



**PENGARUH MOTIVASI BERKOPERASI DAN
LOYALITAS ANGGOTA TERHADAP PARTISIPASI
ANGGOTA DI KUD MEKAR UNGARAN
KABUPATEN SEMARANG**

SKRIPSI

**Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan
pada Universitas Negeri Semarang**

Oleh

Nurul Choeriyah

NIM 7101411027

**JURUSAN PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
2015**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi ini telah disetujui oleh pembimbing untuk diajukan ke sidang panitia ujian skripsi pada:

Hari : Senin
Tanggal : 9 Maret 2015

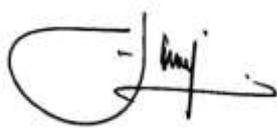
Mengetahui,

Konm Jurusan Pendidikan Ekonomi



Dr. Ade Rustiana, M.Si.
NIP. 196801021992031002

Pembimbing



Dra. Harnanik, M.Si.
NIP. 195108191980032001

PENGESAHAN KELULUSAN

Skripsi ini telah dipertahankan didepan Sidang Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Semarang pada:

Hari : Kamis
Tanggal : 30 Juli 2015

Penguji I

Prof. Dr. Joko Widodo, M.Pd
NIP. 196701061991031003

Penguji II

Dr. Widiyanto MBA., M.M.
NIP. 196302081998031001

Penguji III

Dra. Harnanik, M.Si
NIP. 195108191980032001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi

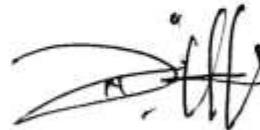


Wahyono, M.M.
NIP. 195601031983121001

PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa yang tertulis dalam skripsi ini benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan jiplakan dari karya tulis orang lain, baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat atau temuan dari orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip dan dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah. Apabila dikemudian hari terbukti skripsi ini adalah hasil jiplakan dari karya tulis orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Semarang, Juni 2015



Nurul Choeriyah

NIM. 7101411027

MOTO DAN PERSEMBAHAN

MOTO

- Dan janganlah kamu merasa lemah, dan jangan pula bersedih hati, sebab kamu paling tinggi derajatnya, jika kamu orang beriman (QS. Al Imran : 139)
- Barang siapa yang menghendaki kehidupan dunia maka wajib baginya memiliki ilmu, dan barang siapa yang menghendaki kehidupan akherat, maka wajib baginya memiliki ilmu, dan barang siapa menghendaki keduanya maka wajib baginya memiliki ilmu (HR. Tirmidzi)

PERSEMBAHAN

Atas rahmat dan ridlo Allah SWT,
skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Ayah dan Ibu tersayang, Alimudin Sahli dan Nasidah atas kasih sayang, doa, pengorbanan dan dukungannya selama ini.
2. Kakak-kakak ku, Eni Puji Wahyuni, Komarudin, Sugeng Pria Budi, Novia Retno Ningsih, yang telah meberikan dukungan moral dan material.
3. Almamaterku Universitas Negeri Semarang

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “*Pengaruh Motivasi Berkoperasi dan Loyalitas Anggota terhadap Partisipasi Anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang*” dalam rangka menyelesaikan Studi Strata Satu untuk mencapai gelar Sarjana Pendidikan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini dapat terselesaikan berkat dukungan, bantuan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Fathur Rokhman, M. Hum., Rektor Universitas Negeri Semarang atas kesempatan yang telah diberikan kepada penulis untuk menyelesaikan studi di Universitas Negeri Semarang.
2. Dr. Wahyono, M. M., Dekan Fakultas Ekonomi yang telah memberikan kemudahan administrasi dalam perijinan pelaksanaan penelitian.
3. Dr. Ade Rustiana, M. Si., Ketua Jurusan Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan kemudahan administrasi dalam perijinan pelaksanaan penelitian.
4. Dra. Harnanik, M. Si., Selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan saran dari awal sampai akhir penyelesaian skripsi ini.
5. Dr. Widiyanto MBA.,M.M., selaku dosen penguji pertama yang telah memberikan bimbingan dan saran dalam penyusunan skripsi ini.

6. Prof. Dr. Joko Widodo, M.Pd, selaku dosen penguji kedua yang telah memberikan bimbingan dan saran dalam penyusunan skripsi ini.
7. Bapak/ Ibu dosen dan seluruh staf Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan bekal ilmu yang tak ternilai harganya selama penyusun menempuh pendidikan di Universitas Negeri Semarang.
8. Nova Widjanto, S.E., beserta seluruh staf KUD Mekar Ungaran yang telah memberikan izin dan kemudahan administrasi untuk melaksanakan penelitian.
9. Eko Susanto yang telah meberikan dukungan dan motivasi selama ini
10. Teman-teman Pendidikan Ekonomi Koperasi A 2011 yang telah memberikan dukukan langsung maupun tidak langsung.
11. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Semarang, Juni 2015

Penyusun

SARI

Choeriyah, Nurul. 2015. “*Pengaruh Motivasi Berkoperasi dan Loyalitas Anggota terhadap Partisipasi Anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang*”. Skripsi. Jurusan Pendidikan Ekonomi. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Semarang. Dra. Harnanik, M. Si.

Kata Kunci : Motivasi Berkoperasi, Loyalitas Anggota, Partisipasi Anggota.

Partisipasi anggota dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya adalah motivasi berkoperasi dan loyalitas anggota. Hasil observasi awal di KUD Mekar Ungaran menunjukkan bahwa partisipasi anggota masih kurang baik. Motivasi berkoperasi dan loyalitas anggota dalam keadaan baik. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah (1) Bagaimana motivasi berkoperasi, loyalitas anggota dan partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang, (2) Adakah pengaruh motivasi berkoperasi dan loyalitas anggota terhadap partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang, (3) Adakah pengaruh motivasi berkoperasi terhadap partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang, (4) Adakah pengaruh loyalitas anggota terhadap partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang, (5) Seberapa besar pengaruh pengaruh motivasi berkoperasi dan loyalitas anggota terhadap partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh anggota aktif KUD Mekar Ungaran berjumlah 859 orang. Pengambilan sampel menggunakan metode *random sampling* dan dihitung menggunakan rumus Slovin yang menghasilkan 90 orang. Metode pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif persentase dan analisis regresi linier berganda.

Hasil penelitian berdasarkan analisis deskriptif persentase menunjukkan bahwa partisipasi anggota dalam kategori baik, motivasi berkoperasi dalam kategori baik, dan loyalitas anggota dalam kategori baik. Berdasarkan analisis regresi linier berganda diperoleh persamaan regresi $Y = 5,775 + 0,340 X_1 + 0,549 X_2$. Hasil uji hipotesis diperoleh hasil secara simultan motivasi berkoperasi dan loyalitas anggota secara bersama sama mempengaruhi partisipasi anggota KUD Mekar Ungaran sebesar 51,7%. Secara parsial motivasi berkoperasi berpengaruh positif terhadap partisipasi anggota sebesar 9,12%, loyalitas anggota berpengaruh positif terhadap partisipasi anggota sebesar 18,83%.

Saran dalam penelitian ini adalah koperasi perlu meningkatkan motivasi berkoperasi para anggotanya yaitu dengan cara pemberian penyuluhan maupun bonus atau tunjangan kepada para anggotanya agar lebih termotivasi. Koperasi perlu lebih baik lagi dalam menyediakan barang bagi konsumen, agar tidak kalah dengan pesaing, sehingga anggota akan terus tertarik untuk bertransaksi dikoperasi maupun merekomendasikan kepada orang lain untuk bertransaksi dikoperasi.

ABSTRACT

Choeriyah, Nurul. 2015. "*The Influence of Cooperative Motivation and loyalty of the members towards the Members' Participation in KUD Mekar Ungaran Semarang District*". Final Project. Department of Economic Education. Faculty Of Economics. Semarang State University. Dra. Harnanik, M.Si.

Keywords : Cooperative Motivation, Loyalty of the Members, Members' Participation.

Members' participation are influenced by some factors, including cooperative motivation and loyalty of the members. The first result in KUD Mekar Ungaran indicates that members' participation here still not good. Cooperative motivation and loyalty of the members is good shape. The problems of this study are (1) How is the cooperative motivation, loyalty of the members and members' participation in KUD Mekar Ungaran, Semarang District, (2) Is there any influence of cooperative motivation and loyalty of the members towards the members' participation in KUD Mekar Ungaran, Semarang District, (3) Is there any influence of cooperative motivation towards the members' participation in KUD Mekar Ungaran Semarang District, (4) Is there any influence of loyalty of the member towards the members' participation in KUD Mekar Ungaran Semarang District, (5) How much influence of the cooperative motivation and loyalty of the member towards the members' participation in KUD Mekar Ungaran Semarang District.

The population of this study are all of the active members of KUD Mekar Ungaran with the total of 859 people. Samples were taken using random sampling methods and were calculated by using Slovin formula which result 90 people there. The data collection method used in this study is questionnaire and documentation. The data analysis techniques used in this study is descriptive percentage and multiple linear regression analysis.

The results based on descriptive analysis showed that the percentage participation of members in good categories, motivation cooperatives in good categories, and the loyalty of members in good categories. Based on the multiple linear regression analysis, and it obtained a linear equation $Y = 5,775 + 0,340 X_1 + 0,549 X_2$. Hypothesis test results were obtained from the results of simultaneously motivation and loyalty of cooperative members which are all together influence the members' participation in KUD Mekar Ungaran in the amount of 51,7% and the rest 48,3% are influenced by another factors which is not examined in this study.

It is suggested for the coop to increase the cooperative motivation among the members that is by providing the counseling as well as bonuses or allowance to its members to be more motivated. The coop need to be better in providing goods for consumers, in order not to lose out to competitors, so the members will keep being interested for the transactions at the coop, or recommend to others to trade in the cooperative.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN KELULUSAN	iii
PERNYATAAN.....	iv
MOTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
SARI.....	viii
ABSTRACT.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
1. BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Kegunaan Penelitian	9
2. BAB II LANDASAN TEORI.....	10
2.1 Tinjauan Koperasi Secara Umum	10
2.1.1 Konsep Dasar Koperasi.....	10
2.1.2 Landasan Koperasi	11
2.1.3 Asas dan Tujuan Koperasi	13
2.1.4 Prinsip-prinsip Koperasi	14
2.1.5 Peran dan Fungsi Koperasi	16
2.1.6 Jenis-jenis Perkumpulan Koperasi	18
2.2 Tinjauan Partisipasi Anggota.....	20
2.2.1 Konsep Dasar Partisipasi Anggota.....	20
2.2.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Partisipasi Anggota.....	21

2.2.3	Indikator Partisipasi Anggota.....	22
2.3	Tinjauan Motivasi Berkoperasi	24
2.3.1	Konsep Dasar Motivasi Berkoperasi.....	24
2.3.2	Tipe-Tipe Motivasi.....	25
2.3.3	Teori Motivasi.....	27
2.3.4	Indikator Motivasi Berkoperasi	29
2.4	Tinjauan Loyalitas Anggota.....	31
2.4.1	Konsep Dasar Loyalitas Anggota.....	31
2.4.2	Manfaat Loyalitas.....	32
2.4.3	Jenis Loyalitas	33
2.4.4	Indikator Loyalitas Anggota	35
2.5	Penelitian Terdahulu yang Relevan	36
2.6	Kerangka Berpikir.....	38
2.7	Hipotesis	41
3.	BAB III METODE PENELITIAN	43
3.1	Jenis dan Desain Penelitian.....	43
3.2	Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel.....	43
3.2.1	Populasi penelitian.....	43
3.2.2	Sampel	44
3.2.3	Teknik Pengambilan Sampel.....	45
3.3	Variabel Penelitian.....	45
3.3.1	Variabel Bebas.....	45
3.3.2	Variabel Terikat.....	46
3.4	Metode Pengumpulan Data.....	47
3.4.1	Metode Angket atau Kuesioner	47
3.4.2	Metode Dokumentasi.....	48
3.5	Analisis Instrumen	48
3.5.1	Validitas.....	49
3.5.2	Reliabilitas.....	52
3.6	Metode Analisis Data.....	53
3.6.1	Analisis Deskriptif.....	53

3.6.2 Uji Asumsi Klasik	58
3.6.3 Analisis Regresi Linier Berganda.....	60
3.6.4 Pengujian Hipotesis Penelitian	61
3.6.5 Koefisien Determinasi Simultan (Uji R^2)	62
3.6.6 Koefisien Determinasi Parsial (Uji r^2)	63
4. BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	64
4.1 Hasil Penelitian	64
4.1.1 Gambaran Umum Koperasi Unit Desa (KUD) Mekar Ungaran	64
4.1.2 Analisis Deskriptif Variabel Penelitian	68
4.1.3 Uji Asumsi Klasik.....	79
4.1.4 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	83
4.1.5 Pengujian Hipotesis Penelitian.....	85
4.1.6 Koefisien Determinasi Simultan(R^2).....	87
4.1.7 Koefisien Determinasi Parsial (Uji r^2)	88
4.2 Pembahasan	90
4.2.1 Motivasi Berkoperasi.....	90
4.2.2 Loyalitas Anggota	91
4.2.3 Partisipasi Anggota.....	92
4.2.4 Pengaruh Motivasi Berkoperasi dan Loyalitas Anggota Terhadap Partisipasi Anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang.....	93
4.2.5 Pengaruh Motivasi Berkoperasi Terhadap Partisipasi Anggota KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang	93
4.2.6 Pengaruh Loyalitas Anggota Terhadap Partisipasi Anggota KUD Mekar Ungaran	95
5. BAB V PENUTUP	97
5.1 Kesimpulan	97
5.2 Saran	98
DAFTAR PUSTAKA	99
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	102

DAFTAR TABEL

Tabel		Halaman
1.1	Data Partisipasi Anggota Dalam Menghadiri RAT KUD Mekar Ungaran tahun 2010-2013	3
1.2	Data Perkembangan Simpanan Sukarela Tahun 2010-2013	4
1.3	Data Pendapatan Usaha KUD “Mekar” Ungaran Tahun 2010-2013...	5
1.4	Data Jumlah Debitur KUD Mekar Ungaran	6
1.5	Data Keanggotaan KUD Mekar Ungaran	6
3.1	Hasil Uji Validitas Motivasi Berkoperasi, Loyalitas, dan Partisipasi Anggota	51
3.2	Hasil Uji Reliabilitas Motivasi Berkoperasi, Loyalitas, dan Partisipasi Anggota	53
3.3	Kategori Persentase Hasil Penelitian	55
3.4	Kategori Skor Variabel Motivasi Berkoperasi	56
3.5	Kategori Skor Variabel Loyalitas Anggota.....	57
3.6	Kategori Skor Variabel Partisipasi Anggota	57
4.1	Distribusi Variabel Motivasi Berkoperasi.....	69
4.2	Distribusi Indikator Dorongan Untuk Berupaya Menghasilkan Kinerja Yang Tinggi.....	70
4.3	Distribusi Indikator Dorongan Mencapai Tujuan Organisasi	71
4.4	Distribusi Indikator Dorongan Pemenuhan Kebutuhan	71
4.5	Distribusi Variabel Loyalitas Anggota.....	72
4.6	Distribusi Indikator Melakukan Pembelian Berulang.....	73
4.7	Distribusi Indikator Membeli Antar Lini Produk dan Jasa	74
4.8	Distribusi Indikator Mereferensikan Kepada Orang Lain.....	74
4.9	Distribusi Indikator Menunjukkan Kekebalan Terhadap Tarikan Dari Pesaing	75
4.10	Distribusi Variabel Partisipasi Anggota.....	76
4.11	Distribusi Indikator Partisipasi Anggota Dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT)	77

4.12	Distribusi Indikator Partisipasi Anggota Dalam Penyertaan Modal	77
4.13	Distribusi Indikator Partisipasi Anggota Dalam Manfaatkan Pelayanan Yang Disediakan Koperasi	78
4.14	Hasil Uji Statistik Non-Parametrik Kolmogorov-Smirnov (K-S).....	81
4.15	Hasil Uji Multikolinieritas	82
4.16	Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	84
4.17	Hasil Uji F.....	85
4.18	Hasil Uji t.....	86
4.19	Hasil Uji Koefisien Determinasi Simultan (R^2).....	88
4.20	Hasil Uji Koefisien Determinasi Parsial (r^2).....	89

DAFTAR GAMBAR

Gambar		Halaman
2.1	Kerangka Berfikir.....	41
4.1	<i>Normal Probability Plot</i> Hasil Uji Normalitas	80
4.2	Hasil Uji Heteroskedastisitas	83

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1 Surat Izin Penelitian	103
2 Surat Keterangan Bukti Penelitian	104
3 Angket Uji Coba	105
4 Daftar Nama Responden Uji Coba Instrumen	112
5 Data Hasil Uji Coba Instrumen Penelitian	113
6 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Motivasi Berkoperasi (X1)	116
7 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Loyalitas Anggota (X2).....	117
8 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Partisipasi Anggota (Y).....	118
9 Kisi-Kisi Angket Penelitian	119
10 Angket Penelitian	120
11 Daftar Nama Responden Penelitian	127
12 Tabulasi Hasil Penelitian	130
13 Deskriptif Hasil Penelitian	138
14 Uji Asumsi Klasik	146
15 Uji Analisis Regresi	148

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Berkembang atau tidaknya koperasi tidak lepas dari unsur partisipasi aktif anggotanya. Partisipasi dapat diartikan sebagai suatu proses dimana sekelompok orang (anggota) menemukan dan mengimplementasikan ide-ide / gagasan koperasi. Melalui partisipasi, anggota sendiri yang mengisyaratkan dan menyatakan kepentingannya, sumber-sumber daya dapat digerakan, keputusan - keputusan dapat dilaksanakan dan dievaluasi (Ropke, 2003:53).

Partisipasi anggota dalam koperasi berarti mengikutsertakan anggota koperasi dalam kegiatan operasional dan pencapaian tujuan bersama. Semakin banyak dan aktif anggota sebuah koperasi maka semakin besar peluang koperasi tersebut untuk berkembang dan maju sehingga dapat bersaing dengan badan usaha lain.

Partisipasi anggota dalam koperasi berupa partisipasi langsung dan partisipasi tidak langsung. Partisipasi langsung dapat dilakukan dengan memanfaatkan fasilitas koperasi (membeli atau menjual kepada koperasi), memberikan saran-saran atau informasi dalam rapat-rapat, memberikan kontribusi modal, memilih pengurus, dan lain-lain. Partisipasi tidak langsung terjadi apabila jumlah anggota terlampau banyak, anggota tersebar diwilayah kerja koperasi yang begitu luas, atau koperasi yang terintegrasi, sehingga diperlukan perwakilan-perwakilan untuk menyampaikan aspirasinya (Hendar dan Kusnadi, 2005:93).

Salah satu yang dianggap penting bagi peningkatan partisipasi anggota adalah motivasi. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Mutis (2004:94) bahwa faktor dari dalam diri anggota sendiri misalnya motivasi anggota mempengaruhi partisipasi.

Motivasi diartikan sebagai setiap kekuatan yang muncul dari dalam diri individu untuk mencapai tujuan atau keuntungan tertentu di lingkungan dunia kerja atau dipelataran kehidupan pada umumnya (Danim, 2004:15).

Dalam arti kognitif, motivasi diasumsikan sebagai aktivitas individu untuk menentukan kerangka dasar tujuan dan penentuan perilaku untuk mencapai tujuan itu. Dalam arti afeksi, motivasi bermakna sikap dan nilai dasar yang dianut oleh seseorang atau sekelompok orang untuk bertindak atau tidak bertindak (Danim, 2004:2).

Motivasi berkoperasi adalah dorongan yang muncul dari dalam diri individu sebagai anggota untuk mencapai tujuan atau keuntungan tertentu dengan melakukan kegiatan-kegiatan bersama dalam organisasi koperasi sebagai upaya mempertinggi kesejahteraan.

Selain motivasi berkoperasi, partisipasi anggota juga dipengaruhi oleh loyalitas anggota terhadap koperasi. Pelanggan yang loyal cenderung akan melakukan pembelian berulang secara teratur, membeli antar lini produk dan jasa, mereferensikan kepada orang lain, menunjukkan kekebalan terhadap tarikan dari pesaing (Griffin, 2005:31).

Usma (2008:122) menyatakan bahwa loyalitas adalah komitmen yang mendalam untuk membeli kembali atau berlangganan kembali suatu produk atau

jasa yang dipilih dimasa mendatang, dengan cara membeli merek yang secara berulang, meskipun pengaruh situasional dan usaha-usaha pemasaran secara potensial menyebabkan tingkah laku untuk berpindah.

Koperasi Unit Desa Ungaran didirikan pada tanggal 13 Mei 1973 yang berlokasi di Jalan Ahmad Yani No. 24, Ungaran. Atas dasar hasil Rapat Khusus Perubahan Anggaran Dasar, KUD “Mekar” Ungaran mendapatkan pengesahan dan Badan Hukum terakhir yang diperoleh adalah Np.021 / BH / PAD / KDK.II.1 / 188 / 4 / VIII / 2001 tanggal 2 Agustus 2001 yang daerah kerjanya meliputi 21 Desa atau Kelurahan. Koperasi ini bergerak dalam bidang simpan pinjam, waserda, persusuan dan listrik.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan, KUD Mekar Ungaran mengharapkan agar anggotanya dapat berpartisipasi aktif pada koperasi. Akan tetapi dalam kenyataannya anggota di KUD Mekar Ungaran kurang berpartisipasi aktif. Partisipasi anggota dalam Rapat Anggota Tahunan dapat dilihat dari kehadiran anggota pada Rapat Anggota Tahunan. Hasil observasi awal diperoleh data tentang kehadiran anggota pada Rapat Anggota Tahunan (RAT) yang terangkum pada tabel 1.1.

Tabel 1.1
Data Partisipasi Anggota dalam Menghadiri RAT KUD Mekar Ungaran
Tahun 2010-2013

Tahun	Jumlah Anggota	Anggota yang Hadir
2010	766	264
2011	808	264
2012	850	169
2013	859	161
Jumlah	3283	858

Sumber: Data diolah dari laporan pertanggungjawaban pengurus dan pengawas KUD “Mekar” Ungaran tahun 2010-2013

Dari tabel 1.1 dapat dijelaskan bahwa rata-rata anggota yang hadir pada rapat anggota tahunan (RAT) hanya 26, 13% dari total anggota aktif. Anggota kurang berpartisipasi menghadiri Rapat Anggota Tahunan (RAT) walaupun sudah ada pemberitahuan terlebih dahulu.

Partisipasi anggota yang rendah juga terlihat dalam hal permodalan khususnya dalam simpanan sukarela. Simpanan sukarela pada KUD “Mekar” Ungaran mengalami penurunan yang terlihat dari tabel 1.2.

Tabel 1.2
Data Perkembangan Simpanan Sukarela Tahun 2010-2013

Tahun	Jumlah simpanan sukarela	Keterangan
2010	105.073.774	
2011	102.975.387	Turun 2%
2012	81.015.689	Turun 21, 33%
2013	79.257.389	Turun 2,18 %

Sumber: Data diolah dari laporan pertanggungjawaban pengurus dan pengawas KUD “Mekar” Ungaran tahun 2010-2013

Dari tabel 1.2 dapat dijelaskan bahwa simpanan sukarela mengalami penurunan terus menerus. Pada tahun 2011 menurun 2%, tahun 2012 turun drastis hingga 21,33 %, sedangkan tahun 2013 mengalami penurunan 2,18%. Hal ini mengindikasikan bahwa anggota kurang aktif berpartisipasi dalam menyetorkan modal.

Partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran dalam memanfaatkan unit usaha koperasi juga masih kurang. Partisipasi anggota KUD “Mekar” Ungaran dalam hal pemanfaatan unit usaha dapat dilihat dari data pendapatan unit usaha yang terangkum pada tabel 1.3.

Tabel 1.3
Data Pendapatan Usaha KUD “Mekar” Ungaran Tahun 2010-2013

Jenis Usaha	2010	2011	2012	2013
Persusuan	438.193.471	354.857.892	2.546.112.742	332.145.269
Simpan Pinjam	314.573.841,44	302.058.694,89	349.245.611,80	357.004.681,07
Waserda 1	99.482.015	93.704.230	934.381.500	115.398.749
Waserda 2	49.465.386	55.124.364	559.915.150	56.160.271
Waserda 3	112.071.540	113.212.923	1.292.305.950	100.061.199
Listrik	117.508.825	103.513.250	93.942.450	92.446.907

Sumber: Data diolah dari laporan pertanggungjawaban pengurus dan pengawas KUD “Mekar” Ungaran tahun 2010-2013

Dari tabel 1.3 dapat diketahui bahwa pendapatan dari unit usaha listrik mengalami penurunan terus menerus. Hal tersebut mengindikasikan anggota kurang memanfaatkan unit usaha yang ada dikoperasi terutama unit usaha listrik. Sedangkan untuk unit usaha yang lain mengalami kenaikan dan penurunan. Unit persusuan turun dari tahun 2010-2011 pada tahun 2012 mengalami kenaikan namun kembali menurun pada tahun 2013. Pendapatan unit simpan pinjam turun pada tahun 2011. Waserda 1 mengalami penurunan pada tahun 2011, 2013, sedangkan waserda 2 mengalami penurunan pada tahun 2013.

Dari hasil observasi awal motivasi berkoperasi di KUD Mekar Ungaran baik, terbukti dari anggota termotivasi menjadi anggota koperasi untuk memenuhi kebutuhan pinjam dana. Hal tersebut terlihat dari tabel 1.4

Tabel 1.4
Data Jumlah Debitur KUD Mekar Ungaran

Tahun	Jumlah anggota debitur	Jumlah anggota
2010	746	766
2011	726	808
2012	707	850
2013	676	859
Jumlah	2858	3283

Sumber : Data diolah dari laporan pertanggungjawaban pengurus dan pengawas KUD “Mekar” Ungaran tahun 2010-2013

Dari tabel 1.4 dapat diketahui bahwa sebanyak 87,05% anggota menjadi debitur di KUD Mekar Ungaran, hal tersebut mengindikasikan sebagian besar anggota termotivasi menjadi anggota koperasi untuk memenuhi kebutuhan pinjaman dana.

Loyalitas di KUD mekar ungaran juga baik, hal ini terlihat dari data dibawah ini:

Tabel 1.5
Data Keanggotaan KUD Mekar Ungaran

Tahun	Jumlah anggota			
	Awal tahun	Masuk	Keluar	Akhir
2010	749	17	0	766
2011	766	46	4	808
2012	808	46	4	850
2013	850	9	0	859
Total	3173	118	8	3283

Sumber: Data diolah dari laporan pertanggungjawaban pengurus dan pengawas KUD “Mekar” Ungaran tahun 2010-2013

Dari data pada tabel 1.5 dapat dijelaskan selama 2010 – 2013 anggota yang keluar dari keanggotaan KUD Mekar Ungaran hanya 8 orang, lebih besar

daripada anggota yang masuk menjadi anggota. Bahkan Jumlah anggota akhir tahun lebih besar dari anggota awal tahun. Hal tersebut berarti sebagian besar anggota tidak terpengaruh oleh tarikan pesaing untuk keluar dari keanggotaan KUD Mekar Ungaran

Fenomena tersebut menunjukkan adanya *gap* (kesenjangan) antara harapan dengan kenyataan. Menurut teori, jika motivasi berkoperasi tinggi maka partisipasi juga akan tinggi, namun fenomena dilapangan dengan teori berbeda. Anggota yang memiliki motivasi berkoperasi tinggi tetapi partisipasi anggota rendah. Selain itu, loyalitas anggota juga menunjukkan hal yang sama. Meskipun loyalitas anggota tinggi namun partisipasi anggota rendah.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Motivasi Berkoperasi dan Loyalitas Anggota Terhadap Partisipasi Anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat diambil suatu rumusan masalah dalam penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana motivasi berkoperasi di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang?
2. Bagaimana loyalitas anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang?
3. Bagaimana partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang?

