

**MOTIVASI MENABUNG MASYARAKAT DI KECAMATAN
MATTIRO SOMPE KABUPATEN PINRANG**



**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2020

**MOTIVASI MENABUNG MASYARAKAT DI KECAMATAN
MATTIRO SOMPE KABUPATEN PINRANG**



Oleh:

NUR RAHMATULLAH
NIM 15.2300.186

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada
Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut
Agama Islam Negeri (Iain) Parepare

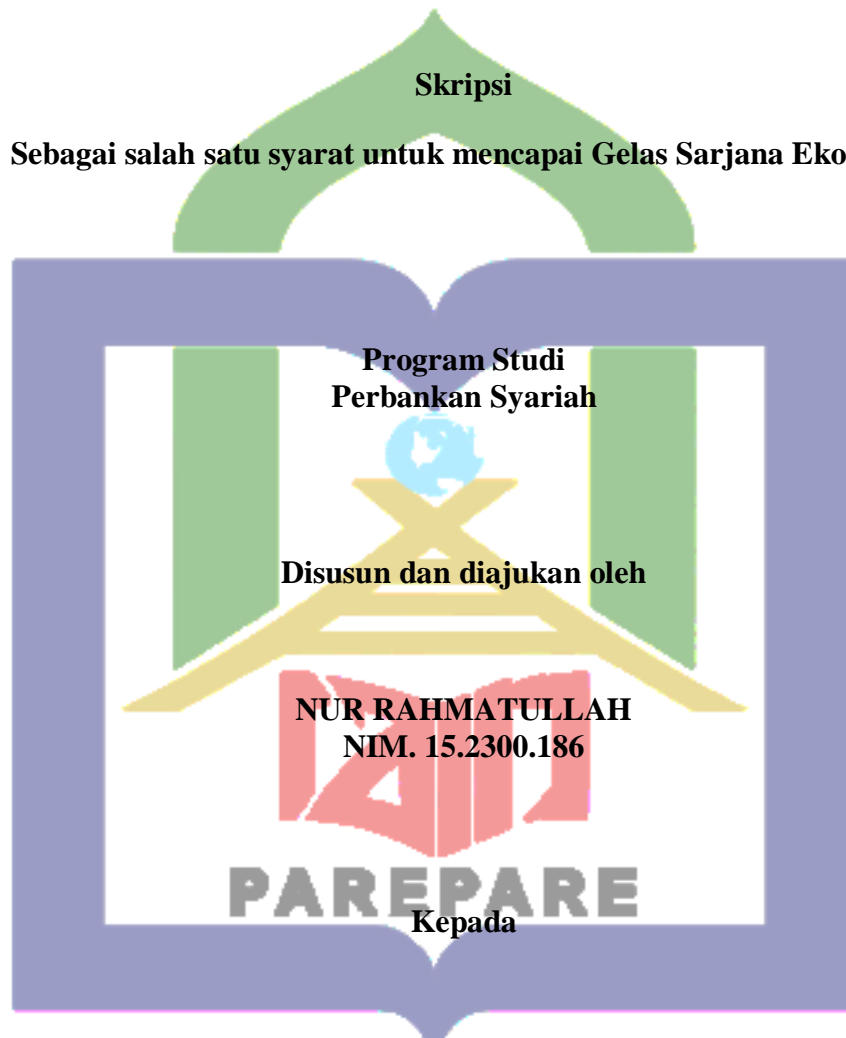
**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2020

**MOTIVASI MENABUNG MASYARAKAT DI KECAMATAN
MATTIRO SOMPE KABUPATEN PINRANG**

Skripsi

Sebagai salah satu syarat untuk mencapai Gelas Sarjana Ekonomi



**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2020

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Nur Rahmatullah
Judul Skripsi : Motivasi Menabung Masyarakat di Kecamatan
Mattiro Sompe Kabupaten Pinrang
Nomor Induk Mahasiswa : 15.2300.186
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
No. B. 3915/In.39/PP.00.09/12/2018

Disetujui oleh

Pembimbing Utama : Dr. Syahriyah Semaun, S.E., M.M.
NIP : 19711111 199803 2 003
Pembimbing Pendamping : Dr. Arqam, M.Pd.
NIP : 19740329 200212 1 001

(.....)
(masriah)

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



(Signature)
Dr. Mohammad Kamal Zubair, M.Ag.
NIP. 19730129 200501 1 004

SKRIPSI

**MOTIVASI MENABUNG MASYARAKAT DI KECAMATAN
MATTIRO SOMPE KABUPATEN PINRANG**

Disusun dan diajukan oleh

NUR RAHMATULLAH
NIM. 15.2300.186

telah dipertahankan di depan sidang ujian munaqasyah
pada tanggal 21 Januari 2020
dinyatakan telah memenuhi syarat

Mengesahkan

Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama : Dr. Syahriyah Semaun, S.E., M.M.
NIP : 19711111 199803 2 003
Pembimbing Pendamping : Dr. Arqam, M.Pd.
NIP : 19740329 200212 1 001


Mansiel

Rektor,
Institut Agama Islam Negeri Parepare



Dr. Alwasid Sultra Rustan, M.Si
NIP. 19640427 198703 1 002

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


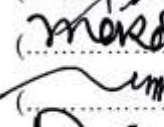
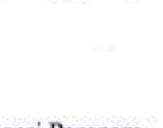


Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag
NIP. 19730129 200501 1 004

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Motivasi Menabung Masyarakat di Kecamatan Mattiro Sompe Kabupaten Pinrang
 Nama Mahasiswa : Nur Rahmatullah
 Nomor Induk Mahasiswa : 15.2300.186
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No. B. 3915/In.39/PP.00.09/12/2018
 Tanggal Kelulusan : 24 Januari 2020


Disahkan oleh Komisi Penguji

Dr. Syahriyah Semaun, S.E., M.M. (Ketua) 
 Dr. Arqam, M.Pd. (Sekretaris) 
 Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. (Anggota) 
 Dr. Damirah, S.E., M.M. (Anggota) 

Mengetahui:

Rektor, 
 Institut Agama Islam Negeri Parepare




 Dr. Abdul Sultra Rustan, M.Si
 NIP. 19640427 198703 1 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamualaikum Wr.Wb

Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas limpahan Rahmat serta Hidayah-Nya yang diberikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini tepat waktu. Shalawat serta Salam penulis haturkan kepada junjungan Nabiullah Muhammad SAW. Nabi yang menjadi teladan bagi kita umat Islam.

Penulisan skripsi ini merupakan salah satu tanggung jawab penulis untuk melengkapi sebagai persyaratan akademik dalam menyelesaikan perkuliahan di jenjang strata-1 dalam rangka meraih gelar Sarjana Ekonomi (SE) Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Parepare (IAIN Parepare).

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik bantuan moril maupun materil, serta sumbangan pemikiran dan doa dalam penyusunan skripsi ini, yaitu kepada :

1. Kedua orangtua tercinta penulis, Ayahanda Abd. Kadir dan Ibunda Nurhayati yang senantiasa memberikan penuh kasih sayang, doa, dukungan moril maupun materil kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.
2. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si, selaku Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.

3. Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdianya telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
4. Ibu Dr. Syahriyah Semaun, S.E., M.M., selaku pembimbing utama dan Bapak Dr. Arqam, M.Pd., selaku pembimbing pendamping penulis yang telah membimbing penulis, memberikan saran, pengarahan, petunjuk-petunjuk, dan masukan yang sangat berarti dalam penyusunan skripsi ini.
5. Seluruh dosen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang selama ini telah mendidik penulis hingga dapat menyelesaikan studinya, Kepala perpustakaan dan jajaran pegawai perpustakaan IAIN Parepare yang telah membantu dalam pencarian referensi skripsi penulis dan Seluruh staf yang bekerja pada lembaga IAIN Parepare atas segala bantuan dan arahannya mulai dari penulis kuliah di lembaga tersebut sampai proses penyelesaian studi penulis.
6. Pemerintah Kabupaten Pinrang beserta jajarannya atas izin dan datanya sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dan Masyarakat Kecamatan Mattiro Sompe khususnya masyarakat Kelurahan Langnga yang telah berpartisipasi dan bersedia menjadi informant dalam penelitian ini.
7. Serta teman-teman Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Ainul Fatimah yang selalu membantu penulis selama penulis penelitian serta Firmasnyah Amir yang selalu membantu dan memotivasi penulis dalam penyusunan skripsi ini. Serta teman-teman seperjuangan yang tidak sempat saya sebut satu persatu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih belum sempurna karena keterbatasan pengetahuan yang penulis miliki. Untuk itu penulis mohon kritik dan saran yang membangun dari semua pihak untuk kesempurnaan skripsi ini. Semoga

segala bantuan yang peneliti terima dari berbagai pihak mendapat balasan yang pantas dari Allah SWT.

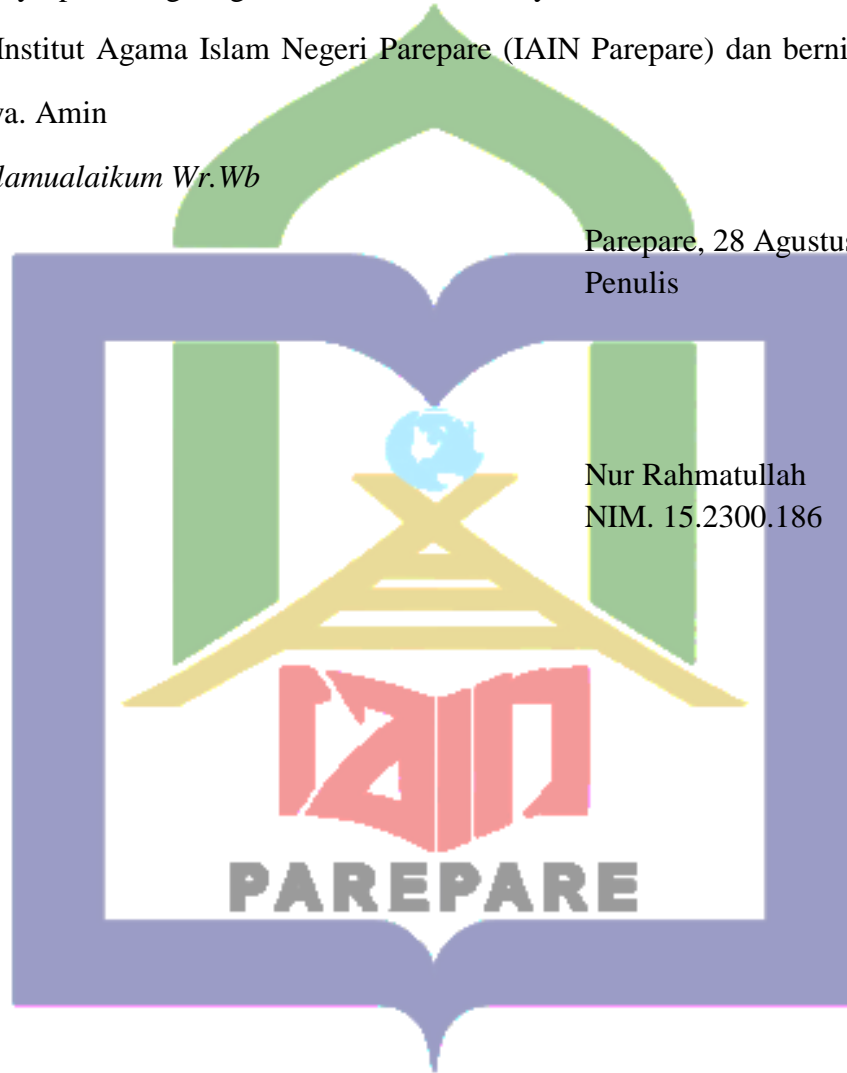
Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pembaca khususnya pada lingkung Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare (IAIN Parepare) dan bernilai Ibadah di sisi-Nya. Amin

Wassalamualaikum Wr.Wb

Parepare, 28 Agustus 2019

Penulis

Nur Rahmatullah
NIM. 15.2300.186



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

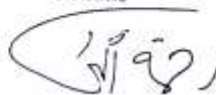
Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : NUR RAHMATULLAH
NIM : 15. 2300. 186
Tempat/ Tgl. Lahir : Langnga, 27 Juli 1997
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Analisis Tingkat Suku Bunga terhadap Motivasi Menabung Masyarakat Kec. Mattiro Sompe Kab. Pinrang

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila kemudian hari terbukti bahwa ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 28 Agustus 2019

Penulis



Nur Rahmatullah
NIM. 15.2300. 186

ABSTRAK

Nur Rahmatullah, *Motivasi Menabung Masyarakat di Kecamatan Mattiro Sompe Kabupaten Pinrang* (dibimbing oleh Syahriyah Semaun dan Arqam).

