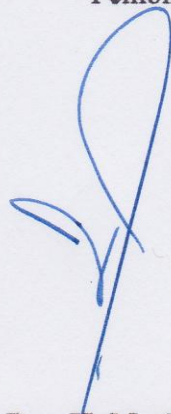
**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
TULUNGAGUNG
2016**

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul **“Pengaruh Promosi, Penetapan Harga Jual dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Menjadi Anggota di Koperasi Pondok Pesantren Al-Barkah Wonodadi Blitar”** yang ditulis oleh Wulidatul Husna, NIM. 2823123152 ini telah diperiksa dan disetujui, serta layak diujikan.

Tulungagung, 20 Juni 2016

Pembimbing



Drs. H. Mashudi, M.Pd.I
NIP. 19690131 200112 1 003

Mengetahui,

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

LEMBAR PENGESAHAN

PENGARUH PROMOSI, PENETAPAN HARGA JUAL DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI ANGGOTA DI KOPERASI PONDOK PESANTREN AL-BARKAH WONODADI BLITAR

SKRIPSI

Disusun oleh
Wulidatul Husna
NIM. 2823123152

Telah dipertahankan di depan dewan penguji pada tanggal 29 Juni 2016 dan telah dinyatakan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana strata satu dalam keilmuan perbanakan syariah.

Dewan Penguji

Ketua Penguji:

Qomarul Huda M.Ag
NIP.19730414 200312 1 003

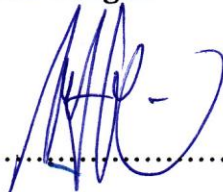
Penguji Utama:

Muhammad Aqim Adlan, M.E.I
NIP. 19740416 200801 1 008

Sekretaris/Penguji :

Drs. Mashudi. M.Pd.I
NIP. 19690131 200112 1 003

Tanda Tangan


.....
.....
.....

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Tulungagung


H. Dede Nurohman, M.Ag.
NIP. 19711218 200212 1 003

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Wulidatul Husna
NIM : 2823123152
Jurusan/Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi/karya tulis yang berjudul “Pengaruh Promosi, Penetapan Harga Jual dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Menjadi Anggota di Koperasi Pondok Pesantren Al-Barkah Wonodadi Blitar” ini merupakan hasil karya saya sendiri, bebas dari segala unsur plagiasi. Kutipan pendapat dan tulisan orang lain ditunjuk sesuai dengan kaidah penulisan karya ilmiah yang berlaku.

Apabila terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi/karya tulis ini terkandung unsur atau ciri plagiasi dan bentuk-bentuk peniruan lain yang dianggap melanggar peraturan maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Tulungagung, 20 Juni 2016

Yang membuat pernyataan

Wulidatul Husna
NIM.2823123152

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

*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 An-Nisaa': 29)*

* Departemen Agama RI, *Al.Qur'an dan Terjemahnya*: Danakarya. (Surabaya: Mekar Surabaya, 2004), hal. 107

PERSEMBAHAN

Sebentuk ungkapan rasa syukur dan kasih sayang sebagai rasa terima kasihku yang ingin kupersembahkan kepada mereka yang selalu ada di kehidupanku.

Persembahan yang pertama hanyalah kepada Allah SWT yang telah memberikan hidayah-Nya dengan memberikan kekuatan dan kesabaran serta keuletan dalam penulisan skripsi.

Ayahanda H. Mahmudi dan Ibunda Hj. Farohah yang selalu senantiasa memberikan limpahan do'a dan curahan kasih sayang, dan telah mendukung, memahami, memberikan kesempatan untuk tholabul ilmi hingga pendidikan setinggi ini. Sungguh jasa kalian tiada pernah terbalaskan.

Kakaku tercinta, M. Ahsan Sugiharo dan Moh. Rois Abin dan kak ipar ku, Rita Triana dan Melina Kusuma Sari dan tak lupa, keponakan tercinta M. Zidni Fahmi Haqiqi dan Ahmad Fadil Safaraz, yang telah memberi motivasi dan memberikan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.

Bapak Drs. H. Mashudi, M.Pd.I selaku dosen pembimbing yang tidak pernah bosan-bosan memberikan pengarahan dalam penulisan skripsi ini hingga selesai.

Seluruh staff Kopontren Al-Barkah Wonodadi Blitar yang telah membantu memberikan informasi, agar terselesaikannya skripsi ini tepat waktu.

Sahabat-sahabatku PS-E Angkatan 2012 yang sudah mengukir kenangan-kenangan manis yang tak akan pernah terlupakan dan semoga silaturahmi tetap terjalin.