4. Seberapa besar pengaruh motivasi berkoperasi terhadap partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang?
5. Seberapa besar pengaruh loyalitas anggota terhadap partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang?
6. Seberapa besar pengaruh motivasi berkoperasi dan loyalitas anggota terhadap partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mendeskripsikan dan menganalisis motivasi berkoperasi di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang.
2. Mendeskripsikan dan menganalisis loyalitas anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang.
3. Mendeskripsikan dan menganalisis partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang.
4. Mendeskripsikan dan menganalisis besarnya pengaruh motivasi berkoperasi terhadap partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang.
5. Mendeskripsikan dan menganalisis besarnya pengaruh loyalitas anggota terhadap partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang.
6. Mendeskripsikan dan menganalisis besarnya pengaruh motivasi berkoperasi dan loyalitas anggota terhadap partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang.

1.4 Kegunaan penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

- a. Bagi peneliti, penelitian ini dapat memberikan pengalaman dalam melakukan penelitian dan melatih diri dalam menerapkan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh.
- b. Bagi peneliti lebih lanjut, penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan dan tambahan informasi bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti tentang pembahasan penelitian yang sejenis.

1.4.2 Manfaat Praktis

- a. Bagi anggota KUD Mekar Ungaran, penelitian ini dapat memberikan masukan agar anggota dapat meningkatkan partisipasi, motivasi dan loyalitas untuk mencapai keberhasilan koperasi.
- b. Bagi KUD Mekar Ungaran penelitian ini dapat memberikan masukan bahwa motivasi berkoperasi, dan loyalitas anggota memiliki peranan penting pada partisipasi anggota dan selanjutnya dapat menjadi pertimbangan dalam menetapkan kebijakan berkaitan dengan anggota.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Tinjauan Koperasi Secara Umum

2.1.1 Konsep Dasar koperasi

Secara umum koperasi adalah badan usaha yang bergerak dalam perekonomian yang keanggotaannya bersifat sukarela dan terbuka berdasarkan atas asas kekeluargaan. Menurut Anoraga dan Widiyanti (2003:1-2) koperasi berasal dari perkataan *co* dan *operation*, yang mengandung arti bekerjasama untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, koperasi adalah “suatu perkumpulan yang beranggotakan orang-orang atau badan-badan yang memberikan kebebasan masuk dan keluar sebagai anggota, dengan bekerjasama secara kekeluargaan menjalankan usaha, untuk mempertinggi kesejahteraan jasmaniah para anggotanya.

Koperasi menurut Kartasapoetra,dkk (2001:1) adalah suatu badan usaha bersama yang bergerak dalam bidang perekonomian, beranggotakan mereka yang umumnya berekonomi lemah yang bergabung secara sukarela dan atas dasar persamaan hak, berkewajiban melakukan suatu usaha yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan para anggotanya.

Sesuai dengan Undang-undang perkoperasian No. 25 Tahun 1992 Bab 1 ayat 1 koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.

Dari berbagai definisi mengenai koperasi, terdapat hal-hal yang menyatukan pengertian koperasi antara lain, koperasi merupakan perkumpulan orang-orang yang tidak hanya memiliki tujuan menyatukan uang atau modal namun juga mempunyai kebutuhan dan kepentingan ekonomi yang sama, yang ingin dipenuhi secara bersama sama melalui pembentukan perusahaan bersama yang dikelola dan diawasi secara demokratis

2.1.2 Landasan Koperasi

Koperasi di Indonesia memiliki landasan yang digunakan untuk menjalankan organisasi. Landasan ini dilatar belakangi oleh budaya, situasi dan kondisi, latar belakang sejarah serta cita-cita perjuangan bangsa Indonesia untuk mewujudkan masyarakat Indonesia yang adil dan makmur berdasarkan Pancasila dan UUD 1945. Menurut Sudarsono dan Edilius (2005:73) terdapat empat landasan koperasi di Indonesia antara lain : Pertama, landasan Idiil yaitu Pancasila. Idiil dalam bahasa Inggris berarti gagasan atau cita-cita, yang dimaksud landasan idiil koperasi adalah dasar atau landasan yang digunakan dalam usaha mencapai cita-cita koperasi (Widiyanti dan Sunindhia, 2003: 37). Landasan idiil koperasi dirumuskan dalam pembukaan Undang-undang Dasar 1945, yaitu ketuhanan yang Maha Esa, kemanusiaan yang adil dan beradab, persatuan Indonesia, kerakyatan yang dipimpin oleh hikmah kebijaksanaan dalam permusyawaratan / perwakilan, keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia.

Kedua, Landasan gerak yaitu UUD 1945 dan Pasal 33 Ayat (1) UUD 1945 serta penjelasannya. Pasal 33 Ayat (1) UUD 1945 berbunyi ”perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan”. Penjelasan

tentang ayat tersebut berbunyi “dalam pasal 33 tercantum dasar demokrasi ekonomi, produksi dikerjakan oleh semua, untuk semua di bawah pimpinan untuk penilikan anggota-anggota masyarakat. Kemakmuran masyarakatlah yang diutamakan, bukan kemakmuran orang-seorang. Sebab itu perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan. Bangun perusahaan yang sesuai dengan itu ialah koperasi.

Ketiga, landasan struktural, yaitu UUD 1945. Struktural dalam bahasa Inggris berarti susunan, dan yang dimaksud landasan struktural koperasi adalah tempat berijak koperasi dalam susunan hidup bermasyarakat (Widiyanti dan Sunindhia, 2003: 37).

Keempat, landasan mental koperasi Indonesia. Landasan mental koperasi Indonesia adalah setia kawan dan kesadaran berpribadi. Kedua landasan mental ini harus bersatu padu, saling memperkuat satu dengan yang lain. Dalam kehidupan berkoperasi keduanya diperlukan sebagai dua unsur yang mendorong, hidup menghidupi serta saling awas mengawasi.

Sagimun (1989:29) mengemukakan ada empat landasan koperasi di Indonesia antara lain : (1) Landasan idiil yaitu Pancasila. Sila-sila yang tercantum di dalam Pancasila merupakan filsafah hidup dan aspirasi anggota-anggota koperasi Indonesia dan harus diamalkan oleh koperasi Indonesia; (2) Landasan struktural koperasi Indonesia adalah UUD 1945. Gerak langkah koperasi Indonesia harus sesuai dan tidak boleh bertentangan dengan UUD 1945; (3) landasan operasional koperasi Indonesia adalah UUD 1945 pasal 33 beserta penjelasannya, ketetapan Majelis Permusyawaratan Rakyat Republik Indonesia

No. II / MPR/ 1983/ tentang Garis-garis Besar Haluan Negara, Undang-undang No. 12 Tahun 1967 tentang pokok-pokok perkoperasian serta Anggaran Dasar / Anggaran Rumah Tangga koperasi itu sendiri; (4) landasan mental, landasan mental ini berupa kesadaran akan luhurnya cita-cita koperasi serta kepercayaan akan kemampuan yang ada pada diri sendiri . Landasan ini diperlukan oleh koperasi Indonesia untuk menghadapi serta mengatasi segala rintangan dan hambatan.

Kemudian Djohan (2014:1.27-1.33) mengatakan terdapat beberapa landasan pembangunan koperasi di Indonesia antara lain : (1) landasan konstitusi yang dimuat dalam Undang-Undang Dasar 1945, khususnya pada pasal 33 ayat (1) beserta penjelasannya, yang menempatkan baik dalam kedudukan sebagai kedudukan sebagai soko guru perekonomian nasional maupun sebagai soko guru perekonomian nasional; (2) landasan hukum koperasi yaitu undang-undang koperasi, Anggaran Dasar (AD) dan Anggaran Rumah Tangga (ART) koperasi; (3) landasan pembangunan Garis Besar Haluan Negara (GBHN).

2.1.3 Asas dan Tujuan Koperasi

Asas koperasi merupakan cita-cita yang menentukan sifat dari koperasi sebagai suatu organisasi. Asas koperasi adalah kekeluargaan dan kegotongroyong (Sudarsono dan Edilius, 2002: 80). Setiap anggota koperasi secara sukarela berdasarkan kesadaran dan keyakinan untuk secara aktif memajukan koperasi. Asas kekeluargaan berarti anggota mengerjakan segala sesuatu yang ada dikoperasi didasari rasa untuk kepentingan bersama sehingga semua anggota

memiliki hak dan kewajiban yang sama. Sedangkan asas kegotongroyongan berarti dalam berkoperasi harus memiliki rasa toleransi dan mau bekerja sama.

Kartasapoetra,dkk (2001:18) menyatakan bahwa dengan asas kekeluargaan yang telah mencerminkan adanya kesadaran dari budi hati nurani manusia untuk mengerjakan segala sesuatu dalam koperasi oleh semua untuk semua, dibawah pimpinan pengurus serta penilikan dari para anggota atas dasar keadilan dan kebenaran serta keberanian berkorban bagi kepentingan bersama. Dengan asas kegotongroyongan berarti bahwa pada koperasi tersebut telah terdapat keinsyafan dan kesadaran semangat kerjasama dan tanggungjawab bersama terhadap akibat dari karya, yang dalam hal ini bertitik berat pada kepentingan bersama, ringan sama dijinjing berat sama dipikul.

Undang-Undang No. 25 tahun 1992 tentang perkoperasian pasal 3 menyebutkan 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 Undang-Undang Dasar 1945.

Dengan kata lain tujuan utama pendirian koperasi adalah untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi para anggotanya mapun masyarakat.

2.1.4 Prinsip-prinsip Koperasi

Prinsip-prinsip koperasi secara umum diartikan sebagai landasan bekerja bagi koperasi dalam melakukan kegiatan organisasi, sekaligus ciri khas dan jati diri koperasi yang membedakannya dari perusahaan-perusahaan non koperasi. Menurut Sudarsono dan Edilius (2002:80) prinsip-prinsip koperasi antara lain; (1)

sifat keanggotaannya sukarela dan terbuka untuk setiap warga negara Indonesia; (2) rapat anggota merupakan kekuasaan yang tertinggi sebagai pencerminan demokrasi dalam koperasi; (3) pembagian sisa hasil usaha diatur menurut jasa masing-masing anggota; (4) adanya pembatasan bunga atas modal; (5) mengembangkan kesejahteraan anggota khususnya dan masyarakat pada umumnya; (5) usaha dan ketatalaksanaannya bersifat terbuka, swasaya, swakerta, dan swasembada, sebagai pencerminan dari prinsip dasar, yaitu percaya pada diri sendiri.

Menurut Djohan (2014:1.15-1.18) prinsip-prinsip koperasi antara lain : pertama prinsip koperasi Rochdale. Prinsip ini berasal dari koperasi konsumsi yang dibentuk pada tahun 1844 bertempat di kota kecil Rochdale Inggris dan dipimpin oleh Charles Howart, prinsip-prinsip tersebut meliputi : (1) pengawasan oleh anggota secara demokratis; (2) keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka; (3) pembatasan bunga atas modal; (4) Sisa Hasil Usaha (SHU) dibagi kepada anggota sebanding dengan jumlah perolehan mereka dikoperasi; (5) barang-barang dijual secara tunai; (6) jaminan kepada anggota bahwa barang yang dijual sungguh-sungguh bermutu dan tidak dipalsukan; (7) menyelenggarakan kegiatan pendidikan secara teratur dan terus menerus bagi para anggotanya untuk memelihara semangat koperasi dan perkembangan pribadi; (8) netral terhadap agama dan politik.

Kedua, Prinsip ICA. Prinsip ini ditetapkan pada kongres ICA yang diselenggarakan pada tanggal 20-23 September 1995 di Manchester Inggris, prinsip-prinsip tersebut meliputi : (1) keanggotaan sukarela dan terbuka; (2)

pengendalian oleh anggota-anggota secara demokratis; (3) partisipasi ekonomi anggota; (4) otonomi dan kebebasan, (5) pendidikan, patihan dan informasi; (6) kerjasama diantara koperasi; (7) kepedualian terhadap komunitas.

Ketiga, prinsip-prinsip koperasi Indonesia. Prinsip-prinsip ini menurut Undang-undang No. 25 tahun 1992 yaitu : (1) keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka; (2) pengelolaan dilaksanakan secara demokratis; (3) pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota; (4) pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal; (5) kemandirian.

Sedangkan Soesilo (2008:7) mengemukakan pendapatnya bahwa terdapat prinsip koperasi yang didirikan oleh koperasi kredit model Raiffeisen tahun 1860. Prinsip-prinsip tersebut meliputi : (1) keanggotaan terbuka bagi siapa saja; (2) perlu ikut sertanya orang kecil, terutama petani kecil atas dasar saling mempercayai; (3) seorang anggota mempunyai hak suara satu; (4) tidak ada pembagian keuntungan, sisa hasil usaha masuk dalam cadangan.

2.1.5 Peran dan Fungsi Koperasi

Sebagai organisasi yang bergerak dalam perekonomian, koperasi tentunya memiliki peran dan fungsi yang penting bagi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Adanya koperasi akan mempertinggi perekonomian Indonesia yang berdampak pada kesejahteraan masyarakat. Menurut Sudarsono dan Edilius (2002:80) fungsi koperasi antara lain: (1) sebagai alat perjuangan ekonomi untuk mempertinggi kesejahteraan rakyat; (2) pendemokrasian modal; (3) urat nadi perekonomian bangsa Indonesia; (4) alat pembinaan insan

masyarakat untuk memperkokoh kedudukan ekonomi bangsa Indonesia serta bersatu dalam mengatur tata laksana perekonomian rakyat.

Menurut Baswir (1997:68) koperasi memiliki dua peran penting, Pertama peran koperasi dalam bidang ekonomi meliputi: (1) menumbuhkan motif berusaha yang lebih berkemanusiaan yang berarti bahwa dalam melakukan usaha motif utama koperasi adalah memberikan pelayanan, bukan mencari keuntungan; (2) mengembangkan metode pembagian sisa hasil usaha dalam koperasi tidak didasarkan atas besarnya modal, tetapi didasarkan atas perimbangan jasa dan partisipasi masing-masing anggota dalam membentuk volume usaha perusahaan; (3) memerangi monopoli dan bentuk-bentuk konsentrasi modal lainnya, yang berarti koperasi bukan perkumpulan modal yang semata-mata bermaksud mencari keuntungan tetapi koperasi adalah perkumpulan orang.

Kedua peran koperasi dalam bidang sosial. Secara garis besar peran koperasi dalam bidang sosial meliputi: (1) mendidik anggota anggotanya untuk memiliki semangat bekerja sama, baik dalam menyelesaikan masalah mereka maupun dalam membangun tatanan sosial yang lebih berkemanusiaan; (2) mendidik anggota anggotanya untuk memiliki semangat berkorban, sesuai dengan kemampuan masing-masing.

Sedangkan menurut Soesilo (2008: 10) koperasi memiliki fungsi antara lain : (1) memenuhi kebutuhan anggota untuk memajukan kesejahteraanya, membangun sumber daya anggota dan masyarakat; (2) membangun sumber daya anggota dan masyarakat; (3) mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota; (4) mengembangkan aspirasi ekonomi anggota dan masyarakat di

lingkungan kegiatan koperasi; (5) membuka peluang kepada anggotanya untuk mengaktualisasikan diri dalam bidang ekonomi secara optimal.

Selain itu menurut pendapat Soesilo (2008:10) peran koperasi meliputi : (1) wadah peningkatan taraf hidup dan ketangguhan berdaya saing para anggota koperasi dan masyarakat di lingkungannya; (2) bagian integral dari sistem ekonomi nasional; (3) pelaku strategis dalam sistem ekonomi rakyat; (4) wadah pecerdasan anggota dan masyarakat dilingkungannya

2.1.6 Jenis-Jenis Perkumpulan Koperasi

Terdapat berbagai jenis koperasi menurut lapangan usaha, keanggotaan, dan golongan masyarakat. Jenis perkumpulan koperasi tersebut berbeda antara satu dengan lainnya sesuai dengan fungsi dan tujuannya. Menurut Widiyanti dan Sunindhia (2003:48) jenis perkumpulan koperasi meliputi: pertama jenis koperasi menurut lapangan usaha. Jenis koperasi ini didasarkan pada kebutuhan dan efisiensi dalam ekonomi, sesuai dengan sejarah timbulnya gerakan koperasi. Secara garis besar jenis koperasi menurut lapangan usahanya dibagi menjadi lima golongan yaitu: (1) koperasi konsumsi, yaitu koperasi yang menyediakan barang konsumsi atau barang yang diperlukan setiap hari. Koperasi konsumsi mempunyai fungsi sebagai penyalur tunggal barang-barang kebutuhan rakyat sehari-hari yang memperpendek jarak antara produsen ke konsumen, harga barang sampai ditangan pemakai menjadi lebih murah, serta ngkos-ongkos penjualan maupun ongkos pembelian dapat dihemat; (2) koperasi kredit atau koperasi simpan pinjam, yaitu koperasi yang bergerak dalam lapangan usaha pembentukan modal melalui tabungan-tabungan para anggota dan memberikan pelayanan bagi anggota yang

akan mengajukan pinjaman; (3) Koperasi produksi, yaitu koperasi yang bergerak dalam bidang kegiatan ekonomi pembuatan dan penjualan barang-barang baik yang dilakukan oleh koperasi maupun anggota koperasi; (4) Koperasi jasa, yaitu koperasi yang bergerak dibidang penyediaan jasa tertentu bagi para anggota maupun masyarakat umum. (5) Koperasi Unit Desa (KUD), yaitu koperasi yang didirikan dalam rangka meningkatkan produksi dan kehidupan rakyat didaerah pedesaan yang dianjurkan oleh pemerintah. Satu unit Desa terdiri dari beberapa Desa dalam satu Kecamatan yang merupakan satu kesatuan potensi ekonomi. Satu wilayah potensi ekonomi ini dianjurkan membentuk satu koperasi yang disebut Koperasi Unit Desa (KUD). Namun apabila potensi ekonomi satu kecamatan memungkinkannya, maka dapat dibentuk lebih dari satu KUD. Dengan demikian ada kemungkinan satu KUD itu meliputi satu atau bebrapa desa saja, tetapi diharapkan agar dapat meliputi semua desa didalam satu kecamatan.

Kedua Jenis koperasi berdasar keanggotaan antara lain : (1) koperasi primer, yang anggotanya sekurang kurangnya dapat dibentuk oleh 20 orang; (2) koperasi sekunder meliputi koperasi pusat, gabungan dan induk yang terdiri dari badan-badan hukum koperasi yaitu, sekurang kurangnya 5 koperasi primer yang telah berbadan hukum dapat membentuk suatu pusat koperasi atau sekurang kurangnya 3 pusat koperasi yang telah berbadan hukum dapat membentuk gabungan koperasi, maupun 3 gabungan koperasi yang telah berbadan hukum dapat membentuk induk Jenis koperasi berdasar golongan masyarakat.

Ketiga jenis koperasi berdasar golongan masyarakat antara lain: (1) koperasi pegawai negeri, yang anggotanya terdiri dari para pegawai negeri dalam

suatu daerah kerja; (2) koperasi lingkungan angkatan bersenjata; (3) koperasi wanita, koperasi guru, koperasi veteran, koperasi kaum pensiunan dan sebagainya.

2.2 Tinjauan Partisipasi Anggota

2.2.1 Konsep Dasar Partisipasi Anggota

Secara umum partisipasi anggota merupakan keaktifan anggota dalam menjalankan hak dan kewajibannya, menggerakkan sumberdaya maupun aktif dalam penetapan kebijakan, arah dan langkah usaha, pengawasan terhadap jalannya usaha koperasi. Menurut Hendar dan Kusnadi (2005:91) pengertian partisipasi secara harfiah dari bahasa asing *participation*, yang artinya mengikutsertakan pihak lain dalam mencapai tujuan.

Menurut Anoraga dan Widiyanti (2003:111) partisipasi anggota diukur dari kesediaan anggota untuk memikul kewajiban dan menjalankan hak keanggotaan secara bertanggung jawab. Jika sebagian besar anggota koperasi sudah menunaikan kewajiban dan melaksanakan hak secara bertanggung jawab, maka partisipasi anggota koperasi yang bersangkutan sudah dikatakan baik. Akan tetapi jika ternyata hanya sedikit yang demikian, maka partisipasi anggota koperasi dimaksud dikatakan buruk atau rendah .

Menurut Ropke (2003:53) partisipasi dapat diartikan sebagai suatu proses dimana sekelompok orang (anggota) menemukan dan mengimplementasikan ide-ide/ gagasan koperasi. Melalui partisipasi, anggota sendiri yang mengisyaratkan dan menyatakan kepentingannya, sumber-sumber daya dapat digerakan, keputusan-keputusan dapat dilaksanakan dan dievaluasi.

2.2.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Partisipasi Anggota

Tingginya partisipasi anggota koperasi tidak lepas dari faktor-faktor yang mempengaruhinya, apabila faktor yang mempengaruhinya baik maka partisipasi anggota juga akan baik. Tanpa adanya partisipasi aktif dari anggota maka koperasi akan sulit berkembang. Menurut Ropke (2003:39) partisipasi bukan hanya bagian penting, tapi juga vital dalam pembangun koperasi. Partisipasi tidak dapat diasumsikan sebagai suatu yang “*given*” atau sesuatu yang demikian saja terjadi secara otomatis dalam keberadaan suatu koperasi. Tanpa partisipasi anggota, kemungkinan atas rendah atau menurunnya efisiensi dan efektivitas anggota dalam rangka mencapai kinerja koperasi, akan lebih besar.

Menurut Mutis (2004:94) faktor-faktor yang mempengaruhi partisipasi anggota antara lain: (1) adanya perasaan yang kuat terhadap kelompok; (2) latihan berkesinambungan bagi calon anggota dan anggota; (3) kunjungan lapangan dari para penggerak koperasi; (4) para anggota dan pengurus dapat dengan berhasil baik membuat kartu anggota, pembukuan yang benar dan menerbitkan laporan keuangan bulanan; (5) menanamkan dan mempertahankan sikap mental yang baru berhubungan dengan aneka macam simpanan, pemberian pinjaman dan aspek aspek untuk bekerjasama dengan koperasi; (6) latihan bagi anggota untuk memenuhi, menganalisis, mengadakan perjanjian pada saat permulaan; (7) penerbitan publikasi yang teratur daluaskan kepada anggota; (8) faktor dalam diri anggota sendiri misalnya pengetahuan perkoperasian dan motivasi anggota.

Selain itu menurut Tjiptono (2014:387) Partisipasi anggota juga dipengaruhi oleh loyalitas anggota terhadap koperasi. Pelanggan yang telah

memiliki loyalitas anggota kepada koperasi cenderung melakukan transaksi berulang dan mencari apa yang dibutuhkannya. Koperasi perlu untuk menjaga loyalitas ini karena dengan menjaga loyalitas anggota berarti merupakan sebuah usaha untuk mempertahankan kelangsungan hidup koperasi.

Kemudian menurut Sumarsono (2003:128) Hal yang penting untuk diperhatikan bagi koperasi adalah adanya kesetiaan (loyalitas) anggota. Kesetiaan atau loyalitas anggota didorong oleh rasa percaya anggota terhadap koperasi sehingga tercipta hubungan komunikasi dan tujuan yang harmonis antara anggota dengan koperasi. Hal tersebut memudahkan koperasi untuk menyelesaikan persoalan-persoalan yang dihadapi sehingga tercipta kekuatan koperasi yang bertumpu pada kemandirian.

2.2.3 Indikator Partisipasi Anggota

Partisipasi anggota memiliki peranan yang sangat penting bagi kemajuan koperasi, melalui partisipasi segala aspek yang berhubungan dengan pelaksanaan kegiatan pencapaian tujuan direalisasikan. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Hendar dan Kusnadi (2005:95) bahwa melalui partisipasi, segala aspek yang berhubungan dengan pelaksanaan kegiatan pencapaian tujuan direalisasikan.

Selain itu pentingnya partisipasi anggota di kemukakan oleh Anoraga dan Widiyanti (2003:115) bahwa tanpa partisipasi anggota yang aktif membayar iuran wajib, menabung sukarela untuk menambah permodalan koperasi, serta pemanfaatan jasa koperasi, baik dalam bentuk pembelian barang atau berbelanja barang-barang dari koperasi, memanfaatkan dana pinjaman koperasi dengan taat mengangsur, bukan menjadi *bed debts*, koperasi tidak akan berkembang.

Anggota koperasi yang berpartisipasi aktif dikoperasi akan menunjukkan keaktifannya dalam berbagai bentuk kegiatan yang diselenggarakan oleh koperasi, baik kedudukan anggota sebagai pemilik maupun sebagai pengguna atau pelanggan. Menurut Hendar dan Kusnadi (2005:91) partisipasi anggota dapat diwujudkan dalam bentuk pencurahan pendapat dan pikiran dalam pengambilan keputusan, dalam pengawasan, kehadiran dan keaktifan dalam rapat anggota, pemberian kontribusi modal keuangan, serta pemanfaatan pelayanan yang diberikan oleh koperasi. Secara umum, partisipasi anggota koperasi menyangkut partisipasi terhadap sumber daya, pengambilan keputusan, dan pemanfaatan, atau seringkali dibuat kategori partisipasi kontributif, partisipasi insentif.

Menurut Kartasapoetra, dkk (2001:126) bentuk-bentuk partisipasi anggota dalam koperasi antara lain : (1) membayar iuran wajib secara tertib dan teratur; (2) menabung sukarela sehingga pemasukan bertambah; (3) memanfaatkan jasa koperasi; (4) memanfaatkan dana pinjaman koperasi dengan taat mengangsur; (5) menghadiri rapat-rapat dan aktif dalam pertemuan.

Selain itu menurut Rusidi (1992:18) indikator yang digunakan untuk mengukur partisipasi anggota antara lain: (1) partisipasi anggota dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT); (2) partisipasi anggota dalam penanaman modal melalui berbagai macam simpanan; (3) partisipasi anggota dalam memanfaatkan pelayanan yang disediakan koperasi.

Menurut Ropke (2003:52) pembahasan partisipasi anggota dijelaskan dalam tiga aspek sebagai berikut: (1) anggota berpartisipasi dalam memberikan kontribusi atau menggerakkan sumber-sumber dayanya; (2) anggota berpartisipasi

dalam pengambilan keputusan (perencanaan, implementasi/pelaksanaan dan evaluasi); (3) anggota berpartisipasi/berbagi keuntungan.

Indikator partisipasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah : (1) partisipasi anggota dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT); (2) partisipasi anggota dalam penanaman modal melalui berbagai macam simpanan; (3) partisipasi anggota dalam memanfaatkan pelayanan yang disediakan koperasi.

2.3 Tinjauan Motivasi Berkoperasi

2.3.1 Konsep Dasar Motivasi Berkoperasi

Secara umum motivasi merupakan dorongan dari dalam diri maupun dari luar untuk berupaya atau menjalankan pekerjaan secara sadar dan dengan semangat untuk mencapai tujuan tertentu. Menurut Uno (2014:1) motivasi adalah kekuatan, baik dari dalam maupun dari luar yang mendorong seseorang untuk mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya, atau dengan kata lain, motivasi dapat diartikan sebagai dorongan mental terhadap perorangan atau orang-orang sebagai anggota masyarakat.

Sedangkan menurut Hasibuan (2003: 95) motivasi adalah pemberian daya penggerak yang menciptakan kegairahan kerja seseorang, agar mereka mau bekerjasama, bekerja efektif dan terintegrasi dengan segala daya upayanya untuk mencapai kepuasan.

Danim (2004:15) mengartikan motivasi sebagai setiap kekuatan yang muncul dari dalam diri individu untuk mencapai tujuan atau keuntungan tertentu di lingkungan dunia kerja atau dipelataran kehidupan pada umumnya.

Stanley Vance (1982) dalam Danim (2004:15) mengatakan bahwa pada hakikatnya motivasi adalah perasaan atau keinginan seseorang yang berada dan bekerja pada kondisi tertentu untuk melaksanakan tindakan-tindakan yang menguntungkan dilihat dari perspektif pribadi dan terutama organisasi.