Penelitian ini dilatar belakangi oleh minat menabung masyarakat kecamatan Mattiro Sompe yang lebih cenderung ke perbankan konvensional dibandingkan perbankan syariah. Informasi yang kurang tentang perbankan syariah dan tingkat suku bunga yang ditawarkan oleh bank konvensional yang mendorong minat menabung masyarakat kecamatan Mattiro Sompe. Tujuan penelitian ini adalah, i) Untuk mengetahui faktor- faktor motivasi menabung masyarakat di Kecamatan Mattiro Sompe Kabupaten Pinrang. ii) Untuk menegetahui motivasi menabung masyarakat setelah adanya tingkat suku bunga yang ditawarkan oleh bank.

Jenis penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah metode deskripsi kualitatif, data dalam penelitian ini diperoleh dari data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Sedangkan teknik yang digunakan dalam menentukan narasumber adalah teknik *Pupose Sampling*. Adapun teknik analisi datanya menggunakan teknik analisi data kualitatif yaitu *Data Reduction*, *Data Display* dan *conclusion drawing/ verification*.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa: i) Faktor yang memotivasi masyarakat kec. Mattiro Sompe menabung adalah faktor pelayanan, keamanan dan lokasi bank yang mudah dijangkau. ii) Masyarakat termotivasi menabung pada bank konvensional khususnya pada bank BRI Unit Langnga bukan karena adanya tingkat suku bunga simpan yang ditawarkan oleh bank.

Kata Kunci : Tingkat Suku Bunga, Motivasi, Menabung.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGAJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	v
KATA PENGANTAR	vii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Kegunaan Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu	8
2.2 Tinjauan Teoritis	11
2.2.1 Tabungan	11
2.2.2 Konsep Tabungan dalam Islam	16
2.2.3 Teori Motivasi	19

2.2.4 Motivasi Menabung Masyarakat	24
2.2.5 Bank	27
2.2.6 Tingkat Suku Bunga	33
2.3 Tinjauan Konseptual	38
2.4 Bagan Kerangka Fikir	39
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis Penelitian	40
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	40
3.3 Fokus Penelitian	40
3.4 Jenis dan Sumber Data	41
3.5 Teknik Pengumpulan Data	41
3.6 Teknik Analisis Data	44
BAB IV HASIL PENELITIAN	
4.1 Faktor Motivasi Menabung Masyarakat di Kecamatan Mattiro Sompe Kabupaten Pinrang	47
4.2 Motivasi Menabung Masyarakat di Kecamatan Mattiro Sompe Kabupaten Pinrang dengan Adanya Tingkat Suku Bunga	65
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan Penelitian	77
5.2 Saran	77
DAFTAR PUSTAKA	79
LAMPIRAN- LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
2.1	Hierarki kebutuhan- kebuthan Maslow	20



DAFTAR LAMPIRAN

NO	JUDUL LAMPIRAN	HALAMAN
1	Surat Izin Melakukan Penelitian dari IAIN Parepare	85
2	Surat Izin Penelitian dari Pemerintah Kab. Pinrang	86
3	Surat Keterangan Penelitian	87
4	Persetujuan Subjek Penelitian	88
5	Daftar Pertanyaan Wawancara	92
6	Jurnal Pengumpulan Data	93
7	Hasil Wawancara	95
9	Dokumentasi Penelitian	107
10	Riwayat Hidup	109



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi suatu negara membutuhkan pola pengaturan sumber-sumber daya yang tersedia secara terarah dan terpadu, sehingga hasil yang optimal bisa didapat dan digunakan untuk peningkatan kesejahteraan masyarakat. Lembaga-lembaga ekonomi harus menggunakan pola tersebut secara bersamaan agar tujuan pembangunan ekonomi yang diharapkan dapat tercapai dan sesuai dengan rencana pembangunan nasional. Lembaga keuangan, khususnya perbankan mempunyai peran yang strategis dalam menggerakkan roda perekonomian.

Bank merupakan suatu lembaga keuangan yang berperan penting dalam perekonomian suatu negara. Semakin berkembang industri perbankan maka semakin baik pula pertumbuhan ekonomi negara tersebut. Bank sebagai lembaga keuangan berfungsi untuk menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional kearah peningkatan kesejahteraan rakyat banyak. Dengan berkembangnya industri perbankan sehingga perbankan dibedakan menjadi dua menurut cara menentukan harganya yaitu Bank Konvensional dan Bank Syariah.

Dunia perbankan sebagai lembaga keuangan dan peraturan akan selalu bersaing untuk mendapatkan kepercayaan dari masyarakat dan pengusaha pemilik modal untuk menyalurkan dananya kepada pihak yang memerlukan. Oleh karena itu pemerintah selalu berusaha untuk menghidupkan dan memperbaiki dunia perbankan melalui berbagai paket kebijaksanaan yang berupa paket deregulasi, khususnya yang

berkenaan dengan sektor perbankan. Pada dasarnya inti dari semua kebijaksanaan yang ada adalah untuk memberikan kebebasan kepada dunia perbankan dalam usahanya menghimpun dana dari masyarakat dan kemudian menyalurkannya kembali kepada masyarakat.

Kegiatan umum bank sebagai *intermediary financial* pada dasarnya adalah memobilisasi dana dari masyarakat untuk selanjutnya disalurkan kepada perorangan atau lembaga yang membutuhkan dana dalam bentuk pinjaman atau kredit untuk keperluan investasi. Individu atau lembaga yang memiliki kelebihan dana memerlukan institusi yang dapat mengelola kelebihan dananya tersebut secara efektif dan menguntungkan. Mereka dapat mempercayakan pengelolaan dana tersebut kepada bank dalam bentuk tabungan, deposito maupun giro. Nasabah lebih memilih menginvestasikan kelebihan dananya pada tempat yang memberikan keuntungan yang besar di sertai dengan rasa aman.

Menurut Undang-undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 yang dimaksud dengan bank adalah usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Bank menghimpun dana masyarakat kemudian menyalurkan dananya kepada masyarakat dengan tujuan untuk mendorong peningkatan taraf hidup rakyat banyak. Dua fungsi pokok bank yaitu penghimpunan dana masyarakat dan penyaluran dana kepada masyarakat, oleh karena itu disebut *Financial Intermediary*.¹

Besar kecilnya ketertarikan dan minat masyarakat yang menabung di bank biasanya dipengaruhi oleh beberapa faktor penentu, salah satunya yaitu tingkat suku

¹ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), h.30

bunga yang ditawarkan. Besar kecilnya tingkat suku bunga biasanya mempunyai pengaruh yang kuat terhadap pemilihan penyimpanan dalam bentuk-bentuk kekayaan yang wujudnya seperti tabungan atau deposito berjangka. Semakin tinggi tingkat suku bunga maka semakin besar kemungkinan pemilihan penyimpanan kekayaan masyarakat dalam bentuk tabungan atau deposito berjangka. Bank konvensional dalam memaksimalkan perolehan himpunan dana dari masyarakat biasanya melakukan penawaran berupa tingkat suku bunga yang menarik bagi para nasabah penyimpan dana, yaitu dengan memberikan bunga setinggi-tingginya.

Dengan banyaknya jumlah bank yang berdiri saat ini, terdapat beberapa alasan masyarakat untuk menjadi nasabah pada suatu bank yang menjadi pilihan tersebut. Alasan tersebut salah satunya karena berbagai macam produk yang bervariasi yang ditawarkan oleh suatu bank. Terkadang masyarakat menjadi nasabah dua bank atau lebih, dikarenakan kebutuhan produk dan jasa yang tidak terdapat pada salah satu bank tersebut mengakibatkan persaingan antar bank dalam menghimpun dana masyarakat sebanyak-banyaknya. Melalui berbagai macam cara dan strategi, salah satunya dengan mengeluarkan produk tabungan baru dilengkapi dengan atribut yang merangsang minat masyarakat dalam menabung. Bunga dikatakan menarik apabila tingkat bunga tersebut lebih tinggi daripada tingkat inflasi, dan tingkat suku bunga bank-bank lainnya.

Tabungan menurut teori klasik merupakan fungsi dari tingkat suku bunga. Semakin tinggi tingkat suku bunga, maka semakin tinggi pula keinginan masyarakat untuk menyimpan dananya di bank. Artinya, pada tingkat suku bunga yang tinggi, maka masyarakat akan merasa terdorong untuk menyisihkan atau mengurangi pengeluaran untuk melakukan konsumsi untuk menambah jumlah tabungan, begitu

pula sebaliknya. Pengertian dasar dari teori tingkat suku bunga adalah harga dari penggunaan uang untuk jangka waktu tertentu.²

Pemilihan produk biasa didasari pada informasi mengenai beberapa manfaat produk yang dipilih tersebut. Bank berusaha lebih dekat dengan nasabah melalui berbagai macam produk, layanan, suku bunga, hadiah dan membuka cabang dan unit baru yang lebih mudah dijangkau oleh masyarakat. Pada sisi lain, kurangnya informasi dan promosi yang kurang mengenai produk-produk bank, dapat menimbulkan penyimpangan-penyimpangan dalam kegiatan usaha perbankan yang dapat merugikan nasabah dan memungkinkan masyarakat (calon nasabah) tidak tertarik menabung di bank tersebut. sehingga diperlukan transparansi mengenai produk bank untuk meningkatkan *good governance* pada sektor perbankan.

Ada beberapa faktor yang menjadi alasan mengapa masyarakat memilih menabung di bank tersebut. Tempat atau jarak, pelayanan dan tingkat suku bunga juga termasuk faktor yang menjadi alasan masyarakat memilih menjadi nasabah suatu bank.

Tingkat suku bunga yang ditetapkan oleh bank berdampak pada ketertarikan masyarakat untuk menjadi nasabah pada suatu bank. Dalam perbankan syariah tidak menerapkan sistem suku bunga tetapi dengan sistem bagi hasil, Hal inilah yang membedakan antara bank syariah dan bank konvensional. Tingkat suku bunga yang diterapkan oleh bank konvensional diharapkan dapat menambah ketertarikan nasabah untuk menabung di bank. Namun, tingkat suku bunga yang fluktuatif menjadi masalah tersendiri bagi bank konvensional. Ketidakstabilan tingkat suku bunga akan lebih memotivasi nasabah untuk menabung karena nasabah sebagai pelaku dalam

² Boediono. *Ekonomi Moneter*, Edisi 3 Cetakan ke-10 (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta. 1998), h.75

dunia perbankan akan lebih tertarik pada bank yang mampu memberikan balas jasa maupun nilai tambah yang lebih besar.

Tingkat suku bunga simpanan yang tinggi maka akan mendorong masyarakat untuk menyimpan dananya di bank dengan harapan nasabah akan mendapat tingkat pengembalian yang besar begitupun sebaliknya ketika tingkat suku bunga menjadi rendah maka minat menabung masyarakat berkurang. Bagi bank, semakin tinggi minat menabung masyarakat berarti semakin tinggi kepercayaannya terhadap bank tersebut, semakin tinggi kepercayaan masyarakat pada bank maka semakin besar dana masyarakat yang bisa dihimpun sehingga akan dapat meningkatkan kemampuan bank untuk membiayai operasionalnya yang sebagian besar berupa pemberian kredit pada masyarakat.

Masyarakat Kec. Mattiro Sompe khususnya pada Kelurahan Langnga lebih termotivasi menabung pada perbankan konvensional dibandingkan perbankan syariah, ini dikarenakan masyarakat lebih mengenal produk perbankan konvensional yaitu dengan memberikan penawaran suku bunga. Dengan adanya tingkat suku tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan menggunakan faktor tingkat suku bunga untuk mengetahui motivasi menabung masyarakat di Kec. Mattiro Sompe Kab. Pinrang.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka calon peneliti memilih judul dalam penelitian ini adalah “Motivasi Menabung Masyarakat Kec. Mattiro Sompe Kab. Pinrang”.

