

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Dalam Tinjauan hasil penelitian relevan di gunakan sebagai pendukung terhadap penelitian yang akan dilakukan. Di satu sisi juga merupakan bahan perbandingan terhadap penelitian yang ada, baik mengenai kelebihan dan kekurangan yang ada sebelumnya, serta dapat menguatkan argument, sehingga dalam hal ini penulis mengambil penelitian yang berkaitan dengan judul yang di angkat.

Skripsi yang berjudul Astuti, Rani Inri (2019)“Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro Dan Pembiayaan Serbaguna Mikro Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Kcp Stabat” Penelitian dalam skripsi ini dilatar belakangi oleh sebuah fenomena bahwa Pembiayaan Usaha Mikro adalah produk yang lebih diminati daripada Pembiayaan Serbaguna Mikro oleh nasabah yang mengajukan pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri KCP Stabat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui minat nasabah terhadap pembiayaan usaha mikro dan pembiayaan serbaguna mikro pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Stabat serta Persentase minat nasabah terhadap pembiayaan usaha mikro dan pembiayaan serbaguna mikro pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Stabat. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan menggunakan metode kualitatif yang dalam pengolahan datanya dari sumber data primer dan sumber data sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa minat nasabah terhadap pembiayaan usaha mikro lebih banyak yaitu sebesar 75% (15 Responden) sedangkan pada pembiayaan serbaguna mikro sebesar 25% (5 Responden). Adapun persentase minat nasabah terhadap

pembiayaan usaha mikro dan pembiayaan serbaguna mikro dapat terlihat pada tahun 2016 sampai 2018 yaitu Pada tahun 2016 pada pembiayaan usaha mikro minat nasabah pembiayaan sebesar 90% (27 nasabah), sedangkan pada pembiayaan serbaguna mikro sebesar 10% (3 nasabah). Pada tahun 2017, minat nasabah pembiayaan usaha mikro mengalami penurunan dari tahun sebelumnya sebesar 65.7% (46 nasabah), terjadi kenaikan dari tahun sebelumnya pada pembiayaan serbaguna mikro sebesar 34.3% (24 nasabah). Sedangkan pada tahun 2018, minat nasabah pembiayaan usaha mikro mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya sebesar 66% (66 nasabah), dan terjadi penurunan dari tahun sebelumnya pada pembiayaan serbaguna mikro sebesar 34% (34 nasabah).

Bedasarkan hasil penelitian terdahulu dengan hasil penelitian yang dilakukan terdapat perbedaan yaitu perbedaan tempat penelitian dan penelitian terdahulu fokus terhadap Penerapan Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro Dan Pembiayaan Serbaguna Mikro Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Kcp Stabat sedangkan penulis memfokuskan penelitiannya terhadap permodalan Kredit Usaha Rakyat (KUR). sedangkan persamaan antara penelitian terdahulu dan penelitian yang sekarang sama-sama membahas tentang Kredit Usaha Rakyat dan menggunakan jenis penelitian yang sama yaitu penelitian Kualitatif.¹

Yurisni, Novy. 2018 “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat debitur UMKM menggunakan Kredit Usaha Rakyat (KUR) mikro sebagai penambahan aset usaha (studi nasabah PT. Bank rakyat Indonesia Tbk. Unit Pakisaji Malang)” Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan program kredit yang bertujuan untuk dalam rangka pemberdayaan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi

¹Astuti, Rani Inri (2019) “Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro Dan Pembiayaan Serbaguna Mikro Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Kcp Stabat.

(UMKMK). KUR yang digunakan sebagai objek penelitian adalah KUR Mikro dari Bank Rakyat Indonesia (BRI) sebagai bank yang memiliki asset terbesar di Indonesia. Lokasi penelitian ditujukan kepada nasabah debitur yang menggunakan Kredit Usaha Rakyat (KUR) di BRI Kanca Martadinata Unit Pakisaji Malang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat debitur UMKM menggunakan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dan faktor-faktor yang digunakan sebagai variabel bebasnya adalah suku bunga (X1), jaminan (X2) dan pelayanan (X3) dengan variable minat (Y) sebagai variable terikatnya.²

Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif deskriptif. Isi penelitian ditujukan kepada nasabah yang menggunakan produk KUR mikro di BRI unit pakisaji. menggunakan pendekatan uji asumsi klasik, uji regresi linier berganda dan uji hipotesis yang terdiri dari uji t, uji F dan uji koefisien determinan. Data diambil dengan cara penyebaran kuesioner menggunakan metode likert. Data tersebut diolah dengan menggunakan SPSS16.00.

Berdasarkan hasil penelitian dan hasil pembahasan bahwa faktor suku bunga yang umumnya para nasabah akan mencari kredit dengan tingkat suku bunga yang relative kecil agar tidak memberatkan saat pembayaran angsuran serta diharapkan akan memaksimalkan usaha para nasabah dengan menekankan biaya angsuran dengan tingkat suku bunga yang kecil tersebut. Jaminan yang umumnya pemberi pinjaman mensyaratkan adanya jaminan sebelum pemberi pinjaman memberi pinjaman ke pihak peminjam yang diharapkan menjadikan suatu kewajiban nasabah jika nasabah memiliki kewajiban yang harus mereka lakukan untuk menebus jaminan

²Yurisni, Novy. 2018 “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat debitur UMKM menggunakan Kredit Usaha Rakyat (KUR) mikro sebagai penambahan aset usaha (studi nasabah PT. Bank rakyat Indonesia Tbk. Unit Pakisaji Malang)

dengan membayar angsuran kredit hingga batas waktu tertentu. Serta pelayanan di bank akan dapat menjadi pertimbangan oleh nasabah untuk mengambil kredit, karena pelayanan yang nyaman, aman dan mudah dapat menarik nasabah mau untuk mengambil kredit sehingga dapat meningkatkan minat nasabah debitur untuk mengajukan kredit. Semua factor-faktor tersebut secara bersama-sama memiliki pengaruh signifikan terhadap minat nasabah debitur. Diantara faktor-faktor ketertarikan yang digunakan sebagai variabel yakni suku bunga, jaminan dan pelayanan faktor yang paling dominan dalam keputusan pengambilan kredit oleh nasabah debitur UMKM menggunakan Kredit Usaha Rakyat (KUR) mikro sebagai penambahan modal usaha di BRI unit Pakisaji adalah faktor suku bunga. Hal ini dikarenakan suku bunga yang menjadikan factor utama minat debitur mengajukan kredit.