Terkait dengan motivasi anggota koperasi maka motivasi berkoperasi dapat diartikan sebagai dorongan yang muncul dari dalam diri individu sebagai anggota untuk mencapai tujuan atau keuntungan tertentu dengan melakukan kegiatan-kegiatan bersama dalam organisasi koperasi sebagai upaya mempertinggi kesejahteraan.

2.3.2 Tipe-Tipe Motivasi

Secara umum motivasi dapat diklasifikasikan berdasarkan jenisnya yang satu sama lain memberi warna terhadap aktivitas manusia. Motivasi yang dimaksudkan disini tidak lepas dari konteks manusia organisasional. Motivasi yang mempengaruhi manusia organisasional dalam bekerja atau mungkin menjauhi pekerjaan.

Menurut Danim (2004:17-18) motivasi terdiri dari : pertama motivasi positif. Motivasi positif didasari atas keinginan manusia untuk mencari keuntungan-keuntungan tertentu. Manusia bekerja didalam organisasi jika dia merasakan bahwa setiap upaya yang dilakukannya akan memberikan keuntungan tertentu, apakah besar atau kecil. Dengan demikian, motivasi positif merupakan proses pemberian motivasi atau usaha membangkitkan motif, dimana hal itu diarahkan pada usaha untuk mempengaruhi orang lain agar dia bekerja secara baik dan antusias dengan cara memberikan keuntungan tertentu kepadanya.

Kedua motivasi negatif. Motivasi negatif seringkali dikatakan sebagai motivasi yang bersumber dari rasa takut, misalnya jika dia tidak bekerja akan muncul rasa takut dikeluarkan, takut tidak diberi gaji, dan takut dijauhi oleh rekan sekerja. Motivasi negatif berlebihan akan membuat organisasi menjadi tidak kreatif, serba takut, dan serba terbatas geraknya.

Ketiga motivasi dari dalam. Motivasi dari dalam timbul pada diri pekerja waktu dia menjalankan tugas-tugas atau pekerjaan dan bersumber dari dalam diri pekerja itu sendiri. Dengan demikian berarti juga bahwa kesenangan pekerja muncul pada waktu dia bekerja dan dia sendiri menyenangi pekerjaan itu. Motivasi muncul dari dalam individu, karena memang individu itu mempunyai kesadaran untuk berbuat.

Keempat motivasi dari luar. Motivasi dari luar adalah motivasi yang muncul sebagai akibat adanya pengaruh yang ada diluar pekerjaan dan dari luar diri pekerja itu sendiri. Manusia bekerja, karena semata mata didorong oleh adanya sesuatu yang ingin dicapai dan dapat pula bersumber dari faktor-faktor diluar subjek.

Murti dan Soeprihanto (2000:153) membagi motivasi menjadi dua jenis antara lain: (1) motivasi positif, merupakan proses untuk mempengaruhi orang lain dengan cara memberikan penambahan tingkat kepuasan tertentu; (2) motivasi negatif, merupakan proses untuk mempengaruhi orang lain dengan melaksanakan sesuatu secara terpaksa.

2.3.3 Teori Motivasi

Teori motivasi pada dasarnya membahas tentang dari dan untuk apa motivasi dilakukan. Menurut Hasibuan (2003:103) teori motivasi dikelompokkan atas teori kepuasan (*Content Theory*), dan teori proses (*Process Theory*).

Pertama teori kepuasan. Teori ini mendasarkan pendekatannya atas faktor-faktor kebutuhan dan kepuasan individu yang menyebabkan bertindak dan berperilaku dengan cara tertentu. Teori ini memusatkan perhatian pada faktor-faktor dalam diri orang yang menguatkan, mengarahkan, mendukung dan menghentikan perilakunya. Teori ini mencoba menjawab pertanyaan kebutuhan apa yang memuaskan dan mendorong semangat kerja seseorang. Hal yang memotivasi semangat kerja seseorang adalah untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan materiil maupun non materiil yang diperoleh dari hasil pekerjaannya. Pada dasarnya teori ini mengemukakan bahwa seseorang akan bertindak (bersemangat kerja) untuk dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan dan kepuasannya. Semakin tinggi standar kebutuhan dan kepuasan yang diinginkannya, maka semakin giat orang itu bekerja. Teori kepuasan ini meliputi teori motivasi klasik oleh F.W. Taylor, *Maslow's Need Hierarchy Theory*, *Herzberg's Two Factor Theory* oleh Frederick Herzberg, *Mc. Clelland's Achievement Motivation Theory*, *Human Relation, Theory* dan motivasi *Claude S. George*.

Kedua teori motivasi proses. Teori motivasi proses pada dasarnya berusaha untuk menjawab pertanyaan bagaimana menguatkan, mengarahkan, memelihara dan menghentikan perilaku individu, agar setiap individu bekerja giat sesuai

dengan keinginan manajer. Bila diperhatikan secara mendalam, teori ini merupakan proses sebab dan akibat yaitu bagaimana seseorang bekerja serta hasil apa yang akan diperolehnya. Jika bekerja baik saat ini, maka hasilnya akan diperoleh baik untuk hari esok. Jadi hasil yang dicapai tercermin dalam bagaimana proses kegiatan yang dilakukan seseorang, hasil hari ini merupakan kegiatan hari kemarin. Jika harapan itu dapat menjadi kenyataan maka seseorang akan cenderung meningkatkan semangat kerjanya. Tetapi sebaliknya bila harapan itu tidak tercapai akibatnya ia akan menjadi malas. Teori ini dikenal atas teori harapan (*ekspectancy theory*), teori keadilan (*equity theory*), dan teori penguatan (*reinforcement theory*).

Menurut Kotler (2009:226) ada beberapa teori motivasi dari para ahli, pertama teori motivasi Maslow. Abraham Maslow berusaha menjelaskan mengapa orang didorong oleh kebutuhan-kebutuhan tertentu pada waktu-waktu tertentu. Menurut Maslow dalam hirarki kebutuhan terdapat beberapa kebutuhan: (1) kebutuhan fisiologi, yaitu kebutuhan yang meliputi rasa lapar, haus, seks, perumahan, tidur dan sebagainya; (2) kebutuhan keamanan, yaitu kebutuhan yang meliputi tentang keamanan dan perlindungan dari bahaya, ancaman dan perampasan ataupun pemecatan dari pekerjaan; (3) kebutuhan sosial yaitu kebutuhan yang meliputi akan rasa cinta dan kepuasan dalam menjalani hubungan dengan orang lain, kepuasan dan rasa memiliki serta diterima suatu kelompok, rasa kekeluargaan, persahabatan dan kasih sayang; (4) kebutuhan penghargaan, yaitu kebutuhan yang meliputi akan status dan kedudukan, kehormatan diri, reputasi dan prestasi; (5) kebutuhan aktualisasi diri, yaitu kebutuhan yang

meliputi pemenuhan diri untuk menyempurnakan potensi diri, pengembangan diri semaksimal mungkin, kreativitas, ekspresi diri dan melakukan apa yang paling cocok, serta menyelesaikannya.

Kedua teori motivasi Herzberg. Frederick Herzberg mengembangkan teori dua faktor yang membedakan *dissatisfiers* (faktor-faktor yang menyebabkan ketidakpuasan) dan *satisfiers* (faktor yang menyebabkan kepuasan). Tidak adanya *dissatisfiers* saja tidak cukup, sebaliknya *satisfiers* harus ada secara aktif untuk memotivasi pembelian. Teori motivasi Herzberg memiliki dua implikasi yaitu: (1) para penjual harus berusaha sebaik-baiknya menghindari *dissatisfier*; (2) para pabrikan harus mengidentifikasi *satisfier* atau memotivator utama pembelian di pasar dan kemudian menyediakan faktor *satisfier* itu. *Satisfier* itu akan menghasilkan perbedaan besar terhadap merek apa yang akan dibeli oleh pelanggan.

Ketiga teori motivasi Freud Sigmund. Freud mengasumsikan bahwa kekuatan psikologis yang membentuk perilaku manusia sebagian besar tidak disadari dan bahwa seseorang tidak dapat sepenuhnya memahami motivasi dirinya.

2.3.4 Indikator Motivasi Berkoperasi

Anggota koperasi yang memiliki motivasi berkoperasi maka akan menunjukkan perilakunya berdasarkan dorongan dari dalam diri maupun dari luar berdasarkan tujuan yang akan dicapai. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Danim (2004:15-16) bahwa seseorang yang memiliki motivasi terdapat beberapa unsur-unsur yang melatar belakangnya, antara lain : (1) Tujuan. Manusia organisasional yang memiliki motivasi tinggi senantiasa sadar bahwa antara tujuan dirinya

dengan tujuan organisasi sama sekali tidak terpisahkan atau kalaupun terpisah tidak terlalu senjang. Terdapat kesadaran mendalam pada dirinya bahwa dia membutuhkan organisasi sebagai wahana bekerja untuk hidup, dan dia sadar pula bahwa organisasi membutuhkan bantuan dirinya; (2) kekuatan dari dalam diri individu. Manusia organisasional bekerja didalam organisasi semata mata karena rasa terpanggil untu berbuat, tanpa mengngkari ada lisasi diri, mengisi waktu luang, atau rekreasi; (3) Keuntungan. Rasa dekat terhadap kebutuhan, keinginan memperoleh imbalan, rasa ingin meningkatkan diri dan seperangkat keinginan mencari keuntungan adalah bagian yang tidak terpisahkan dari keseluruhan aktivitas manusia.

Selain itu menurut Uno (2014:65) indikator yang digunakan untuk mengukur motivasi berkoperasi antara lain: (1) dorongan untuk berupaya menghasilkan kinerja yang tinggi; (2) dorongan mencapai tujuan organisasi; (3) dorongan pemenuhan kebutuhan.

Menurut Handoko (1992:59), untuk dapat mengetahui kekuatan motivasi indikator-indikator yang digunakan antara lain: (1) kuatnya kemauan untuk berbuat; (2) jumlah waktu yang dapat digunakan untuk melakukan kegiatan; (3) kerelaan meninggalkan kewajiban dan tugas lain; (4) Ketekunan dalam melakukan tugas.

Indikator motivasi berkoperasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah: (1) dorongan untuk berupaya menghasilkan kinerja yang tinggi; (2) dorongan mencapai tujuan organisasi; (3) dorongan pemenuhan kebutuhan.

2.4 Tinjauan Loyalitas Anggota

2.4.1 Konsep Dasar Loyalitas Anggota

Secara umum loyalitas pelanggan adalah kesetiaan pelanggan terhadap merek, toko, atau pemasok dengan cara pembelian berulang dan cenderung teratur dan tidak terpengaruh dengan pengaruh situasional dari luar. Menurut Sheth dan Mittal (2004) dalam Tjiptono (2014:393) loyalitas pelanggan adalah komitmen pelanggan terhadap suatu merek, toko, atau pemasok, berdasarkan sikap yang sangat positif dan tercermin dalam pembelian ulang yang konsisten.

Usmara (2008:122) menyatakan loyalitas adalah komitmen yang mendalam untuk membeli kembali atau berlangganan kembali suatu produk atau jasa yang dipilih dimasa mendatang, dengan cara membeli merek yang secara berulang, meskipun pengaruh situasional dan usaha-usaha pemasaran secara potensial menyebabkan tingkah laku untuk berpindah.

Selain itu menurut Griffin (2005:5) konsep loyalitas pelanggan lebih banyak dikaitkan dengan perilaku (*behavior*) dari pada dengan sikap. Bila seseorang merupakan pelanggan yang loyal, ia menunjukkan perilaku pembelian yang didefinisikan sebagai pembelian *nonrandom* yang diungkapkan dari waktu ke waktu oleh beberapa unit pengambil keputusan.

Menurut Kotler dan Keller (2007:175) loyalitas atau kesetiaan didefinisikan sebagai komitmen yang dipegang kuat untuk membeli atau berlangganan lagi produk atau jasa tertentu di masa depan meskipun ada pengaruh situasi dan usaha pemasaran yang berpotensi menyebabkan perubahan perilaku.

Terkait dengan loyalitas anggota koperasi, maka konsep loyalitas pelanggan sama dengan loyalitas anggota karena kedudukan anggota dikoperasi juga sebagai pelanggan. Dengan kata lain loyalitas anggota adalah kesetiaan pelanggan terhadap merek, toko, atau pemasok dengan cara pembelian berulang dan cenderung teratur dan tidak terpengaruh dengan pengaruh situasional. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Ropke (2003:40) bahwa anggota koperasi selain menjadi pemilik juga sebagai pelanggan.

2.4.2 Manfaat Loyalitas

Secara umum loyalitas memiliki manfaat yang besar yaitu dapat mengurangi biaya pemasaran, mengurangi biaya transaksi, dan mengurangi biaya *turn over* pelanggan. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Kottler (2005 : 58) yang menyatakan bahwa bahwa untuk mendapatkan pelanggan baru biayanya bisa mencapai lima kali lipat lebih besar daripada biaya yang tercakup dalam memuaskan dan mempertahankan pelanggan diperlukan banyak usaha untuk membujuk pelanggan yang puas untuk beralih ke pemasok mereka yang sekarang.

Selain itu menurut pendapat Griffin (2005:11-12) manfaat loyalitas yang meningkat dapat menghemat biaya perusahaan sedikitnya di enam bidang : (1) biaya pemasaran menjadi berkurang (biaya pengambilalihan pelanggan lebih tinggi dari pada biaya mempertahankan pelanggan); (2) biaya transaksi menjadi lebih rendah, seperti negosiasi kontrak dan pemrosesan order; (3) biaya perputaran pelanggan (*customer turnover*) menjadi berkurang (lebih sedikit pelanggan hilang yang harus digantikan); (4) keberhasilan *cross-selling* menjadi meningkat, menyebabkan pangsa pelanggan yang lebih besar; (5) pemberitaan

dari mulut kemulut menjadi lebih positif, dengan asumsi para pelanggan yang loyal juga merasa puas; (6) biaya kegagalan menjadi menurun (pengurangan pengerjaan ulang, klaim garansi, dan sebagainya).

2.4.3 Jenis Loyalitas

Loyalitas pelanggan memiliki kriteria yang berbeda beda, menurut Tandjung (2004:78) ada empat jenis loyalitas pelanggan, sebagai berikut: (1) *no loyalty*. Konsumen seperti ini jarang berbelanja ke tempat yang sama untuk yang ke dua kalinya. Umumnya mereka selalu berganti-ganti tempat; (2) *inertia loyalty*. Konsumen jenis ini membeli sesuatu karena faktor kebiasaan. Biasanya, menggunakan produk tertentu atau karena sudah merasa cocok; (3) *latent loyalty*. Konsumen seperti ini mempunyai tingkat pembelian ulang yang rendah. Faktor situasi menyebabkan seseorang akan melakukan pembelian atau tidak sama sekali. Konsumen yang masuk dalam kategori ini menjadi loyal karena situasi atau keadaan yang memaksanya membeli atau menggunakan barang atau jasa; (4) *premium loyalty*. Konsumen sangat bangga terhadap produk yang digunakan. Bahkan, mereka mereferensikan kepada teman dan keluarganya. Konsumen seperti ini merupakan alat promosi gratis bagi perusahaan. Tingkat loyalitasnya sudah tidak perlu diragukan lagi.

Menurut Griffin (2005:22-23) terdapat empat jenis loyalitas antara lain: (1) tanpa loyalitas. Untuk berbagai alasan, beberapa pelanggan tidak mengembangkan loyalitas terhadap produk atau jasa tertentu; (2) loyalitas yang lemah. Ketertarikan yang rendah dipandang dengan pembelian berulang yang tinggi menghasilkan loyalitas yang lemah (*inertia loyalty*). Pelanggan ini membeli

karena kebiasaan. Ini adalah jenis pembelian “karena kami selalu menggunakannya” atau “ karena sudah terbiasa”. Dengan kata lain, faktor nonsikap dan faktor situasi merupakan alasan utama membeli; (3) loyalitas tersembunyi. Tingkat preferensi yang relatif tinggi digabung dengan tingkat pembelian berulang yang rendah menunjukkan loyalitas tersembunyi (*latent loyalty*). Bila pelanggan memiliki loyalitas yang tersembunyi, pengaruh situasi dan bukan pengaruh sikap menentukan pembelian berulang; (4) loyalitas premium. Loyalitas premium, jenis loyalitas yang paling dapat ditingkatkan, terjadi bila ada tingkat ketertarikan yang tinggi dan tingkat pembelian berulang yang juga tinggi.

Selain itu menurut Griffin (2005:35) ada tujuh tingkatan pelanggan yang loyal antara lain: (1) *suspect*, tersangka atau *suspect* adalah orang yang mungkin membeli produk atau jasa anda. Kita menyebutnya tersangka karena kita percaya atau “menyangka”, mereka akan membeli, tetapi kita masih belum cukup yakin; (2) prospek yaitu orang yang membutuhkan produk atau jasa anda dan memiliki kemampuan membeli; (3) prospek yang diskualifikasi yaitu prospek yang telah cukup anda pelajari untuk mengetahui bahwa mereka tidak membutuhkan, atau tidak memiliki kemampuan membeli, produk anda; (4) pelanggan pertama kali yaitu orang yang telah membeli dari anda satu kali; (5) pelanggan berulang yaitu orang-orang yang telah membeli dari anda dua kali atau lebih. Mereka mungkin telah membeli produk yang sama dua kali atau membeli dua produk atau jasa yang berbeda pada dua kesempatan atau lebih; (6) klien yaitu orang yang membeli secara teratur, memiliki hubungan yang kuat dan berlanjut, yang menjadikannya kebal terhadap tarikan pesaing; (7) penganjur. Tahap ini seperti klien, pendukung

membeli apapun yang anda jual dan dapat ia gunakan serta membelinya secara teratur. Tetapi, penganjur juga mendorong orang lain untuk membeli dari anda.

2.4.4 Indikator Loyalitas Anggota

Anggota yang memiliki loyalitas akan tercermin dari sikap yang ditunjukkan kepada koperasi. Menurut Kotler dan Keller (2007:57) indikator dari loyalitas pelanggan antara lain : (1) *repeat purchase* yaitu kesetiaan terhadap pembelian produk; (2) *retention* yaitu ketahanan terhadap pengaruh yang negatif mengenai perusahaan; (3) *referalls* yaitu mereferensikan secara total esistensi perusahaan.

Menurut Griffin (2005:31) seseorang yang memiliki loyalitas akan tercermin dari perilaku sebagai berikut: (1) melakukan pembelian berulang secara teratur; (2) membeli antar lini produk dan jasa; (3) mereferensikan kepada orang lain; (4) menunjukkan kekebalan terhadap tarikan dari pesaing.

Selain itu Kotler (2005:84) mengemukakan karakteristik pelanggan yang loyal akan menunjukkan hal-hal antara lain : (1) akan tetap setia dalam waktu yang lebih lama; (2) membeli lebih banyak ketika perusahaan memperkenalkan produk dan memperbaharui produk – produk yang udah ada; (3) membicarakan hal-hal yang baik tentang perusahaan dan produknya; (4) memberi perhatian yang lebih sedikit pada merek dan iklan para pesaing; (5) kurang peka terhadap harga; (6) menawarkan gagasan tentang jasa atau produk kepada perusahaan; (7) membutuhkan biaya pelayanan yang lebih kecil dibandingkan biaya pelayanan pelanggan baru karena tansaksinya rutin.

Indikator loyalitas anggota yang digunakan dalam penelitian ini adalah : (1) melakukan pembelian berulang secara teratur; (2) membeli antar lini produk dan jasa; (3) mereferensikan kepada orang lain; (4) menunjukkan kekebalan terhadap tarikan dari pesaing.

2.5 Penelitian Terdahulu yang Relevan

Hasil penelitian Nashirotul (2010) mengatakam secara simultan terdapat pengaruh positif dan signifikan pengetahuan perkoperasian, kepercayaan dan motivasi anggota terhadap partisipasi anggota. Hal tersebut ditunjukkan dari koefisien regresi bertanda positif sebesar 2,987 dengan *probabilitas* 0,000. Nilai *adjusted R²* sebesar 0,520 atau besarnya pengaruh pengetahuan perkoperasian, kepercayaan dan motivasi anggota terhadap partisipasi anggota sebesar 52% dan sisanya 48% dipengaruhi oleh faktor lain. Secara parsial hubungan pengetahuan perkoperasian dengan partisipasi anggota berpengaruh positif dan signifikan. Hal tersebut ditunjukkan dari koefisien regresi bertanda positif sebesar 0,114 dengan *probabilitas* 0,000. Hubungan kepercayaan dengan partisipasi anggota berpengaruh positif dan signifikan. Hal tersebut ditunjukkan dari koefisien regresi bertanda positif sebesar 0,346 dengan *probabilitas* 0,001. Sedangkan hubungan motivasi anggota dengan partisipasi anggota berpengaruh positif dan signifikan. Hal tersebut ditunjukkan dari koefisien regresi bertanda positif sebesar 0,525 dengan *probabilitas* 0,000.

Hasil penelitian Nugroho (2010) mengatakam secara simultan terdapat pengaruh positif dan signifikan pendidikan, pelayanan dan loyalitas anggota terhadap partisipasi anggota. Hal tersebut ditunjukkan dari koefisien regresi

bertanda positif sebesar 0,122 dengan *probabilitas* 0,000. Nilai *adjusted R²* sebesar 0,480 atau besarnya pengaruh pendidikan, pelayanan dan loyalitas anggota terhadap partisipasi anggota sebesar 48% dan sisanya 52% dipengaruhi oleh faktor lain. Secara parsial hubungan pendidikan dengan partisipasi anggota berpengaruh positif dan signifikan. Hal tersebut ditunjukkan dari koefisien regresi bertanda positif sebesar 0,262 dengan *probabilitas* 0,003. Besarnya pengaruh pendidikan dengan partisipasi anggota sebesar 12,39%. Hubungan pelayanan dengan partisipasi anggota berpengaruh positif dan signifikan. Hal tersebut ditunjukkan dari koefisien regresi bertanda positif sebesar 0,202 dengan *probabilitas* 0,000. Besarnya pengaruh pelayanan dengan partisipasi anggota sebesar 12,32%. Sedangkan hubungan loyalitas anggota dengan partisipasi anggota berpengaruh positif dan signifikan. Hal tersebut ditunjukkan dari koefisien regresi bertanda positif sebesar 0,242 dengan *probabilitas* 0,000. Besarnya pengaruh loyalitas anggota dengan partisipasi anggota sebesar 8,35%.

Jurnal *Dinamika Pembangunan*, Volume 1 Nomor 1 Tahun 2004 oleh Achma Hendra Setiawan yang berjudul peningkatan partisipasi anggota dalam rangka menunjang pengembangan usaha koperasi yang mengatakan bahwa ada berbagai macam cara untuk meningkatkan partisipasi anggota, yaitu dengan menggunakan materi dan nonmateri. Peningkatan partisipasi dengan menggunakan materi dapat dilakukan melalui pemberian bonus, tunjangan, komisi, insentif dan lain-lain. Peningkatan partisipasi nonmateri yaitu dengan cara memberikan suatu motivasi kepada semua komponen atau unsur yang ada agar terlibat secara langsung dalam proses perencanaan dan pengambilan keputusan

Jurnal Ekonomi dan Manajemen Volume 6 Nomor 3, Oktober 2005 oleh Wening Patmi Rahayu yang berjudul pengaruh partisipasi anggota terhadap keberhasilan koperasi KPRI Harum Kecamatan Punung Kabupaten Pacitan yang menyatakan partisipasi anggota yang meliputi partisipasi insentif berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan koperasi. Kepercayaan pada koperasi harus tetap dijaga, karena dengan kepercayaan itu maka anggota koperasi akan tercipta rasa memiliki yang akhirnya akan loyal dalam berpartisipasi untuk pengembangan usaha koperasi

Jurnal Volume 11 Nomor 1 Tahun 2006 oleh Anak Agung Sagung yang berjudul analisis beberapa faktor yang mempengaruhi partisipasi karyawan (suatu kajian teori) yang menyatakan semakin aktif/tinggi partisipasi anggota semakin tinggi kecenderungan mereka menunjukkan loyalitas. Hal ini akan mengakibatkan para anggota tetap setia tinggal sebagai anggota organisasi.

2.6 Kerangka Berfikir

Koperasi bertujuan mempertinggi kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Agar tujuan tersebut dapat tercapai maka diperlukan peran aktif anggotanya dalam menjalankan kegiatan yang ada dikoperasi. Peran aktif anggota dapat dilihat dari partisipasi anggota, disinilah peran penting koperasi untuk menumbuhkan partisipasi anggota

Partisipasi anggota adalah kontribusi anggota dalam menjalankan hak dan kewajibannya maupun menggerakkan sumberdaya yang ada dikoperasi. Anggota yang berpartisipasi aktif dikoperasi akan menunjukkan keaktifannya pada Rapat Anggota Tahunan, selain itu anggota juga akan aktif dalam menanamkan modal

melalui berbagai macam simpanan berupa simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan sukarela. Pelayanan yang ada dikoperasi juga akan dimanfaatkan oleh anggota apabila ia berpartisipasi aktif. Agar anggota KUD Mekar Ungaran berpartisipasi aktif, maka ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhinya

Berdasarkan hal tersebut faktor utama untuk menumbuhkan partisipasi anggota yaitu motivasi berkoperasi anggota. Motivasi berkoperasi adalah dorongan yang muncul dari dalam diri individu sebagai anggota untuk mencapai tujuan atau keuntungan tertentu dengan melakukan kegiatan-kegiatan bersama dalam organisasi koperasi sebagai upaya mempertinggi kesejahteraan. Motivasi berkoperasi dapat menumbuhkan partisipasi anggota karena motivasi akan mendorong anggota untuk ikut berkontribusi pada koperasi sebagai akibatnya anggota akan berpartisipasi aktif.