1.2 Rumusan Masalah

1.2.1 Faktor apakah yang memotivasi masyarakat Kec. Mattiro Sompe Kab. Pinrang untuk menabung ?

1.2.2 Bagaimana motivasi menabung masyarakat Kec. Mattiro Sompe dengan adanya tingkat suku bunga ?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan pokok-pokok masalah yang telah dirumuskan sebelumnya, tujuan penelitian ini adalah :

1.3.1 Untuk mengetahui faktor-faktor yang memotivasi menabung masyarakat Kec. Mattiro Sompe Kab. Pinrang.

1.3.2 Untuk mengetahui motivasi menabung masyarakat dengan adanya tingkat suku bunga yang ditetapkan oleh perbankan konvensional.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dari penelitian yang dilaksanakan penulis, maka diharapkan bahwa hasil dari penelitian ini dapat berguna :

1.4.1 Bagi pihak bank

Dengan penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan dalam pengembangan bank itu sendiri, terutama dalam hal penentuan tingkat suku bunga yang dapat mempengaruhi keputusan menabung.

1.4.2 Penulis

Penelitian ini berguna untuk dapat memperoleh gambaran secara langsung seberapa jauh perkembangan bank yang ada di Indonesia, serta untuk melatih penulis dalam membahas secara ilmiah dan menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh dibangku kuliah dan sebagai salah satu syarat untuk memenuhi tugas akhir di mata kuliah metode penelitian ekonomi islam.

1.4.2 Pihak lainnya

Sebagai bahan acuan dan referensi bagi pihak lain yang ingin memperdalam dan meneliti pengaruh tingkat suku bunga terhadap keputusan masyarakat menabung pada suatu bank.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian dengan judul “Analisis pengaruh pendapatan perkapita, tingkat suku bunga, jumlah uang beredar (M2) dan inflasi terhadap jumlah tabungan di Indonesia”. Yang dilakukan oleh Muhammad Sofyan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, dengan hasil penelitian bahwa variable pendapatan perkapita, Tingkat suku bunga dan inflasi berpengaruh signifikan terhadap jumlah tabungan di Indonesia pada jangka pendek. Sedangkan pada jangka panjang hanya variabel jumlah uang beredar yang berpengaruh terhadap jumlah tabungan di Indonesia.³

Perbedaan dengan penelitian terdahulu dengan calon peneliti dapat digambarkan bahwa penelitian terdahulu bertujuan untuk menganalisa pengaruh pendapatan perkapita, tingkat suku bunga, jumlah uang beredar dan infalsi terhadap jumlah tabungan di Indonesia. Sedangkan pada calon peneliti ingin menganalisa pada satu variabel yaitu variabel tingkat suku terhadap motivasi menabung masyarakat Kec.Mattiro sompe Kab. Pinrang.

Penelitian dengan judul “analisis pengaruh tingkat suku bunga dan tingkat inflasi terhadap minat menabung masyarakat di kota medan (studi kasus kecamatan medan petisah)”. Yang dilakukan oleh Kholida Nurfidin, Program Studi Ekonomi Pembangunan Universitas Sumatra Utara. Dengan hasil penelitian Hasil penelitian

³Muhammad Sofyan “*Analisis pengaruh pendapatan perkapita, tingkat suku bunga, jumlah uang beredar (M2) dan inflasi terhadap jumlah tabungan di Indonesia*”.(Skripsi Sarjana: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah: Jakarta).

menunjukkan bahwa pengaruh tingkat suku bunga terhadap minat menabung masyarakat Kota Medan Kecamatan Medan Petisah tidak begitu besar, hal ini dapat dilihat sebanyak 41 dari 100 responden menyatakan setuju dan hanya 12 dari 100 responden menyatakan sangat setuju bahwa tingkat suku bunga mempengaruhi minat masyarakat dalam pemilihan bank untuk menabung. Namun respon masyarakat terhadap tingkat inflasi yang mempengaruhi tabungan menunjukkan hasil yang cukup besar, hal ini dapat dilihat dari 58 dari 100 responden menyatakan setuju dan 16 dari 100 responden menyatakan sangat setuju bahwa tingkat inflasi mempengaruhi minat menabung masyarakat di bank. Hal ini dikarenakan motif responden menabung di bank tidak terlalu memikirkan imbalan atas tingkat suku bunga yang diberikan oleh bank.⁴

Adapun perbedaan penelitian terdahulu dengan calon peneliti, berbeda pada tujuan penelitian dan jenis penelitiannya pada penelitian terdahulu tujuannya untuk mengetahui bagaimana pengaruh tingkat suku bunga dan tingkat inflasi terhadap minat menabung masyarakat di Kota Medan, Kecamatan Medan Petisah dengan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Sedangkan calon peneliti bertujuan untuk mengetahui apakah motivasi menabung masyarakat berpengaruh pada tingkat suku bunga yang diberikan kepada bank.

Penelitian dengan judul “Analisi Motivasi Ekstrinsik Petani dalam Menabung di Bank Rakyat Indonesia (BRI) Unit Ukui Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan” yang dilakukan oleh Rizal, Evy Maharani dan Eliza, fakultas Pertanian Universitas Riau. Dengan hasil penelitian bahwa rata-rata motivasi ekstrinsik petani dalam

²Nurfiddini Kholida “Analisis Pengaruh Tingkat Suku Bunga dan Tingkat Inflasi terhadap Minat Menabung Masyarakat di Kota Medan (Studi Kasus Kecamatan Medan Petisah)” (Skripsi Sarjana; Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatera Utara: Medan, 2014).

menabung pada BRI Unit Ukui yang terdiri dari layanan, produk, promosi, minat, lokasi dan tingkat suku bunga yang rendah dan tinggi juga termasuk faktor motivasi menabung petani. Adapun perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian calon peneliti dapat dibedakan dari tujuan penelitiannya pada penelitian terdahulu bertujuan menganalisa motivasi ekstrinsik petani dalam menabung sedangkan pada penelitian calon peneliti menganalisa tingkat suku bungan terhadap motivasi menabung masyarakat.⁵

Penelitian dengan judul “Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Nasabah terhadap Keputusan Nasabah Menabung di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Unit Baraka Kabupaten Enrekang”. Yang dilakukan oleh IDAK Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar. Dengan hasil penelitian bahwa secara simultan motivasi, persepsi dan sikap nasabah berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung. Secara parsial motivasi, persepsi dan sikap nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menabung. Variabel sikap nasabah sebagai variabel yang dominan berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Unit Baraka Kabupaten Enrekang.⁶

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian calon peneliti adalah jenis penelitian terdahulu penelitian kuantitatif dan penelitian calon peneliti berupa penelitian kualitatif. Perbedaan dari segi tujuan pada penelitian terdahulu bertujuan untuk mengetahui apakah motivasi, persepsi, dan sikap nasabah berpengaruh secara

³Rizal, Evy Maharani dan Eliza “Analisis Motivasi Ekstrinsik Petani dalam Menabung di Bank Rakyat Indonesia (BRI) Unit Ukui Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan” (Skripsi Sarjana: fakultas Pertanian Universitas Riau).

⁴Idak “Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Nasabah terhadap Keputusan Nasabah Menabung di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Unit Baraka Kabupaten Enrekang”(Skripsi Sarjana: Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Negeri Alauddin: Makassar).

simultan dan parsial terhadap keputusan nasabah menabung seangkan tujuan penelitian calon peneliti untuk menganaslisa tingkat suku bunga terhadap motivasi menabung nasabah.

2.2 Tinjauan Teoritis

2.2.1 Tabungan

Berdarkan Undang-undang Nomor 10 tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 pasal 1 tentang Perbankan, yang dimaksud dengan tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Tabungan yaitu perjanjian antar pemilik barang (termasuk bank) dimana pihak penyimpan bersedia untuk menyimpan dan menjaga keselamatan barang dan atau uang yang dititipkan kepadanya.⁷ Tabungan adalah simpanan pihak ketiga pada Bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan syarat-syarat tertentu dan tidak dapat ditarik dengan cek atau yang dapat dilakukan dengan syarat-syarat tertentu dan tidak dapat ditarik dengan cek atau yang dipersamakan dengan itu.⁸

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan syarat tertentu yang disepakati, dan tidak dengan cek atau bilyet giro atau alat lain yang dapat dipersamakan dengan itu. Cara penarikan rekening tabungan yang paling banyak digunakan saat ini adalah dengan buku tabungan, *cash card* atau kartu ATM, dan kartu debit. Persaingan ketat dalam penghimpun dana melalui tabungan

⁷ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), h.71

⁸ Mintardjo, *Administrasi Bank Manual Operasional Kantor Cabang* (Surabaya: Erlangga, 2013), h.17

antarbanc telah banyak memunculkan cara-cara baru untuk menarik nasabah tabungan. Cara-cara tersebut antara lain: hadiah atas tabungan, fasilitas asuransi atas tabungan, fasilitas kartu ATM, dan fasilitas kartu debit.⁹

Dalam abad modern, bank melakukan inovasi produk tabungan dengan berbagai jenis. Berbagai jenis dan variasi tabungan yang ditawarkan oleh bank dengan berbagai keunggulannya karena bank sedang menghadapi persaingan ketat dalam menghimpun dana masyarakat melalui produk tabungannya.

1. Tabungan bunga harian
2. Tabungan pendidikan
3. Tabungan autosave
4. Tabungan berhadiah
5. Tabungan asuransi
6. Dan berbagai jenis tabungan lainnya yang dikembangkan oleh bank umum devisa maupun bank non devisa.¹⁰

Adapun manfaat bank dibedakan menjadi dua yaitu, manfaat tabungan yang diperoleh bank dan manfaat tabungan yang diperoleh nasabah. Adapun manfaat tabungan yang diperoleh bank itu sendiri sebagai berikut:

1. Tabungan menjadi salah satu sumber dana bagi bank tersebut dan bisa dipakai untuk menunjang operasional bank dalam memperoleh keuntungan (laba).
2. Tabungan bisa menjadi penunjang untuk menarik nasabah dalam rangka menggunakan fasilitas dan banyak produk lainnya.
3. Untuk membantu program pemerintah setempat dalam memajukan pertumbuhan ekonomi.

⁹ Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, h.98

¹⁰ Ismail, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Kencana, 2017), h.68

4. Meningkatkan kesadaran terhadap masyarakat agar menyimpan uang atau hartanya di bank.

Sedangkan manfaat yang diperoleh nasabah antara lain: (1) Mereka akan terjamin keamanan uangnya di bank. (2) Akan hemat bagi mereka yang menabung di bank karena terhindar dari pemakaian uang secara terus menerus. Adanya kepastian saat menarik uang, karena dapat menarik uang dimana saja dan kapan saja dengan fasilitas ATM.

Tabungan mempunyai tujuan Membuat masyarakat meminati untuk menjadi nasabah bank dengan mempercayakan bank untuk mengelola dananya, meningkatkan pelayanan kepada para nasabah bank dengan fasilitas transaksi yang sering dilakukan seperti penarikan dan penyetoran serta transaksi yang lainnya, sebagai alat untuk memudahkan transaksi bisnis atau usaha individu dan uang yang disisihkan nasabah dari hasil pendapatannya di bank dapat digunakan untuk cadangan di masa yang akan datang.

Teori tabungan yang dilihat dari pandangan Klasik dan Keynes. Menurut pandangan Klasik tabungan merupakan fungsi dari tingkat bunga. Dalam perkembangan teori ini dikembangkan oleh Wicksell yang menyatakan bahwa tingginya minat masyarakat untuk menabung dipengaruhi oleh tingginya tingkat suku bunga. Sedangkan Keynes dalam teorinya mengenai kecenderungan untuk mengkonsumsi yang secara eksplisit menghubungkan antara tabungan dan pendapatan masyarakat bahwa pendapatan dikatakan sebagai salah satu faktor yang mempengaruhi tabungan.¹¹

¹¹ Sudono Sukirno, *“Teori Pengantar Makro Ekonomi”*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h.112

Berdasarkan dari penjelasan dari kedua teori diatas dapat disimpulkan bahwa peningkatan ketertarikan seseorang untuk menabung atau menyimpan dananya di bank dipengaruhi dua faktor yaitu faktor tingkat suku bunga dan faktor pendapatan masyarakat. Namun selain dari pandangan Keynes dan Klasik di atas ada beberapa faktor yang menentukan tabungan diantaranya:

1. Kekayaan yang telah terkumpul

Sebagai akibat dari mendapat harta warisan atau tabungan yang banyak sebagai akibat usaha dimasa lalu, maka seseorang berhasil mempunyai kekayaan yang mencukupi. Dalam keadaan seperti itu ia sudah tidak terdorong lagi untuk menabung lebih banyak. Maka lebih besar bagian dari pendapatannya yang digunakan untuk konsumsi dimasa sekarang.