Berdasarkan penelitian terdahulu dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis terdapat perbedaan yaitu jenis penelitian karena penelitian terdahulu menggunakan jenis penelitian kuantitatif sedangkan calon peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif perbedaan antara penelitian terdahulu dengan peneliti bukan hanya terdapat pada jenis penelitian tetapi terdapat juga perbedaan tempat atau lokasi penelitian dan juga terdapat perbedaan lain yaitu penelitian terdahulu hanya berfokus pada minat debitur UMKM menggunakan Kredit Usaha Rakyat (KUR) mikro sebagai penambahan aset usaha (studi nasabah sedangkan peneliti memfokuskan pada Minat Nasabah Terhadap Kredit Usaha Rakyat (KUR).

Pentingnya hasil penelitian adalah penulis maupun para pembaca nantinya bisa membedakan hasil penelitian terdahulu dengan hasil yang dilakukan oleh peneliti

dan juga peneliti dapat mengetahui bagaimana Minat Nasabah Terhadap Kredit Usaha Rakyat di Bank Bri Unit Lero Kabupaten Pinrang.

NURUL IZZA, 2019 “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Pengambilan Kredit Usaha Rakyat (Kur) Pada Pt. Bank Mandiri Persero Tbk Kcp Pallangga” Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk mengetahui variabel mana yang berpengaruh terhadap minat nasabah dalam pengambilan KUR (Kredit Usaha Rakyat) dari ke tiga variabel tersebut, yaitu faktor pelayanan, faktor suku bunga dan faktor prosedur kredit. Kemudian diantara ke tiga variabel tersebut mana yang paling dominan berpengaruh. Penelitian ini menggunakan metode analisis data yaitu analisis regresi berganda dari nasabah yang menggunakan KUR atau nasabah yang pernah menggunakan KUR. Hasil yang didapatkan menunjukkan secara parsial atau sendiri-sendiri variabel faktor pelayanan, faktor suku bunga dan faktor prosedur kredit berpengaruh secara signifikan terhadap minat nasabah dalam pengambilan KUR (Kredit Usaha Rakyat). Sedangkan secara simultan atau bersama-sama ketiga variabel tersebut diantaranya variabel faktor pelayanan, faktor suku bunga dan faktor prosedur kredit berpengaruh secara signifikan terhadap minat nasabah dalam pengambilan KUR (Kredit Usaha Rakyat). Terdapat satu variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap minat nasabah dalam pengambilan KUR (Kredit Usaha Rakyat) yaitu faktor prosedur kredit.³

Berdasarkan penelitian terdahulu dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis terdapat perbedaan yaitu jenis penelitian karena penelitian terdahulu menggunakan jenis penelitian kuantitatif sedangkan calon peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif perbedaan antara penelitian terdahulu dengan peneliti bukan

³NURUL IZZA, 2019 “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Pengambilan Kredit Usaha Rakyat (Kur) Pada Pt. Bank Mandiri Persero Tbk Kcp Pallangga.

hanya terdapat pada jenis penelitian tetapi terdapat juga perbedaan tempat atau lokasi penelitian dan juga terdapat perbedaan lain yaitu penelitian terdahulu hanya berfokus pada Persepsi Nasabah Terhadap Penerapan 7p Dalam Pemasaran Produk Kur Pt Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Tomohon Utara Kota Tomohon sedangkan peneliti memfokuskan pada Kredit Usaha Rakyat (KUR).

B. Tinjauan Teori

1. Minat

Minat merupakan salah satu aspek psikologis yang mempunyai pengaruh cukup besar terhadap perilaku dan minat juga merupakan sumber motivasi yang akan mengarahkan seseorang dalam melakukan apa yang mereka lakukan. Minat beli merupakan bagian dari komponen perilaku dalam sikap mengonsumsi. Menurut Kinneer dan Taylor minat membeli adalah merupakan bagian dari komponen perilaku konsumen dalam sikap mengonsumsi, kecenderungan responden untuk bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilaksanakan.⁴

Minat adalah kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu. Secara sederhana minat itu dapat diartikan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian kepada orang dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat itu tersebut dengan disertai dengan perasaan senang.⁵ Minat adalah kecenderungan seseorang yang tetap memperhatikan dan mengenang beberapa kegiatan.

⁴ Umar Husein, *Managemen Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT.Gramedia Pusaka), h. 45

⁵ Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam* (Jakarta:2004, Prenada Media),h. 263.

Minat merupakan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktifitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Dengan kata lain ada suatu usaha (untuk mendekati, mengetahui, menguasai dan berhubungan) dari subyek yang dilakukan dengan perasaan senang, ada daya tarik dari objek.

Minat sebagai aspek kejiwaan bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktifitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu. Sedangkan nasabah merupakan konsumen sebagai penyedia dana dalam proses transaksi barang ataupun jasa. Dengan demikian pengertian minat nasabah yaitu pengaruh eksternal, kesadaran akan kebutuhan, pengenalan produk dan evaluasi alternatif adalah hal yang dapat menimbulkan minat beli konsumen. Pengaruh eksternal ini terdiri dari usaha pemasaran dan faktor sosial budaya.⁶

Ada beberapa tahapan minat yaitu:

- a. Informasi yang jelas sebelum memilih.
- b. Pertimbangan yang matang sebelum memilih.
- c. Keputusan memilih.⁷

Dengan demikian maka dapat dikatakan bahwa minat adalah dorongan kuat bagi seseorang untuk melakukan segala sesuatu dalam mewujudkan pencapaian tujuan dan cita-cita yang menjadi keinginannya. Minat yang besar terhadap suatu hal merupakan modal yang besar untuk membangkitkan semangat untuk melakukan tindakan yang diminati dalam hal ini minat nasabah pada perbankan. Minat memiliki sifat dan karakter khusus sebagai berikut:

⁶Schiffman dan Kanuk, *Perilaku Konsumen*, Edisi 7, (Jakarta: Indeks, 2008), h. 21.