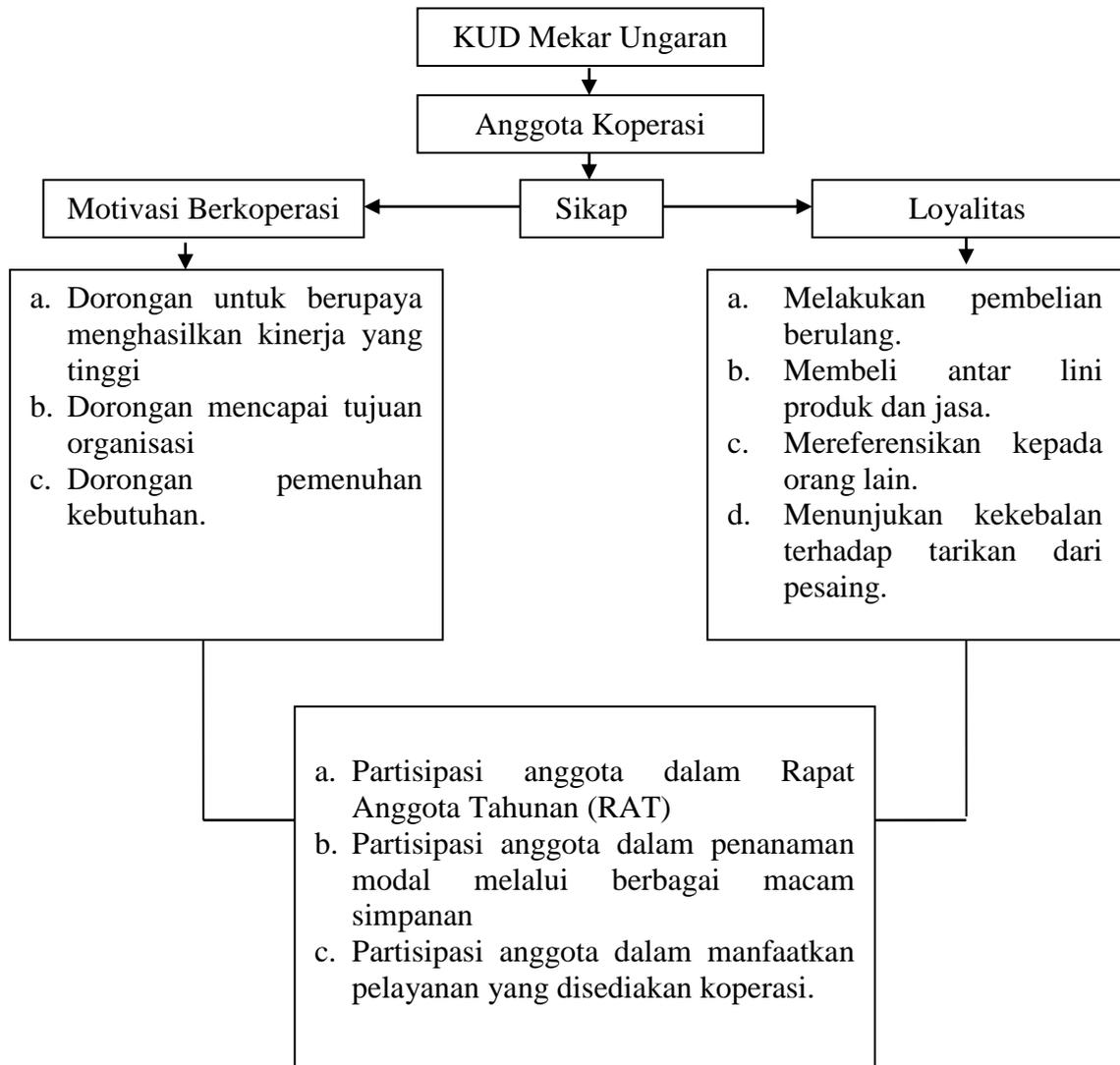
Anggota yang memiliki motivasi berkoperasi yang tinggi, ia akan terdorong untuk menghasilkan kinerja yang tinggi dikoperasi sesuai dengan statusnya sebagai anggota. Anggota yang memiliki motivasi berkoperasi yang tinggi juga akan terdorong untuk ikut mencapai tujuan dari koperasi, yaitu mensejahterakan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta memperhatikan kemajuan koperasi. Selain itu dorongan memenuhi kebutuhan dari dalam diri anggota juga akan tercermin apabila anggota memiliki motivasi berkoperasi yang tinggi. Apabila anggota terdorong untuk memenuhi kebutuhannya dikoperasi maka akan meningkat pula partisipasinya.

Partisipasi anggota juga dipengaruhi oleh loyalitas anggota terhadap koperasi. Loyalitas anggota adalah kesetiaan pelanggan terhadap merek, toko,

atau pemasok dengan cara pembelian berulang dan cenderung teratur dan tidak terpengaruh dengan pengaruh situasional.

Loyalitas anggota dapat dilihat dari sikap pembelian berulang pada koperasi. Ketika anggota melakukan pembelian berulang maka anggota memanfaatkan barang yang ada dikoperasi dan akan meningkatkan partisipasi anggota. Selain itu untuk menilai loyalitas anggota dapat dilihat dari sikap pembelian antar lini produk dan jasa, mereferensikan kepada orang lain, dan menunjukkan kekebalan terhadap tarikan dari pesaing.

Dari penjelasan diatas maka dapat dikatakan ketika motivasi berkoperasi dan loyalitas anggota tinggi maka akan meningkatkan partisipasi anggota. Adapun kerangka berfikir dari penelitian ini dapat digambarkan pada gambar 2.1.



Gambar 2.1
Kerangka Berfikir

Sumber :Dikembangkan oleh peneliti

2.7 Hipotesis

Hipotesis diartikan sebagai jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian (Sugiyono, 2010:84).

Berdasarkan kerangka berfikir diatas, hipotesis dalam penelitaian ini sebagai berikut:

- (H_a) 1 : Ada pengaruh motivasi berkoperasi dan loyalitas anggota terhadap partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang.
- (H_a) 2 : Ada pengaruh motivasi berkoperasi terhadap partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang.
- (H_a) 3 : Ada pengaruh loyalitas anggota terhadap partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, yaitu penelitian untuk menguji teori. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif yaitu metode untuk memberikan deskripsi secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan fenomena yang diselidiki. Fenomena yang diselidiki dalam penelitian ini adalah masalah atau fenomena partisipasi anggota KUD Mekar Ungaran. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

3.2 Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel

3.2.1 Populasi Penelitian

Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian (Suharsimi,2013:173). Sedangkan menurut Sugiyono (2010:61), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas : obyek atau subyek mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan.

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh anggota aktif di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang berjumlah 859 orang yang tersebar di berbagai Desa didua Kecamatan.

3.2.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Sugiyono, 2010:62). Sampel juga diartikan sebagian atau wakil populasi yang diteliti (Suharsimi, 2013:174). Pengambilan sampel dengan menggunakan rumus *slovin* sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan :

n : Ukuran sampel

N : Ukuran populasi

e^2 : Prosentase kelonggaran kesalahan pengambilan sampel yang masih ditolerir atau diinginkan. Dalam hal ini diambil tolerir kesalahan 10% (Umar,2003:120).

Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan tingkat kesalahan 10%. Hal ini karena populasi dalam penelitian ini homogen, sehingga tingkat kesalahan 10% sudah representative atau mewakili populasi. Dalam penelitian ini anggota aktif di KUD Mekar berjumlah 859 orang, sehingga dapat dapat dihitung jumlah sampel sebagai berikut:

$$n = \frac{859}{1 + 859 (0,1)^2}$$

$$= \frac{859}{9,59}$$

= 89,57 dibulatkan menjadi 90.

Dengan diambil minimal 90 anggota sebagai sampel dalam penelitian ini, maka diasumsikan sampel sudah *representative*.

3.2.3 Teknik Pengambilan Sampel

Teknik Pengambilan sampel menggunakan teknik *random sampling* yaitu pengambilan anggota sampel dari populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu (Sugiyono, 2010:64).

Pengambilan sampel dilakukan secara acak dengan menggunakan nomor undian. Nama setiap populasi dari masing – masing unit diberi nomor urut. Kemudian membuat kloting dari kertas dan diberi nomor sejumlah populasi. Dari kloting tersebut diundi, nomor yang muncul disesuaikan dengan nomor dari nama tiap-tiap populasi pada masing-masing unit. Nomor yang muncul kemudian dijadikan sebagai sampel.

3.3 Variabel Penelitian

Variabel adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2010:3). Variabel yang terdapat dalam penelitian ini adalah:

3.3.1 Variabel Bebas (X)

Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat) (Sugiyono, 2010:4). Variabel bebas dalam penelitian ini adalah:

1. Motivasi Berkoperasi (X_1)

Motivasi berkoperasi adalah dorongan yang muncul dari dalam diri anggota KUD Mekar Ungaran untuk mencapai tujuan atau keuntungan tertentu

dengan melakukan kegiatan-kegiatan bersama dalam organisasi koperasi sebagai upaya mempertinggi kesejahteraan.

Indikator motivasi berkoperasi sebagai berikut:

- a. Dorongan untuk berupaya menghasilkan kinerja yang tinggi.
- b. Dorongan mencapai tujuan organisasi.
- c. Dorongan pemenuhan kebutuhan.

2. Loyalitas Anggota (X_2)

Loyalitas anggota adalah kesetiaan anggota KUD Mekar Ungaran terhadap merek, toko, atau pemasok dengan cara pembelian berulang dan cenderung teratur dan tidak terpengaruh dengan pengaruh situasional dari luar.

Indikator loyalitas anggota sebagai berikut:

- a. Melakukan pembelian berulang.
- b. Membeli antar lini produk dan jasa.
- c. Mereferensikan kepada orang lain.
- d. Menunjukkan kekebalan terhadap tarikan dari pesaing.

3.3.2 Variabel Terikat (Y)

Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas (Sugiyono, 2010:4). Variabel terikat dalam penelitian ini adalah partisipasi anggota. Partisipasi anggota merupakan keaktifan anggota KUD Mekar Ungaran dalam menjalankan hak dan kewajibannya maupun menggerakkan sumber daya yang ada dikoperasi.

Indikator partisipasi anggota sebagai berikut

- a. Partisipasi anggota dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT).

- b. Partisipasi anggota dalam penanaman modal melalui berbagai macam simpanan.
- c. Partisipasi anggota dalam memanfaatkan pelayanan yang disediakan untuk koperasi.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

3.4.1 Metode Angket atau Kuesioner

Angket atau kuesioner adalah sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadinya atau hal-hal yang ia ketahui (Suharsimi, 2013:194).

Metode angket atau kuesioner digunakan dalam penelitian ini untuk mengumpulkan data dari responden terkait dengan motivasi berkoperasi, loyalitas anggota dan partisipasi anggota dan mengungkap hasil dari data tersebut.

Adapun jenis kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner tertutup, yaitu kuesioner yang disusun dengan menyediakan jawaban sehingga responden hanya memilih salah satu jawaban yang disediakan.

Skala pengukuran yang digunakan adalah skala likert. Skala likert yaitu skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial (Sugiyono, 2009:93).

Jawaban setiap item instrumen yang menggunakan skala likert mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif (Sugiyono, 2009:93). Pertanyaan-pertanyaan dalam angket masing - masing item memiliki empat alternatif

jawaban, yaitu a, b, c, dan d. Setiap item jawaban diberi bobot nilai atau skor yaitu:

Jawaban a diberi bobot nilai 4

Jawaban b diberi bobot nilai 3

Jawaban c diberi bobot nilai 2

Jawaban d diberi bobot nilai 1

3.4.2 Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal - hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda, dan sebagainya (Suharsimi,2013:274).

Dalam penelitian ini metode dokumentasi digunakan untuk melengkapi data mengenai partisipasi anggota KUD Mekar Ungaran yang berasal dari laporan keanggotaan KUD Mekar Ungaran, buku rapat anggota tahunan (RAT), Laporan pertanggung jawaban koperasi tahun 2010 - 2013 KUD Mekar Ungaran, sejarah berdirinya KUD Mekar Ungaran, dan data yang berhubungan dengan kegiatan unit usaha koperasi .

3.5 Analisis Instrumen

Analisis instrumen dalam penelitian ini dilakukan untuk menganalisis hasil uji coba instrumen, sehingga didapat soal yang memenuhi persyaratan. Instrumen yang baik harus memenuhi dua persyaratan analisis yaitu validitas dan reliabilitas. Uji coba instrumen diberikan kepada 25 responden.

3.5.1 Validitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat - tingkat kevalidan atau kesahihan sesuatu instrumen. Suatu instrumen yang valid atau sah mempunyai validitas tinggi. Sebaliknya, instrumen yang kurang valid berarti memiliki validitas rendah (Suharsimi, 2013:211).

Sebuah instrumen dikatakan valid apabila mampu mengukur apa yang diinginkan. Sebuah instrumen dikatakan valid apabila dapat mengungkap data dari variabel yang diteliti secara tepat. Tinggi rendahnya validitas instrumen menunjukkan sejauh mana data yang dikumpulkan tidak menyimpang dari gambaran tentang validitas yang dimaksud (Suharsimi, 2013 : 211-212).

Pengujian validitas instrumen dapat dilakukan dengan dua cara yaitu analisis faktor dan analisis butir (Suharsimi,2013:219). Penelitian ini menggunakan analisis butir. Untuk menguji validitas setiap butir, maka skor-skor yang ada pada butir yang dimaksud dikorelasikan dengan skor total. Skor butir dipandang sebagai nilai X dan skor total dipandang sebagai nilai Y. Dengan diperolehnya indeks validitas setiap butir maka dapat diketahui dengan pasti butir-butir manakah yang tidak memenuhi syarat ditinjau dari validitasnya. Berdasarkan informasi tersebut peneliti dapat mengganti atau merevisi butir-butir dimaksud (Suharsimi, 2013: 219-221).

Pengujian validitas pada penelitian ini menggunakan analisis SPSS 16.0. Pengambilan keputusan didasarkan dengan membandingkan nilai *Corrected Item-Total Correlation* dengan hasil perhitungan r tabel. Apabila r hitung lebih besar dari r tabel dan nilai positif maka butir pertanyaan atau indikator tersebut

dinyatakan valid (Ghozali, 2011:53). Berdasarkan hasil uji coba pada 25 responden dan besarnya *degree of freedom* ($df = n-2$) adalah 23 dengan $\alpha = 5\%$, diperoleh r tabel = 0,396.

Berdasarkan uji validitas diperoleh hasil perhitungan validitas tiap item soal yang terangkum pada tabel 3.1.

Tabel 3.1
Hasil Uji Validitas Motivasi Berkoperasi, Loyalitas, dan Partisipasi Anggota

No	Variabel Penelitian	Indikator	Nomor Soal	r tabel	r hitung	Kesimpulan
1	Partisipasi Anggota	a. Partisipasi anggota dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT).	1	0.396	0.674	Valid
			2		0.693	Valid
			3		0.865	Valid
		b. Partisipasi anggota dalam penyertaan modal	4		0.633	Valid
			5		0.583	Valid
			6		0.762	Valid
			7		0.792	Valid
		c. Partisipasi anggota dalam memanfaatkan pelayanan yang disediakan untuk koperasi	8		0.612	Valid
			9		0.424	Valid
			10		0.738	Valid
			11		0.650	Valid
2	Motivasi Berkoperasi	a. Dorongan untuk berupaya menghasilkan kinerja yang tinggi.	12	0.655	Valid	
			13	0.731	Valid	
		b. Dorongan mencapai tujuan organisasi.	14	0.569	Valid	
			15	0.470	Valid	
			16	0.589	Valid	
			17	0.662	Valid	
		c. Dorongan pemenuhan kebutuhan	18	0.715	Valid	
19	0.519		Valid			
3	Loyalitas Anggota	a. Melakukan pembelian berulang.	20	0.727	Valid	
			21	0.724	Valid	
		b. Membeli antar lini produk dan jasa.	22	0.510	Valid	
			23	0.653	Valid	
			24	0.779	Valid	
		c. Mereferensikan kepada orang lain	25	0.846	Valid	
			26	0.695	Valid	
			d. Menunjukkan kekebalan terhadap tarikan dari pesaing	27	0.720	Valid
				28	0.534	Valid
29	0.668	Valid				

Sumber: Data Penelitian Diolah Tahun 2015

Berdasarkan hasil ujicoba pada yang terangkum pada tabel 3.1 dapat dijelaskan bahwa seluruh butir soal variabel motivasi berkoperasi (X_1), loyalitas anggota (X_2), dan partisipasi anggota (Y) dinyatakan valid.

3.5.2 Reliabilitas

Reliabilitas menunjuk pada satu pengertian bahwa suatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah valid. Instrumen yang baik tidak akan bersifat tendensius mengarahkan responden untuk memilih jawaban-jawaban tertentu. Instrumen yang sudah dapat dipercaya, yang reliabel akan menghasilkan data yang dapat dipercaya juga. Apabila datanya memang benar sesuai dengan kenyataannya, maka berapa kali pun diambil, tetap akan sama (Suharsimi, 2013:221).

Reliabilitas sebenarnya adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu (Ghozali, 2013:47).

Secara garis besar ada dua jenis reliabilitas yaitu reliabilitas eksternal dan reliabilitas internal (Suharsimi, 2013:222). Uji reliabilitas dalam penelitian ini digunakan untuk mengukur kuesioner yang digunakan reliabel atau dapat dipercaya sebagai alat pengumpul data. SPSS memberikan fasilitas untuk mengukur reliabilitas dengan uji statistik *Cronbach Alpha* (α). Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* > 0.70 (Nunnally dalam Ghozali, 2011:48). Berdasarkan perhitungan reliabilitas variabel

motivasi berkoperasi, loyalitas anggota dan partisipasi anggota diperoleh hasil yang terangkum pada tabel 3.2.

Tabel 3.2
Hasil Uji Reliabilitas Motivasi Berkoperasi, Loyalitas, dan Partisipasi Anggota

No	Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	<i>Cronbach Alpha</i> yang disyaratkan	Kesimpulan
1	Partisipasi anggota	0,915	0.70	Reliabel
2	Motivasi berkoperasi	0,860	0.70	Reliabel
3	Loyalitas anggota	0,914	0.70	Reliabel

Sumber: Data Penelitian Diolah Tahun 2015

Berdasarkan hasil uji reliabilitas yang terangkum dalam tabel 3.2 diketahui bahwa variabel partisipasi anggota, motivasi berkoperasi dan loyalitas anggota mempunyai nilai *Cronbach Alpha* (α) > 0,70, maka instrumen dalam penelitian ini reliabel.

3.6 Metode Analisis Data

3.6.1 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif adalah statistik yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap obyek yang diteliti melalui data sampel atau populasi sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum (Sugiyono, 2010:29).

Pada penelitian ini analisis deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan masing-masing variabel bebas yaitu motivasi berkoperasi (X_1), dan loyalitas anggota (X_2) serta variabel terikat partisipasi anggota (Y). Langkah-langkah yang ditempuh dalam penggunaan analisis ini adalah:

1. Membuat tabel distribusi jawaban angket X_1 , X_2 dan Y .
2. Menentukan skor jawaban responden dengan ketentuan skor yang telah ditetapkan dengan ketentuan mengubah skor kualitatif menjadi skor kuantitatif dengan cara:

Jawaban A : nilai skor 4

Jawaban B : nilai skor 3

Jawaban C : nilai skor 2

Jawaban D : nilai skor 1

3. Menjumlahkan skor jawaban yang diperoleh dari tiap responden
4. Menentukan skor tersebut dengan rumus:

$$\% = \frac{n}{N} \times 100\%$$

Dimana :

n = jumlah skor jawaban responden

N = jumlah skor jawaban ideal atau jumlah seluruh nilai

$\%$ = tingkat persentase (Ali, 2013:201).

5. Hasil yang diperoleh kemudian dikonsultasikan dengan kriteria untuk masing-masing variabel, yang dibagi dalam empat kriteria yaitu sangat tinggi, tinggi, rendah dan sangat rendah. Kategori:

a. Persentase tinggi $= \left(\frac{4}{4}\right) \times 100\% = 100\%$

b. Persentase rendah $= \left(\frac{1}{4}\right) \times 100\% = 25\%$

c. Rentang $= 100\% - 25\% = 75\%$

d. Panjang kelas interval $= 75\% : 4 = 18,75\%$

Dengan panjang kelas interval 18,75% dan presentase terendah 25% dapat dibuat kriteria yang terangkum paada tabel 3.3.

Tabel 3.3
Kategori Persentase Hasil Penelitian

Interval	Kriteria Motivasi Berkoperasi	Kriteria Loyalitas Anggota	Kriteria Partisipasi Anggota
$81,25\% \leq \text{persentase} \leq 100\%$	Sangat Baik	Sangat Baik	Sangat Baik
$62,5\% \leq \text{persentase} < 81,25\%$	Baik	Baik	Baik
$43,75\% \leq \text{persentase} < 62,5\%$	Kurang Baik	Kurang Baik	Kurang Baik
$25\% \leq \text{persentase} < 43,75\%$	Tidak Baik	Tidak Baik	Tidak Baik

Sumber: Data Penelitian Diolah Tahun 2015.

Dalam menghitung interval skor setiap variabel menggunakan rumus sebagai berikut:

Dama maksimal = Skor tertinggi x jumlah item pervariabel x jumlah responden

Data minimal = Skor terendah x jumlah item pervariabel x jumlah responden

Range = Data maksimal – data minimal

Panjang kelas interval = Range : banyak kelas

1. Variabel Motivasi Berkoperasi (X_1)

Variabel motivasi berkoperasi menggunakan 8 pertanyaan berikut interval skor yang diperoleh:

Range = Data maksimal – data minimal

Data maksimal = $4 \times 8 \times 90 = 2.880$

Data minimal = $1 \times 8 \times 90 = 720$

$$\text{Range} = 2.880 - 720 = 2.160$$

$$\text{Panjang kelas interval} = \frac{\text{Range}}{\text{Banyak kelas}} = \frac{2.160}{4} = 540$$

Tabel 3.4
Kategori Skor Variabel Motivasi Berkoperasi

Interval Skor	Kriteria
$2340 \leq \text{skor} \leq 2.880$	Sangat baik
$1800 \leq \text{skor} < 2340$	Baik
$1260 \leq \text{skor} < 1800$	Kurang baik
$720 \leq \text{skor} < 1260$	Tidak baik

Sumber : Data Penelitian Diolah Tahun 2015

2. Variabel loyalitas anggota (X_2)

Variabel loyalitas anggota menggunakan 10 pertanyaan berikut interval skor yang diperoleh:

$$\text{Range} = \text{Data maksimal} - \text{data minimal}$$

$$\text{Data maksimal} = 4 \times 10 \times 90 = 3.600$$

$$\text{Data minimal} = 1 \times 10 \times 90 = 900$$

$$\text{Range} = 3.600 - 900 = 2700$$

$$\text{Panjang kelas interval} = \frac{\text{Range}}{\text{Banyak kelas}} = \frac{2.700}{4} = 675$$

Tabel 3.5
Kategori Skor Variabel Loyalitas Anggota

Interval Skor	Kriteria
$2.925 \leq \text{skor} \leq 3.600$	Sangat baik
$2.250 \leq \text{skor} < 2.925$	Baik
$1.575 \leq \text{skor} < 2.250$	Kurang baik

$900 \leq \text{skor} < 1.575$	Tidak baik
--------------------------------	------------

Sumber : Data Penelitian Diolah Tahun 2015

3. Variabel partisipasi anggota (Y)

Variabel partisipasi anggota menggunakan 11 pertanyaan berikut interval skor yang diperoleh:

Range = Data maksimal – data minimal

Data maksimal = $4 \times 11 \times 90 = 3.960$

Data minimal = $1 \times 11 \times 90 = 990$

Range = $3.960 - 990 = 2.970$

Panjang kelas interval = $\frac{\text{Range}}{\text{Banyak kelas}} = \frac{2.970}{4} = 742.5$

Tabel 3.6
Kategori Skor Variabel Partisipasi Anggota

Interval Skor	Kriteria
$3.217,5 \leq \text{skor} \leq 3.960$	Sangat baik
$2.475 \leq \text{skor} < 3.217,5$	Baik
$1.732,5 \leq \text{skor} < 2.475$	Kurang baik
$990 \leq \text{skor} < 1732,5$	Tidak baik

Sumber : Data Penelitian Diolah Tahun 2015

3.6.2 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk memberikan kepastian bahwa persamaan regresi yang didapatkan memiliki ketepatan dalam estimasi, tidak bias dan konsisten.

3.6.2.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel pengganggu residual memiliki distribusi normal (Ghozali, 2011:160).

Uji normalitas dapat dilakukan dengan analisis grafik dan analisis statistik. Penelitian ini menggunakan analisis grafik dengan melihat normal *probability plot* yang membandingkan distribusi kumulatif dari distribusi normal (Ghozali, 2011:161). Sedangkan analisis statistik yang digunakan untuk menguji normalitas adalah uji statistik *non-parametrik Kolmogorov-Smirnov (K-S)*.

Pengujian normalitas dalam penelitian ini menggunakan analisis SPSS 16.00 dengan dasar pengambilan keputusan apabila menggunakan analisis grafik dengan melihat *normal probability plot* adalah:

- 1) Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
- 2) Jika data menyebar jauh dari diagonal dan / atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas (Ghozali, 2011:163).

Dasar pengambilan keputusan uji statistik *non-parametrik Kolmogorov-Smirnov (K-S)* dengan melihat taraf signifikansi. Apabila signifikansi yang diperoleh $> 0,05$ maka data berdistribusi normal (Ghozali, 2011:165).

3.6.2.2 Uji Multikolonieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen (Ghozali, 2011:105).

Multikolonieritas dapat dilihat dari nilai tolerance dan lawannya *variance inflation factor (VIF)*. Nilai yang umum digunakan untuk menunjukkan adanya Multikolonieritas adalah nilai *tolerance* ≤ 0.10 atau sama dengan nilai *VIF* ≥ 10 (Ghozali, 2011:106).

3.6.2.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari *residual* satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika *variance* dari *residual* satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas (Ghozali, 2011:139).

Ada beberapa cara untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas yaitu melihat grafik *plot* antara nilai prediksi variabel terikat (dependen) yaitu *ZPRED* dengan residualnya *SRESID*. Deteksi ada tidaknya heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik *scatterplot* dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik *scatterplot* antara *SRESID* dan *ZPRED* dimana sumbu Y adalah Y yang telah diprediksi, dan sumbu X adalah residual (Y prediksi- Y sesungguhnya) yang telah di-*studentzed* (Ghozali, 2011:139).

Dasar analisis:

- a. Jika terdapat pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.

- b. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas (Ghozali, 2011:139).

3.6.3 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen yaitu partisipasi anggota, bila variabel motivasi berkoperasi dan loyalitas anggota nilainya dinaik turunkan. Untuk mengetahui persamaan regresi digunakan rumus:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$$

Dimana :

α = konstanta

β_1 = koefisien regresi untuk X_1

β_2 = koefisien regresi untuk X_2

X_1 = motivasi berkoperasi

X_2 = loyalitas anggota

Y = partisipasi anggota

3.6.4 Pengujian Hipotesis Penelitian

3.6.4.1 Uji Simultan (Uji F)

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen atau bebas yang dimasukan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama sama terhadap variabel dependen/terikat (Ghozali, 2011:98).

Uji F dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel motivasi berkoperasi, loyalitas anggota secara bersama sama mempengaruhi variabel partisipasi anggota.

a. Menentukan hipotesis statistik

1) $H_0 : X_1, X_2, X_3 = 0$, artinya semua variabel independen bukan merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel dependen.

2) $H_a : X_1, X_2, X_3 \neq 0$, artinya semua variabel independen secara simultan merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel dependen (Ghozali, 2011:98).

b. Kaidah pengambilan keputusan dalam Uji F dengan menggunakan SPSS adalah:

1) Jika *probabilitas* $> 0,05$ (taraf signifikansi 5%) maka H_0 diterima, H_a ditolak

2) Jika *probabilitas* $< 0,05$ (taraf signifikansi 5%) maka H_0 ditolak H_a diterima (Ghozali, 2011:101).

3.6.4.2 Uji parsial (Uji t)

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas/independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2011:98).

Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui apakah variabel independen yaitu motivasi berkoperasi, loyalitas secara parsial mempengaruhi variabel dependen partisipasi anggota.

- a. Menentukan hipotesis statistik
 - 1) $H_0 : X_1, X_2, X_3 = 0$, artinya suatu variabel independen bukan merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel dependen.
 - 2) $H_a : X_1, X_2, X_3 \neq 0$, artinya variabel independen merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel dependen (Ghozali, 2011:99).
- b. Kaidah pengambilan keputusan dalam Uji t dengan menggunakan SPSS adalah:
 - 1) Jika *probabilitas* $> 0,05$ (taraf signifikansi 5%) maka H_0 diterima, H_a ditolak
 - 2) Jika *probabilitas* $< 0,05$ (taraf signifikansi 5%) maka H_0 ditolak, H_a diterima dependen (Ghozali, 2011:101).

3.6.5 Koefisien Determinasi Simultan (Uji R^2)

Koefisien determinasi simultan (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen (Ghozali, 2011:97).

Koefisien determinasi (R^2) pada penelitian ini digunakan untuk mengetahui besarnya sumbangan atau kontribusi yang diberikan oleh variabel motivasi berkolaborasi, loyalitas anggota terhadap partisipasi anggota KUD Mekar

Ungaran secara simultan. Untuk mengetahui nilai koefisien determinasi ini menggunakan program SPSS 16.0.

3.6.6 Koefisien Determinasi Parsial (Uji r^2)

Uji determinasi parsial (r^2) ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar sumbangan dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Dalam hal ini uji determinasi parsial (r^2) ini digunakan untuk mengetahui kontribusi motivasi berkoperasi dan loyalitas anggota terhadap partisipasi anggota KUD Mekar Ungaran secara parsial.