Sebaliknya, untuk orang yang tidak memperoleh harta warisan atau kekayaan, mereka akan lebih bertekad untuk menabung. Untuk memperoleh kekayaan yang lebih banyak dimasa yang akan datang untuk memperoleh kekayaan yang lebih banyak dimasa yang akan datang atau untuk memenuhi kebutuhan masa depan keluarganya seperti membeli rumah, membiayai pendidikan anak atau membuat tabungan untuk persiapan di hari tua.

2. Sikap berhemat

Berbagai masyarakat mempunyai sikap yang berbeda dalam menabung dan belanja. Ada masyarakat yang tidak suka berbelanja berlebih-lebihan dan lebih mementingkan tabungan.

3. Keadaan perekonomian

Dalam perekonomian yang tumbuh dengan teguh dan tidak banyak pengangguran. Masyarakat berkecenderungan melakukan pengeluaran yang lebih

aktif. Mereka mempunyai kecenderungan berbelanja lebih banyak pada masa kini dan kurang menabung. Tetapi dalam keadaan kegiatan perekonomian yang lambat perkembangannya, tingkat pengangguran menunjukkan tendensi meningkat dan sikap masyarakat dalam menggunakan uang dan pendapatannya menjadi main berhati-hati.

4. Distribusi pendapatan

Dalam masyarakat yang dsitribusi pendapatannya tidak merata, lebih banyak tabungan yang akan diperoleh. Dalam masyarakat yang demikian sebagian besar pendapatan nasional dinikmati oleh segolongan kecil penduduk yang sangat kaya dan golongan masyarakat ini mempunyai kecenderungan menabung yang tinggi, maka mereka dapat menciptakan tabungan yang banyak.

Segolongan besar penduduk mempunyai pendapatan yang hanya cukup membiayai konsumsina dan tabungannya adalah kecil. Dalam masyarakat yang distribusi pendapatannya lebih seimbang, tingkat tabungannya relatif sedikit karena mereka mempunyai kecondongn menkonsumsi yang tinggi.

5. Tersedia tidaknya dana pensiun yang mencukupi

Program dana pensiun dijalankan di berbagai negara, ada negara yang memberikan pensiun yang cukup tinggi kepada golongan penduduknya yang telah tua. Apabila pendapatan dari pensiun besar jumlahnya, para pekerja tidak terdorong untuk melakukan tabungan yang banyak pada masa bekerja dan ini menaikkan tingkat konsumsi. Sebaliknya, apabila pendapatan pensiun sebagai jaminan hidup di hari tua sangat tidak mencukupi, masyarakat cenderung akan menabung lebih banyak ketika mereka bekerja.¹²

¹² Sudono Sukino, *“Teori Pengantar Makro Ekonomi”*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 119-121

Adapun sara penarikan tabungan sebagai berikut :

1. Buku Tabungan

Merupakan salah satu bukti bahwa nasabah tersebut adalah nasabah penabung di bank tersebut. di dalam buku tabungan berisi catatan saldo tabungan, penarikan, penyetoran, dan pembebanan-pembenanan yang mungkin terjadi. Buku ini digunakan pada saat penarikan sehingga langsung dapat mengurangi saldo yang ada di buku tabungan tersebut.

2. Slip Penarikan

Merupakan formulir yang disediakan oleh bank untuk kepentingan nasabah yang ingin melakukan penarikan tabungan melalui kantor bank yang menerbitkan tabungan. Di dalam slip penarikan, nasabah perlu mengisi nama pemilik rekening, nomor rekening, serta jumlah penarikan baik angka maupun huruf, kemudian menandatangani slip penarikan.

3. Kartu yang terbuat dari plastic

Yaitu sejenis kartu kredit yang terbuat dari plastic yang dapat digunakan untuk menarik sejumlah uang dari tabungan baik yang ada di bank maupun di *Automated Teller Machine* (ATM). ATM ini biasanya tersebar di tempat-tempat yang strategis.¹³

2.2.2 Konsep Tabungan dalam islam

Tabungan dalam islam jelas merupakan sebuah konsekuensi atau respon dari prinsip ekonomi Islam dan nilai moral Islam, yang menyebutkan bahwa manusia haruslah hidup hemat dan tidak bermewah- mewah serta meraka (diri sendiri dan keturunannya) dianjurkan ada dalam kondisi yang tidak fakir. Jadi dapat dikatakan

¹³ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), h.65

bahwa motivasi utama orang menabung adalah nilai moral hidup sederhana (hidup hemat) dan keutamaan tidak fakir.¹⁴

Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam, karena dengan menabung berarti seseorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan dalam Al- Quran terdapat ayat- ayat yang secara tidak langsung telah memrintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik. Seperti tercantum pada Q.S Al- Baqarah ayat 266:

أَيُّودٌ أَحَدُكُمْ أَنْ تَكُونَ لَهُ جَنَّةٌ مِّن نَّخِيلٍ وَأَعْنَابٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ لَهُ فِيهَا مِنْ كُلِّ الثَّمَرَاتِ وَأَصَابَهُ الْكِبَرُ وَلَهُ ذُرِّيَةٌ ضِعْفَاءُ فَاَصَابَهَا إِعْصَارٌ فِيهِ نَارٌ فَاحْتَرَقَتْ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ ﴿٢٦٦﴾

Terjemahannya:

Apakah ada salah seorang di antaramu yang ingin mempunyai kebun kurma dan anggur yang mengalir di bawahnya sungai-sungai; Dia mempunyai dalam kebun itu segala macam buah-buahan, kemudian datanglah masa tua pada orang itu sedang Dia mempunyai keturunan yang masih kecil-kecil. Maka kebun itu ditiup angin keras yang mengandung api, lalu terbakarlah. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepada kamu supaya kamu memikirkannya.¹⁵

Menabung merupakan kegiatan yang sangat dianjurkan oleh Islam, karena dengan menabung berarti seseorang tersebut dapat mempersiapkan diri untuk melaksanakan suatu perencanaan di masa yang akan datang dan juga untuk menghadapi sesuatu

¹⁴ Syafi'i An halaman 36

¹⁵ Kementrian Agama RI, *AlQuran dan Terjemahannya* (Bandung: CV Penerbit J-ART, 2004),h.

yang mendesak atau hal-hal yang tidak diinginkan. Konsep menabung dalam Islam dapat dicermati dari ayat Al-Qur'an yang baik secara terurat maupun tersirat menganjurkan menabung sebagaimana yang disebutkan dalam Q.S Al-Isra/15: 27 dan 29 yang berbunyi :

﴿ ٢٧ ﴾ إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ط وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Terjemahannya :

Sesungguhnya orang-orang yang pemboros itu adalah saudara setan, dan setan itu sangat ingkar kepada Tuhannya (Q.S Al-Isra: 27).¹⁶

﴿ ٢٩ ﴾ وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا

Terjemahannya :

Dan janganlah engkau jadikan tanganmu terbelenggu pada lehermu dan jangan (pula) engkau terlalu mengulurkannya (sangat pemurah) nanti kamu menjadi tercela dan menyesal (Q.S Al-Isra: 29).¹⁷

Kedua ayat di atas menerangkan bahwa ayat tersebut memerintahkan kita untuk bersiap-siap dan mengantisipasi masa depan keturunan, baik secara rohani (imam/ taqwa) maupun secara ekonomi harus difikirkan langkah-langkah perencanaannya. Salah satu adalah dengan menabung. Allah SWT juga menganjurkan untuk bersikap tidak boros yang menyebabkan seseorang menjadi menyesal karena kebosannya tersebut serta sebagai anjuran untuk menyisihkan sebagian harta untuk digunakan bagi keperluan masa depan (menabung).

2.2.3 Teori Motivasi

¹⁶ Kementerian Agama RI, *AlQuran dan Terjemahannya* (Bandung: CV Penerbit J-ART, 2004),h.285

¹⁷ Kementerian Agama RI, *AlQuran dan Terjemahannya* (Bandung: CV Penerbit J-ART, 2004),h.285

Motivasi berasal dari kata latin “*movere*” yang berarti dorongan, daya penggerak atau kekuatan yang menyebabkan suatu tindakan atau perbuatan. Kata “*movere*” dalam bahasa inggris sering disepadankan dengan “*motivation*” yang berarti pemberi motif, atau hal yang menimbulkan dorongan atau keadaan yang menimbulkan dorongan. Secara harfiah motivasi dipahami sebagai pemberi motif.¹⁸ Pengertian Motivasi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah dorongan yang timbul pada diri seseorang secara sadar atau tidak sadar untuk melakukan suatu tindakan dengan tujuan tertentu.¹⁹ Adapun beberapa Teori motivasi menurut para ahli:

1. Teori Motivasi Freud

Mengasumsikan bahwa kekuatan psikologis yang sebenarnya membentuk perilaku manusia sebagian besar bersifat di bawah sadar. Freud melihat bahwa seseorang akan menekan berbagai keinginan seiring dengan proses pertumbuhannya dan proses penerimaan aturan social.

2. Teori motivasi Herzberg

Mengembangkan teori motivasi ada dua faktor yang membedakan, anatar lain faktor yang menyebabkan ketidakpuasan dan faktor yang menyebabkan kepuasan.

3. Teori motivasi Maslow

Menjelaskan seseorang didorong oleh kebutuhan tertentu pada saat tertentu. Kebutuhan manusia tersusun dalam suatu hierarki, dari kebutuhan yang paling mendesak hingga kurang mendesak.²⁰

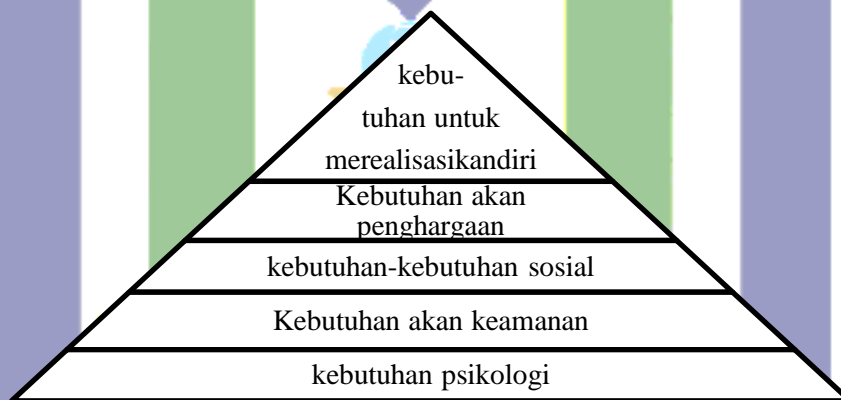
¹⁸ Doni Juni Priansa, *Perencanaan dan pengembangan SDM* (Bandung: Alfabeta, 2014), h.200

¹⁹ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi IV (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008), h.930

²⁰ Bilson Simamora “*Panduan Riset Perilaku Konsumen*” (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008), h.5

Teori motivasi yang paling dikenal adalah hierarki kebutuhan yang dikembangkan oleh Abraham Maslow pada tahun 1940-an. Maslow berargumen bahwa “Manusia adalah makhluk “yang serba berkeinginan”: mereka mempunyai keinginan pembawaan untuk memuaskan serangkaian kebutuhan tertentu. Lebih jauh Maslow percaya bahwa kebutuhan-kebutuhan ini diatur dalam satu hierarki kepentingan dengan kebutuhan yang paling mendasar berada di dasar hierarki.²¹

Jadi Maslow memandang motivasi seseorang individu sehubungan dengan urutan kebutuhan yang dipredeterminasi, yang masing-masing memiliki peringkatnya sendiri-bukan dalam bentuk daftar rangsangan-rangsangan sederhana yang tidak terorganisasi. Gambar berikut menjelaskan konsep A.H Maslow.²²



Gambar 2.1 Hierarki Kebutuhan-kebutuhan dari Maslow

Keterangan: A.H Maslow memandang motivasi seorang individu sebagai suatu urutan kebutuhan yang dipredeterminasi. Kebutuhan-kebutuhan psikologi, merupakan kebutuhan yang paling imperatif, tetapi secara psikologikal kebutuhan akan realisasi diri sangat penting bagi masing-masing.