⁷ Sukanto Mm, *Nafsiologi: Suatu pendekatan Alternatif Atas Psikologi*, (Jakarta: 1985, Integrita Press), h. 45.

- 1) Minat bersifat pribadi (individu), adaperbedaan antara minat seseorang dan orang lain.
- 2) Minat menimbulkan efek diskriminatif.
- 3) Erat hubunganya dengan motivasi, mempengaruhi dan dipengaruhi motivasi.
- 4) Minat merupakan sesuatu yang dipelajari, bukan bawaan lahir dan dapat berubah tergantung pada kebutuhan, pengalaman, dan mode.

Minat digambarkan sebagai situasi seseorang sebelum melakukan tindakan yang dapat dijadikan dasar untuk memprediksi perilaku atau tindakan tersebut, minat membeli merupakan sesuatu yang berhubungan dengan rencana konsumen untuk membeli produk tertentu serta seberapa banyak unit produk yang dibutuhkan pada periode tertentu.⁸

Terdapat banyak hal yang dapat mempengaruhi timbulnya minat, baik berasal dari individu itu sendiri, ataupun dilingkungan masyarakat. Menurut Crow individu dalam mengambil keputusan untuk membeli suatu barang atau jasa ditentukan oleh 2 faktor, yaitu⁹ :

a. Faktor Pelayanan

Dalam memberikian pelayanan seorang pegawai bank harus memiliki etika. Sehingga kedua belah pihak baik nasabah maupun pegawai bank dapat saling menghargai. Definisi pelayanan sendiri yaitu suatu kegiatan yang membantu menyediakan segala apa yang dibutuhkan orang lain atau konsumen dengan

⁸Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan*, (Jakarta: Kencana prenada Media Group, 2011), h. 63-64

⁹Eno Amaliag Bachtiar, *Pengaruh Brand Image Terhadap Minat Membelin Motor Honda Di Makassar* (Skripsi Sarjana Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Hasanuddin: Makassar, 2013), h.28

penampilan produk sebaik-baiknya sehingga diperoleh kepuasan nasabah dan usaha penggunaan produk secara berulang-ulang.

Dalam kamus lengkap Bahasa Indonesia, pelayanan diartikan sebagai perbuatan menyediakan segala apa yang diperlukan orang lain.¹⁰ Selanjutnya Kotler Philip dan Keller mendefinisikan pelayanan sebagai aktivitas atau manfaat yang dapat ditawarkan oleh satu pihak ke pihak lain dengan tidak berwujud, tidak tersimpan, tidak menghasilkan kepemilikan serta bervariasi dan dapat diubah.¹¹

Bagi nasabah yang mengutamakan keuntungan atau kemanfaatan yang diperoleh kualitas pelayanan (*Service*) adalah juga faktor yang mempengaruhi memilih sebuah produk. Jika pelayanan yang diterimanya buruk, maka sudah pasti beralih ke produk lain. Sebaliknya, jika pelayanan yang diterimanya baik maka sudah pasti mereka tidak akan memilih produk lain dan pastinya tidak akan segan-segan untuk setia pada produk tersebut. Sebagaimana firman Allah SWT dalam surah Al Maidah ayat 2 :

b. Faktor Promosi

Promosi adalah upaya perusahaan mempengaruhi para pelanggan atau konsumen agar mau menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Promosi meliputi unsur-unsur pemberian informasi dan pengaruh terhadap perilaku pelanggan, bisa juga diartikan bahwa promosi sebagai suatu upaya produsen untuk berkomunikasi dengan para pelanggan guna mempengaruhi pelanggan agar membawa kepada tindakan yang diinginkan perusahaan yaitu mempunyai konsumen.

¹⁰Erham Anggawirya Dan Audi C, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*(Surabaya: Indah Surabaya, 2002),h.41

¹¹Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Terj. Hendra Teguh, Benyamin Malon, Dan Ropny A. Rusli. Jilid 2 (Jakarta Index Kelompok Gramedia, 2004)h.45

Promosi merupakan suatu sarana yang paling ampuh untuk menarik kesimpulan dan mempertahankan nasabah, salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan nasabah terhadap produk, yaitu mempengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi akan mengingatkan citra bank dimata para nasabahnya.¹²

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa macam, ini sangat tergantung pada sudut pandang dan cara menggolongkannya. minat dapat dibagi menjadi tiga macam (berdasarkan timbulnya, berdasarkan arahnya, dan cara mengungkapkannya) yaitu sebagai berikut:¹³

- 1) Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi minat primitif dan minat kultural. Minat primitif adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh. Sedangkan minat kultural atau minat social adalah minat yang timbul karena proses belajar.
- 2) Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri. Minat ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut.
- 3) Berdasarkan cara mengungkapkan, minat dapat di bedakan menjadi empat yaitu:

¹²Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta, Prenada Media, 2005) h. 175

¹³ Abdul Rahman Shaleh dan Muhibid Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Prespektif Islam*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), h. 263-268.

- a) expressed interest; minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk kenyataan kegiatan yang disenangi maupun tidak, dari jawabannya dapat diketahui minatnya,
- b) manifest interest; minat yang diungkapkan dengan melakukan pengamatan langsung,
- c) tested interest; minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif,
- d) inventoried interest; minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distadarisasikan. Dari macam-macam minat yang terdapat diatas dapat disimpulkan bahwa minat seseorang terhadap sesuatu tergantung dari cara berfikir atau sudut pandangnya masing-masing. Karena manusia diciptakan dengan kemampuan yang berbeda, jadi cara menentukan minat atau perhatian dari seseorang juga berbeda-beda.