Uji determinasi parsial (r^2) ini menggunakan program SPSS 16.0. Besarnya kontribusi diperoleh dari koefisien korelasi parsial untuk masing masing variabel dikuadratkan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang berjudul “Pengaruh Motivasi Berkoperasi dan Loyalitas Anggota Terhadap Partisipasi Anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang” maka ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Ada pengaruh positif dan signifikan motivasi berkoperasi dan loyalitas anggota terhadap terhadap partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang baik secara simultan maupun parsial.
2. Koefisien regresi variabel motivasi berkoperasi sebesar 0,340 bertanda positif artinya apabila motivasi berkoperasi mengalami kenaikan sebesar satu satuan sedangkan variabel loyalitas anggota nilainya tetap maka variabel partisipasi anggota mengalami kenaikan sebesar 0,340 point, begitu juga sebaliknya.
3. Koefisien regresi variabel loyalitas anggota sebesar 0,549 bertanda positif artinya apabila loyalitas anggota mengalami kenaikan sebesar satu satuan sedangkan variabel motivasi berkoperasi nilainya tetap maka variabel partisipasi anggota mengalami kenaikan sebesar 0,549 point, begitu juga sebaliknya.
4. Berdasarkan uji koefisien determinasi simultan diketahui besarnya pengaruh motivasi berkoperasi dan loyalitas anggota terhadap partisipasi anggota sebesar 0,517 atau 51,7%. Dengan demikian besarnya kemampuan variabel motivasi berkoperasi dan loyalitas anggota dalam menjelaskan variabel

partisipasi anggota sebesar 51,7% sedangkan sisanya sebesar 48,3% dijelaskan oleh variabel lain diluar model yang tidak diketahui.

5. Berdasarkan uji koefisien determinasi parsial besarnya pengaruh motivasi berkoperasi terhadap partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran sebesar 9,12% dan besarnya pengaruh loyalitas anggota terhadap partisipasi anggota di KUD Mekar Ungaran sebesar 18,83%.

5.2 Saran

Sebagai akhir dari pembahasan ini peneliti ingin memberikan sumbangan pikiran berupa saran sebagai bahan masukan bagi KUD Mekar Ungaran yaitu:

1. Secara keseluruhan motivasi berkoperasi di KUD Mekar Ungaran baik, namun ada beberapa hal yang perlu ditingkatkan. Pada indikator dorongan untuk menghasilkan kinerja yang tinggi yang mendapatkan skor terendah, usaha yang harus dilakukan untuk meningkatkan kinerja anggota yaitu dengan memberikan dukungan maupun penyuluhan kepada anggota.
2. Secara keseluruhan loyalitas anggota di KUD Mekar Ungaran Baik, namun pada indikator terendah yaitu pembelian berulang perlu ditingkatkan. Koperasi perlu lebih baik lagi dalam menyediakan barang bagi konsumen, agar tidak kalah dengan pesaing, sehingga anggota akan terus tertarik untuk bertransaksi dikoperasi.
3. Koperasi perlu meningkatkan motivasi berkoperasi dan loyalitas anggota agar partisipasi anggota juga mengalami peningkatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Mohamad. 2013. *Penelitian Kependidikan Prosedur & Strategi*, Bandung: Angkasa.
- Afiyah, Nashirotul. 2010. “Pengaruh Pengetahuan Perkoperasian, Kepercayaan, dan Motivasi Anggota Terhadap Partisipasi Anggota di Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) Adil Kecamatan Pecangan Kabupaten Jepara”. *Skripsi*. Semarang: Fakultas Ekonomi UNNES.
- Anoraga, Panji dan Ninik Widiyanti. 2003. *Dinamika Koperasi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Baswir, Revrison. 1997. *Koperasi Indonesia*. Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta.
- Danim, Sudarmawan. 2004. *Motivasi Kepemimpinan dan Efektivitas Kelompok*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Dewi, Anak Agung Sagung Kartika. 2006. Analisis Beberapa Faktor Yang Mempengaruhi Partisipasi Karyawan (Suatu Kajian Teori). Dalam *Jurnal* Volume 11 Nomor 1. Denpasar : Fakultas Ekonomi Universitas Udayana.
- Djohan, Djabaruddin. 2014. *Perkoperasian*. Tangerang Selatan : Universitas Terbuka
- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Griffin, Jill. 2005. *Customer Loyalty*. Jakarta : Erlangga.
- Handoko, Martin. 1992. *Motivasi: daya penggerak tingkah laku*. Kanisius.
- Hasibuan, S.P Malayu. 2003. *Organisasi dan Motivasi Dasar Peningkatan Produktivitas*. Jakarta : PT. Bumi Aksara.
- Hendar dan Kusnadi. 2005. *Ekonomi Koperasi*. Jakarta : Lembaga Penerbit FE UI.
- Kartasapoetra, G ; Bambang S, dan Asetiadi. 2001. *Koperasi Indonesia yang Berdasarkan Pancasila dan UUD 1945*. Jakarta : Rineka Cipta.

- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : PT. Indeks.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : PT. Indeks
- Murti, Siimarni dan J. Soeprihanto. 2000. *Pengantar Bisnis (Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan)*. Yogyakarta: Liberty.
- Mutis, Thoby. 2004. *Pengembangan Koperasi*. Jakarta : PT. Gramedia.
- Nugroho, Ariyanto. 2010. "Pengaruh Pendidikan, Pelayanan, dan Loyalitas Anggota Terhadap Partisipasi Anggota Koperasi Unit Desa (KUD) Musuk Kabupaten Boyolali Tahun 2010". *Skripsi*. Semarang: Fakultas Ekonomi UNNES.
- Rahayu, Wening Patmi. 2005. Pengaruh Partisipasi Anggota Terhadap Keberhasilan Koperasi KPRI Harum Kecamatan Punung Kabupaten Pacitan. Dalam *jurnal Ekonomi dan Manajemen*, Volume 6 Nomor 3 Hal 455-456. Malang : Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang
- Ropke, Jocken. 2003. *Ekonomi Koperasi Teori dan Manajemen*. Terjemahan Sri Djatnika. Jakarta : Salemba Empat.
- Rusidi. 1992. *Upaya Peningkatan Dinamika KUD Secara Integral di Jawa Barat*. Bandung : UPT Kopma.
- Setiawan, Achma Hendra. 2004. Peningkatan Partisipasi Anggota dalam Rangka Menunjang Pengembangan Usaha Koperasi. Dalam *Jurnal Dinamika Pembangunan*. Volume 1 Nomor 1 Hal 39-44. Semarang : Fakultas Ekonomi UNDIP.
- Sitio, Arifin dan Halomon Tamba. 2001. *Koperasi Teori dan Praktik*. Jakarta : Salemba Empat.
- Sudarsono dan Edilius. 2002. *Koperasi dalam Teori dan Praktik*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Sugiyono. 2010. *Statistika untuk Penelitian*. Bandung : Alfabeta.
- Sumarsono, Sony. 2003. *Manajemen Koperasi Teori dan Praktik*. Jakarta : Graha Ilmu.
- Tandjung, Jenu Widjaja. 2004. *Marketing Management : Pendekatan Pada Nilai-Nilai Pelanggan*. Edisi Kedua. Cetakan Kedua. Bayumedia Publishing. Malang.

Tjiptono, Fandy. 2004. *Pemasaran Jasa Prinsip Penerapan dan penelitian*. Yogyakarta: Andi.

Umar, Husein. 2003. *Metode Riset Perilaku Organisasi*. Jakarta : Gramedia Pustaka Umum

Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian.

Uno, B Hamzah . 2014. *Teori Motivasi dan Pengukurannya*. Jakarta : Bumi Aksara.

Usmara, Usi. 2008. *Pemikiran Kreatif Pemasaran*. Yogyakarta : Amara Books.

Widiyanti, Ninik dan Sunindhia Y.W. 2003. *Koperasi dan Perekonomian Indonesia*. Jakarta : Rineka Cipta.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

Surat Izin Penelitian

	KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG (UNNES) FAKULTAS EKONOMI (FE) Alamat: Gedung C-6, Kampus Sekaran Gunungpati, Semarang, Telp/Fax. (024) 8508015, website : http://fe.unnes.ac.id
<hr/>	
Nomor : 9-91 /UN37.L.7/PP/2015	09 April 2015
Hal : Ijin Penelitian	
Yth. Manajer KUD Mekar Jl. Achmad Yani 24 Ungaran Kabupaten Semarang	
<p>Diberitahukan dengan hormat bahwa, mahasiswa kami:</p> Nama : Nurul Choeriyah NIM : 7101411027 Prodi/Jurusan : Pend. Ekonomi / Pend. Koperasi	
<p>Bermaksud akan menyusun skripsi dengan judul "Pengaruh Motivasi Berkoperasi dan Loyalitas Anggota Terhadap Partisipasi Anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang". Berkenaan dengan hal tersebut mohon kiranya mahasiswa yang bersangkutan dapat diijinkan untuk dapat melakukan penelitian di Koperasi yang Saudara pimpin, dengan alokasi waktu bulan April 2015 sd selesai.</p> <p>Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.</p>	
	
Tembusan Yth.: 1. Dekan 2. Kejur Pend. Ekonomi Fakultas Ekonomi Unnes.	
Drs. Heri Yanto, MBA. PhD. NIP 19637181987021001	
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">FM-05-AKD-24</div>	

Lampiran 2

Surat Keterangan Bukti Penelitian



**KOPERASI UNIT DESA "MEKAR"
UNGERAN – KABUPATEN SEMARANG**

Badan Hukum : 021/BH/PAD/KDK.II.1/188.4/VIII/2001, 02 Agustus 2001
Jl. Achmad Yani No. 24 Ungaran – Tilp. 0246922288

SURAT – KETERANGAN

Nomor : 063/H.5/KUD/V/2015

Yang bertanda tangan di bawah ini atas nama Pengurus KUD "Mekar" Ungaran menerangkan dengan sesungguhnya bahwa mahasiswa yang tersebut di bawah ini :

N a m a : NURUL CHOERiyAH
N I M : 7101411027
Prodi / Jurusan : Pendidikan Ekonomi / Pendidikan Koperasi
Fakultas Ekonomi – Universitas Negeri Semarang

Benar-benar telah mengadakan kegiatan survey / penelitian di KUD "Mekar" Ungaran pada bulan April s/d Mei 2015 guna menyusun skripsi dengan judul :
"Pengaruh Motivasi Berkoperasi dan Loyalitas Anggota Terhadap Partisipasi Anggota di KUD Mekar Ungaran Kabupaten Semarang".

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Ungaran, 23 Mei 2015

Koperasi Unit Desa "Mekar"
Ungaran Kabupaten Semarang
Ketua Pengurus,



FA. ARIYADI
Administrasi Umum

Lampiran 3

ANGKET / KUESIONER UJI COBA
PENGARUH MOTIVASI BERKOPERASI DAN LOYALITAS
ANGGOTA TERHADAP PARTISIPASI ANGGOTA DI KUD
MEKAR UNGARAN KABUPATEN SEMARANG

1. IDENTITAS RESPONDEN

No.Responden :

Nama :

2. PETUNJUK PENGISIAN

- a. Berilah tanda silang (X) pada huruf A, B, C atau D pada jawaban sesuai dengan kondisi Bapak/Ibu/Saudara.
- b. Kumpulkan kembali angket kepada peneliti.

3. PERTANYAAN**Partisipasi Anggota Koperasi****a. Partisipasi Anggota dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT)**

1. Setiap tahunnya KUD Mekar Ungaran mengadakan Rapat Anggota Tahunan (RAT), apakah Bapak/Ibu/Saudara menghadiri rapat tersebut?
 - a. Selalu Menghadiri
 - b. Sering Menghadiri
 - c. Kadang-kadang menghadiri
 - d. Tidak pernah menghadiri
2. Apakah dalam setiap rapat anggota Bapak/Ibu/Saudara menyampaikan pendapat, ide, gagasan kepada koperasi?
 - a. Selalu menyampaikan
 - b. Sering menyampaikan
 - c. Kadang-kadang menyampaikan
 - d. Tidak pernah menyampaikan
3. Apakah dalam setiap rapat anggota Bapak/Ibu/Saudara hadir tepat waktu?
 - a. Selalu datang tepat waktu
 - b. Sering datang tepat waktu

- c. Kadang-kadang tepat waktu
- d. Tidak pernah datang tepat waktu

b. Partisipasi Anggota dalam Penyertaan Modal

4. Sebagai anggota koperasi kapan Bapak/Ibu/Saudara melunasi simpanan pokok?
 - a. Lunas ketika mulai masuk menjadi anggota koperasi
 - b. Lunas setelah beberapa bulan menjadi anggota koperasi
 - c. Baru sebagian dilunasi
 - d. Belum sama sekali dilunasi
5. Dalam satu tahun, bagaimanakah keaktifan Bapak/Ibu/Saudara dalam membayar simpanan wajib di KUD Mekar Ungaran?
 - a. Rutin setiap bulan
 - b. 2 – 4 bulan sekali
 - c. 5 – 8 bulan sekali
 - d. 9 – 12 bulan sekali
6. Jika Bapak/Ibu/Saudara mempunyai kelebihan uang, apakah Bapak/Ibu/Saudara selalu menyimpan di KUD Mekar Ungaran?
 - a. Selalu menyimpan
 - b. Sering menyimpan
 - c. Kadang-kadang menyimpan
 - d. Tidak pernah menyimpan
7. Dalam kurun waktu satu tahun terakhir berapa kali Bapak/Ibu/Saudara menabung dalam bentuk simpanan sukarela di KUD Mekar Ungaran?
 - a. ≥ 12 Kali
 - b. 9 – 11 kali
 - c. 6 – 8 kali
 - d. ≤ 5 kali
8. Berapa besar Bapak/Ibu/Saudara menyimpan uang dalam bentuk simpanan sukarela di KUD Mekar Ungaran selama satu tahun terakhir?
 - a. \geq Rp 5.000.000
 - b. Rp 3.000.000 – Rp 5.000.000

- c. Rp 1.000.000 – Rp 3.000.000
- d. \leq Rp 1.000.000

c. Partisipasi Anggota Dalam Memanfaatkan Pelayanan yang Disediakan Untuk Koperasi

9. KUD Mekar Ungaran menyediakan unit usahasimpan pinjam, dalam satu tahun sudah berapa kali Bapak/Ibu/Saudara meminjam uang di koperasi?
- a. 3 kali
 - b. 2 kali
 - c. 1 kali
 - d. Tidak pernah
10. Dalam membeli kebutuhan sehari-hari, apakah Bapak / Ibu /Saudara memanfaatkan unit usaha waserda yang ada KUD Mekar Ungaran?
- a. Selalu
 - b. Sering
 - c. Kadang-kadang
 - d. Tidak pernah
11. Berapa kali Bapak/Ibu/Saudara menjual susu sapi hasil ternak ke KUD Mekar Ungaran?
- a. Sehari 2 kali
 - b. Sehari 1 kali
 - c. Dua hari 1 kali
 - d. Tidak pernah

Motivasi Berkoperasi

a. Dorongan Untuk Berupaya Menghasilkan Kinerja Yang Tinggi

12. Berapa kali Bapak/ Ibu/ Saudara telat membayar tagihan kredit di KUD Mekar Ungaran dalam satu tahun?
- a. Tidak pernah
 - b. 1-2 kali
 - c. 3-4 kali
 - d. \geq 5 kali

13. Apakah Bapak/Ibu/Saudara mengikuti kegiatan yang di adakan KUD Mekar Ungaran?
- Selalu mengikuti
 - Sering mengikuti
 - Kadang-kadang mengikuti
 - Tidak pernah mengikuti

b. Dorongan Mencapai Tujuan Organisasi

14. Berapa kali Bapak/Ibu/ Saudara datang ke KUD Mekar Ungaran dalam satu tahun Untuk menanyakan kepada pengurus mengenai perkembangan KUD Mekar Ungaran?
- ≥ 3 kali
 - 2 kali
 - 1 kali
 - Tidak pernah
15. Apakah Bapak/Ibu/Saudara mendukung setiap kegiatan yang diadakan KUD Mekar Ungaran?
- Sangat mendukung
 - Kurang mendukung
 - Sedikit mendukung
 - Tidak mendukung
16. Berapa rata-rata SHU yang Bapak/Ibu/Saudara peroleh selama menjadi anggota KUD Mekar Ungaran?
- $> \text{Rp. } 200.000$
 - $\text{Rp. } 150.000 - \text{Rp. } 200.000$
 - $\text{Rp. } 100.000 - \text{Rp. } 150.000$
 - $< \text{Rp. } 100.000$
17. Selama menjadi anggota KUD Mekar Ungaran, apakah Bapak/Ibu/Saudara merasakan manfaatnya menjadi anggota koperasi terhadap ekonomi keluarga?
- Sangat merasakan
 - Kurang merasakan

- c. Sedikit merasakan
- d. Tidak merasakan

c. Dorongan Pemenuhan Kebutuhan

18. Dari semua kebutuhan pokok keluarga, berapa jenis kebutuhan Bapak/Ibu/Saudara yang dapat terpenuhi di KUD Mekar Ungaran?
- a. ≥ 4 jenis
 - b. 3 jenis
 - c. 2 jenis
 - d. 1 jenis
19. Dalam satu bulan berapa kali Bapak / Ibu/Saudara datang ke unit usaha yang ada di KUD Mekar Ungaran untuk memenuhi kebutuhan?
- a. ≥ 4 kali
 - b. 3 kali
 - c. 2 kali
 - d. 1 kali

Loyalitas Anggota

a. Melakukan Pembelian Berulang

20. Berapa kali dalam satu bulan Bapak/Ibu/Saudara membeli barang kebutuhan pokok di KUD Mekar Ungaran?
- a. ≥ 7 kali
 - b. 5-6 kali
 - c. 3-4 kali
 - d. 1-2 kali
21. Unit usaha yang ada di KUD Mekar Ungaran antara lain simpan pinjam, waserda (toko), persusuan dan listrik. Apakah Bapak/Ibu/Saudara selalu datang ke koperasi untuk memenuhi kebutuhan yang berkaitan dengan unit usaha tersebut?
- a. Selalu
 - b. Sering
 - c. Kadang-kadang
 - d. Tidak pernah

b. Membeli Antar Lini Produk dan Jasa.

22. Berapa jenis barang yang Bapak/Ibu/Saudara beli di unit waserda (toko) KUD Mekar Ungaran?
- ≥ 10 jenis barang
 - 7 – 8 jenis barang
 - 4 – 6 jenis barang
 - 1 - 3 jenis barang
23. Dari empat unit usaha yang ada di KUD Mekar Ungaran, berapa unit usaha yang Bapak/Ibu/Saudara maanfaatkan?
- Semua unit usaha
 - Tiga unit usaha
 - Dua unit usaha
 - Satu unit usaha

c. Merferensikan Kepada Orang Lain.

24. Dalam satu tahun terakhir berapa kali Bapak/Ibu/Saudara menginformasikan kepada anggota lain yang belum aktif tentang unit usaha yang dijalankan KUD Mekar Ungaran?
- ≥ 5 kali
 - 3 – 4 kali
 - 1 – 2 kali
 - Tidak pernah
25. Berapa orang yang pernah Bapak/ Ibu/Saudara ajak untuk menjadi anggota KUD Mekar Ungaran?
- ≥ 7 orang
 - 4 – 6 orang
 - 1 – 3 orang
 - Tidak ada
26. Apakah Bapak/Ibu/Saudara mengajak orang lain untuk memenuhi kebutuhannya di KUD Mekar Ungaran?
- Selalu mengajak
 - Sering mengajak

- c. Jarang mengajak
- d. Tidak pernah mengajak

d. Menunjukkan Kekebalan Terhadap Tarikan Dari Pesaing.

27. Apakah Bapak/Ibu/Saudara menjadi anggota di koperasi lain?
- a. Tidak
 - b. Ya, di satu koperasi lainnya
 - c. Ya, di dua koperasi lainnya
 - d. Ya, di tiga koperasi lainnya
28. Dalam satu tahun berapa kali Bapak/ Ibu/Saudara meminjam uang diluar KUD Mekar Ungaran?
- a. Tidak pernah
 - b. 1 kali
 - c. 2 kali
 - d. 3 kali
29. Setiap bulannya apakah Bapak/Ibu/Saudara membayar tagihan listrik di loket pembayaran listrik KUD Mekar Ungaran?
- a. Selalu membayar di loket pembayaran listrik KUD Mekar Ungaran
 - b. Sering membayar di loket pembayaran listrik KUD Mekar Ungaran
 - c. Kadang-kadang membayar di loket pembayaran listrik KUD Mekar Ungaran
 - d. Tidak pernah membayar di loket pembayaran listrik KUD Mekar Ungaran.

Lampiran 4

Daftar Nama Responden Uji Coba Instrumen

No	Nama	Jenis Kelamin	Alamat
1	Yadi	L	Gogik
2	Komedi	L	Kalisidi
3	Muhlasin	L	Lerep
4	Sutanto	L	Lerep
5	Muarif	L	Nyatnyono
6	Nurkholisoh	L	Nyatnyono
7	M Khaerudin	L	Nyatnyono
8	Ria Kusuma	P	Susukan
9	Rubiah	P	Susukan
10	Ida Noraida	P	Ungaran
11	Rokhim	L	Gogik
12	Rukiyah	P	Gogik
13	Samuri	L	Kalisidi
14	Ambarwati	P	Ungaran
15	Heri Susilo	L	Ungaran
16	Istidiyati	P	Ungaran
17	Purwanto	L	Ungaran
18	Suparjo	L	Ungaran
19	Suwandi	L	Ungaran
20	Supardi	L	Susukan
21	Yamini	P	Susukan
22	Saryati	P	Susukan
23	Sutiyami	P	Nyatnyono
24	Wahyu Widodo	L	Sidomulyo
25	Wartiyah	P	Sidomulyo

Lampiran 5

DATA HASIL UJI COBA INSTRUMEN PENELITIAN

Tabulasi Hasil Uji Coba
Variabel Partisipasi Anggota (Y)

No. Responden	BUTIR PERTANYAAN											Jumlah
	Partisipasi Anggota dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT)			Partisipasi Anggota dalam Penyertaan Modal					Partisipasi Anggota dalam Memanfaatkan Pelayanan yang Ada di Koperasi			
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	
1	3	3	3	3	4	3	3	3	2	3	2	32
2	3	1	2	2	3	1	1	1	2	2	3	21
3	3	4	3	2	3	2	2	1	2	3	4	29
4	3	1	2	2	4	1	2	1	3	2	3	24
5	2	2	2	2	1	1	1	1	4	2	2	20
6	2	3	2	3	1	3	3	4	4	3	3	31
7	4	2	3	4	4	3	2	2	2	3	4	33
8	2	2	2	4	4	4	2	4	3	2	2	31
9	4	4	4	4	4	2	3	3	3	4	3	38
10	2	2	2	4	4	2	4	2	3	4	1	30
11	2	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	40
12	3	3	3	4	4	2	2	2	2	2	2	29
13	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	41
14	3	1	2	3	3	1	3	3	1	3	4	27
15	4	3	4	4	4	2	2	1	2	2	2	30
16	1	1	1	3	2	1	1	1	1	1	1	14
17	4	2	4	4	4	4	4	3	2	2	4	37
18	3	3	3	4	4	3	3	2	1	3	4	33
19	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11
20	3	2	3	2	2	2	2	2	3	4	4	29
21	1	1	1	3	2	1	1	1	1	1	1	14
22	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	13
23	4	2	3	3	3	2	1	2	2	2	3	27
24	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	12
25	2	2	2	1	1	2	2	4	4	4	3	27
Validitas	0.674	0.693	0.865	0.633	0.583	0.762	0.792	0.612	0.424	0.738	0.650	
	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	
Reliabilitas	0.917											
	Reliabel											

Tabulasi Hasil Uji Coba
Variabel Motivasi Berkoperasi (X1)

No. Responden	BUTIR PERTANYAAN								Jumlah
	Motivasi Berkoperasi								
	Dorongan Menghasilkan Kinerja yang Tinggi		Dorongan Mencapai Tujuan Organisasi				Dorongan Pemenuhan Kebutuhan		
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	
1	3	3	3	4	3	3	3	2	24
2	2	2	1	3	2	4	3	4	21
3	3	2	2	2	2	3	2	1	17
4	2	1	1	3	2	4	2	3	18
5	2	2	2	1	2	3	3	3	18
6	1	2	2	2	2	2	2	2	15
7	3	3	3	2	2	2	2	2	19
8	4	2	3	4	4	4	3	3	27
9	3	3	3	4	3	4	3	3	26
10	4	2	1	1	2	4	3	3	20
11	4	4	4	4	4	4	4	4	32
12	4	3	2	4	3	4	2	2	24
13	4	4	4	3	4	4	4	3	30
14	4	3	4	3	1	2	3	3	23
15	3	3	2	4	3	4	2	1	22
16	1	1	1	2	2	1	1	2	11
17	4	4	1	4	3	4	3	4	27
18	4	2	4	4	4	4	3	3	28
19	4	1	1	2	2	1	1	2	14
20	3	3	3	1	2	3	2	2	19
21	1	1	1	4	2	3	2	1	15
22	1	1	1	2	1	1	2	1	10
23	4	2	1	4	2	4	3	1	21
24	1	1	1	2	3	1	1	1	11
25	3	2	2	4	4	2	1	3	21
Validitas	.655	.731	.569	.470	.589	.662	.715	.519	
	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	
Reliabilitas	0.865								
	Reliabel								

Tabulasi Hasil Uji Coba
Variabel Loyalitas Anggota (X2)

No. Responden	BUTIR PERTANYAAN										Jumlah
	Loyalitas Anggota										
	Melakukan Pembelian berulang		Membeli Antar Lini Produk dan Jasa		Mereferensikan kepada Orang Lain			Menunjukkan Kekebalan Terhadap Tarikan Dari Pesaing			
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	
1	2	2	2	2	3	2	3	4	3	3	26
2	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	37
3	1	2	1	2	3	2	3	2	2	1	19
4	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	14
5	4	4	4	1	3	4	4	4	2	2	32
6	2	2	1	2	1	1	2	2	2	2	17
7	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	21
8	2	3	2	3	2	2	3	4	2	3	26
9	2	3	2	3	3	2	3	4	3	3	28
10	2	2	3	3	3	3	4	3	3	3	29
11	1	4	1	2	3	3	4	4	4	1	27
12	2	2	2	2	2	3	3	4	2	3	25
13	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	35
14	3	3	2	3	2	2	3	4	4	3	29
15	3	4	4	2	2	2	2	3	2	2	26
16	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	14
17	1	2	2	2	2	2	1	1	2	1	16
18	2	2	3	2	2	3	2	4	4	3	27
19	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	12
20	2	3	3	2	3	4	4	2	3	2	28
21	1	1	3	3	1	2	1	4	3	1	20
22	2	1	3	1	1	1	1	2	2	1	15
23	1	2	1	1	2	2	3	3	2	2	19
24	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	12
25	4	3	4	4	4	4	3	4	3	2	35
Validitas	.727	.724	.510	.653	.779	.846	.695	.720	.534	.668	
	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	
Reliabilitas	0.914										
	Reliabel										

Lampiran 6

**HASIL UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS VARIABEL MOTIVASI
BERKOPERASI (X1)**

Hasil Uji Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.860	.865	8

Hasil Uji Validitas

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	17.64	26.240	.655	.470	.838
X1.2	18.24	27.023	.731	.610	.830
X1.3	18.40	27.417	.569	.599	.849
X1.4	17.60	28.583	.470	.419	.860
X1.5	17.96	28.790	.589	.537	.846
X1.6	17.52	26.260	.662	.684	.837
X1.7	18.12	28.110	.715	.733	.834
X1.8	18.16	28.890	.519	.383	.853

Lampiran 7

**HASIL UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS VARIABEL LOYALITAS
ANGGOTA (X2)**

Hasil Uji Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.914	.914	10

Hasil Uji Validitas

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	21.48	44.677	.727	.805	.903
X2.2	21.20	45.167	.724	.666	.903
X2.3	21.20	47.833	.510	.707	.916
X2.4	21.36	46.407	.653	.619	.908
X2.5	21.40	45.583	.779	.814	.901
X2.6	21.24	42.857	.846	.820	.896
X2.7	21.12	44.610	.695	.841	.905
X2.8	20.56	43.923	.720	.631	.904
X2.9	21.04	49.457	.534	.528	.914
X2.10	21.44	46.090	.668	.648	.907

Lampiran 8

**HASIL UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS VARIABEL PARTISIPASI
ANGGOTA (Y)**

Hasil Uji Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.915	.917	11

Hasil Uji Validitas

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y.1	24.32	64.393	.674	.823	.908
Y.2	24.80	65.417	.693	.708	.907
Y.3	24.44	61.923	.865	.899	.898
Y.4	24.00	65.083	.633	.710	.910
Y.5	23.96	64.873	.583	.734	.913
Y.6	24.84	63.557	.762	.748	.903
Y.7	24.72	62.543	.792	.791	.901
Y.8	24.80	64.833	.612	.722	.911
Y.9	24.64	68.657	.424	.559	.919
Y.10	24.40	63.333	.738	.806	.904
Y.11	24.28	63.543	.650	.703	.909

Lampiran 9

**KISI-KISI ANGKET PENELITIAN PENGARUH MOTIVASI
BERKOPERASI DAN LOYALITAS ANGGOTA TERHADAP
PARTISIPASI ANGGOTA DI KUD MEKAR UNGARAN KABUPATEN
SEMARANG**

No	Variabel Penelitian	Indikator	Jumlah Soal	Nomor Soal
1	Partisipasi Anggota	a. Partisipasi anggota dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT).	3	1, 2, 3
		b. Partisipasi anggota dalam penyertaan modal.	5	4, 5, 6, 7, 8
		c. Partisipasi anggota dalam memanfaatkan pelayanan yang disediakan koperasi.	3	9, 10, 11
2	Motivasi Berkoperasi	a. Dorongan untuk berupaya menghasilkan kinerja yang tinggi.	2	12,13
		b. Dorongan mencapai tujuan organisasi.	4	14, 15, 16, 17
		c. Dorongan pemenuhan kebutuhan.	2	18, 19
3	Loyalitas Anggota	a. Melakukan pembelian berulang.	2	20, 21
		b. Membeli antar lini produk dan jasa.	2	22, 23
		c. Mereferensikan kepada orang lain.	3	24, 25,26
		d. Menunjukkan kekebalan terhadap tarikan dari pesaing.	3	27,28,29

Lampiran 10

ANGKET / KUESIONER
PENGARUH MOTIVASI BERKOPERASI DAN LOYALITAS
ANGGOTA TERHADAP PARTISIPASI ANGGOTA DI KUD
MEKAR UNGARAN KABUPATEN SEMARANG

1. IDENTITAS RESPONDEN

No.Responden :

Nama :

2. PETUNJUK PENGISIAN

- a. Berilah tanda silang (X) pada huruf A, B, C atau D pada jawaban sesuai dengan kondisi Bapak/Ibu/Saudara.
- b. Kumpulkan kembali angket kepada peneliti.