²¹ Moorhead dan Griffin. *Perilaku Organisasi: Manajemen Sumber Daya Manusia/Organisasi* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), h.90

²² J. Winardi. *Motivasi dan Pemasalahan dalam Manajemen* (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), h.12

Schiffman dan Kanuk menyatakan motivasi digambarkan sebagai dorongan dari dalam diri individu seseorang dan memaksa dia untuk berbuat. Dorongan ini dihasilkan oleh tekanan yang timbul akibat dari satu kebutuhan yang tidak terpenuhi.²³ Menurut Herzberg, yang tergolongkan sebagai faktor motivasional anatar lain ialah pekerjaan seseorang, keberhasilan yang diraih, kesempatan bertumbuh, kemajuan dalam karier dan pengakuan orang lain.²⁴

Woodworth dan Marquis, menggolongkan motivasi menjadi tiga yaitu:

1. Kebutuhan-kebutuhan organis, yaitu motivasi yang berkaitan dengan kebutuhan dengan salam, seperti makan, minum, kebutuhan bergerak dan istirahat/tidur, dan sebagainya.
2. Motivasi dadurat yang mencakup dorongan untuk menyelamatkan diri, dorongan untuk membalas, dorongan untuk berusaha, dorongan untuk mengejar dan sebagainya. Motivasi ini timbul jika situasi menuntut timbul kegiatan yang cepat kuat dai diri manusia. Dalam hal ini motivasi timbul atas keinginan seseorang, tetapi karena perangsang dari luar.
3. Motivasi objektif, yaitu motivasi yang mengarahkan kepada objek atau tujuan tertentu disekitar kita, motivasi ini mencakup kebutuhan untuk eksplorasi, manipulasi, menaruh minat. Motivasi ini timbul karena dorongan untuk menghadapi dunia secara efektif.²⁵

²³ Satrio Pandutomo, *Keterlibatan dan Motivasi*. Artikel. [SatrioPandutomo.blogspot.co.id/2010/11/blogspot-17.html?m=1](https://satriopandutomo.blogspot.co.id/2010/11/blogspot-17.html?m=1).

²⁴ Akhmad Sudrajat, *Teori-teori Motivasi*. Artikel. <https://akhmadsudrajat.wordpress.com/2008/02/06/teori-teori-motivasi-amp/>

²⁵ Abdul Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif* (Jakarta: Kencana, 2004), h.138

Agar pemberian motivasi berjalan dengan lancar, maka harus ada proses motivasi yang jelas karena motivasi konsumen yang dilakukan oleh produsen sangat erat kaitannya dengan kepuasan konsumen untuk itu perusahaan selalu berusaha untuk membangun kepuasan konsumen dengan berbagai cara. Berikut adalah proses motivasi yang terdiri dari: “tujuan, pengetahuan kepentingan, komunikasi efektif, integritasi tujuan, dan fasilitasi”.²⁶

Proses motivasi perlu untuk menyatukan tujuan perusahaan dan tujuan kepentingan konsumen. Tujuan perusahaan untuk mencari laba serta perluasan pasar, sedangkan tujuan konsumen individu konsumen adalah pemenuhan kebutuhan dan kepuasan. Kedua kepentingan di atas disatukan dan untuk itu penting adanya penyesuaian motivasi. Perusahaan juga harus memberikan fasilitas agar konsumen mudah mendapatkan barang dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.²⁷ Adapun metode atau cara yang digunakan perusahaan dalam pemberian motivasi terdiri atas:

1. Metode langsung (*Direct Motivation*)

Motivasi langsung adalah motivasi (materi ataupun nonmaterial) yang diberikan secara langsung kepada setiap konsumen untuk memenuhi kebutuhan serta kepuasannya. Hal ini sifatnya khusus, seperti bonus, tunjangan, penghargaan terhadap pelanggan, dll.

2. Metode tidak langsung (*Indirect Motivation*)

Metode tidak langsung adalah motivasi yang diberikan hanya merupakan fasilitas yang mendukung serta menunjang gairah konsumen untuk melakukan

²⁶ Nugroho J Setiadi , *Perilaku Konsumen; Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan, Konsumen*: Edisi Revisi (Jakarta: Prenada,edia Group), h.25-26

²⁷ Idak “ *Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Nasabah terhadap Keputusan Nasabah Menabung di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Unit Baraka Kabupaten Enrekang*” (Skrripsi Sarjana: Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Negeri Alauddin Makssar. 2018).

pembelian. Seperti pelayanan yang memuaskan, kualitas barang ditingkatkan, dan lain sebagainya.

Adapun bentuk motivasi yang diberikan oleh perusahaan dapat dalam bentuk “intensif positif dan intensif negatif”.²⁸

1. Motivasi Positif (*Intensif Positif*)

Didalam motivasi positif produsen tidak saja memberikan dalam bentuk sejumlah uang tapi juga memotivasi (merangsang konsumen) dengan memberikan diskon, hadiah, pelayanan yang optimum yang ditunjukkan pada diferensiasi dan *positioning* yang dilakukan kepada mereka yang melakukan pembelian dan yang akan melakukan pembelian.

2. Motivasi negatif (*Intensif Negatif*)

Didalam motivasi negatif produsen memotivasi konsumen dengan standar pembelian, maka mereka akan mendapatkan ganjaran. Dengan motivasi negatif ini semangat konsumen dalam jangka waktu pendek akan meningkat untuk melaksanakan pembelian karena mereka mempunyai kepentingan terhadap kebutuhan tersebut.

Kedua motivasi ini sering digunakan oleh suatu perusahaan. Motivasi positif lebih efektif untuk jangka panjang sedangkan motivasi negatif lebih efektif untuk jangka pendek. Namun penggunaannya harus tepat dan seimbang supaya dapat meningkatkan motivasi konsumen selain itu perusahaan juga harus konsisten dan adil dalam menerapkannya.

2.2.4 Motivasi Menabung Masyarakat

1. Motivasi Intrinsik

²⁸ Setiadi. *Perilaku Konsumen; Perspektif Kontemporer pada Motivasi, Tujuan, dan Keinginan, Konsumen*: (2010), h. 37

Motivasi intrinsik adalah faktor pendorong yang berasal dari dalam diri siswa dalam menabung. Adapun yang menjadi motivasi intrinsik menabung bagi siswa dalam menabung ini termasuk di dalamnya minat, sikap dan harapan atau cita-cita peserta didik. Faktor-faktor yang mempengaruhi menabung banyak jenisnya, tetapi dapat digolongkan menjadi dua golongan saja, yaitu faktor intern dan faktor ekstern. Faktor intern adalah faktor yang ada dalam individu dalam menabung, sedangkan faktor ekstern adalah faktor yang ada di luar individu. Maka yang menjadi faktor intern salah satunya adalah minat, sikap dan harapan.²⁹

a. Minat menabung

Minat adalah kecenderungan yang menetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas. seseorang yang berminat terhadap suatu aktivitas akan memperhatikan aktivitas itu secara konsisten dengan rasa senang. Dengan kata lain, minat adalah suatu rasa suka dan keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh.³⁰

Pengertian lain tentang minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu diluar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minatnya.³¹

Penelitian di Inggris menyatakan bahwa motivasi seorang membuka bisnis adalah 50% ingin mempunyai kebebasan dengan berbisnis sendiri, hanya 18% menyatakan ingin memperoleh uang dan 10% menyatakan jawaban membuka bisnis

²⁹ A. Usmara, *Motivasi Kerja*, (Yogyakarta: Asmara Book, 2006), hal.35

³⁰ Syaiful Bahri Djamarah, *Rahasia Sukses Belajar*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002). hal.132

³¹ Slameto, *Belajar dan Faktor- faktor yang mempengaruhi*. (Jakarta: Rineka Cipta, 2004). hal. 180

untuk kesenangan, hobi, tantangan atau kepuasan pribadi dan melakukan kreativitas.³²

b. Sikap

Sikap merupakan kesiapan mental untuk berbuat, dan karena itu, dapat dipergunakan untuk meramal perilakunya. Sikap dapat berkembang melalui pengalaman langsung dan komunikasi antara perseorangan. Melalui proses demikian, keyakinan berkembang atau berubah, dan disimpan dalam memori ingatan.

c. Harapan dalam menabung

Harapan adalah kuatnya kecenderungan seseorang bertindak dengan cara tertentu yang akan diikuti oleh suatu hasil tertentu dan pada daya tarik dari hasil itu bagi orang yang bersangkutan. Atau dengan cara lain dapat didefinisikan sebagai suatu keinginan untuk menghasilkan sesuatu karya pada waktu tertentu tergantung pada tujuan-tujuan khusus orang yang bersangkutan dan pada persepsi orang tersebut tentang nilai suatu prestasi kerja sebagai wahana untuk mencapai tujuan tersebut.³³

2. Motivasi Ekstrinsik

Latar belakang mengapa perlu menabung adalah agar mampu menatap masa depan yang lebih baik. Dengan menabung diharapkan seseorang mampu memperlihatkan hidup hemat dan memberikan rasa nyaman terhadap penyimpanan uang. Hal yang menjadi kendala bagi seseorang untuk mulai menabung adalah kebanyakan kita biasa hidup dalam kemewahan semua yang diinginkan tercapai dan tidak memikirkan masa depannya apakah mampu memenuhi biaya yang ada atau

³² Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 1999), hal. 10

³³ Sianging Sondang, *Psikologi Belajar*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2005), hal. 179

tidak. Salah satu faktor yang mendorong seseorang untuk bermenabung adalah faktor dari luar (ektrinsik), dalam hal ini adalah keluarga, masyarakat dan materi/peralatan. Motivasi ektrinsik adalah faktor pendorong yang berasal dari luar diri seorang.

a. Keluarga

Keluarga sebagai pengelompokan primer yang terdiri dari sejumlah kecil orang karena hubungan semanda dan sedarah. Keluarga itu dapat berbentuk keluarga inti (nucleus family; ayah, ibu dan anak). Ataupun keluarga yang diperluas (di samping inti, ada orang lain; kakek atau nenek, adik/ipar, pembantu dan lain-lain). Pada umumnya jenis kedualah yang banyak ditemui dalam masyarakat Indonesia. Keluarga sangat berperan dalam pembentukan pribadi seseorang. Pengalaman seseorang berinteraksi lingkungannya seperti ajaran dan disiplin dalam keluarga, kultur dalam mana seseorang dibesarkan, norma-norma yang berlaku dalam keluarga.³⁴ Lingkungan keluarga meliputi bagaimana keluarga itu sendiri, seperti: jumlah saudara, status sosial ekonomi, serta dorongan/motivasi orang tua terhadap anaknya.

b. Masyarakat

Masyarakat dalam istilah bahasa Inggris adalah *society* yang berasal dari kata Latin *socius* yang berarti (kawan). Istilah masyarakat berasal dari kata bahasa Arab *syaraka* yang berarti (ikut serta dan berpartisipasi). Masyarakat adalah sekumpulan manusia yang saling begaul, dalam istilah ilmiah adalah saling berinteraksi. Suatu kesatuan manusia dapat mempunyai prasana melalui warga-warganya dapat saling berinteraksi.³⁵

³⁴ Sianging Sondang, *Psikologi Belajar*. Hal. 94

³⁵ Koentjaraningrat, *Pengantar Ilmu Antropolgi* (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), h.115

Berdasarkan teori-teori diatas kita dapat simpulkan bahwa motivasi menabung masyarakat adalah dorongan dari dalam diri masyarakat untuk menyimpan sebagian dananya kepada bank dengan tujuan kebutuhan masa depan.