Dapat dilihat dari macam minat berdasarkan timbulnya ada 2 jenis minat, yang pertama minat primitif itu timbul dari jaringan tubuh atau dari dalam diri seseorang tersebut. yang kedua minat kultural yaitu minat yang timbul dari proses belajar maksudnya diberi suatu pendidikan atau pengetahuan sehingga muncul minat dari seseorang tersebut. macam minat berdasarkan arahnya ada 2, yaitu minat intrinsik adalah minat yang langsung timbul ketika melihat suatu kegiatan. Yang kedua minat ekstrinsik adalah minat tujuan akhir dari kegiatan maksudnya segala sesuatu kegiatan pasti ada suatu tujuan tertentu, jadi minat timbul dari tujuan kegiatan itu sendiri. Macam minat berdasarkan mengungkapkannya ada 4, yang pertama ekspresed imperest maksudnya seseorang butuh penjelasan subyek dari pihak kegiatan tersebut. jadi dari penjelasan itu dapat diketahui seseorang itu berminat

dalam kegiatan tersebut. yang kedua manifest interest maksudnya minat seseorang dapat diketahui jika melihat secara langsung kegiatan tersebut. Yang ketiga tested interest yaitu minat dapat diketahui dari hasil tes obyektif kegiatan itu sendiri. Yang keempat inventoried interest yaitu minat dapat dilihat ketika seseorang 23 mengetahui alat-alat yang digunakan dalam kegiatan tersebut sudah distandarisasi, jadi alat-alat tersebut termasuk benar-benar layak.

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Timbulnya

Minat Cukup banyak faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, dimana secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan (misal : bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu, kepribadian), dan yang berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, lingkungan sekolah dan lingkungan masyarakat. Sedangkan minat menurut Crow and Crow dalam bukunya Abdul Rahman Saleh berpendapat ada tiga faktor yang mempengaruhi timbulnya minat, yaitu:

- 1) Dorongan dari dalam diri individu, misal dorongan makan, rasa ingin tahu.
- 2) Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu.
- 3) Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi.¹⁴

Berdasarkan faktor diatas dapat disimpulkan bahwa minat seseorang dipengaruhi oleh diri-sendiri maksudnya dorongan yang timbul untuk melakukan aktivitas atau tindakan tertentu untuk memenuhinya, misalnya dorongan untuk makan menimbulkan minat untuk mencari makan. Minat dipengaruhi oleh faktor sosial yaitu minat dalam upaya mengembangkan diri dan dalam ilmu pengetahuan, misalnya

¹⁴Abdul Rahman Shaleh dan Muhibid Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Prespektif Islam*, h.264

hasrat untuk mendapatkan kemampuan dalam bekerja. Sedangkan minat dari faktor emosional yaitu minat yang erat hubungannya dengan emosi, misalnya kesuksesan seseorang pada suatu aktivitas tersebut menimbulkan perasaan suka atau puas. Sedangkan kegagalan akan menimbulkan perasaan tidak senang dan mengurangi minat seseorang terhadap kegiatan yang bersangkutan. Karena kepribadian manusia itu bersifat kompleks, maka sering ketiga faktor yang menjadi penyebab timbulnya minat tersebut tidak berdiri sendiri, melainkan suatu perpaduan dari ketiga faktor tersebut, akhirnya menjadi agak sulit bagi kita untuk menentukan faktor manakah yang menjadi awal penyebab timbulnya suatu minat.

2. Teori Persepsi

Persepsi pada hakikatnya merupakan suatu proses penilaian seseorang terhadap suatu peristiwa tertentu. Proses persepsi diawali dengan rangsangan seperti fenomena yang terjadi didalam lingkungan sosial, lalu timbul perhatian sehingga membentuk persepsi yang berbeda-beda oleh setiap individu. Dalam dunia perbankan nasabah merupakan orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank (pinjaman KUR).

Persepsi merupakan suatu proses seseorang yang menafsirkan stimulus yang diterimanya dan juga merupakan suatu proses seseorang mengorganisasikan pikirannya dan menafsirkan dan mengalami serta mengelola pertanda atau segala sesuatu yang terjadi di lingkungannya.¹⁵

Berbagai ahli memberikan definisi yang beragam tentang persepsi, walaupun pada prinsipnya mengandung makna yang sama. Menurut Young persepsi merupakan aktivitas mengindra, mengintegrasikan dan memberikan penilaian pada objek-objek

¹⁵ Maman H Sumantri, *Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2002), h. 131

fisik maupun ibjek sosial, dan penginderaan tersebut tergantung pada stimulus fisik dan stimulus sosial yang ada di lingkungannya. Sensasi-sensasi dari lingkungan dan di olah bersama-sama dengan hal-halyang telah di pelajario sebelumnya baik hal itu berupa harapan-harapan, nilai-nilai, sikap, ingatan dan lain-lain¹⁶

Dalam konteks ke-Indonesia-an, pengertian bank dapat dilihat dalam Pasal 1 Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang perbankan. Dalam pasal tersebut disebutkan bahwa yang di maksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Dalam pengertian ini mengandung makna bahwa bank merupakan badan yang memiliki rekening dan simpanan untuk nasabah dan tidak hanya berfungsi untuk mengelola uang saja, tetapi juga dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat.

3. Teori Nasabah

a. Nasabah

Nasabah adalah orang atau badan hukum yang mempunyai rekening bank simpanan atau pinjaman pada pihak bank. Sehingga nasabah merupakan orang yang biasa berhubungan dengan atau menjdu pelanggan bank.¹⁷ Dengan kata alain nasabah adalah pihak atau orang yang menggunakan dan secara sengaja menjadi langganan bank yang di percayainya.

Menurut kamus perbankan, nasabah adalah orng atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank.¹⁸ Pada tahun 1998 melalui Undang-

¹⁶Bimo Walgito, Pengantar Psikologi Umum (Yogyakarta; Andi, 2010), h 87

¹⁷M. Nur Rianto Al arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta,2010), h. 189

¹⁸Saladin Djaslim, *Manajemen Pemasaran*,(Bandung: PT.Linda Karya, 2002),h.7

Undang Nomor 10 Tahun 1998 diintroduksikan rumusan masalah nasabah dalam pasal 1 angka 16, yaitu pihak yang menggunakan jasa bank. Rumusan ini kemudian di perinci pada pada angka berikutnya, sebagai berikut;

- 1) Nasabah penyimpan dana adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan. (Pasal 1 angka 17 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998).