3. PERTANYAAN

Partisipasi Anggota Koperasi

a. Partisipasi Anggota dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT)

1. Setiap tahunnya KUD Mekar Ungaran mengadakan Rapat Anggota Tahunan (RAT), apakah Bapak/Ibu/Saudara menghadiri rapat tersebut?
 - a. Selalu Menghadiri
 - b. Sering Menghadiri
 - c. Kadang-kadang menghadiri
 - d. Tidak pernah menghadiri
2. Apakah dalam setiap rapat anggota Bapak/Ibu/Saudara menyampaikan pendapat, ide, gagasan kepada koperasi?
 - a. Selalu menyampaikan
 - b. Sering menyampaikan
 - c. Kadang-kadang menyampaikan
 - d. Tidak pernah menyampaikan
3. Apakah dalam setiap rapat anggota Bapak/Ibu/Saudara hadir tepat waktu?
 - a. Selalu datang tepat waktu

- b. Sering datang tepat waktu
- c. Kadang-kadang tepat waktu
- d. Tidak pernah datang tepat waktu

b. Partisipasi Anggota dalam Penyertaan Modal

4. Sebagai anggota koperasi kapan Bapak/Ibu/Saudara melunasi simpanan pokok?
 - a. Lunas ketika mulai masuk menjadi anggota koperasi
 - b. Lunas setelah beberapa bulan menjadi anggota koperasi
 - c. Baru sebagian dilunasi
 - d. Belum sama sekali dilunasi
5. Dalam satu tahun, bagaimanakah keaktifan Bapak/Ibu/Saudara dalam membayar simpanan wajib di KUD Mekar Ungaran?
 - a. Rutin setiap bulan
 - b. 2 – 4 bulan sekali
 - c. 5 – 8 bulan sekali
 - d. 9 – 12 bulan sekali
6. Jika Bapak/Ibu/Saudara mempunyai kelebihan uang, apakah Bapak/Ibu/Saudara selalu menyimpan di KUD Mekar Ungaran?
 - a. Selalu menyimpan
 - b. Sering menyimpan
 - c. Kadang-kadang menyimpan
 - d. Tidak pernah menyimpan
7. Dalam kurun waktu satu tahun terakhir berapa kali Bapak/Ibu/Saudara menabung dalam bentuk simpanan sukarela di KUD Mekar Ungaran?
 - a. ≥ 12 Kali
 - b. 9 – 11 kali
 - c. 6 – 8 kali
 - d. ≤ 5 kali
8. Berapa besar Bapak/Ibu/Saudara menyimpan uang dalam bentuk simpanan sukarela di KUD Mekar Ungaran selama satu tahun terakhir?
 - a. \geq Rp 5.000.000

- b. Rp 3.000.000 – Rp 5.000.000
- c. Rp 1.000.000 – Rp 3.000.000
- d. \leq Rp 1.000.000

c. Partisipasi Anggota Dalam Memanfaatkan Pelayanan yang Disediakan Untuk Koperasi

9. KUD Mekar Ungaran menyediakan unit usahasimpan pinjam, dalam satu tahun sudah berapa kali Bapak/Ibu/Saudara meminjam uang di koperasi?
- a. 3 kali
 - b. 2 kali
 - c. 1 kali
 - d. Tidak pernah
10. Dalam membeli kebutuhan sehari-hari, apakah Bapak / Ibu /Saudara memanfaatkan unit usaha waserda yang ada KUD Mekar Ungaran?
- a. Selalu
 - b. Sering
 - c. Kadang-kadang
 - d. Tidak pernah
11. Berapa kali Bapak/Ibu/Saudara menjual susu sapi hasil ternak ke KUD Mekar Ungaran?
- a. Sehari 2 kali
 - b. Sehari 1 kali
 - c. Dua hari 1 kali
 - d. Tidak pernah

Motivasi Berkoperasi

a. Dorongan Untuk Berupaya Menghasilkan Kinerja Yang Tinggi

12. Berapa kali Bapak/ Ibu/ Saudara telat membayar tagihan kredit di KUD Mekar Ungaran dalam satu tahun?
- a. Tidak pernah
 - b. 1-2 kali
 - c. 3-4 kali
 - d. \geq 5 kali

13. Apakah Bapak/Ibu/Saudara mengikuti kegiatan yang di adakan KUD Mekar Ungaran?

- a. Selalu mengikuti
- b. Sering mengikuti
- c. Kadang-kadang mengikuti
- d. Tidak pernah mengikuti

b. Dorongan Mencapai Tujuan Organisasi

14. Berapa kali Bapak/Ibu/ Saudara datang ke KUD Mekar Ungaran dalam satu tahun Untuk menanyakan kepada pengurus mengenai perkembangan KUD Mekar Ungaran?

- a. ≥ 3 kali
- b. 2 kali
- c. 1 kali
- d. Tidak pernah

15. Apakah Bapak/Ibu/Saudara mendukung setiap kegiatan yang diadakan KUD Mekar Ungaran?

- a. Sangat mendukung
- b. Kurang mendukung
- c. Sedikit mendukung
- d. Tidak mendukung

16. Berapa rata-rata SHU yang Bapak/Ibu/Saudara peroleh selama menjadi anggota KUD Mekar Ungaran?

- a. $> \text{Rp. } 200.000$
- b. $\text{Rp. } 150.000 - \text{Rp. } 200.000$
- c. $\text{Rp. } 100.000 - \text{Rp. } 150.000$
- d. $< \text{Rp. } 100.000$

17. Selama menjadi anggota KUD Mekar Ungaran, apakah Bapak/Ibu/Saudara merasakan manfaatnya menjadi anggota koperasi terhadap ekonomi keluarga?

- a. Sangat merasakan
- b. Kurang merasakan

- c. Sedikit merasakan
- d. Tidak merasakan

c. Dorongan Pemenuhan Kebutuhan

18. Dari semua kebutuhan pokok keluarga, berapa jenis kebutuhan Bapak/Ibu/Saudara yang dapat terpenuhi di KUD Mekar Ungaran?
- a. ≥ 4 jenis
 - b. 3 jenis
 - c. 2 jenis
 - d. 1 jenis
19. Dalam satu bulan berapa kali Bapak / Ibu/Saudara datang ke unit usaha yang ada di KUD Mekar Ungaran untuk memenuhi kebutuhan?
- a. ≥ 4 kali
 - b. 3 kali
 - c. 2 kali
 - d. 1 kali

Loyalitas Anggota

a. Melakukan Pembelian Berulang

20. Berapa kali dalam satu bulan Bapak/Ibu/Saudara membeli barang kebutuhan pokok di KUD Mekar Ungaran?
- a. ≥ 7 kali
 - b. 5-6 kali
 - c. 3-4 kali
 - d. 1-2 kali
21. Unit usaha yang ada di KUD Mekar Ungaran antara lain simpan pinjam, waserda (toko), persusuan dan listrik. Apakah Bapak/Ibu/Saudara selalu datang ke koperasi untuk memenuhi kebutuhan yang berkaitan dengan unit usaha tersebut?
- a. Selalu
 - b. Sering
 - c. Kadang-kadang
 - d. Tidak pernah

b. Membeli Antar Lini Produk dan Jasa.

22. Berapa jenis barang yang Bapak/Ibu/Saudara beli di unit waserda (toko)

KUD Mekar Ungaran?

- a. ≥ 10 jenis barang
- b. 7 – 8 jenis barang
- c. 4 – 6 jenis barang
- d. 1 - 3 jenis barang

23. Dari empat unit usaha yang ada di KUD Mekar Ungaran, berapa unit usaha yang Bapak/Ibu/Saudara manfaatkan?

- a. Semua unit usaha
- b. Tiga unit usaha
- c. Dua unit usaha
- d. Satu unit usaha

c. Mereferensikan Kepada Orang Lain.

24. Dalam satu tahun terakhir berapa kali Bapak/Ibu/Saudara menginformasikan kepada anggota lain yang belum aktif tentang unit usaha yang dijalankan KUD Mekar Ungaran?

- a. ≥ 5 kali
- b. 3 – 4 kali
- c. 1 – 2 kali
- d. Tidak pernah

25. Berapa orang yang pernah Bapak/ Ibu/Saudara ajak untuk menjadi anggota KUD Mekar Ungaran?

- a. ≥ 7 orang
- b. 4 – 6 orang
- c. 1 – 3 orang
- d. Tidak ada

26. Apakah Bapak/Ibu/Saudara mengajak orang lain untuk memenuhi kebutuhannya di KUD Mekar Ungaran?

- a. Selalu mengajak
- b. Sering mengajak

- c. Jarang mengajak
- d. Tidak pernah mengajak

d. Menunjukkan Kekebalan Terhadap Tarikan Dari Pesaing.

27. Apakah Bapak/Ibu/Saudara menjadi anggota di koperasi lain?

- a. Tidak
- b. Ya, di satu koperasi lainnya
- c. Ya, di dua koperasi lainnya
- d. Ya, di tiga koperasi lainnya

28. Dalam satu tahun berapa kali Bapak/ Ibu/Saudara meminjam uang diluar KUD Mekar Ungaran?

- a. Tidak pernah
- b. 1 kali
- c. 2 kali
- d. 3 kali

29. Setiap bulannya apakah Bapak/Ibu/Saudara membayar tagihan listrik di loket pembayaran listrik KUD Mekar Ungaran?

- a. Selalu membayar di loket pembayaran listrik KUD Mekar Ungaran
- b. Sering membayar di loket pembayaran listrik KUD Mekar Ungaran
- c. Kadang-kadang membayar di loket pembayaran listrik KUD Mekar Ungaran
- d. Tidak pernah membayar di loket pembayaran listrik KUD Mekar Ungaran

Lampiran 11

Daftar Nama Responden Penelitian

No	Nama	Jenis Kelamin	Alamat
1	Basminem	P	Bandarjo
2	Mujiono	L	Bandarjo
3	Kusri	L	Branjang
4	Parmi	P	Branjang
5	Muhsan	L	Branjang
6	Asih	P	Gogik
7	Sarif	L	Gedanganak
8	Jamal	L	Gogik
9	Suyanti	P	Gebugan
10	Sajuri	L	Gebugan
11	Suharto	L	Candirejo
12	Widodo	L	Kalirejo
13	Sujari	L	Kalirejo
14	Nurhayati	P	Kalirejo
15	Tukinah	P	Gogik
16	Zaenudin	L	Gogik
17	Suwarti	P	Gogik
18	Basirun	L	Kalongan
19	Jani	L	Kalongan
20	Nuri	P	Kalongan
21	Seman	L	Keji
22	Bambang	L	Nyatnyono
23	Supinah	P	Mluweh
24	Alikin	L	Lerep
25	Mashudi	L	Lerep
26	Heri Beno	L	Sidomulyo
27	Agus Nugroho	L	Susukan
28	Juminem	P	Susukan
29	Mulyono	L	Susukan
30	Jumeri	L	Ungaran
31	Luhur B	L	Ungaran
32	Jumeri	L	Ungaran
33	Sarwini	P	Susukan
34	Sregep	L	Susukan
35	Sudarminingsih	P	Ungaran
36	Untung Z	L	Ungaran
37	Semi	P	Bandarjo
38	Suwarni Muji	P	Bandarjo
39	Abdul Karis	L	Nyatnyono
40	M Saud	L	Lerep
41	Agus Zuliyanti	L	Langensari

42	Paino Rohmani	L	Mluweh
43	Mathori	L	Susukan
44	Mulyono	L	Sidomulyo
45	Siti Kalimah	P	Naytnyono
46	Surya Indar	L	Susukan
47	Sukirah	P	Susukan
48	Wibowo	L	Susukan
49	Winarti	P	Susukan
50	Ngasimin	L	Kalisidi
51	Musdi	L	Kalisidi
52	Kadar	L	Kalisidi
53	Sarju	L	Gogik
54	Rohmad	L	Kalongan
55	Garmi	L	Kalongan
56	Bahrudin	L	Nyatnyono
57	Indarjo	L	Lerep
58	Karsidi	L	Leyangan
59	Sutasini	P	Sidomulyo
60	Saman	L	Branjang
61	Kultiyah	P	Banarjo
62	Turzi	L	Genuk
63	Marini	P	Genuk
64	Rochayanto	L	Candirejo
65	Warso	L	Kalisidi
66	Martono	L	Kalongan
67	Sutiyah	P	Kalongan
68	Sumi	P	Kawengen
69	Wakini	P	Keji
70	Sumadi	P	Lerep
71	Rukini	P	Nyatnyono
72	Kiem	P	Susukan
73	Paini	P	Susukan
74	Karyanto	L	Ungaran
75	Kastini	L	Sidomulyo
76	Wagito	L	Sidomulyo
77	Mamik	P	Susukan
78	Yamin	L	Ungaran
79	Pontiah	P	Bandarjo
80	Sofiyatun	P	Bandarjo
81	Ngatini	P	Branjang
82	Sugiyono	L	Branjang
83	Marmah	P	Gogik
84	Muadi	L	Gebugan
85	Suyamah	P	Candirejo

86	Surani	P	Branjang
87	Margono	L	Gogik
88	Khoriyah	P	Kalisidi
89	Pono	L	Kalisidi
90	Rusmiyati	P	Kalisidi

Lampiran 12

TABULASI HASIL PENELITIAN

Tabulasi Hasil Penelitian Partisipasi Anggota (Y)

No	Kode Responden	Partisipasi Anggota (Y)																			
		Rapat Anggota Tahunan (RAT)						Penyertaan Modal						Memanfaatkan Pelayanan							
		1	2	3	Jumlah	%	Kriteria	4	5	6	7	8	Jumlah	%	Kriteria	9	10	11	Jumlah	%	Kriteria
1	R-01	3	2	3	8	66.67%	B	4	1	2	1	2	10	50.00%	KB	2	3	3	8	66.67%	B
2	R-02	4	1	3	8	66.67%	B	3	2	3	2	3	13	65.00%	B	2	3	3	8	66.67%	B
3	R-03	3	2	4	9	75.00%	B	4	2	2	1	2	11	55.00%	KB	2	2	1	5	41.67%	TB
4	R-04	2	3	3	8	66.67%	B	4	1	2	1	2	10	50.00%	KB	2	2	3	7	58.33%	KB
5	R-05	3	3	2	8	66.67%	B	3	2	2	2	4	13	65.00%	B	3	3	1	7	58.33%	KB
6	R-06	3	3	4	10	83.33%	SB	4	2	2	2	1	11	55.00%	KB	1	3	1	5	41.67%	TB
7	R-07	4	2	3	9	75.00%	B	4	3	3	3	2	15	75.00%	B	4	2	1	7	58.33%	KB
8	R-08	4	3	3	10	83.33%	SB	4	4	4	1	2	15	75.00%	B	3	4	1	8	66.67%	B
9	R-09	4	2	3	9	75.00%	B	4	3	2	1	1	11	55.00%	KB	2	2	1	5	41.67%	TB
10	R-10	3	3	2	8	66.67%	B	4	4	2	1	1	12	60.00%	KB	2	2	1	5	41.67%	TB
11	R-11	3	3	4	10	83.33%	SB	4	4	3	1	1	13	65.00%	B	4	3	1	8	66.67%	B
12	R-12	2	3	3	8	66.67%	B	4	4	3	1	1	13	65.00%	B	2	2	1	5	41.67%	TB
13	R-13	2	3	3	8	66.67%	B	2	3	2	1	1	9	45.00%	KB	3	2	1	6	50.00%	KB
14	R-14	2	2	3	7	58.33%	KB	4	4	2	2	1	13	65.00%	B	2	3	1	6	50.00%	KB
15	R-15	3	3	4	10	83.33%	SB	3	3	2	1	1	10	50.00%	KB	3	2	1	6	50.00%	KB
16	R-16	3	3	3	9	75.00%	B	4	4	3	2	1	14	70.00%	B	2	2	2	6	50.00%	KB
17	R-17	3	2	4	9	75.00%	B	4	1	2	1	2	10	50.00%	KB	2	3	3	8	66.67%	B
18	R-18	4	3	3	10	83.33%	SB	4	1	2	1	3	11	55.00%	KB	2	3	3	8	66.67%	B
19	R-19	3	2	3	8	66.67%	B	4	2	3	2	1	12	60.00%	KB	1	2	1	4	33.33%	TB
20	R-20	3	2	4	9	75.00%	B	4	2	3	2	2	13	65.00%	B	2	3	2	7	58.33%	KB
21	R-21	4	3	4	11	91.67%	SB	4	1	2	1	2	10	50.00%	KB	2	3	1	6	50.00%	KB
22	R-22	3	2	3	8	66.67%	B	4	4	2	1	3	14	70.00%	B	1	2	3	6	50.00%	KB
23	R-23	3	3	4	10	83.33%	SB	4	3	2	1	3	13	65.00%	B	2	3	2	7	58.33%	KB
24	R-24	2	3	4	9	75.00%	B	4	1	3	2	4	14	70.00%	B	2	2	2	6	50.00%	KB
25	R-25	2	2	4	8	66.67%	B	4	1	3	1	4	13	65.00%	B	1	3	1	5	41.67%	TB
26	R-26	2	2	4	8	66.67%	B	4	3	3	2	2	14	70.00%	B	2	2	2	6	50.00%	KB
27	R-27	3	1	4	8	66.67%	B	4	4	2	3	3	16	80.00%	B	1	3	3	7	58.33%	KB
28	R-28	3	3	4	10	83.33%	SB	4	4	2	1	4	15	75.00%	B	2	3	2	7	58.33%	KB
29	R-29	4	1	4	9	75.00%	B	4	1	3	2	3	13	65.00%	B	2	3	1	6	50.00%	KB
30	R-30	2	2	2	6	50.00%	KB	2	1	2	1	1	7	35.00%	TB	2	2	1	5	41.67%	TB
31	R-31	3	2	1	6	50.00%	KB	3	3	3	1	1	11	55.00%	KB	3	2	2	7	58.33%	KB
32	R-32	3	2	4	9	75.00%	B	4	4	2	1	1	12	60.00%	KB	4	3	4	11	91.67%	SB
33	R-33	2	2	4	8	66.67%	B	4	3	2	2	1	12	60.00%	KB	2	3	3	8	66.67%	B
34	R-34	4	2	3	9	75.00%	B	4	4	4	1	1	14	70.00%	B	4	4	4	12	100.00%	SB
35	R-35	4	4	4	12	100.00%	SB	4	4	3	2	1	14	70.00%	B	3	3	4	10	83.33%	SB
36	R-36	3	3	4	10	83.33%	SB	4	4	2	2	2	14	70.00%	B	4	4	3	11	91.67%	SB
37	R-37	3	2	4	9	75.00%	B	4	4	3	2	2	15	75.00%	B	2	3	4	9	75.00%	B
38	R-38	4	2	4	10	83.33%	SB	4	4	2	2	1	13	65.00%	B	3	2	4	9	75.00%	B
39	R-39	3	2	4	9	75.00%	B	4	4	2	2	1	13	65.00%	B	3	2	4	9	75.00%	B
40	R-40	2	1	3	6	50.00%	KB	4	4	2	1	1	12	60.00%	KB	2	2	3	7	58.33%	KB
41	R-41	2	1	3	6	50.00%	KB	4	4	2	1	1	12	60.00%	KB	2	2	3	7	58.33%	KB
42	R-42	4	2	3	9	75.00%	B	4	3	2	4	2	15	75.00%	B	2	3	3	8	66.67%	B
43	R-43	4	3	4	11	91.67%	SB	4	3	3	3	3	16	80.00%	B	2	2	4	8	66.67%	B
44	R-44	4	2	2	8	66.67%	B	4	4	3	2	3	16	80.00%	B	2	3	4	9	75.00%	B
45	R-45	3	2	2	7	58.33%	KB	4	3	3	3	3	16	80.00%	B	2	3	3	8	66.67%	B
46	R-46	4	4	4	12	100.00%	SB	4	3	3	1	2	13	65.00%	B	3	3	4	10	83.33%	SB
47	R-47	4	2	4	10	83.33%	SB	4	4	3	1	3	15	75.00%	B	2	4	1	7	58.33%	KB
48	R-48	3	3	4	10	83.33%	SB	4	3	3	3	4	17	85.00%	SB	2	4	1	7	58.33%	KB

49	R-49	2	3	4	9	75.00%	B	4	4	2	2	3	15	75.00%	B	1	3	1	5	41.67%	TB
50	R-50	3	2	4	9	75.00%	B	4	3	2	1	2	12	60.00%	KB	2	2	2	6	50.00%	KB
51	R-51	4	3	4	11	91.67%	SB	4	4	4	4	4	20	100.00%	SB	2	3	3	8	66.67%	B
52	R-52	4	2	3	9	75.00%	B	4	4	4	4	4	20	100.00%	SB	2	3	4	9	75.00%	B
53	R-53	4	2	4	10	83.33%	SB	4	3	3	2	4	16	80.00%	B	3	2	3	8	66.67%	B
54	R-54	3	3	3	9	75.00%	B	4	4	4	2	3	17	85.00%	SB	2	2	3	7	58.33%	KB
55	R-55	4	3	4	11	91.67%	SB	4	4	4	3	3	18	90.00%	SB	3	3	4	10	83.33%	SB
56	R-56	3	3	3	9	75.00%	B	4	4	4	4	4	20	100.00%	SB	2	4	2	8	66.67%	B
57	R-57	3	2	3	8	66.67%	B	4	4	2	3	1	14	70.00%	B	2	2	2	6	50.00%	KB
58	R-58	4	2	2	8	66.67%	B	3	3	1	1	1	9	45.00%	KB	3	2	1	6	50.00%	KB
59	R-59	3	2	2	7	58.33%	KB	2	3	2	1	1	9	45.00%	KB	1	2	1	4	33.33%	TB
60	R-60	4	2	2	8	66.67%	B	3	4	2	1	1	11	55.00%	KB	2	2	1	5	41.67%	TB
61	R-61	3	2	2	7	58.33%	KB	2	2	2	1	1	8	40.00%	TB	2	3	1	6	50.00%	KB
62	R-62	4	3	4	11	91.67%	SB	4	1	3	1	2	11	55.00%	KB	2	2	1	5	41.67%	TB
63	R-63	4	2	3	9	75.00%	B	4	4	2	1	4	15	75.00%	B	1	4	1	6	50.00%	KB
64	R-64	4	4	4	12	100.00%	SB	4	4	2	3	4	17	85.00%	SB	4	3	3	10	83.33%	SB
65	R-65	1	1	1	3	25.00%	TB	1	1	1	1	1	5	25.00%	TB	1	2	1	4	33.33%	TB
66	R-66	3	3	3	9	75.00%	B	3	3	3	3	3	15	75.00%	B	3	3	3	9	75.00%	B
67	R-67	2	2	2	6	50.00%	KB	1	1	1	1	1	5	25.00%	TB	1	2	1	4	33.33%	TB
68	R-68	4	4	4	12	100.00%	SB	4	4	2	1	4	15	75.00%	B	1	4	3	8	66.67%	B
69	R-69	3	4	3	10	83.33%	SB	4	3	3	2	3	15	75.00%	B	4	2	2	8	66.67%	B
70	R-70	2	2	3	7	58.33%	KB	1	2	1	2	1	7	35.00%	TB	2	3	4	9	75.00%	B
71	R-71	3	1	2	6	50.00%	KB	3	3	1	3	3	13	65.00%	B	1	3	4	8	66.67%	B
72	R-72	4	1	2	7	58.33%	KB	4	4	3	2	1	14	70.00%	B	3	3	1	7	58.33%	KB
73	R-73	4	2	3	9	75.00%	B	4	4	3	1	1	13	65.00%	B	2	3	4	9	75.00%	B
74	R-74	4	2	3	9	75.00%	B	4	4	2	1	1	12	60.00%	KB	2	2	4	8	66.67%	B
75	R-75	4	4	4	12	100.00%	SB	4	4	4	4	2	18	90.00%	SB	3	4	4	11	91.67%	SB
76	R-76	4	4	4	12	100.00%	SB	4	4	4	1	4	14	70.00%	B	4	3	4	11	91.67%	SB
77	R-77	4	4	4	12	100.00%	SB	4	4	4	4	3	19	95.00%	SB	4	4	4	12	100.00%	SB
78	R-78	2	3	2	7	58.33%	KB	3	4	3	3	4	17	85.00%	SB	4	3	3	10	83.33%	SB
79	R-79	2	2	2	6	50.00%	KB	4	4	2	4	2	16	80.00%	B	3	4	4	11	91.67%	SB
80	R-80	2	3	4	9	75.00%	B	4	4	4	4	4	20	100.00%	SB	4	4	4	12	100.00%	SB
81	R-81	4	3	4	11	91.67%	SB	4	4	4	4	3	19	95.00%	SB	3	4	4	11	91.67%	SB
82	R-82	4	1	2	7	58.33%	KB	2	4	2	4	1	13	65.00%	B	4	3	4	11	91.67%	SB
83	R-83	4	2	4	10	83.33%	SB	4	4	4	4	3	19	95.00%	SB	2	2	4	8	66.67%	B
84	R-84	3	2	4	9	75.00%	B	4	4	2	4	1	15	75.00%	B	3	2	4	9	75.00%	B
85	R-85	4	3	4	11	91.67%	SB	4	4	2	1	1	12	60.00%	KB	2	3	4	9	75.00%	B
86	R-86	4	2	4	10	83.33%	SB	4	4	3	1	2	14	70.00%	B	2	3	3	8	66.67%	B
87	R-87	3	4	3	10	83.33%	SB	2	3	2	2	1	10	50.00%	KB	2	3	4	9	75.00%	B
88	R-88	3	1	2	6	50.00%	KB	2	4	1	2	1	10	50.00%	KB	3	2	3	8	66.67%	B
89	R-89	4	2	3	9	75.00%	B	3	4	3	3	2	15	75.00%	B	3	2	2	7	58.33%	KB
90	R-90	3	1	2	6	50.00%	KB	2	3	1	1	1	8	40.00%	TB	2	2	3	7	58.33%	KB
Rata-rata Skor					8.83	795	B						13.37	1203	B				7.60	684	B
Sangat Baik					30	33.33%							13	14.44%					15	16.67%	
Baik					42	46.67%							45	50.00%					31	34.44%	
Kurang Baik					17	18.89%							26	28.89%					30	33.33%	
Tidak Baik					1	1.11%							6	6.67%					14	15.56%	