2.2.5 Bank

Pengertian bank terdapat pada pasal 1 Undang-undang No.10 tahun 1998 tentang perubahan Undang-undang No.7 Tahun 1992 tentang perbankan. Berikut ini dikemukakan beberapa defeni bank dari berbagai sumber lain.

1. Bank adalah suatu badan usaha yang tugas utamanya sebagai lembaga perantara keuangan (*financial intermediaries*), yang akan menyalurkan dana dari pihak yang berkelebihan dana (*idle fund surplus unit*) kepada pihak yang membutuhkan dana atau kekurangan dana (*defenit unit*) pada waktu yang ditentukan.
2. Bank adalah suatu badan yang bertujuan untuk memuaskan kebutuhan kredit, baik dengan alat-alat pembayaran sendiri atau dengan uang yang di-perolehnya dari orang lain, maupun dengan jalan memperedarkan alat-alat penukaran baru berupa uang giral.
3. Bank adalah badan yang usaha utamanya menciptakan kredit.
4. Bank adalah suatu jenis lembaga keuangan yang melaksanakan berbagai macam jasa, seperti memberikan pinjaman, mengedarkan mata uang, pengawasan terhadap mata uang, bertindak sebagai tempat penyimpanan benda-benda berharga, membiayai perusahaan-perusahaan dan lain-lain.³⁶

Dari pengertian di atas dapat dijelaskan secara lebih luas lagi bahwa bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, artinya aktivitas

⁵Lukman Dendawijaya, *Manajemen Perbankan* (Bogor : Ghalia Indonesia, 2005), h.14

perbankan selalu berkaitan dalam bidang keuangan. Sehingga berbicara mengenai bank tidak terlepas dari masalah keuangan.

Rumusan mengenai pengertian Bank yang lain, dapat juga kita temui dalam kamus Fockema Andreae yang mengatakan bahwa bank adalah suatu lembaga atau orang pribadi yang menjalankan perusahaan dalam menerima dan memberikan uang dari dan kepada pihak ketiga.³⁷

Dilihat dari fungsinya maka bank dapat dikelompokkan menjadi 3, yaitu: pertama; Bank dilihat sebagai penerima kredit, dalam pengertian pertama ini bank menerima uang serta dana-dana yang lainnya dari masyarakat dalam bentuk:

1. Simpanan atau tabungan biasa yang dapat diminta/ diambil kembali setiap saat.
2. Deposito berjangka, yang merupakan tabungan berjangka yang penarikannya dapat dilakukan setelah berjangka waktu yang ditentukan habis.
3. Simpanan dalam rekening koran/ giro atas nama si penyimpan Giro yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan menggunakan cek, bilyet, giro atas perintah tertulis kepada bank.³⁸

Jenis-jenis perbankan dapat ditinjau dari berbagai segi antara lain: menurut kegiatan atau fungsinya, ada tiga macam bank, yaitu Bank Sentral, Bank Umum dan BPR (Badan Perkreditan Rakyat).

1. Bank Sentral adalah bank yang bertanggung jawab menjaga kestabilan nilai rupiah dan mengatur serta mengawasi kegiatan lembaga-lembaga keuangan. Sesuai dengan namanya (Bank Sentral atau Sentral Pusat) maka hanya ada satu bank

³⁷ Irham Fahmi, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Aplikasi* (Bandung : Alfabeta, 2014), h.2

³⁸ Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Bank dan Lembaga Keuangan*, edisi 1, cet. III (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h.2-3

sentral di suatu negara. Di Indonesia, kedudukan bank sentral dipegang oleh Bank Indonesia. Sedangkan di Amerika, bank sentral dipegang oleh Federal Reserves System dan di Inggris dipegang oleh Bank of England.

2. Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan menghimpun dana dari masyarakat, memberikan pinjaman kepada masyarakat, serta memberikan jasa pelayanan di bidang keuangan. Dikatakan umum karena memberikan jasa kepada masyarakat umum, dan dapat beroperasi di seluruh wilayah.
3. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah bank yang melaksanakan kegiatan menerima simpanan dari masyarakat hanya dalam bentuk deposito berjangka, tabungan dan bentuk lainnya serta memberikan pinjaman kepada masyarakat. Dengan demikian, usaha yang bisa dilakukan BPR lebih sedikit atau lebih sempit dibandingkan bank umum.

Menurut kepemilikannya bank dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1. Bank milik Negara, adalah bank yang modalnya berasal dari negara dan bertujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Contohnya antara lain BNI 1945, BRI (Bank Rakyat Indonesia), Bank Mandiri, dan BTN (Bank Tabungan Negara).
2. Bank milik Pemerintah Daerah, adalah bank milik pemerintah daerah yang terdapat di setiap daerah. Contohnya: Bank Jabar dan Bank DKI.
3. Bank milik Swasta, adalah bank yang modalnya berasal dari pihak swasta. Bank swasta hanya bisa didirikan setelah mendapat izin dari menteri keuangan dan meminta pertimbangan- pertimbangan dari Bank Indonesia sebagai Bank Sentral.
4. Bank koperasi, adalah bank yang modalnya berasal dari perkumpulan koperasi.
5. Bank syariah, adalah bank yang modalnya berasal dari pihak swasta dan didirikan atas dasar hukum agama Islam. Berkaitan dengan bank, ada dua konsep dalam

hukum agama Islam, yaitu: larangan penggunaan sistem bunga, karena bunga (riba) adalah haram hukumnya, sebagai pengganti sistem bunga digunakan sistem bagi hasil.³⁹

Adapun produk-produk perbankan dibagi menjadi, yaitu produk penghimpun dana dan produk penyaluran dana. Adapun produk-produk penghimpun dana adalah sebagai berikut :⁴⁰

1. Giro

Rekening giro (checking account) adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menerbitkan cek untuk penarikan tunai atau bilyet giro untuk pemindah bukuan, sedangkan cek atau bilyet giro ini oleh pemiliknya dapat digunakan sebagai alat pembayaran. Pemegang rekening giro memperoleh buku cek dan bilyet giro. Sumber dana dari rekening giro merupakan sumber dana jangka pendek yang jumlahnya relatif lebih dinamis.

2. Tabungan

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan syarat tertentu yang disepakati, dan tidak dengan cek atau bilyet giro atau alat lain yang dapat dipersamakan dengan itu. Cara penarikan tabungan yang banyak digunakan adalah buku tabungan, *cash card* atau kartu ATM dan kartu debit. Ditinjau dari segi keluesan penarikan dana, simpanan dalam bentuk tabungan ini berada ditengah-tengah antara giro dan deposito berjangka. Tabungan dapat ditarik dengan cara dan dalam waktu yang relative lebih fleksibel dibandingkan dengan

³⁹ Cyrillus Harinowo, *Manajemen Aktiva Passiva Bank Devisa* (Jakarta: PT. Grasindo, 2008), h.6

⁴⁰ Lukman Dendawijaya, *Manajemen Perbankan*, h.16

deposito berjangka namun masih kalah fleksibel apabila dibandingkan dengan rekening giro.

3. Deposito

Deposito adalah simpanan dari pihak ke tiga atau nasabah kepada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian antara pihak ketiga dan bank yang bersangkutan. Deposito dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu:

- a. Deposito Berjangka adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu sesuai dengan tanggal yang diperjanjikan antara deposito dan bank.
- b. Sertifikat Deposito adalah deposito berjangka yang bukti simpanannya dapat diperjual belikan.
- c. Deposito call adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan pemberitahuan lebih dulu dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan antara pihak bank dan nasabah.

Adapun produk-produk penyaluran dana sebagai berikut:

1. Kredit Modal Kerja (KMK)
2. Kredit Investasi (KI)
3. Kredit off Shore
4. Kredit on Shore
5. Kredit Cash Collateral
6. Kredit Porfesi
7. Kredit Konsumsi
8. Kredit Sindikasi

9. Kredit-kredi Program

Secara umum, fungsi utama bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat untuk berbagai tujuan atau sebagai *financial intermediary*. Secara lebih spesifik bank dapat berfungsi sebagai *agent of trust*, *agent of development*, dan *agent of service*.

1. Agent Of Trust

Dasar utama kegiatan perbankan adalah kepercayaan (*trust*), baik dalam hal penghimpun dana maupun penyaluran dana. Masyarakat akan mau menitipkan dananya di bank apabila dilandasi adanya unsur kepercayaan.

2. Agent of development

Kegiatan bank berupa penghimpun dan penyaluran dana sangat diperlukan bagi lancarnya kegiatan perekonomian di sektor riil. Kegiatan bank tersebut memungkinkan masyarakat melakukan kegiatan investasi, kegiatan distributor, serta kegiatan konsumsi barang dan jasa, mengingat bahwa kegiatan investasi-distributor-konsumsi tidak dapat dilepaskan dari adanya penggunaan uang. Kelancaran kegiatan investasi-distributor-konsumsi ini tidak lain adalah kegiatan pembangunan perekonomian suatu masyarakat.

3. Agent of service

Di samping melakukan kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana, bank juga memberikan penawaran jasa perbankan yang lain kepada masyarakat. Jasa yang ditawarkan bank ini erat kaitannya dengan kegiatan perekonomian masyarakat secara

umum. Jasa antara lain dapat berupa jasa pengiriman uang, penitipan barang berharga, pemberian jaminan bank, dan penyelesaian tagihan.⁴¹

2.2.6 Tingkat Suku Bunga

Suku bunga merupakan sejumlah rupiah yang harus dibayarkan akibat telah mempergunakan dana sebagai balas jasa. Perubahan suku bunga merupakan perubahan dalam permintaan uang/kredit.⁴² Sadono Sukijo menyatakan bahwa suku bunga adalah presentasi pendapatan yang diterima oleh para penabung dari tabungan uang yang disisihkannya. Ia merupakan pula persentase pendapatan yang harus dibayar oleh para peminjam dana.⁴³

Menurut Kasmir, dalam kegiatan perbankan sehari-hari ada dua macam suku bunga yang diberikan kepada nasabahnya yaitu sebagai berikut.

1. Bunga simpanan

Bunga yang diberikan sebagai rangsangan atau balas jasa bagi nasabah yang menyimpan uangnya di bank. Bunga simpanan merupakan harga yang harus dibayar bank kepada nasabahnya. Sebagai contoh jasa giro, bunga tabungan, dan bunga deposito.

2. Bunga pinjaman

Adalah bunga yang diberikan kepada para pinjaman atau harga yang harus dibayar oleh nasabah peminjam kepada bank. Sebagai contoh bunga kredit.

⁴¹ Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain* (Jakarta: Salemba Empar, 2006), h.9

⁴² Ni Nyoman Aryaningsih “Pengaruh Suku Bunga, Inflasi dan Jumlah Penghasilan terhadap Permintaan Kredit di PT. BPD Cabang Pembantu Kediri”, *Jurnal Penelitian dan Pengembangan Sains dan Humaniora*, 2008.

⁴³ Sudono Sukino, “Teori Pengantar Makro Ekonomi”, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h.103

Kedua macam bunga di atas merupakan komponen utama faktor biaya dan pendapatan bagi bank. Bunga simpanan merupakan biaya dana yang harus dikeluarkan kepada nasabah, sedangkan bunga pinjaman merupakan pendapatan yang diterima nasabah. Baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman masing-masing saling mempengaruhi satu sama lainnya.⁴⁴

Seperti dijelaskan di atas bahwa untuk menentukan besar kecilnya suku bunga simpanan dan pinjaman sangat dipengaruhi oleh keduanya, artinya baik bunga simpanan maupun pinjaman saling mempengaruhi di samping pengaruh faktor-faktor lainnya.

Menurut teori klasik, bunga adalah harga dari (penggunaan) loanable funds, yaitu dana yang tersedia untuk dipinjamkan atau diinvestasikan. Teori ini beranggapan bahwa bunga adalah harga yang terjadi dipasar dana investasi. Semakin tinggi tingkat suku bunga, maka semakin tinggi keinginan masyarakat untuk menyimpan dananya di bank. Artinya, pada tingkat bunga yang lebih tinggi, maka masyarakat akan terdorong untuk mengorbankan atau mengurangi pengeluaran untuk konsumsi dan menambah jumlah tabungan.