Nasabah Debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang di persamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan (Pasal 1 angka 18 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998).¹⁹

Adapun pihak-pihak yang termasuk sebagai nasabah adalah:

- a) Orang

Nasabah bank terdiri dari orang yang telah dewasa dan orang yang belum dewasa. Nasabah orang dewasa hanya diperbolehkan untuk nasabah kredit dan atau nasabah giro. Sedangkan nasabah simpanan dan atau jasa-jasa bank lainnya di mungkinkan orang yang belum dewasa, misalnya nasabah tabungandan nasabah lepas (*working costumer*) untuk transfer dan sebagainya. Terhadap perjanjian yang di buat antara bank dengan nasabah tersebut telah di dasari konsekuensi hokum yang telah di akibatkannya. Konsekuensi hukum tersebut adalah tidak dipenuhinya salah satu unsur sahnya perjanjian seperti yang termuat dalam pasal 1320 KUHP Perdata, maka perjanjian tersebut dapat di batalkan, artinya perjanjian tersebut dapat dibatalkan oleh pihak yang dapat di mewakili anak yang belum dewasa itu, yaitu orang tua atau

¹⁹Thy Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2006) h. 30

walinya melalui acara gugatan pembatalan. Dengan kata lain, selama orang tua wali dari orang yang belum dewasa tersebut tidak melakukan gugatan, maka perjanjian tersebut tetap berlaku dan mengikat antara para pihak. Nasabah kredit dan rekening giro biasanya diwajibkan bagi nasabah yang telah dewasa. Hal ini disebabkan karena resiko bank yang sangat besar jika dalam pemberian kredit dan atau pembukaan rekening giro diperbolehkan bagi nasabah yang belum dewasa.

b) Badan Hukum

Untuk nasabah berupa aspek legalitas dari badan tersebut serta kewenangan bertindak dari pihak yang berhubungan dengan bank. Hal ini berkaitan dengan aspek hukum perseorangan. Berkaitan dengan kewenangan bertindak bagi nasabah yang bersangkutan, khususnya bagi “badan” termasuk apakah perbuatan hukum tersebut perlu mendapat persetujuan dari komisaris atau rapat umum pemegang saham (RUPS) agar diperhatikan anggaran dasar dari badan yang bersangkutan. Subjek hukum yang berbentuk badan, tidak otomatis dapat berhubungan dengan bank. Untuk dapat berhubungan dengan bank, harus juga dilihat peraturan perundang-undangan yang berlaku dan bagaimana ketentuan internal yang berlaku pada bank yang bersangkutan.

Menurut Kasmir nasabah (masyarakat) yang kelebihan dan menyimpan uangnya di bank dalam bentuk simpanan giro, tabungan dan deposito. Bagi bank dana yang disimpan oleh masyarakat adalah sama artinya dengan membeli dana. Dalam hal ini nasabah sebagai penyimpan dan bank sebagai penerima titipan simpanan. Nasabah dapat memilih sendiri untuk menyimpan dana apakah dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Selain itu Nasabah merupakan pihak yang menggunakan jasa bank. Penghimpun dana dan pemberian kredit merupakan pelayanan jasa perbankan yang

utama dari semua kegiatan lembaga keuangan bank. Berdasarkan Pasal I Angka (16) UU Perbankan diintrodusikan rumusan nasabah yaitu nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank.

Rumusan tersebut di perinci pada butir berikutnya, yaitu sebagai berikut:

- (1) Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menepatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.²⁰
- (2) Nasabah debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit tau pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah atau yang di persamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.²¹

Di dalam praktik-praktik perbankan, di kenal 3 macam nasabah antara lain.

- (1) Nasabah deposan, yaitu nasabah yang menyimpan dananya di suatu bank, misalnya dalam bentuk deposito tabungan.
- (2) Nasabah yang memanfaatkan fasilitas kredit perbankan, misalnya kredit usaha rakyat, kredit kepemilikan rumah dan sebagainya.
- (3) Nasabah yang melakukan transaksi dengan pihak lain melalui bank, misalnya, transaksi antara lain importir sebagai pembeli dan eksportir di luar negeri. Untuk transaksi semacam ini biasanya importir membuka letter of credit (L/C) pada suatu bank demi kelancaran dan keamanan pembayaran.

²⁰Pasal 14 ayat (17) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang *Perbankan atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992* Tentang Perbankan.

²¹Pasal 14 ayat (18) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang *Perbankan atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992* Tentang Perbankan.

Penerapan prinsip mengenal nasabah

Dalam peraturan bank Indonesia tentang penerapan prinsip mengenal nasabah (*Know Your Customer Prinsipless*).

- (1) Prinsip mengenal nasabah adalah prinsip yang di terapkan bank untuk mengetahui identitas nasabah, memantau kegiatan transaksi nasabah termasuk pelaporan transaksi yang mencurigakan.
- (2) Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank.²²

b. Permodalan Pada Bank Bank Rakyat Indonesia (BRI)

1) Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Pada tahun 2016 program KUR diarahkan sebagai bagian mendorong kenaikan pertumbuhan ekonomi yang sedang melambat, dengan alokasi plafon KUR sebesar Rp 100- Rp 120 Triliun, diharapkan dapat mengungkit naik pemberiak kredit kepada usaha mikro kecil, khususnya di sector pertanian, perikanan, industry, perdagangan, dan jasa-jasa.²³

Berdasarkan penjelasan dari komite Kredit Usaha Rakyat (2016) Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan skema kredit/pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang khusus diperuntukan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah dan Koperasi UMKM di bidang usaha produktif dan layak, namun mempunyai keterbatasan dalam memenuhi persyaratan yang ditetapkan perbankan (belum benklable). Lebih lanjut Kredit Usaha Rakyat merupakan program pemberian kredit/pembiayaan dengan nilai di bawah Rp 500.000.000 dengan pola peminjaman oleh pemerintah dengan besarnya *coverage* penjaminan maksimal 80% dari plafon kredit untuk sector pertanian,

²²Peraturan Bank Indonesia Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan *atas Undang-undang Nomor 182 Tahun 1992 Tentang Perbankan*

²³Ir. Bobby Hamzar Rafinus, M.I.A, *Peraturan Kredit Usaha Rakyat*, (Jakarta, 2016) , h.2

kelautan dan perikanan, kehutanan, dan industry kecil, dan 70% dari plafon kredit usaha sector lainnya.