Tabulasi Variabel Motivasi Berkoperasi (X1)

No	Kode Responden	Motivasi Berkoperasi X1																
		Kinerja yang Tinggi					Mencapai Tujuan Organisasi.					Pemenuhan Kebutuhan						
		12	13	Jumlah	%	Kriteria	14	15	16	17	Jumlah	%	Kriteria	18	19	Jumlah	%	Kriteria
1	R-01	4	3	7	87.50%	SB	4	4	3	4	15	93.75%	SB	4	4	8	100.00%	SB
2	R-02	3	2	5	62.50%	B	3	4	4	4	15	93.75%	SB	4	4	8	100.00%	SB
3	R-03	4	3	7	87.50%	SB	3	4	2	4	13	81.25%	SB	4	4	8	100.00%	SB
4	R-04	3	2	5	62.50%	B	3	4	3	3	13	81.25%	SB	4	3	7	87.50%	SB
5	R-05	4	3	7	87.50%	SB	1	4	1	2	8	50.00%	KB	2	2	4	50.00%	KB
6	R-06	3	2	5	62.50%	B	2	4	4	4	14	87.50%	SB	4	3	7	87.50%	SB
7	R-07	3	2	5	62.50%	B	2	4	1	2	9	56.25%	B	1	3	4	50.00%	KB
8	R-08	4	4	8	100.00%	SB	2	4	1	3	10	62.50%	B	3	3	6	75.00%	B
9	R-09	4	3	7	87.50%	SB	1	2	1	2	6	37.50%	KB	2	2	4	50.00%	KB
10	R-10	4	2	6	75.00%	B	2	2	1	2	7	43.75%	KB	2	1	3	37.50%	TB
11	R-11	3	2	5	62.50%	B	1	2	1	2	6	37.50%	KB	2	1	3	37.50%	TB
12	R-12	4	3	7	87.50%	SB	3	2	1	2	8	50.00%	KB	2	2	4	50.00%	KB
13	R-13	4	2	6	75.00%	B	3	2	1	2	8	50.00%	KB	2	2	4	50.00%	KB
14	R-14	3	3	6	75.00%	B	1	3	1	3	8	50.00%	KB	2	2	4	50.00%	KB
15	R-15	4	2	6	75.00%	B	2	2	1	2	7	43.75%	KB	1	2	3	37.50%	TB
16	R-16	3	3	6	75.00%	B	3	2	1	3	9	56.25%	B	1	1	2	25.00%	TB
17	R-17	3	3	6	75.00%	B	2	4	3	4	13	81.25%	SB	4	4	8	100.00%	SB
18	R-18	4	2	6	75.00%	B	3	4	3	4	14	87.50%	SB	3	4	7	87.50%	SB
19	R-19	3	3	6	75.00%	B	1	4	4	3	12	75.00%	B	4	3	7	87.50%	SB
20	R-20	4	3	7	87.50%	SB	1	4	4	4	13	81.25%	SB	4	2	6	75.00%	B
21	R-21	4	2	6	75.00%	B	3	4	4	4	15	93.75%	SB	4	3	7	87.50%	SB
22	R-22	4	3	7	87.50%	SB	2	4	4	4	14	87.50%	SB	4	4	8	100.00%	SB
23	R-23	4	2	6	75.00%	B	3	4	4	4	15	93.75%	SB	4	4	8	100.00%	SB
24	R-24	4	2	6	75.00%	B	1	4	3	4	12	75.00%	B	3	3	6	75.00%	B
25	R-25	4	3	7	87.50%	SB	2	3	4	4	13	81.25%	SB	3	3	6	75.00%	B
26	R-26	3	2	5	62.50%	B	3	4	4	4	15	93.75%	SB	3	4	7	87.50%	SB
27	R-27	4	2	6	75.00%	B	3	4	3	4	14	87.50%	SB	3	4	7	87.50%	SB
28	R-28	4	2	6	75.00%	B	2	3	4	3	12	75.00%	B	4	3	7	87.50%	SB
29	R-29	4	3	7	87.50%	SB	3	4	3	4	14	87.50%	SB	3	3	6	75.00%	B
30	R-30	4	2	6	75.00%	B	1	2	1	2	6	37.50%	KB	1	1	2	25.00%	TB
31	R-31	4	2	6	75.00%	B	3	2	4	2	11	68.75%	B	2	2	4	50.00%	KB
32	R-32	2	3	5	62.50%	B	2	4	3	4	13	81.25%	SB	1	3	4	50.00%	KB
33	R-33	1	3	4	50.00%	KB	3	4	4	4	15	93.75%	SB	4	3	7	87.50%	SB
34	R-34	2	4	6	75.00%	B	4	4	2	4	14	87.50%	SB	4	2	6	75.00%	B
35	R-35	3	2	5	62.50%	B	4	4	4	4	16	100.00%	SB	4	4	8	100.00%	SB
36	R-36	3	3	6	75.00%	B	2	4	3	4	13	81.25%	SB	4	3	7	87.50%	SB
37	R-37	4	3	7	87.50%	SB	3	4	3	4	14	87.50%	SB	4	3	7	87.50%	SB
38	R-38	3	3	6	75.00%	B	3	4	2	4	13	81.25%	SB	4	3	7	87.50%	SB
39	R-39	4	4	8	100.00%	SB	2	4	3	4	13	81.25%	SB	4	3	7	87.50%	SB
40	R-40	4	2	6	75.00%	B	2	4	1	4	11	68.75%	B	3	3	6	75.00%	B
41	R-41	4	2	6	75.00%	B	2	4	1	4	11	68.75%	B	3	3	6	75.00%	B
42	R-42	4	3	7	87.50%	SB	1	4	1	4	10	62.50%	B	4	4	8	100.00%	SB
43	R-43	3	2	5	62.50%	B	2	4	2	4	12	75.00%	B	4	3	7	87.50%	SB
44	R-44	4	3	7	87.50%	SB	1	4	1	4	10	62.50%	B	4	4	8	100.00%	SB
45	R-45	3	2	5	62.50%	B	2	4	1	4	11	68.75%	B	4	4	8	100.00%	SB
46	R-46	4	3	7	87.50%	SB	2	4	1	4	11	68.75%	B	4	4	8	100.00%	SB
47	R-47	3	4	7	87.50%	SB	4	4	4	4	16	100.00%	SB	4	4	8	100.00%	SB
48	R-48	4	3	7	87.50%	SB	3	4	3	4	14	87.50%	SB	4	3	7	87.50%	SB

49	R-49	4	2	6	75.00%	B	2	4	3	4	13	81.25%	SB	4	4	8	100.00%	SB
50	R-50	4	3	7	87.50%	SB	3	4	2	4	13	81.25%	SB	4	4	8	100.00%	SB
51	R-51	4	4	8	100.00%	SB	3	4	4	4	15	93.75%	SB	4	4	8	100.00%	SB
52	R-52	4	4	8	100.00%	SB	2	4	4	4	14	87.50%	SB	4	4	8	100.00%	SB
53	R-53	3	2	5	62.50%	B	1	4	2	4	11	68.75%	B	4	4	8	100.00%	SB
54	R-54	3	2	5	62.50%	B	1	4	1	4	10	62.50%	B	4	4	8	100.00%	SB
55	R-55	4	4	8	100.00%	SB	3	4	4	4	15	93.75%	SB	4	4	8	100.00%	SB
56	R-56	4	3	7	87.50%	SB	2	4	3	4	13	81.25%	SB	4	4	8	100.00%	SB
57	R-57	1	1	2	25.00%	TB	1	2	1	1	5	31.25%	TB	4	1	5	62.50%	B
58	R-58	3	2	5	62.50%	B	2	3	1	2	8	50.00%	KB	3	2	5	62.50%	B
59	R-59	4	2	6	75.00%	B	1	2	1	1	5	31.25%	TB	1	1	2	25.00%	TB
60	R-60	3	2	5	62.50%	B	1	3	1	1	6	37.50%	KB	1	2	3	37.50%	TB
61	R-61	3	2	5	62.50%	B	1	2	1	2	6	37.50%	KB	2	1	3	37.50%	TB
62	R-62	4	3	7	87.50%	SB	2	2	1	2	7	43.75%	KB	2	2	4	50.00%	KB
63	R-63	4	2	6	75.00%	B	4	3	1	2	10	62.50%	B	4	2	6	75.00%	B
64	R-64	4	4	8	100.00%	SB	4	4	3	4	15	93.75%	SB	4	3	7	87.50%	SB
65	R-65	1	1	2	25.00%	TB	1	2	1	2	6	37.50%	KB	2	1	3	37.50%	TB
66	R-66	3	3	6	75.00%	B	3	3	2	1	9	56.25%	B	2	1	3	37.50%	TB
67	R-67	2	2	4	50.00%	KB	1	3	1	1	6	37.50%	KB	1	1	2	25.00%	TB
68	R-68	4	4	8	100.00%	SB	4	4	1	2	11	68.75%	B	4	4	8	100.00%	SB
69	R-69	3	2	5	62.50%	B	3	4	4	1	12	75.00%	B	3	2	5	62.50%	B
70	R-70	3	3	6	75.00%	B	3	2	1	2	8	50.00%	KB	1	3	4	50.00%	KB
71	R-71	4	3	7	87.50%	SB	4	4	2	4	14	87.50%	SB	4	4	8	100.00%	SB
72	R-72	2	3	5	62.50%	B	2	4	2	4	12	75.00%	B	4	4	8	100.00%	SB
73	R-73	1	4	5	62.50%	B	4	4	1	4	13	81.25%	SB	4	4	8	100.00%	SB
74	R-74	4	3	7	87.50%	SB	3	4	1	4	12	75.00%	B	3	4	7	87.50%	SB
75	R-75	4	4	8	100.00%	SB	4	4	3	4	15	93.75%	SB	4	3	7	87.50%	SB
76	R-76	3	3	6	75.00%	B	3	4	1	4	12	75.00%	B	1	2	3	37.50%	TB
77	R-77	4	4	8	100.00%	SB	4	4	4	4	16	100.00%	SB	4	4	8	100.00%	SB
78	R-78	1	2	3	37.50%	TB	2	4	2	4	12	75.00%	B	2	4	6	75.00%	B
79	R-79	4	2	6	75.00%	B	1	4	2	4	11	68.75%	B	3	3	6	75.00%	B
80	R-80	3	4	7	87.50%	SB	4	4	4	4	16	100.00%	SB	4	4	8	100.00%	SB
81	R-81	4	4	8	100.00%	SB	4	3	4	4	15	93.75%	SB	4	3	7	87.50%	SB
82	R-82	4	2	6	75.00%	B	2	4	2	2	10	62.50%	B	3	4	7	87.50%	SB
83	R-83	4	4	8	100.00%	SB	1	4	2	4	11	68.75%	B	4	4	8	100.00%	SB
84	R-84	4	3	7	87.50%	SB	3	4	1	4	12	75.00%	B	4	3	7	87.50%	SB
85	R-85	4	2	6	75.00%	B	1	4	2	4	11	68.75%	B	4	2	6	75.00%	B
86	R-86	4	2	6	75.00%	B	3	4	1	4	12	75.00%	B	4	3	7	87.50%	SB
87	R-87	4	4	8	100.00%	SB	2	2	3	3	10	62.50%	B	2	1	3	37.50%	TB
88	R-88	2	1	3	37.50%	TB	1	4	2	4	11	68.75%	B	2	3	5	62.50%	B
89	R-89	4	2	6	75.00%	B	3	4	4	4	15	93.75%	SB	4	4	8	100.00%	SB
90	R-90	4	2	6	75.00%	B	1	3	1	4	9	56.25%	B	3	4	7	87.50%	SB
Rata-rata Skor				6.11	550	B					11.48	1033	B			6.13	552	B
Sangat Baik				34	37.78%						39	43.33%				51	56.67%	
Baik				50	55.56%						33	36.67%				16	17.78%	
Kurang Baik				2	2.22%						16	17.78%				10	11.11%	
Tidak Baik				4	4.44%						2	2.22%				13	14.44%	

Tabulasi Variabel Loyalitas Anggota (X2)

No	Kode Responden	Loyalitas Anggota																					
		Pembelian Berulang					Membeli Antar Lini Produk dan Jasa.					Mereferensikan Kepada Orang Lain					Kebal terhadap Tarikan dari Pesaing						
		20	21	Jumlah	%	Kriteria	22	23	Jumlah	%	Kriteria	24	25	26	Jumlah	%	Kriteria	27	28	29	Jumlah	%	Kriteria
1	R-01	2	3	5	62.50%	B	4	2	6	75.00%	B	4	2	3	9	75.00%	B	3	3	3	9	75.00%	B
2	R-02	2	3	5	62.50%	B	4	2	6	75.00%	B	4	2	3	9	75.00%	B	3	3	4	10	83.33%	SB
3	R-03	1	2	3	37.50%	TB	4	3	7	87.50%	SB	3	2	2	7	58.33%	KB	4	4	4	12	100.00%	SB
4	R-04	2	3	5	62.50%	B	4	3	7	87.50%	SB	2	3	2	7	58.33%	KB	3	3	4	10	83.33%	SB
5	R-05	2	4	6	75.00%	B	1	2	3	37.50%	TB	3	1	1	5	41.67%	TB	4	3	4	11	91.67%	SB
6	R-06	4	3	7	87.50%	SB	3	2	5	62.50%	B	2	2	3	7	58.33%	KB	3	4	4	11	91.67%	SB
7	R-07	1	4	5	62.50%	B	1	2	3	37.50%	TB	2	2	2	6	50.00%	KB	4	3	4	11	91.67%	SB
8	R-08	1	2	3	37.50%	TB	1	3	4	50.00%	KB	2	2	2	6	50.00%	KB	4	3	4	11	91.67%	SB
9	R-09	2	2	4	50.00%	KB	3	4	7	87.50%	SB	3	4	4	11	91.67%	SB	4	2	4	10	83.33%	SB
10	R-10	1	2	3	37.50%	TB	3	1	4	50.00%	KB	2	3	3	8	66.67%	B	4	4	4	12	100.00%	SB
11	R-11	2	2	4	50.00%	KB	4	2	6	75.00%	B	4	2	3	9	75.00%	B	4	3	4	11	91.67%	SB
12	R-12	1	3	4	50.00%	KB	4	2	6	75.00%	B	4	2	3	9	75.00%	B	4	3	4	11	91.67%	SB
13	R-13	1	2	3	37.50%	TB	2	2	4	50.00%	KB	3	3	3	9	75.00%	B	4	3	4	11	91.67%	SB
14	R-14	1	3	4	50.00%	KB	3	3	6	75.00%	B	4	3	3	10	83.33%	SB	4	2	4	10	83.33%	SB
15	R-15	1	2	3	37.50%	TB	2	2	4	50.00%	KB	3	3	4	10	83.33%	SB	4	2	4	10	83.33%	SB
16	R-16	1	2	3	37.50%	TB	4	2	6	75.00%	B	4	2	3	9	75.00%	B	4	2	4	10	83.33%	SB
17	R-17	2	3	5	62.50%	B	4	3	7	87.50%	SB	2	2	3	7	58.33%	KB	3	4	4	11	91.67%	SB
18	R-18	2	3	5	62.50%	B	4	2	6	75.00%	B	2	2	3	7	58.33%	KB	4	4	4	12	100.00%	SB
19	R-19	3	3	6	75.00%	B	3	3	6	75.00%	B	1	2	3	6	50.00%	KB	4	3	4	11	91.67%	SB
20	R-20	3	2	5	62.50%	B	4	3	7	87.50%	SB	3	2	2	7	58.33%	KB	4	4	4	12	100.00%	SB
21	R-21	3	3	6	75.00%	B	4	3	7	87.50%	SB	2	2	2	6	50.00%	KB	4	4	4	12	100.00%	SB
22	R-22	2	3	5	62.50%	B	3	3	6	75.00%	B	3	1	2	6	50.00%	KB	4	4	4	12	100.00%	SB
23	R-23	4	2	6	75.00%	B	4	3	7	87.50%	SB	2	2	3	7	58.33%	KB	3	2	4	9	75.00%	B
24	R-24	3	3	6	75.00%	B	4	3	7	87.50%	SB	3	2	3	8	66.67%	B	3	3	4	10	83.33%	SB
25	R-25	3	3	6	75.00%	B	3	4	7	87.50%	SB	3	2	2	7	58.33%	KB	4	4	4	12	100.00%	SB
26	R-26	3	2	5	62.50%	B	4	3	7	87.50%	SB	2	2	3	7	58.33%	KB	3	3	4	10	83.33%	SB
27	R-27	3	3	6	75.00%	B	3	4	7	87.50%	SB	1	2	2	5	41.67%	TB	3	3	4	10	83.33%	SB
28	R-28	4	3	7	87.50%	SB	4	3	7	87.50%	SB	2	1	2	5	41.67%	TB	4	4	3	11	91.67%	SB
29	R-29	2	3	5	62.50%	B	4	3	7	87.50%	SB	2	1	3	6	50.00%	KB	4	4	4	12	100.00%	SB
30	R-30	1	2	3	37.50%	TB	1	2	3	37.50%	TB	1	1	1	3	25.00%	TB	4	3	4	11	91.67%	SB
31	R-31	2	3	5	62.50%	B	3	1	4	50.00%	KB	1	3	2	6	50.00%	KB	4	2	3	9	75.00%	B
32	R-32	2	4	6	75.00%	B	2	4	6	75.00%	B	2	3	3	8	66.67%	B	4	4	4	12	100.00%	SB
33	R-33	2	3	5	62.50%	B	3	4	7	87.50%	SB	3	2	3	8	66.67%	B	4	4	4	12	100.00%	SB
34	R-34	2	4	6	75.00%	B	4	4	8	100.00%	SB	4	3	3	10	83.33%	SB	4	4	4	12	100.00%	SB
35	R-35	2	3	5	62.50%	B	4	4	8	100.00%	SB	3	2	3	8	66.67%	B	4	4	4	12	100.00%	SB
36	R-36	3	4	7	87.50%	SB	4	4	8	100.00%	SB	2	2	3	7	58.33%	KB	4	4	4	12	100.00%	SB
37	R-37	2	4	6	75.00%	B	1	3	4	50.00%	KB	2	2	3	7	58.33%	KB	4	3	4	11	91.67%	SB
38	R-38	2	3	5	62.50%	B	2	3	5	62.50%	B	2	3	3	8	66.67%	B	4	3	4	11	91.67%	SB
39	R-39	2	3	5	62.50%	B	2	3	5	62.50%	B	3	3	3	9	75.00%	B	4	3	4	11	91.67%	SB
40	R-40	2	2	4	50.00%	KB	2	3	5	62.50%	B	2	2	3	7	58.33%	KB	4	3	2	9	75.00%	B
41	R-41	2	2	4	50.00%	KB	2	3	5	62.50%	B	2	2	3	7	58.33%	KB	4	3	4	11	91.67%	SB
42	R-42	3	4	7	87.50%	SB	4	3	7	87.50%	SB	1	1	1	3	25.00%	TB	4	3	4	11	91.67%	SB
43	R-43	4	4	8	100.00%	SB	4	3	7	87.50%	SB	2	2	3	7	58.33%	KB	4	3	4	11	91.67%	SB
44	R-44	4	3	7	87.50%	SB	4	3	7	87.50%	SB	2	2	3	7	58.33%	KB	4	3	4	11	91.67%	SB
45	R-45	3	3	6	75.00%	B	4	3	7	87.50%	SB	2	2	3	7	58.33%	KB	4	3	4	11	91.67%	SB
46	R-46	4	3	7	87.50%	SB	4	3	7	87.50%	SB	2	2	3	7	58.33%	KB	4	2	3	9	75.00%	B
47	R-47	3	4	7	87.50%	SB	4	3	7	87.50%	SB	2	4	4	10	83.33%	SB	4	4	4	12	100.00%	SB
48	R-48	2	4	6	75.00%	B	4	3	7	87.50%	SB	2	4	3	9	75.00%	B	4	4	4	12	100.00%	SB

49	R-49	4	4	8	100.00%	SB	4	3	7	87.50%	SB	1	3	3	7	58.33%	KB	4	4	4	12	100.00%	SB	
50	R-50	3	4	7	87.50%	SB	4	4	8	100.00%	SB	2	4	3	9	75.00%	B	4	4	4	12	100.00%	SB	
51	R-51	4	4	8	100.00%	SB	4	4	8	100.00%	SB	1	3	4	8	66.67%	B	4	4	4	12	100.00%	SB	
52	R-52	2	4	6	75.00%	B	3	4	7	87.50%	SB	2	3	3	8	66.67%	B	4	4	4	12	100.00%	SB	
53	R-53	1	3	4	50.00%	KB	1	4	5	62.50%	B	2	3	3	8	66.67%	B	4	4	4	12	100.00%	SB	
54	R-54	2	4	6	75.00%	B	2	4	6	75.00%	B	2	3	3	8	66.67%	B	4	4	4	12	100.00%	SB	
55	R-55	3	4	7	87.50%	SB	2	4	6	75.00%	B	2	2	3	7	58.33%	KB	4	4	4	12	100.00%	SB	
56	R-56	2	4	6	75.00%	B	3	4	7	87.50%	SB	2	2	3	7	58.33%	KB	4	4	4	12	100.00%	SB	
57	R-57	1	2	3	37.50%	TB	1	2	3	37.50%	TB	1	1	2	4	33.33%	TB	4	3	4	11	91.67%	SB	
58	R-58	1	2	3	37.50%	TB	1	1	2	25.00%	TB	2	1	2	5	41.67%	TB	3	4	3	10	83.33%	SB	
59	R-59	1	2	3	37.50%	TB	1	2	3	37.50%	TB	1	1	2	4	33.33%	TB	4	4	4	12	100.00%	SB	
60	R-60	1	2	3	37.50%	TB	1	1	2	25.00%	TB	1	1	1	3	25.00%	TB	4	3	4	11	91.67%	SB	
61	R-61	1	2	3	37.50%	TB	1	2	3	37.50%	TB	2	1	2	5	41.67%	TB	4	3	4	11	91.67%	SB	
62	R-62	1	2	3	37.50%	TB	1	2	3	37.50%	TB	2	1	2	5	41.67%	TB	4	3	4	11	91.67%	SB	
63	R-63	4	3	7	87.50%	SB	4	2	6	75.00%	B	1	1	1	3	25.00%	TB	1	4	4	9	75.00%	B	
64	R-64	1	4	5	62.50%	B	4	3	7	87.50%	SB	3	4	4	11	91.67%	SB	4	4	3	11	91.67%	SB	
65	R-65	1	2	3	37.50%	TB	1	1	2	25.00%	TB	1	1	2	4	33.33%	TB	2	4	4	10	75.00%	SB	
66	R-66	1	2	3	37.50%	TB	1	1	2	25.00%	TB	2	2	3	7	58.33%	KB	4	4	2	10	83.33%	SB	
67	R-67	1	2	3	37.50%	TB	1	1	2	25.00%	TB	2	2	2	6	50.00%	KB	1	4	1	6	50.00%	KB	
68	R-68	4	4	8	100.00%	SB	4	2	6	75.00%	B	4	4	4	12	100.00%	SB	3	1	4	8	66.67%	B	
69	R-69	1	2	3	37.50%	TB	1	2	3	37.50%	TB	3	2	3	8	66.67%	B	4	3	2	9	75.00%	B	
70	R-70	3	2	5	62.50%	B	1	3	4	50.00%	KB	1	1	3	5	41.67%	TB	2	2	4	8	66.67%	B	
71	R-71	3	3	6	75.00%	B	2	3	5	62.50%	B	2	2	3	7	58.33%	KB	4	4	3	11	91.67%	SB	
72	R-72	4	3	7	87.50%	SB	4	4	8	100.00%	SB	3	3	3	9	75.00%	B	3	2	4	9	75.00%	B	
73	R-73	2	4	6	75.00%	B	2	3	5	62.50%	B	3	3	3	9	75.00%	B	4	2	3	9	75.00%	B	
74	R-74	2	2	4	50.00%	KB	3	4	7	87.50%	SB	3	4	3	10	83.33%	SB	4	4	4	12	100.00%	SB	
75	R-75	4	4	8	100.00%	SB	4	4	8	100.00%	SB	4	4	4	12	100.00%	SB	4	4	4	12	100.00%	SB	
76	R-76	4	4	8	100.00%	SB	4	4	8	100.00%	SB	4	4	4	12	100.00%	SB	4	4	4	12	100.00%	SB	
77	R-77	4	4	8	100.00%	SB	4	4	8	100.00%	SB	4	4	4	12	100.00%	SB	4	3	4	11	91.67%	SB	
78	R-78	4	2	6	75.00%	B	2	4	6	75.00%	B	2	1	2	5	41.67%	TB	4	2	2	8	66.67%	B	
79	R-79	2	2	4	50.00%	KB	3	3	6	75.00%	B	3	3	4	10	83.33%	SB	3	3	3	9	75.00%	B	
80	R-80	4	4	8	100.00%	SB	4	4	8	100.00%	SB	4	4	4	12	100.00%	SB	4	4	4	12	100.00%	SB	
81	R-81	4	3	7	87.50%	SB	3	4	7	87.50%	SB	3	4	3	10	83.33%	SB	4	3	4	11	91.67%	SB	
82	R-82	3	4	7	87.50%	SB	2	4	6	75.00%	B	2	2	3	7	58.33%	KB	4	4	2	10	83.33%	SB	
83	R-83	2	2	4	50.00%	KB	2	2	4	50.00%	KB	2	2	4	8	66.67%	B	4	3	3	10	83.33%	SB	
84	R-84	1	3	4	50.00%	KB	3	1	4	50.00%	KB	2	4	4	10	83.33%	SB	4	4	3	11	91.67%	SB	
85	R-85	1	4	5	62.50%	B	2	4	6	75.00%	B	2	2	2	6	50.00%	KB	4	4	3	11	91.67%	SB	
86	R-86	3	3	6	75.00%	B	3	4	7	87.50%	SB	3	2	3	8	66.67%	B	4	3	2	9	75.00%	B	
87	R-87	1	2	3	37.50%	TB	1	2	3	37.50%	TB	3	2	3	8	66.67%	B	4	3	3	10	83.33%	SB	
88	R-88	4	2	6	75.00%	B	2	1	3	37.50%	TB	2	2	2	6	50.00%	KB	4	4	4	12	100.00%	SB	
89	R-89	3	2	5	62.50%	B	3	4	7	87.50%	SB	2	2	2	6	50.00%	KB	4	4	3	11	91.67%	SB	
90	R-90	1	2	3	37.50%	TB	1	2	3	37.50%	TB	1	4	2	7	58.33%	KB	4	2	1	7	58.33%	KB	
Rata-rata Skor				5.23	471	B			5.67	510	B				7.46	671	B				10.71	964	SB	
Sangat Baik				21	23.33%				39	43.33%					15	16.67%						74	82.22%	
Baik				39	43.33%				26	28.89%					25	27.78%						14	15.56%	
Kurang Baik				11	12.22%				9	10.00%					35	38.89%						2	2.22%	
Tidak Baik				19	21.11%				16	17.78%					15	16.67%						0	0.00%	