Dalam teori Keynes, tingkat suku bunga ditentukan oleh besar kecilnya permintaan dan penawaran uang. Menurut teori ini ada tiga motif mengapa orang menghendaki memegang uang tunai, yaitu untuk transaksi, berjaga-jaga, dan spekulasi. Dari ketiga motif inilah maka terjadi permintaan akan uang, yang diberi nama liquidity preference. Menurut Keynes motif memegang uang tunai akan menjamin likuidnya orang tersebut. Keinginan untuk tetap likuid inilah yang membuat orang bersedia membayar balas jasa dengan harga tertentu untuk

⁴⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Rajawali Pers, 20015), h.115

penggunaan uang. Pembayaran balas jasa akan penggunaan uang tersebut merupakan tingkat suku bunga.

Teori Keynes khususnya menekankan adanya hubungan langsung antara kesediaan orang membayar harga uang (tingkat suku bunga) dengan unsur permintaan akan uang untuk tujuan spekulasi. Permintaan akan uang besar apabila apabila tingkat bunga rendah, dan permintaan akan uang akan relatif kecil apabila tingkat suku bunga tinggi. Keynes berpendapat bahwa orang bisa berspekulasi mengenai perubahan tingkat suku bunga diwaktu mendatang (perubahan harga pasar obligasi di waktu mendatang) dengan membeli obligasi atau menjual obligasi yang dimilikinya dengan harapan memperoleh keuntungan.⁴⁵

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga adalah sebagai berikut:

1. Kebutuhan Dana

Apabila bank kekurangan dana, sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank agar dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Peningkatan bunga simpanan secara otomatis akan pula meningkatkan bunga pinjaman. Namun, apabila dana yang ada simpanan sedikit, maka bunga simpanan akan turun.

2. Persaingan

Dalam memperebutkan dana simpanan, maka di samping faktor promosi, yang paling utama pihak perbankan harus memerhatikan pesaing. Dalam arti jika simpanan rata-rata 16%, maka jika hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga

⁴⁵ Nurfiddini Kholida “Analisis Pengaruh Tingkat Suku Bunga dan Tingkat Inflasi terhadap Minat Menabung Masyarakat di Kota Medan (Studi Kasus Kecamatan Medan Petisah)” h.22

simpanan kita naikkan di atas bunga pesain misalnya 16%. Namun, sebaliknya untuk bunga pinjaman kita harus berada di bawah bunga pesaing.

3. Kebijakan Pemerintah

Dalam arti untuk bunga simpanan maupun bunga pinjaman kita tidak boleh melebihi bunga yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.

4. Target Laba yang Diinginkan

Sesuai dengan terget laba yang diinginkan, jika laba yang diinginkan nesar, maka bunga pinjaman ikut besar dan sebaliknya.

5. Jangka Waktu

Semakin panjang jangka waktu pinjaman, akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya jika pinjamn berjangka pendek, maka bunganya relatif semakin rendah.

6. Kualitas Jaminan

Semakin likuid jaminan yang diberikan, semaki rendah bunga kredit yang dibebankan dan sebaliknya.

7. Reputasi Perusahaan

Bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya perusahaan yang bonafid kemungkinan resiko kredit macet di masa mendatang relatif kecil dan sebaliknya.

8. Jaminan Pihak Ketiga

Biasanya jika pihak yang diberikan jaminan bonafid, baik dari segi kemampuan membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap bank, maka bunga yang dibeban pun berbeda.⁴⁶

Adapun metode pembebanan bunga sebagai berikut :

1. *Sliding rate* (Bunga efektif)

Pembebanan bunga setiap bulan dihitung dari sisa pinjamannya sehingga jumlah bunga yang dibayar nasabah setiap bulan menurun seiring dengan turunnya pokok pinjaman. Akan tetapi, pembayaran pokok pinjaman setiap bulan sama.

2. *Flat rate* (Bunga tetap)

Pembebanan bunga setiap bulan tetap dari jumlah pinjamannya, demikian pula pokok pinjaman setiap bulan juga dibayar sama sehingga cicilan setiap bulan sama sampai kredit tersebut lunas.

3. *Floating rate* (Bunga mengambang)

Jenis pembebanan bunga dikaitkan dengan bunga yang ada di pasar uang sehingga bunga yang dibayarkan setiap bulan sangat tergantung dari bunga yang dibayar tersebut.⁴⁷

2.3 Tinjauan konseptual

⁴⁶ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, h.117

⁴⁷ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, h. 120

2.3.1 Motivasi Menabung adalah motivasi menabung dalam penelitian ini adalah suatu dorongan untuk menabung karena pekerjaan, keberhasilan yang diraih, kesempatan bertumbuh, kemandirian dalam karier dan pengakuan orang lain.

2.3.2 Motivasi adalah daya penggerak atau kekuatan yang menyebabkan suatu tindakan atau perbuatan. Abraham Maslow memandang motivasi seseorang individu dirangsang dengan beberapa urutan kebutuhan, yaitu kebutuhan-kebutuhan untuk merealisasikan diri, kebutuhan akan penghargaan, kebutuhan-kebutuhan sosial, kebutuhan akan keamanan, dan kebutuhan psikologi.

2.3.3 Tingkat suku bunga adalah presentasi nilai harga yang diberikan oleh bank kepada nasabah sebagai rangsangan atau balas jasa bagi nasabah yang menyimpan dananya. Adapun indikator tingkat suku bunga dalam teori kasmir adalah (1) *Sliding rate* (Bunga efektif), (2) *Flat rate* (Bunga tetap), (3) *Floating rate* (Bunga Mengambang)

Berdasarkan beberapa pengertian di tersebut yang dimaksud dengan Motivasi Menabung Masyarakat di Kecamatan Mattiro Sompe adalah faktor- faktor yang menjadikan masyarakat tertarik menabung di bank tersebut.

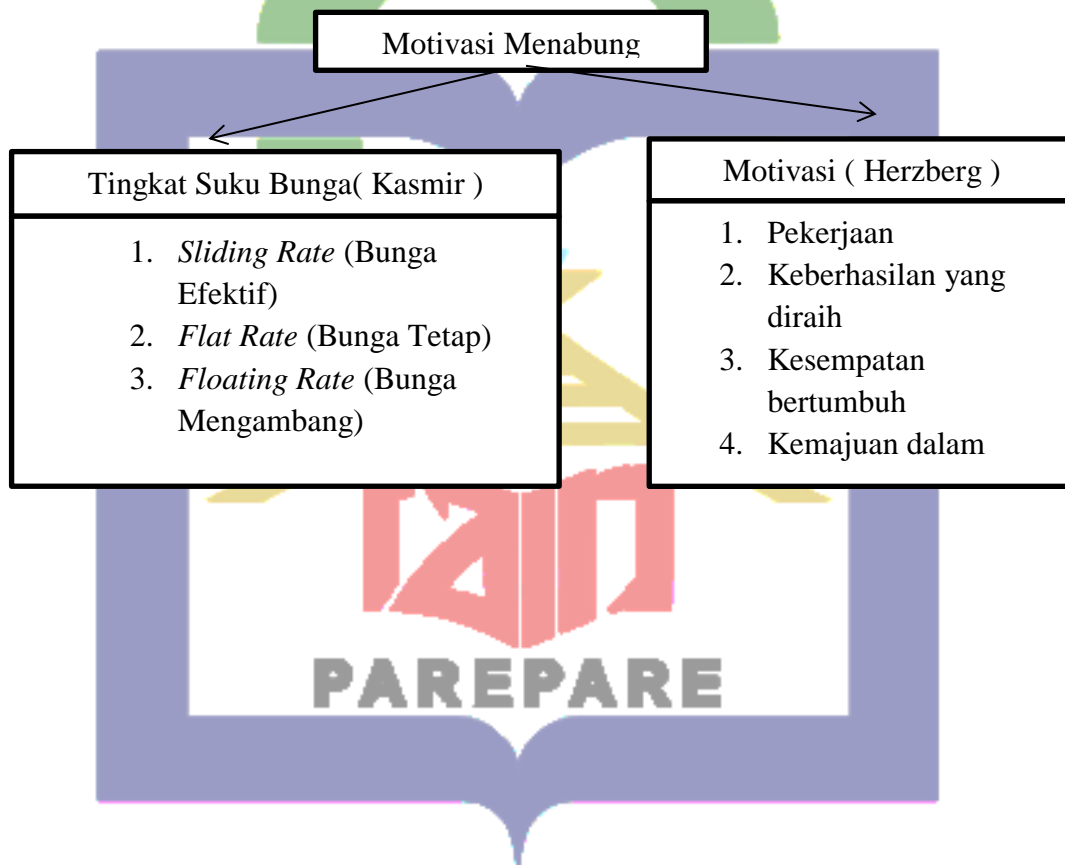
2.4 Kerangka Fikir

Uma sekaran dalam bukunya Business Research mengemukakan bahwa, kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai masalah yang penting.⁴⁸

⁴⁸ Afid Burhanuddin “Landasan Teori, Kerangka Pikir, dan Hipotesis” <https://www.google.com/amp/s/afidburhanuddin.wordpress.com/2003/05/21/landasan-teori-kerangka-pikir-dan-hipotesis/amp/>

Berdasarkan penjelasan masalah pada latar belakang kemudian dihubungkan dengan teori-teori diatas maka dapat dipahami bahwa dalam proposal ini calon peneliti mencoba menganalisa motivasi menabung masyarakat . Adapaun teori yang digunakan adalah teori dari teori motivasi Herzberg dan teori tingkat suku bunga teori Kasmir Untuk mempermudah dalam memahami penelitian ini, penulis membuat bagan kerangka pikir, sebagai berikut:

2.3.1 Bagan Kerangka Fikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Desain Penelitian

Merujuk pada permasalahan yang dikaji, maka penelitian ini termasuk dalam kategori penelitian lapangan (*field research*) yakni meneliti peristiwa-peristiwa yang ada di lapangan sebagaimana adanya. Berdasarkan masalahnya penelitian ini digolongkan sebagai penelitian deskriptif kualitatif, artinya penelitian ini berupaya mendeskripsikan, mencatat, menganalisis dan menginterpretasikan apa yang diteliti, melalui observasi, wawancara dan mempelajari dokumentasi.⁴⁹ Penelitian deskriptif kualitatif ini memberikan gambaran sistematis, cermat, dan akurat mengenai motivasi menabung masyarakat di Kec. Mattiro Sompe Kab. Pinrang.

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi atau sumber penelitian akan dilaksanakan di Kabupaten Pinrang Kecamatan Mattiro Sompe Kelurahan Langga, sedangkan waktu penelitian kurang lebih dua bulan (sesuai dengan kebutuhan calon peneliti).

3.3 Fokus Penelitian

Berdasarkan judul penulis maka calon peneliti difokuskan untuk menganalisa faktor- faktor motivasi menabung di masyarakat Kec. Mattiro Sompe Kab. Pinrang kemudian melihat motivasi masyarakat menabung dengan adanya tingkat suku bunga yang ditetapkan di perbankan konvensional.

⁴⁹ Mardalis, *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal* (Cet 7; Jakarta: Bumi Aksara, 2004), h.26

3.4 Jenis dan Sumber Data

3.4.1 Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung dilapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya.⁵⁰ Adapun sumber-sumber tersebut yaitu, diperoleh dari lapangan baik yang berupa observasi maupun berupa wawancara dengan informan. Adapun informant pada penelitian adalah masyarakat Kelurahan Langnga Kec. Mattiro Sompe Kab. Pinrang yang mempunyai tabungan di bank BRI Unit Langnga.

3.4.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang berupa tulisan-tulisan yang mendukung atau memperkuat data primer yang ada.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Adapun dalam pengumpulan data, penulis menggunakan metode sebagai berikut:

3.5.1 Kajian Pustaka (*Library Research*)

Pengumpulan data yang dilakukan dengan mengadakan pengkajian dan pencatatan terhadap berbagai literatur yang hubungannya dengan permasalahan yang dibahas, baik terhadap buku, majalah dan dokumen-dokumen yang tertulis yang biasanya didapatkan melalui perpustakaan atau tempat di mana terdapat buku-buku serta sumber-sumber lain. Pengukur penelitian perpustakaan ini dilakukan secara:

⁵⁰ M. Iqbal Hasan, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Ghalis Indonesia, 2002), h.82

1. Kutipan Langsung, yaitu penulis secara langsung dari suatu buku atau karya ilmiah tanpa mengubah kata-kata dalam tulisan dikutip.
2. Kutipan Tidak Langsung, yaitu penulis mengutip suatu pendapat dengan merubah redaksi, ulasan, dan uraian-uraian sehingga terdapat perbedaan dengan aslinya namun maksud dan tujuannya sama.