Kredit usaha Rakyat (KUR) merupakan pinjaman kredit yang di luncurkan pemerintah dalam membantu Usaha Mikro Kecil yang di lucurkan pemerintah dalam membantu usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam mendapatkan tambahan dana untuk mengembangkan usahanya. Usaha mikro, Kecil dan Menengah yang berhak mendapatkan bantuan KUR adalah UMKM yang memiliki usaha produktif dan layak mendapatkan bantuan. Usaha produktif yang di maksudkan adalah di bidang pertanian, perikanan, dan kelautan, perindustrian dan jasa-jasa .Sedangkan yang di maksud bahwa UMKM harus layak mendapatkan kredit adalah UMKM yang sehat, yang memiliki kemampuan mendapatkan keuntungan sehingga mampu mengembalikan pinjaman yang telah di berikan.²⁴

KUR adalah program yang di canangkan oleh pemerintah namun sumber dananya berasal sepenuhnya dari dana bank. Pemerintah memberikan pinjaman terhadap risiko KUR sebesar 70% sementara sisanya sebesar 30% ditanggung oleh bank pelaksana. Pinjaman KUR di berikan dalam rangka meningkatkan akses UMKMK pada sumber pembiayaan dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi nasional.²⁵

Kemudian lembaga penjaminanya yang terlibat adalah dua lembaga penjamin nasional, yaitu PT. Jamkrindo dan PT. Askarindo, dan 2 lembaga penjamin daerah,

²⁴Nely Sueni, *Pengaruh Dana Kredit Usaha Rakyat (KUR) terhadap Bank Pengkreditan Rakyat (BPR) di Kabupaten Jember*, (Jurnal Skripsi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mandala Jember, 2018) h. 47-48

²⁵Raymond, *Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bagi UMKMK di kota Batam (Studi Kasus Bank BRI)*, (Jurnal Skripsi Universitas Putera Batam, 2018), h. 141-142

yaitu PT. Penjaminan Kredit Daerah Jawa Timur (Jamkrinda Jatim) dan PT. Jamkrinda Bali Mandara Terdapat tiga Skema KUR yaitu,

- a) KUR Mikro dengan Plafon sampai dengan Rp 20 Juta dikenakan suku bunga kredit maksimal 22% per tahun,
- b) KUR Ritel dengan plafon dari Rp 20 Juta sampai dengan Rp 500 Juta dikenakan suku bunga kredit maksimal 13% per tahun,
- c) KUR Linkage dengan plafon sampai dengan Rp 2 Milyar. KUR Linkage biasanya menggunakan lembaga lain, seperti Koperasi, BPR, dan Lembaga Keuangan Non-bank, untuk meneruskan-pinjamkan KUR dari Bank Pelaksana Kepada UMKM.²⁶

2) Tujuan dari Kredit Usaha Rakyat yaitu :

- a) Untuk meningkatkan akses pembiayaan bagi UMKMK yang melakukan kegiatan usaha produktif dan layak namun belum *bankable* kepada bank pelaksana
- b) Tercapainya percepatan pengembangan sector riil dan pemberdayaan UMKMK dalam rangka penanggulangannya/pengentasan kemiskinan dan perluasan kesempatan kerja.

Dalam memahami mengenai apa yang dipikirkan oleh nasabah ada beberapa hal yang harus di pahami terlebih dahulu :²⁷

- (1) Memahami tujuan-tujuan dan sasaran yang ingin dicapai atau didapatkan oleh nasabah.

²⁶Raymond, *Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bagi UMKMK di kota Batam (Studi Kasus Bank BRI)*, (Jurnal Skripsi Universitas Putera Batam, 2018), h. 141-142

²⁷Biil Stinnet, *Think Like Your Customer*, (Jakarta: Alex Media Komputindo) h. 3

- (2) Memahami cara mereka membuat peringkat dan memprioritaskan tujuan dan sasaran tersebut.
- (3) Mengetahui apa yang bisa kita lakukan dengan produk yang akan di tawarkan untuk membantu merealisasikan masalah-masalah yang timbul antara mereka dan cara mencapai tujuan-tujuan tersebut.

3) Sasaran Program KUR

Sasaran program KUR yaitu kelompok masyarakat yang telah dilatih dan ditingkatkan keberdayaan serta kemandiriannya pada program sebelumnya. Harapannya agar kelompok masyarakat tersebut mampu untuk memanfaatkan skema pendanaan yang berasal dari lembaga keuangan formal seperti Bank, Koperasi, Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dan sebagainya. Dilihat dari sisi kelembagaan, maka sasaran KUR adalah UMKMK. Sektor usaha yang diperbolehkan untuk memperoleh KUR adalah semua sektor usaha produktif.

4) Manfaat KUR

Bagi UMKMK, manfaat KUR adalah membantu pembiayaan yang dibutuhkan untuk mengembangkan usahanya. Sementara bagi pemerintah, manfaat KUR adalah tercapainya percepatan pengembangan sektor riil dan pemberdayaan UMKMK dalam rangka penanggulangan/pengentasan kemiskinan dan perluasan kesempatan kerja serta pertumbuhan ekonomi.

5) Cara mengakses Kredit Usaha Rakyat

UMKM dan Koperasi membutuhkan kredit dapat menghubungi Kantor Cabang Pembantu Bank pelaksanaan terdekat. Memenuhi persyaratan dokumentasi sesuai dengan yang di terapkan Bank Pelaksanaan. Mengajukan surat permohonan kredit/pembiayaan kemudian Bank Pelaksanaan akan melakukan penelitian kelayakan

(Bank Pelaksanaan berwenang memberikan persetujuan dan menolak permohonan kredit).