Almamaterku tercinta Institut Agama Islam Negeri Tulungagung. Serta semua pihak yang turut memberikan semangat dan do.a

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin saya ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik, serta hidayahnya kepada kita semua. Sehingga laporan penelitian ini dapat terselesaikan. Shalawat serta salam semoga senantiasa tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW yang telah membawa kita dari zaman kegelapan menuju zaman yang terang benderang yakni *addinul* Islam dan yang akan selalu kita harapkan syafaatnya di hari akhir nanti.

Sehubungan dengan terselesaikannya penulisan skripsi ini maka penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Maftukhin, M.Ag. selaku Rektor IAIN Tulungagung.
2. Bapak Prof. H. Imam Fuadi, M.Ag. selaku Wakil Rektor bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga IAIN Tulungagung.
3. Bapak H. Dede Nurohman, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung yang telah memberikan semangat.
4. Bapak Muhammad Aqim Adlan, M.E.I. selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung yang telah memberikan pengarahan.
5. Bapak Drs. H. Mashudi, M.Pd.I sebagai pembimbing yang telah memberikan pengarahan dan koreksi sehingga penelitian ini dapat terselesaikan.

6. Segenap Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung yang telah membimbing dan memberikan wawasan sehingga studi ini dapat terselesaikan.
7. Bapak Agus Habib selaku Manajer di Koperasi Pondok Pesantren Al-Barkah Wonodadi yang telah memberi izin penelitian.
8. Kedua orang tua penulis yang senantiasa memberi dorongan baik moril maupun material hingga dapat terselesaikannya studi dan penyusunan penelitian ini.
9. Rekan-rekan Jurusan Perbankan Syariah yang memberikan kontribusi dalam penyusunan skripsi ini.

Dengan penuh harap semoga jasa kebaikan mereka diterima Allah SWT, dan tercatat sebagai amal shalih. Aamiin.....Akhirnya, laporan penelitian ini dapat dikumpulkan tetap seperti ketentuan yang ada. Tentunya dalam penulisan laporan penelitian ini jauh dari sempurna, saya mengharap kritik dan saran yang bersifat konstruktif demi perbaikan. Semoga laporan penelitian ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya, serta membuahkan ilmu yang bermanfaat bagi kita semua. Aamiin....

Tulungagung, 20 Juni 2016

Penulis

Wulidatul Husna
NIM.2823123152

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Luar	i
Halaman Sampul Dalam.....	ii
Halaman Persetujuan	iii
Halaman Pengesahan.....	iv
Pernyataan Keaslian	v
Halaman Motto	vi
Halaman Persembahan.....	vii
Kata Pengantar	viii
Daftar Isi	x
Daftar Tabel	xiv
Daftar Gambar	xv
Daftar Lampiran	xvi
Abstrak	xvii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah.....	8
C. Rumusan Masalah.....	9
D. Tujuan Penelitian	9
E. Hipotesisi Penelitian	10
F. Kegunaan Penelitian	11
G. Penegasan Istilah	12
H. Sistematika Pembahasan.....	13

BAB II LANDASAN TEORI

A. Diskripsi Teori	15
1. Promosi	15

a. Pengertian Promosi	15
b. Bauran Promosi	16
c. Tujuan Promosi	22
2. Penetapan Harg Jual	23
a. Pengertian Penetapan Harga Jual	23
b. Tujuan Penentuan Harga	24
c. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga.....	26
d. Tingkat Margin.....	29
e. Harga Jual yang Efisien.....	33
3. Kualitas Pelayanan.....	33
a. Pengertian Kualitas Pelayanan	33
b. Pelayanan dalam Islam.....	34
c. Ciri-Ciri pelayanan yang Baik.....	36
d. Dimensi Kualitas Pelayanan.....	39
4. Keputusan Menjadi Anggota	40
a. Pengertian Keputusan.....	40
b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen.....	41
c. Tahap-Tahap dalam Proses Pengambilan Keputusan	46
5. Koperasi Pondok Pesantren	48
B. Penelitian Terdahulu	50
C. Kerangka Konseptual.....	58

BAB III METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian.....	61
1. Pendekatan Penelitian	61
2. Jenis Penelitian.....	61
B. Variabel Penelitian.....	62
C. Populasi, Sampling dan Sampel Penelitian	63
1. Populasi.....	63
2. Sampel Penelitian.....	63

3. Sampling	64
D. Kisi-Kisi Instrumen	65
E. Instrumen Penelitian	66
F. Sumber Data	66
G. Teknik Pengumpulan Data	67
H. Analisis Data.....	68
1. Uji Validitas dan Reliabilitas	68
2. Uji Normalitas.....	70
3. Uji Asumsi Klasik.....	70
4. Uji Analisis Regresi Linear Berganda	72
5. Uji Hipotesis	72
6. Uji Koefisien Determinasi	73