Rekap Tabulasi Hasil Penelitian variabel Partisipasi Anggota, Motivasi
Berkoperasi, dan Loyalitas Anggota

Motivasi Berkoperasi

No	Kode Resp	Partisipasi Anggota (Y)			Motivasi Berkoperasi (X1)			Loyalitas Anggota		
		Skor	%	Krit	Skor	%	Krit	Skor	%	Krit
1	R-1	26	59.09%	KB	30	93.75%	SB	29	72.50%	B
2	R-2	29	65.91%	B	28	87.50%	SB	30	75.00%	B
3	R-3	25	56.82%	KB	28	87.50%	SB	29	72.50%	B
4	R-4	25	56.82%	KB	25	78.13%	B	29	72.50%	B
5	R-5	28	63.64%	B	19	59.38%	KB	25	62.50%	B
6	R-6	26	59.09%	KB	26	81.25%	SB	30	75.00%	B
7	R-7	31	70.45%	B	18	56.25%	KB	25	62.50%	B
8	R-8	33	75.00%	B	24	75.00%	B	24	60.00%	KB
9	R-9	25	56.82%	KB	17	53.13%	KB	32	80.00%	B
10	R-10	25	56.82%	KB	16	50.00%	KB	27	67.50%	B
11	R-11	31	70.45%	B	14	43.75%	KB	30	75.00%	B
12	R-12	26	59.09%	KB	19	59.38%	KB	30	75.00%	B
13	R-13	23	52.27%	KB	18	56.25%	KB	27	67.50%	B
14	R-14	26	59.09%	KB	18	56.25%	KB	30	75.00%	B
15	R-15	26	59.09%	KB	16	50.00%	KB	27	67.50%	B
16	R-16	29	65.91%	B	17	53.13%	KB	28	70.00%	B
17	R-17	27	61.36%	KB	27	84.38%	SB	30	75.00%	B
18	R-18	29	65.91%	B	27	84.38%	SB	30	75.00%	B
19	R-19	24	54.55%	KB	25	78.13%	B	29	72.50%	B
20	R-20	29	65.91%	B	26	81.25%	SB	31	77.50%	B
21	R-21	27	61.36%	KB	28	87.50%	SB	31	77.50%	B
22	R-22	28	63.64%	B	29	90.63%	SB	29	72.50%	B
23	R-23	30	68.18%	B	29	90.63%	SB	29	72.50%	B
24	R-24	29	65.91%	B	24	75.00%	B	31	77.50%	B
25	R-25	26	59.09%	KB	26	81.25%	SB	32	80.00%	B
26	R-26	28	63.64%	B	27	84.38%	SB	29	72.50%	B
27	R-27	31	70.45%	B	27	84.38%	SB	28	70.00%	B
28	R-28	32	72.73%	B	25	78.13%	B	30	75.00%	B
29	R-29	28	63.64%	B	27	84.38%	SB	30	75.00%	B
30	R-30	18	40.91%	TB	14	43.75%	KB	20	50.00%	KB
31	R-31	24	54.55%	KB	21	65.63%	B	24	60.00%	KB
32	R-32	32	72.73%	B	22	68.75%	B	32	80.00%	B
33	R-33	28	63.64%	B	26	81.25%	SB	32	80.00%	B
34	R-34	35	79.55%	B	26	81.25%	SB	36	90.00%	SB
35	R-35	36	81.82%	SB	29	90.63%	SB	33	82.50%	SB
36	R-36	35	79.55%	B	26	81.25%	SB	34	85.00%	SB
37	R-37	33	75.00%	B	28	87.50%	SB	28	70.00%	B
38	R-38	32	72.73%	B	26	81.25%	SB	29	72.50%	B
39	R-39	31	70.45%	B	28	87.50%	SB	30	75.00%	B
40	R-40	25	56.82%	KB	23	71.88%	B	25	62.50%	B
41	R-41	25	56.82%	KB	23	71.88%	B	27	67.50%	B
42	R-42	32	72.73%	B	25	78.13%	B	28	70.00%	B
43	R-43	35	79.55%	B	24	75.00%	B	33	82.50%	SB
44	R-44	33	75.00%	B	25	78.13%	B	32	80.00%	B
45	R-45	31	70.45%	B	24	75.00%	B	31	77.50%	B
46	R-46	35	79.55%	B	26	81.25%	SB	30	75.00%	B
47	R-47	32	72.73%	B	31	96.88%	SB	36	90.00%	SB
48	R-48	34	77.27%	B	28	87.50%	SB	34	85.00%	SB

49	R-49	29	65.91%	B	27	84.38%	SB	34	85.00%	SB
50	R-50	27	61.36%	KB	28	87.50%	SB	36	90.00%	SB
51	R-51	39	88.64%	SB	31	96.88%	SB	36	90.00%	SB
52	R-52	38	86.36%	SB	30	93.75%	SB	33	82.50%	SB
53	R-53	34	77.27%	B	24	75.00%	B	29	72.50%	B
54	R-54	33	75.00%	B	23	71.88%	B	32	80.00%	B
55	R-55	39	88.64%	SB	31	96.88%	SB	32	80.00%	B
56	R-56	37	84.09%	SB	28	87.50%	SB	32	80.00%	B
57	R-57	28	63.64%	B	12	37.50%	TB	21	52.50%	KB
58	R-58	23	52.27%	KB	18	56.25%	KB	20	50.00%	KB
59	R-59	20	45.45%	KB	13	40.63%	TB	22	55.00%	KB
60	R-60	24	54.55%	KB	14	43.75%	KB	19	47.50%	KB
61	R-61	21	47.73%	KB	14	43.75%	KB	22	55.00%	KB
62	R-62	27	61.36%	KB	18	56.25%	KB	22	55.00%	KB
63	R-63	30	68.18%	B	22	68.75%	B	25	62.50%	B
64	R-64	39	88.64%	SB	30	93.75%	SB	34	85.00%	SB
65	R-65	12	27.27%	TB	11	34.38%	TB	19	47.50%	KB
66	R-66	33	75.00%	B	18	56.25%	KB	22	55.00%	KB
67	R-67	15	34.09%	TB	12	37.50%	TB	17	42.50%	TB
68	R-68	35	79.55%	B	27	84.38%	SB	34	85.00%	SB
69	R-69	33	75.00%	B	22	68.75%	B	23	57.50%	KB
70	R-70	23	52.27%	KB	18	56.25%	KB	22	55.00%	KB
71	R-71	27	61.36%	KB	29	90.63%	SB	29	72.50%	B
72	R-72	28	63.64%	B	25	78.13%	B	33	82.50%	SB
73	R-73	31	70.45%	B	26	81.25%	SB	29	72.50%	B
74	R-74	29	65.91%	B	26	81.25%	SB	33	82.50%	SB
75	R-75	41	93.18%	SB	30	93.75%	SB	40	100.00%	SB
76	R-76	37	84.09%	SB	21	65.63%	B	40	100.00%	SB
77	R-77	43	97.73%	SB	32	100.00%	SB	39	97.50%	SB
78	R-78	34	77.27%	B	21	65.63%	B	25	62.50%	B
79	R-79	33	75.00%	B	23	71.88%	B	29	72.50%	B
80	R-80	41	93.18%	SB	31	96.88%	SB	40	100.00%	SB
81	R-81	41	93.18%	SB	30	93.75%	SB	35	87.50%	SB
82	R-82	31	70.45%	B	23	71.88%	B	30	75.00%	B
83	R-83	37	84.09%	SB	27	84.38%	SB	26	65.00%	B
84	R-84	33	75.00%	B	26	81.25%	SB	29	72.50%	B
85	R-85	32	72.73%	B	23	71.88%	B	28	70.00%	B
86	R-86	32	72.73%	B	25	78.13%	B	30	75.00%	B
87	R-87	29	65.91%	B	21	65.63%	B	24	60.00%	KB
88	R-88	24	54.55%	KB	19	59.38%	KB	27	67.50%	B
89	R-89	31	70.45%	B	29	90.63%	SB	29	72.50%	B
90	R-90	21	47.73%	KB	22	68.75%	B	20	50.00%	KB
	Rata-rata	29.80	2682	B	23.72	2135	B	29.07	2616	B
		F	%		F	%		F	%	
	Sangat Baik	12	13.33		42	46.67		19	21.11	
	Baik	48	53.33		26	28.89		55	61.11	
	Kurang Baik	27	30.00		18	20.00		15	16.67	
	Tidak Baik	3	3.33		4	4.44		1	1.11	

Lampiran 13

Deskriptif Variabel Penelitian1. Variabel Motivasi Berkoperasi (X_1)

$$\text{Range} = \text{Data maksimal} - \text{data minimal}$$

$$\text{Data maksimal} = 4 \times 8 \times 90 = 2.880$$

$$\text{Data minimal} = 1 \times 8 \times 90 = 720$$

$$\text{Range} = 2.880 - 720 = 2.160$$

$$\text{Panjang kelas interval} = \frac{\text{Range}}{\text{Banyak kelas}} = \frac{2.160}{4} = 540$$

No	Interval Skor	Interval Persentase	Frek	%	Kriteria
1	$2340 \leq \text{skor} \leq 2.880$	$81,25\% \leq - \leq 100\%$	42	46,67%	Sangat baik
2	$1800 \leq \text{skor} < 2340$	$62,5\% \leq - < 81,25\%$	37	28,89%	Baik
3	$1260 \leq \text{skor} < 1800$	$43,75\% \leq - < 62,5\%$	18	20,00%	Kurang baik
4	$720 \leq \text{skor} < 1260$	$25\% \leq - < 43,75\%$	4	4,44%	Tidak baik
Rata-rata Skor		2682		Baik	

Variabel Motivasi berkoperasi terdiri dari 3 indikator antara lain:

a. Indikator Dorongan untuk Berupaya Menghasilkan Kinerja yang Tinggi

$$\text{Range} = \text{Data maksimal} - \text{data minimal}$$

$$\text{Data maksimal} = 4 \times 2 \times 90 = 720$$

$$\text{Data minimal} = 1 \times 2 \times 90 = 180$$

$$\text{Range} = 720 - 180 = 540$$

$$\text{Panjang kelas interval} = \frac{\text{Range}}{\text{Banyak kelas}} = \frac{540}{4} = 135$$

No	Interval Skor	Interval Persentase	Frek	%	Kriteria
1	$585 \leq \text{Skor} \leq 720$	$81,25\% \leq - \leq 100\%$	34	37,78%	Sangat baik
2	$450 \leq \text{Skor} < 585$	$62,5\% \leq - < 81,25\%$	50	55,56%	Baik
3	$315 \leq \text{Skor} < 450$	$43,75\% \leq - < 62,5\%$	2	2,22%	Kurang baik
4	$180 \leq \text{Skor} < 315$	$25\% \leq - < 43,75\%$	4	4,44%	Tidak baik
Rata-rata Skor		550			Baik

b. Indikator Dorongan Mencapai Tujuan Organisasi

Range = Data maksimal – data minimal

Data maksimal = $4 \times 4 \times 90 = 1440$

Data minimal = $1 \times 4 \times 90 = 360$

Range = $1440 - 360 = 1080$

Panjang kelas interval = $\frac{\text{Range}}{\text{Banyak kelas}} = \frac{1080}{4} = 270$

No	Interval Skor	Interval Persentase	Frek	%	Kriteria
1	$1170 \leq \text{Skor} \leq 1440$	$81,25\% \leq - \leq 100\%$	39	43,33 %	Sangat baik
2	$900 \leq \text{Skor} < 1170$	$62,5\% \leq - < 81,25\%$	33	36,67%	Baik
3	$630 \leq \text{Skor} < 900$	$43,75\% \leq - < 62,5\%$	16	17,78%	Kurang baik
4	$360 \leq \text{Skor} < 630$	$25\% \leq - < 43,75\%$	2	2,22%	Tidak baik
Rata-rata Skor		1033			Baik

c. Indikator Dorongan Pemenuhan Kebutuhan

Range = Data maksimal – data minimal

Data maksimal = $4 \times 2 \times 90 = 720$

Data minimal = $1 \times 2 \times 90 = 180$

Range = $720 - 180 = 540$

Panjang kelas interval = $\frac{\text{Range}}{\text{Banyak kelas}} = \frac{540}{4} = 135$

No	Interval Skor	Interval Persentase	Frek	%	Kriteria
1	$585 \leq \text{Skor} \leq 720$	$81,25\% \leq - \leq 100\%$	51	56,67%	Sangat baik
2	$450 \leq \text{Skor} < 585$	$62,5\% \leq - < 81,25\%$	16	17,78%	Baik
3	$315 \leq \text{Skor} < 450$	$43,75\% \leq - < 62,5\%$	10	11,11%	Kurang baik
4	$180 \leq \text{Skor} < 315$	$25\% \leq - < 43,75\%$	13	14,44%	Tidak baik
Rata-rata Skor		552			Baik

2. Variabel Loyalitas Anggota (X2)

Range = Data maksimal – data minimal

Data maksimal = $4 \times 10 \times 90 = 3.600$

Data minimal = $1 \times 10 \times 90 = 900$

Range = $3.600 - 900 = 2700$

Panjang kelas interval = $\frac{\text{Range}}{\text{Banyak kelas}} = \frac{2.700}{4} = 675$

No	Interval Skor	Interval Persentase	Frek	%	Kriteria
1	$2.925 \leq \text{skor} \leq 3.600$	$81,25\% \leq - \leq 100\%$	19	21,11%	Sangat baik
2	$2.250 \leq \text{skor} < 2.925$	$62,5\% \leq - < 81,25\%$	55	61,11%	Baik
3	$1.575 \leq \text{skor} < 2.250$	$43,75\% \leq - < 62,5\%$	15	16,67%	Kurang baik
4	$900 \leq \text{skor} < 1.575$	$25\% \leq - < 43,75\%$	1	1,11%	Tidak baik
Rata-rata Skor		2616			Baik

Variabel loyalitas anggota terdiri dari 4 indikator antara lain:

a. Indikator Melakukan Pembelian Berulang

Range = Data maksimal – data minimal

Data maksimal = $4 \times 2 \times 90 = 720$

Data minimal = $1 \times 2 \times 90 = 180$

Range = $720 - 180 = 540$

Panjang kelas interval = $\frac{\text{Range}}{\text{Banyak kelas}} = \frac{540}{4} = 135$

No	Interval Skor	Interval Persentase	Frek	%	Kriteria
1	$585 \leq \text{Skor} \leq 720$	81,26% – 100%	21	23,33%	Sangat baik
2	$450 \leq \text{Skor} < 585$	62,51% – 81,25%	39	43,33%	Baik
3	$315 \leq \text{Skor} < 450$	43,75% – 62,50%	11	12,22%	Kurang baik
4	$180 \leq \text{Skor} < 315$	25,00% – 43,75%	19	21,11%	Tidak baik
Rata-rata Skor			471		Baik

b. Indikator Membeli Antar Lini Produk dan Jasa

$$\text{Range} = \text{Data maksimal} - \text{data minimal}$$

$$\text{Data maksimal} = 4 \times 2 \times 90 = 720$$

$$\text{Data minimal} = 1 \times 2 \times 90 = 180$$

$$\text{Range} = 720 - 180 = 540$$

$$\text{Panjang kelas interval} = \frac{\text{Range}}{\text{Banyak kelas}} = \frac{540}{4} = 135$$

No	Interval Skor	Interval Persentase	Frek	%	Kriteria
1	$585 \leq \text{Skor} \leq 720$	81,25 % ≤ - ≤ 100%	39	43,33%	Sangat baik
2	$450 \leq \text{Skor} < 585$	62,5 % ≤ - < 81,25%	26	28,89%	Baik
3	$315 \leq \text{Skor} < 450$	43,75% ≤ - < 62,5%	9	10,00%	Kurang baik
4	$180 \leq \text{Skor} < 315$	25% ≤ - < 43,75%	16	17,78%	Tidak baik
Rata-rata Skor			510		Baik

c. Indikator Mereferensikan Kepada Orang Lain

$$\text{Range} = \text{Data maksimal} - \text{data minimal}$$

$$\text{Data maksimal} = 4 \times 3 \times 90 = 1080$$

$$\text{Data minimal} = 1 \times 3 \times 90 = 270$$

$$\text{Range} = 1080 - 270 = 810$$

$$\text{Panjang kelas interval} = \frac{\text{Range}}{\text{Banyak kelas}} = \frac{810}{4} = 202,5$$

No	Interval Skor	Interval Persentase	Frek	%	Kriteria
1	$877,5 \leq \text{Skor} \leq 1080$	$81,25\% \leq - \leq 100\%$	15	16,67%	Sangat baik
2	$675 \leq \text{Skor} < 877,5$	$62,5\% \leq - < 81,25\%$	25	27,78%	Baik
3	$472,5 \leq \text{Skor} < 675$	$43,75\% \leq - < 62,5\%$	35	38,89%	Kurang Baik
4	$270 \leq \text{Skor} < 472,5$	$25\% \leq - < 43,75\%$	15	16,67%	Tidak Baik
Rata-rata Skor			671		Kurang Baik

d. Indikator Menunjukkan Kekebalan Terhadap Tarikan Dari Pesaing

Range = Data maksimal – data minimal

Data maksimal = $4 \times 3 \times 90 = 1080$

Data minimal = $1 \times 3 \times 90 = 270$

Range = $1080 - 270 = 810$

Panjang kelas interval = $\frac{\text{Range}}{\text{Banyak kelas}} = \frac{810}{4} = 202,5$

No	Interval Skor	Interval Persentase	Frek	%	Kriteria
1	$877,5 \leq \text{Skor} \leq 1080$	$81,25\% \leq - \leq 100\%$	74	82,22%	Sangat baik
2	$675 \leq \text{Skor} < 877,5$	$62,5\% \leq - < 81,25\%$	14	15,56%	Baik
3	$472,5 \leq \text{Skor} < 675$	$43,75\% \leq - < 62,5\%$	2	2,22%	Kurang Baik
4	$270 \leq \text{Skor} < 472,5$	$25\% \leq - < 43,75\%$	0	0%	Tidak Baik
Rata-rata Skor			964		Sangat Baik

3. Distribusi Variabel Partisipasi Anggota (Y)

Range = Data maksimal – data minimal

Data maksimal = $4 \times 11 \times 90 = 3.960$

Data minimal = $1 \times 11 \times 90 = 990$

Range = $3.960 - 990 = 2.970$

$$\text{Panjang kelas interval} = \frac{\text{Range}}{\text{Banyak kelas}} = \frac{2.970}{4} = 742.5$$

No	Interval Skor	Interval Persentase	Frek	%	Kriteria
1	$3.217,5 \leq \text{skor} \leq 3.960$	$81,25 \% \leq - \leq 100\%$	12	13,33%	Sangat baik
2	$2.475 \leq \text{skor} < 3.217,5$	$62,5 \% \leq - < 81,25\%$	48	53,33%	Baik
3	$1.732,5 \leq \text{skor} < 2.475$	$43,75\% \leq - < 62,5\%$	27	30,00%	Kurang baik
4	$990 \leq \text{skor} < 1732,5$	$25\% \leq - < 43,75\%$	3	3,33%	Tidak baik
Rata-rata Skor			2682		Baik

Variabel partisipasi anggota terdiri dari 3 indikator antara lain:

a. Indikator Partisipasi Anggota dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT)

$$\text{Range} = \text{Data maksimal} - \text{data minimal}$$

$$\text{Data maksimal} = 4 \times 3 \times 90 = 1080$$

$$\text{Data minimal} = 1 \times 3 \times 90 = 270$$

$$\text{Range} = 1080 - 270 = 810$$

$$\text{Panjang kelas interval} = \frac{\text{Range}}{\text{Banyak kelas}} = \frac{810}{4} = 202,5$$

No	Interval Skor	Interval Persentase	Frek	%	Kriteria
1	$877,5 \leq \text{Skor} \leq 1080$	$81,25 \% \leq - \leq 100\%$	30	33,33%	Sangat baik
2	$675 \leq \text{Skor} < 877,5$	$62,5 \% \leq - < 81,25\%$	42	46,67%	Baik
3	$472,5 \leq \text{Skor} < 675$	$43,75\% \leq - < 62,5\%$	17	18,89%	Kurang baik
4	$270 \leq \text{Skor} < 472,5$	$25\% \leq - < 43,75\%$	1	1,11%	Tidak baik
Rata-rata Skor			795		Baik

b. Indikator Partisipasi Anggota dalam Penyertaan Modal

$$\text{Range} = \text{Data maksimal} - \text{data minimal}$$

$$\text{Data maksimal} = 4 \times 5 \times 90 = 1800$$

$$\text{Data minimal} = 1 \times 5 \times 90 = 450$$

$$\text{Range} = 1800 - 450 = 1350$$

$$\text{Panjang kelas interval} = \frac{\text{Range}}{\text{Banyak kelas}} = \frac{1350}{4} = 202,5$$

No	Interval Skor	Interval Persentase	Frek	%	Kriteria
1	$1.462,5 \leq \text{Skor} \leq 1800$	$81,25\% \leq - \leq 100\%$	13	14,44%	Sangat baik
2	$1.125 \leq \text{Skor} < 1.462,5$	$62,5\% \leq - < 81,25\%$	45	50,00%	Baik
3	$787,5 \leq \text{Skor} < 1125$	$43,75\% \leq - < 62,5\%$	26	28,89%	Kurang baik
4	$450 \leq \text{Skor} < 787,5$	$25\% \leq - < 43,75\%$	6	6,67%	Tidak baik
Rata-rata Skor			1203		Baik

c. Indikator Partisipasi Anggota dalam Manfaatkan Pelayanan yang Disediakan Koperasi

$$\text{Range} = \text{Data maksimal} - \text{data minimal}$$

$$\text{Data maksimal} = 4 \times 3 \times 90 = 1080$$

$$\text{Data minimal} = 1 \times 3 \times 90 = 270$$

$$\text{Range} = 1080 - 270 = 810$$

$$\text{Panjang kelas interval} = \frac{\text{Range}}{\text{Banyak kelas}} = \frac{810}{4} = 202,5$$

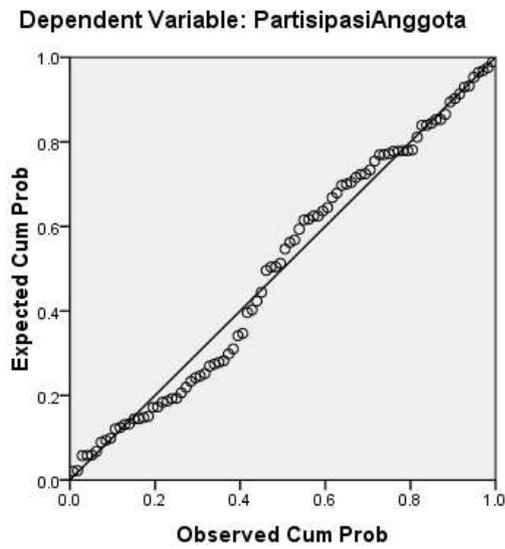
No	Interval Skor	Interval Persentase	Frek	%	Kriteria
1	$877,5 \leq \text{Skor} \leq 1080$	81,26% – 100%	15	16,67%	Sangat baik
2	$675 \leq \text{Skor} < 877,5$	62,51% – 81,25%	31	34,44%	Baik
3	$472,5 \leq \text{Skor} < 675$	43,75% – 62,50%	30	33,33%	Kurang baik
4	$270 \leq \text{Skor} < 472,5$	25,00% – 43,75%	14	15,56%	Tidak baik
Rata-rata Skor			684		Baik

Lampiran 14

UJI ASUMSI KLASIK

Uji Normalitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		90
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.90334131
Most Extreme Differences	Absolute	.087
	Positive	.087
	Negative	-.072
Kolmogorov-Smirnov Z		.824
Asymp. Sig. (2-tailed)		.506

a. Test distribution is Normal.

Uji Multikolinieritas

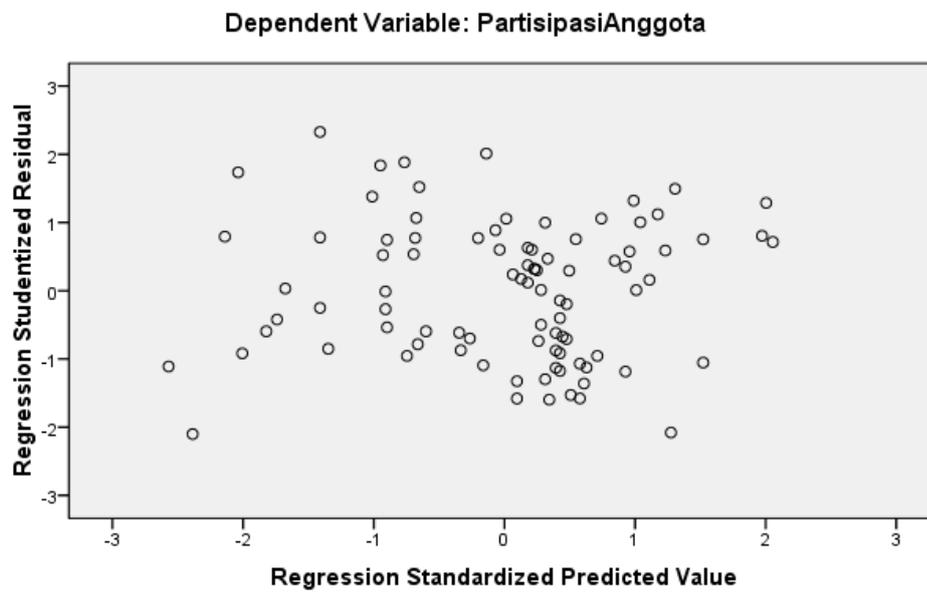
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	5.775	2.533		2.280	.025		
	MotivasiBerkoperasi	.340	.115	.310	2.956	.004	.493	2.030
	LoyalitasAnggota	.549	.122	.472	4.499	.000	.493	2.030

a. Dependent Variable: PartisipasiAnggota

Uji Heteroskedastisitas

Scatterplot



Lampiran 15

ANALISIS REGRESI LINIER BERGANDA**Regresi Linier Berganda****Coefficients^a**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.775	2.533		2.280	.025
	MotivasiBerkoperasi	.340	.115	.310	2.956	.004
	LoyalitasAnggota	.549	.122	.472	4.499	.000

a. Dependent Variable: PartisipasiAnggota

Uji Simultan (Uji F)**ANOVA^b**

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1516.389	2	758.195	48.645	.000 ^a
	Residual	1356.011	87	15.586		
	Total	2872.400	89			

a. Predictors: (Constant), LoyalitasAnggota, MotivasiBerkoperasi

b. Dependent Variable: PartisipasiAnggota

Uji Parsial (Uji-t)**Coefficients^a**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.775	2.533		2.280	.025
	MotivasiBerkoperasi	.340	.115	.310	2.956	.004
	LoyalitasAnggota	.549	.122	.472	4.499	.000

a. Dependent Variable: PartisipasiAnggota

Koefisien Determinasi Silumtan (R^2)

Model Summary^a

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.727 ^a	.528	.517	3.948

a. Predictors: (Constant), LoyalitasAnggota, MotivasiBerkoperasi

b. Dependent Variable: PartisipasiAnggota

Koefisien Determinasi Parsial (r^2)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	5.775	2.533		2.280	.025					
	MotivasiBerkoperasi	.340	.115	.310	2.956	.004	.647	.302	.218	.493	2.030
	LoyalitasAnggota	.549	.122	.472	4.499	.000	.693	.434	.331	.493	2.030

a. Dependent Variable: PartisipasiAnggota