C. Kerangka Konseptual

1. Minat Nasabah

Minat Nasabah adalah sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang ingin dilakukan ketika bebas memilih, ketika seseorang menilai bahwa sesuatu bisa bermanfaat, maka seseorang bisa menjadi berminat, kemudian hal tersebut bisa mendatangkan kepuasan ketika kepuasan menurun maka minatnya juga bisa menjadi menurun. Sehingga minat tidak bersifat permanen, tetapi minat bersifat sementara atau dapat berubah-ubah.

Jadi dapat disimpulkan bahwa minat nasabah adalah motivasi nasabah untuk melakukan suatu hal yang bermanfaat dan menilai suatu produk dalam bank yang dapat mendatangkan suatu kepuasan.

Menurut Slameto Minat adalah rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh.²⁸ Minat merupakan suatu kondisi yang mencerminkan hubungan antara sesuatu atau dialami dengan keinginan atau kebutuhan sendiri, dengan kata lain kecenderungan apa yang dilihat dan diamati seseorang merupakan sesuatu yang berhubungan dengan keinginan dan kebutuhannya.²⁹

Berdasarkan dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan minat adalah kecenderungan individu untuk memuaskan rasa perhatian dan ketertarikan terhadap suatu objek

²⁸Slameto, *Belajar Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya*, (Cet,Ke-A, Jakarta : Rineka Cipta,2003,)h.180

²⁹Darmadi, *Pengembangan Model Dan Metode Pembelajaran Dalam Dinamika Belajar Siswa*, (Yogyakarta: Budi Utama, 2017.)h. 310

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia nasabah adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank dalam hal keuangan.³⁰ Menurut kamus perbankan, nasabah adalah orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank.³¹

Minat nasabah adalah sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu yang ingin dilakukan ketika bebas memilih, ketika seseorang menilai bahwa sesuatu bisa bermanfaat, maka seseorang akan berminat, kemudian hal tersebut bisa mendatangkan kepuasan, ketika kepuasan menurun maka minatnya juga akan ikut menurun. Sehingga minat tidak bersifat permanen, tetapi minat bersifat sementara dan bisa berubah-ubah.

Jadi dapat disimpulkan bahwa minat nasabah adalah motivasi nasabah dalam melakukan atau menilai sesuatu produk dalam bank sesuai dengan keinginannya sehingga mendatangkan kepuasan.

2. Pengertian Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Kata kredit berasal dari kata *credere* yang artinya kepercayaan, maksudnya adalah apabila seseorang memperoleh kredit maka berarti mereka memperoleh suatu kepercayaan. Sedangkan si pemberi kredit artinya memberikan kepercayaan kepada seseorang bahwa uang yang dipinjamkan pasti kembali.³²

Dalam hal menjalankan perekonomian masyarakat, kini pemerintah menerbitkan program modal kerja dan investasi yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang diberikan kepada lembaga-lembaga keuangan perbankan baik itu syariah maupun konvensional.

³⁰ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, h.952

³¹ Saladin Djaslim, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: PT.Linda Karya), h.7

³² Kasmr, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2002), h. 3

Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah kredit/pembiayaan yang di berikan oleh perbankan kepada UMKMK yang reasible tapi belum bankable.Maksudnya adalah usaha tersebut memiliki prospek bisnis yang baik dan memiliki kemampuan untuk mengembalikan. UMKM dan Koperasi yang diharapkan dapat mengakses KUR adalah yang bergerak di sector usaha produktif antara lain: pertanian, perikanan dan kelautan, perindustrian, kehutanan, dan jasa keuangan simpan pinjam. Penyaluran KUR dapat dilakukan langsung, maksudnya UMKM dan koperasi dapat langsung mengases KUR di Kantor Cabang atau Kantor Cabang Pembantu Bank Pelaksana.Untuklebih mendekatkan pelayanan kepada usaha mikro, maka penyaluran KUR juga dapat dilakukan secara tidak langsung. Maksudnya usaha mikro dapat mengakses KUR melalui kegiatan linkage program lainnya yang bekerjasama dengan Bank Pelaksana.KUR sendiri mempunyai maksud dan tujuan yaitu pemberdayaan Usaha Mikro Kecil ,Menengah dan koperasi (UMKMK), Penciptaan lapangan kerja, dan penanggulangan kemiskinan.

Penyaluran KUR dapat dilakukan langsung, maksudnya UMKM dan Koperasi dapat langsung mengakses KUR di Kantor Cabang atau Kantor Cabang Pembantu Bank Pelaksana. Untuk lebih mendekatkan pelayanan kepada usaha mikro, maka penyaluran KUR dapat juga dilakukan secara tidak langsung, maksudnya usaha mikro dapat mengakses KUR melalui Lembaga Keuangan Mikro dan KSP/USP Koperasi, atau melalui kegiatan linkage program lainnya yang bekerjasama dengan Bank Pelaksana.Sesuai dengan QS At-Taghabun /49:17tentang pinjaman yaitu;

إِنْ تَقْرَضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا يُّضَاعِفْهُ لَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ وَاللَّهُ شَكُورٌ حَلِيمٌ

Terjemahnya :

*“Jika kamu meminjamkan kepada Allah dengan pinjaman yang baik, niscaya Dia melipatgandakan (balasan) untukmu dan mengampuni kamu. Dan Allah Maha Mensyukuri, Maha Penyantun”*³³

Ayat diatas menerangkan bahwa orang yang meminjamkan kepada-Nya dengan pinjaman yang baik sewaktu di dunia yakni membelanjakan harta-bendanya di jalan yang diridai-Nya, mendekati diri kepada-Nya dengan ikhlas dan hati yang lega, akan dilipatgandakan pahalanya. Satu kebaikan akan dibalas dengan sepuluh sampai tujuh ratus pahala.