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Profil Lembaga	75
1. Sejarah Berdirinya Kopontren Al-Barkah	75
2. Lokasi Kopontren Al-Barkah.....	75
3. Struktur Organisasi	76
B. Deskripsi Responden	76
1. Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	77
2. Deskripsi Responden Berdasarkan Usia	77
3. Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	79
4. Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	79
C. Deskripsi Variabel Penelitian	80
1. Deskripsi Variabel Promosi	80
2. Deskripsi Variabel Penetapan Harga Jual.....	81
3. Deskripsi Variabel Kualitas Pelayanan.....	81
4. Deskripsi Variabel Keputusan Menjadi Anggota	82
D. Analisis Data.....	82
1. Uji Validitas dan Reliabilitas	82

2. Uji Normalitas.....	85
3. Uji Asumsi Klasik.....	88
4. Analisis Regresi Linier Berganda	90
5. Pengujian Hipotesis	91
6. Koefisien Determinasi	94

BAB V PEMBAHASAN

A. Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Menjadi Anggota.....	95
B. Pengaruh Penetapan Harga Jual terhadap Keputusan Menjadi Anggota...	96
C. Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Menjadi Anggota	98
D. Pengaruh Promosi, Penetapan Harga Jual dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Menjadi Anggota	99

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan.....	101
B. Saran	102

DAFTAR RUJUKAN

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel

2.1 Sistematis Penetapan Harga Jual.....	33
2.2 Penelitian Terdahulu	55
3.1 Kisi-Kisi Instrumen Penelitian	65
4.1 Jenis Kelamin Responden	77
4.2 Usia Responden.....	77
4.3 Pekerjaan Responden	79
4.4 Pendidikan Responden	80
4.5 Hasil Koesioner Variabel Promosi	80
4.6 Hasil Koesioner Variabel Penetapan Harga Jual.....	81
4.7 Hasil Koesioner Variabel Kualitas Pelayanan.....	81
4.8 Hasil Koesioner Variabel Keputusan Menjadi Anggota	82
4.9 Uji Validitas Instrumen	83
4.10 Uji Reliablilitas Instrumen Variabel Promosi	84
4.11 Uji Reliablilitas Instrumen Variabel Penetapan Harga Jual.....	84
4.12 Uji Reliablilitas Instrumen Variabel Kualitas Pelayanan.....	85
4.13 Uji Reliablilitas Instrumen Variabel Keputusan Menjadi Anggota	85
4.14 Hasil Uji <i>Kolmogorov-Smirnov</i>	86
4.16 Hasil Uji Multikolinearitas	88
4.18 Hasil Uji Autokorelasi.....	89
4.19 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	90
4.20 Hasil Uji t-test	92
4.21 Hasil Uji F-test	93
4.22 Hasil Uji Koefisien Determinasi	94

DAFTAR GAMBAR

Gambar

2.1	Kerangka Konseptual Penelitian	60
4.15	Uji Normalitas <i>P-P Plot</i> Variabel Promosi	86
4.16	Uji Normalitas <i>P-P Plot</i> Variabel Penetapan Harga Jual	87
4.17	Uji Normalitas <i>P-P Plot</i> Variabel Kualitas Pelayanan	87
4.18	Uji Normalitas <i>P-P Plot</i> Variabel Keputusan Menjadi Anggota	87
4.17	Hasil Uji Heterokedastisitas	89

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

- 1 Instrumen Penelitian
- 2 Hasil Angket
- 3 Hasil Uji Validitas
- 4 Hasil Uji Reliabilitas
- 5 Hasil Uji Normalitas *Kolmogorov-Smirnov* dan P-Plot
- 6 Hasil Uji Asumsi Klasik
- 7 Hasil Uji Regresi Linear Berganda
- 8 Hasil Uji Hipotesis
- 9 Hasil Uji Koefisien Determinasi
- 10 Data Responden
- 11 Tabel t
- 12 Tabel F
- 13 Biodata Penulis
- 14 Surat Permohonan Penelitian
- 15 Surat Keterangan Penelitian
- 16 Kartu Kendali Bimbingan Skripsi

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Pengaruh Promosi, Penetapan Harga Jual dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Menjadi Anggota di Koperasi Pondok Pesantren Al-Barkah Wonodadi Blitar” ini ditulis oleh Wulidatul Husna, NIM. 2823123152, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri Tulungagung dibimbing oleh Drs. H. Mashudi, M.Pd.I.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh fenomena bahwa semakin cepat dan pesatnya perkembangan perekonomian saat ini, hal ini mengakibatkan semakin ketat persaingan di dunia perekonomian. Di mana dahulunya Lembaga Keuangan Syariah masih diragukan, kini dengan maraknya kebutuhan ekonomi yang kian meningkat, maka Lembaga Keuangan Syariah seperti Koperasi Pondok Pesantren kini mulai di perhitungkan, hal ini disebabkan Koperasi Pondok Pesantren menjangkau golongan masyarakat yang memiliki tingkat ekonomi menengah kebawah.

Rumusan masalah dalam penulisan skripsi ini adalah (1) Apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan menjadi anggota di Koperasi Pondok Pesantren Al-Barkah Wonodadi Blitar (2) Apakah penetapan harga jual berpengaruh terhadap keputusan menjadi anggota di Koperasi Pondok Pesantren Al-Barkah Wonodadi Blitar (3) Apakah kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan menjadi anggota di Koperasi Pondok Pesantren Al-Barkah Wonodadi Blitar (4) Apakah promosi, penetapan harga jual dan kualitas pelayanan secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan menjadi anggota di Koperasi Pondok Pesantren Al-Barkah Wonodadi Blitar? Adapun yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh promosi, penetapan harga jual dan kualitas pelayanan secara bersama-sama terhadap keputusan menjadi anggota Koperasi Pondok Pesantren Al-Barkah Wonodadi Blitar.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif. Sampel dari penelitian ini ada 100 dari 857 anggota dengan menggunakan teknik *non probability sampling*. Penelitian ini menggunakan metode angket. Penelitian ini menggunakan analisis data dengan regresi linier berganda..

Dari hasil analisis regresi berganda dimana variabel promosi diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $4,764 > 1,66$ dan nilai signifikansi sebesar $(0,000 < 0,05)$ untuk variabel penetapan harga jual diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $3,200 > 1,66$ mempunyai nilai signifikansi $(0,002 < 0,05)$ sedangkan variabel kualitas pelayanan diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $2,126 > 1,66$ dan mempunyai nilai signifikansi $(0,036 < 0,05)$. Hal ini menunjukkan bahwa promosi, penetapan harga jual dan kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di Koperasi Pondok Pesantren Al-Barkah Wonodadi Blitar. Di mana nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ sebesar $(49,376 > 2,68)$ dengan tingkat signifikansi $(0,000 < 0,05)$.

Kata kunci: Promosi, Penetapan Harga Jual, Kualitas Pelayanan dan Keputusan

ABSTRACT

Thesis titled "Influence of Promotion, Setting the Selling Price and Service Quality Toward a Decision Become a Member in the Cooperative Islamic Boarding School Al-Barkah Wonodadi Blitar " was written by Wulidatul Husna, NIM. 2823123152, Faculty of Economics and Business Islam, Islamic Banking Department, State Islamic Institute Tulungagung guided by Drs. H. Mashudi, M.Pd.I.

This research motivated by the phenomenon that it getting faster and the rapid development of today's economy, this has resulted in increasingly fierce competition in the world economy. Where formerly Islamic Financial Institutions were still in doubt, now with the rise of economic needs increasing, the Islamic Financial Institutions like Cooperative Islamic Boarding School now start in the count, it was because Cooperative Islamic Boarding School reach segments of the population that has a medium level economy.

The problem of this thesis is (1) Does the promotion have an affect toward the decision of a member in the Cooperative Islamic Boarding School Al-Barkah Wonodadi Blitar? (2) Does the setting the selling price have an affect toward the decision became a member in the Cooperative Islamic Boarding School Al-Barkah Wonodadi Blitar (3) Is the service quality of care affect the decision of a member in the Cooperative Islamic Boarding School Al-Barkah Wonodadi Blitar (4) The promotion, setting the selling price and service quality jointly influence of the decision of a member in the Cooperative Islamic Boarding School Al-Barkah Wonodadi Blitar? As for the purpose of this study was to determine the effect of promotion, setting the selling price and the service quality together against the decision to become members in the Cooperative Islamic Boarding School Al-Barkah Wonodadi Blitar.

This study used a quantitative approach to the type of associative research. The sampel in this study is 100 respondents from 857 member by using *non probability sampling*. This study using questionnaires. This study used data analysis with multiple linear regression.

From the results of multiple regression analysis where the promotion variables obtained $t_{\text{count}} > t_{\text{table}}$ namely $4.764 > 1.66$ and a significance value of $(0.000 < 0.05)$ for seting the selling price variable is obtained $t_{\text{count}} > t_{\text{table}}$ namely $3.200 > 1.66$ has a significance value $(0.002 < 0.05)$ while the variable service quality of service obtained $t_{\text{count}} > t_{\text{table}}$ namely $2.126 > 1.66$ and has a significance value $(0.036 < 0.05)$. This shows that the promotion, setting the selling price and service quality significantly influence the decision of a member in the Cooperative Islamic Boarding School Al-Barkah Wonodadi Blitar. In which the value of $F_{\text{count}} > F_{\text{tabel}}$ amount of $(49.376 > 2.68)$ with a significance level $(0.000 < 0.05)$.

Keywords: Promotion, Setting the Selling Price, Service Quality and Decisions