Upaya peningkatan akses pada sumber pembiayaan antara lain dilakukan dengan memberikan pinjaman kredit bagi UMKMK melalui Kredit Usaha Rakyat(KUR) Pada tanggal 05 November 2007, Presiden meluncurkan Kredit Usaha Rakyat (KUR), dengan fasilitas penjamin kredit dari pemerintah melalui PT. Askarindo dan Perum Jamkrindo.³⁴

Persepsi mengenai Kredit Usaha Rakyat adalah proses dimana seseorang memilih, mengatur, dan menginterpretasikan informasi untuk membentuk gambaran yang berarti mengenai kredit usaha rakyat. Dalam penelitian yang dimaksud dengan persepsi nasabah terhadap kredit usaha rakyat yang di ukur melalui seberapa besar pengetahuan dan pandangan nasabah terhadap kredit usaha rakyat di Bank BRI Unit Lero Kecamatan Suppa Kabupaten Pinrang.

³³Al-Quran Surat At-Taghabun/49:17, 1992 Yayasan Penyelenggara Penterjemah Dan Penafsir AL-QURAN, *Al-Quran Dan Terjemahannya*, Departemen Agama RI, Jakarta.

³⁴Kementrian Koordinator Bidang Perekonomian RI, *Kredit Usaha Rakyat*, Melalui: <<http://kur.ekon.go.id>>.

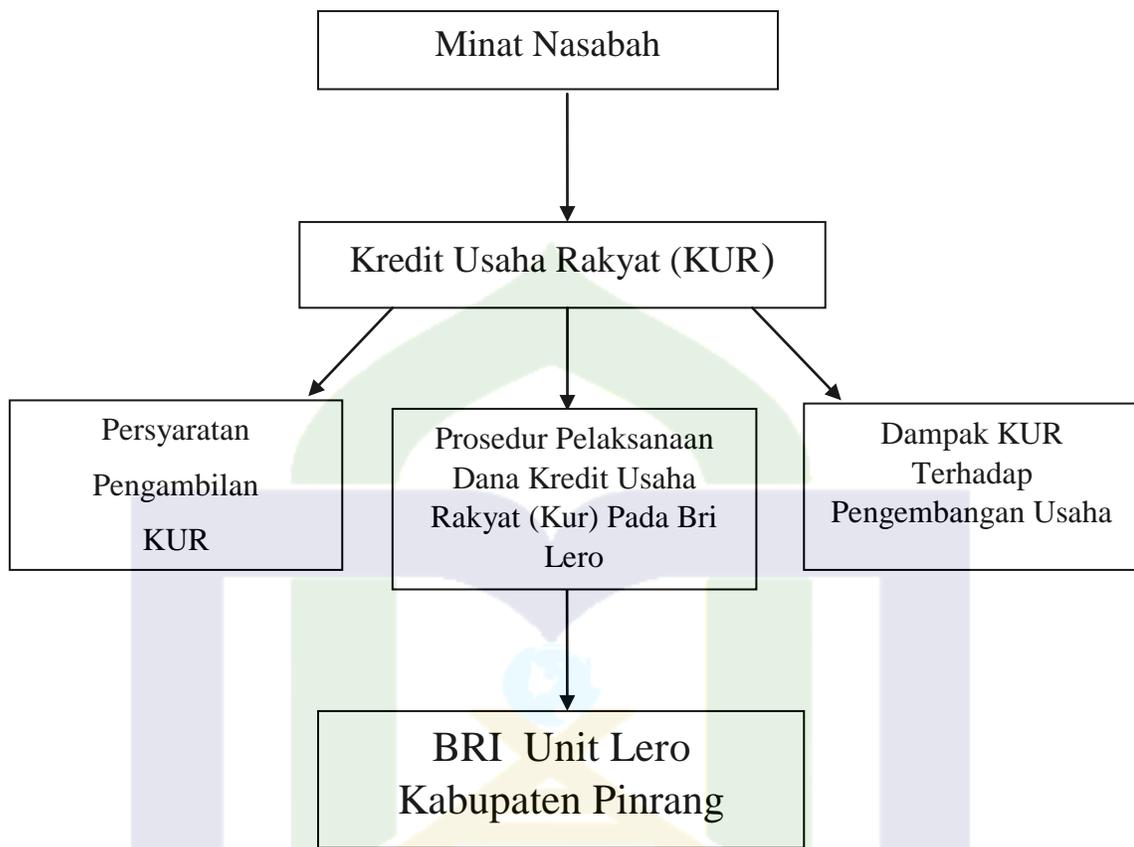
Berdasarkan pengertian diatas maka, yang di maksud pada judul skripsi ini adalah untuk mengetahui bagaimana pemahaman dan pengetahuan nasabah terhadap KUR di BRI Unit Lero sebagai salah satu kredit usaha yang terdapat pada Bank BRI Unit lero sehingga dapat menjawab permasalahan yang penulis angkat dalam skripsi ini dimana akan terdapat dua jawaban yaitu Pemahaman baik dan buruknya nasabah terhadap KUR di Bank BRI Unit lero.

D. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan gambaran tentang pola hubungan antara variabel secara koheren yang merupakan gambaran yang utuh terhadap focus penelitian.³⁵ Kerangka pikir tersebut mempermudah alur peneliti dalam melakukan penelitaian. Maka peneliti membuat kerangka pikir sesuai dengan Judul “ Persepsi Nasabah Terhadap Kredit Usaha Rakyat(KUR) Di Bank BRI Unit Lero Kabupaten Pinrang.” Sebagai berikut.

Dalam badan kerangka yang di gambarkan di bawah ada 3 yang di maksukan di mulai dari minat dimana untuk mengetahui minat terdapat dua hal yang diantaranya faktor pelayanan dan faktor promosi , kemudian Kredit Usaha Rakyat yang meliputi penyaluran , persyaratan dan dampak pengembangan usaha nasabah dalam pengambilan KUR , kemudian merujuk kepada Kredit Usaha Yang Terdapat Dalam Bank BRI Unit Lero.

³⁵Tim penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah(Makalah Dan Skripsi)*Parepare : STAIN, 2013),H.26



Gambar 2.1. Bagan Kerangka Pikir