3.5.2 Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian Lapangan yaitu penulis mengadakan penelitian di lapangan untuk mendapatkan data-data konkrit yang ada kaitannya dengan skripsi ini. Dalam pengumpulan data di lapangan lewat metode ini, penulis menggunakan tehnik-tehnik sebagai berikut:⁵¹

3.3.1 Wawancara

Wawancara yaitu suatu kegiatan dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan pada para informan. Wawancara bermakna berhadapan langsung anatar interviewer(s) dengan informan, dan kegiatannya dilakukan secara lisan.⁵²

Ada tiga jenis wawancara yaitu Wawancara tidak berstruktur, wawancara semi berstruktur, dan Wawancara berstruktur. Namun pada penelitian ini calon peniliti menggunakan wawancara berstruktur yaitu teknik wawancara yang dilakukan dengan terlebih dahulu membuat pertanyaan dan kemudian menyusun pertanyaan dalam daftar-daftar pertanyaan yang diajukan kepada informant. Adapun yang

⁵¹ Jumiati H. Alimuddin, “ *Pendayagunaan Zakat dalam Aplikasinya Mengurangi Kemiskinan di Makassar* (Studi Kasus Rumah Zakat Indonesia Cabang Makassar).” Skripsi Sarjana, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alauddin, Makassar. h.45-46

⁵² P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004), h.39

penulis wawancara dalam penelitian ini adalah masyarakat kelurahan Langnga kecamatan Mattiro Sompe kabupaten Pinrang yang menjadi nasabah pada bank BRI Unit Langnga.

Wawancara dapat digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan peneliti berkeinginan untuk mengetahui hal-hal yang berhubungan dengan informan lebih mendalam. Sebagai pegangan peneliti dalam penggunaan metode interview adalah bahwa subjek adalah informan yang tahu tentang dirinya sendiri, tentang tindakannya secara ideal yang akan diinformasikan secara benar dan dapat dipercaya. Dengan demikian dapat mengadakan wawancara atau interview pada prinsipnya merupakan usaha untuk menggali keterangan yang lebih dalam dari sebuah kajian dari sumber yang relevan yang berupa pendapat, kesan, pengalaman, pikiran dan sebagainya.⁵³ Dalam interview peneliti menerima informasi yang diberikan oleh informan tanpa membantah, mengecam, menyetujui, atau tidak menyetujuinya. Dengan interview peneliti bertujuan untuk memperoleh data yang dapat diolah untuk memperoleh generalisasi atau hal-hal yang bersifat umum yang menunjukkan kesamaan dengan situasi-situasi lain.⁵⁴

3.3.2 Dokumentasi

Teknik pengumpulan data yang juga berperan besar dalam penelitian kualitatif adalah dokumentasi. Dokumentasi dari asal katanya dokumen yang bersal dari bahasa Latin yaitu *docere*, yang berarti mengajar. Dokumen merupakan sumber informasi

⁵³ Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet. 2 (Bandung: ALFABETA cv, 2010). h.129

⁵⁴ S. Nasution, *Metode Penelitian: Penelitian Ilmiah*, Ed.1. cet. 10 (Jakarta: Bumi Aksara, 2008). h.1144

yang bukan manusia (non human resources). Dokumentasi yang berasal dari kata dokumen, yang memuat barang-barang tertulis maupun dokumentasi gambar atau elektronik. Dalam metode ini dokumen yang terdapat dalam skripsi ini adalah berupa profil tempat dilakukannya penelitian ini dan keadaan yang terjadi selama dilakukannya penelitian khususnya yang dijadikan sampel penelitian.⁵⁵

Gottschalk mengungkapkan bahwa para ahli sering mengartikan dokumen dalam dua pengertian, yaitu pertama, sumber tertulis bagi informasi sejarah sebagai kebalikan dari pada kesaksian lisan, artefak, peninggalan-peninggalan terlukis, petilasan-petilasan arkeologis. Kedua, diperuntukkan bagi surat-surat negara seperti surat perjanjian, undang undang, hibah, konsesi dan lainnya. Dokumen dalam pengertiannya yang lebih luas menurut Gottschalk dapat berupa setiap proses pembuktian yang didasarkan atas jenis sumber apapun, baik itu yang bersifat tulisan, lisan, gambaran, atau arkeologis. Dalam kepentingan penelitian, orang membutuhkan dokumen sebagai bukti otentik dan mungkin juga menjadi pendukung suatu kebenaran.⁵⁶

3.6 Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini data-data yang diperoleh tidak berupa angka-angka sehingga penelitian ini menggunakan teknis analisis data kualitatif yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman.

⁵⁵ Dian Resky Pangestu, Pengaruh Pemahaman Penyembeli Terhadap Minat Bel Ayam Potong (Studi Pasar Lakessi Kota Parepare), (Skripsi Sarjana: Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Parepare. 2017), h.35

⁵⁶ Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet. 2 (Bandung: ALFABETA cv, 2010). h.146-147

Miles dan Huberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh aktivitas dalam analisis data, yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/ verificatio*.⁵⁷

3.6.1 *Data Reduction* (Reduksi Data)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti dikemukakan, semakin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data akan semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data seperti merangkum, memilih hal-hal yang pokok memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

3.6.2 *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi maka langkah selanjutnya adalah mendisplay data. Dalam penelitian kuantitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

3.6.3 *Conclusion Drawing/ Verification*

Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan

⁵⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen* (Bandung: Alfabeta, 2015), h.404

masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Faktor- faktor Motivasi Menabung Masyarakat di Kecamatan mattiro Sompe Kabupaten Pinrang.

Perilaku seseorang dipengaruhi oleh motivasi atau dorongan kepentingan mengadakan pemenuhan atau pemuasan terhadap kebutuhan yang ada pada diri individu. Lebih jauh, Maslow mengatakan bahwa manusia adalah binatang dengan keinginan, maksudnya manusia mempunyai keinginan pembawaan untuk memuaskan serangkaian kebutuhan tertentu. Menabung merupakan kebutuhan atau keinginan yang wajar dengan alasan kebutuhan akan jasa bank, menyadari banyaknya manfaat dengan menabung dan lain sebagainya. Kemudian Herzberg juga mengatakan bahwa orang dalam melaksanakan pekerjaan dipengaruhi oleh dua faktor yang merupakan kebutuhan, yaitu :

1. *Maintenance Factor*

Adalah faktor- faktor pemeliharaan yang berhubungan dengan hakikat manusia yang ingin memperoleh ketentraman badaniah. Kebutuhan kesehatan ini merupakan kebutuhan yang berlangsung terus- menerus. Keran kebutuhan ini akan kemabli pada titik nol setelah dipenuhi.

2. *Motivation Faktor*

Adalah faktor moyivasi yang menyangkut kebutuhan psikologis seseorang yaitu perasaan sempurna dalam melakukan pekerjaan. Faktor motivasi ini berhubungan dengan penghargaan terhadap pribadi yang berkaitan langsung dengan pekerjaan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi menabung masyarakat dapat dibagi kedalam dua kelompok, yang pertama yaitu faktor internal. Faktor internal biasanya ditimbulkan dari dalam diri sendiri, baik mulai dari pengenalan terhadap produk tabungan, penilaian terhadap berbagai produk tabungan, hingga sampai kepada keputusan pembelian atau penggunaan produk tabungan tersebut. Faktor yang kedua yaitu faktor eksternal yang meliputi berbagai pengaruh dari luar individu, misal seperti adanya pengaruh keluarga dan kerabat yang sudah turun-temurun sebagai pengguna produk/jasa suatu tabungan pada bank tertentu, atau karena jarak atau letak bank tersebut mudah dijangkau, sehingga dapat menimbulkan minat terhadap individu atau masyarakat tersebut untuk menabung.

Persaingan ketat dalam dunia perbankan antara bank syariah dan bank konvensional dalam merangsang motivasi menabung masyarakat untuk menabung dilakukan dengan berbagai strategi untuk menghimpun dana dari masyarakat. Strategi ini dilakukan dengan variasi produk, penawaran tingkat suku bunga yang cukup tinggi, pembukaan kantor cabang, undian berhadiah dan kampanye di media massa.

Ada beberapa faktor yang menjadi alasan mengapa masyarakat memilih menabung pada suatu bank. Lokasi, pelayanan, reputasi dan tingkat suku bunga termasuk faktor yang menjadi alasan masyarakat memilih menjadi nasabah suatu bank. Pengamatan awal, Tingkat suku bunga adalah merupakan salah satu faktor yang memotivasi masyarakat kec. Mattiro Sompe khususnya pada masyarakat Kelurahan Langga menyimpan dananya di suatu bank.

Masyarakat melihat bukan cuman dari sisi tingkat suku bunganya tetapi memudahkan dalam melakukan transaksi juga menjadi alasan nasabah dalam menentukan menyimpan dananya pada suatu bank. Lokasi suatu bank terhadap

motivasi masyarakat menabung di BRI Unit Langnga yang terletak tidak jauh dari pasar rakyat kelurahan Langnga dekat terhadap tempat tinggal nasabah dan mudah di jangkau, terletak pada lokasi strategis, berada pada lokasi aman. Pengaruh lokasi yang baik terhadap meningkatkan motivasi masyarakat dalam menabung di BRI Unit Langnga. Informant mengatakan:

Iya, terutama karena jarakmi.⁵⁸

Salah satu kunci menuju sukses dalam suatu usaha yaitu faktor lokasi. Lokasi dimulai dari memilih komunitas. Lokasi akan mempengaruhi pertumbuhan pada masa yang akan datang. Area yang dipilih haruslah mampu untuk tumbuh dari segi ekonomi sehingga dapat mempertahankan kelangsungan hidup usaha atau perusahaan.

Lokasi usaha biasanya dipilih karena letaknya yang strategis, karena akan mempermudah proses dalam memperkenalkan produk pada masyarakat yang luas dan akan mempermudah untuk mencapai tujuan dari suatu usaha atau perusahaan. Lokasi yang baik dapat menjamin tersedianya akses yang cepat dan dapat menarik nasabah untuk menggunakan produk yang sesuai serta dibutuhkan nasabah. Informant menjelaskan bahwa lokasi yang menjadi salah satu alasan menabung di bank BRI.

Informant mengatakan:

Iya, itumi juga salah satu alasanku kenapaka menabung di bank BRI Langnga.⁵⁹

Dari hasil wawancara di atas peneliti memberi simpulan bahwa masyarakat kec. Mattiro Sompe termotivasi menabung pada perbankan konvensional khususnya pada bank BRI Unit Langnga karena alasan lokasi atau jarak bank tersebut dekat dan

⁵⁸ Wawancara Singara selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 23 Juli 2019.

⁵⁹ Wawancara Hj. St. Sainab, S.pd selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 28 Juli 2019.

pelayanannya yang bagus sehingga masyarakat lebih memilih perbankan konvensional. Sehingga masyarakat yang tadinya ingin menabung di perbankan syariah tetapi karena jaraknya yang jauh dari tempat tinggal mereka sehingga memilih di perbankan konvensional. Informant mengatakan:

Iya betul sekali, karena kalau bank syariah jauh sekali di pinrang kota kan kalau di BRI dekatji dari sini jadi suatu saat kita butuh uang gampangmi pergi di ambil.⁶⁰

Dari hasil wawancara diatas dapat kita simpulkan bahwa masyarakat memilih perbankan konvensional atau perbankan syariah karena pertimbangan jaraknya, karena di kelurahan Langnga hanya terdapat perbankan konvensional sehingga masyarakat memutuskan menabung di bank tersebut. namun, ketika perbankan syariah membuka cabang di kelurahan Langnga masyarakat akan mempertimbangkan untuk mencoba atau bahkan memindahkan tabungannya di perbankan syariah. Karena lokasi yang strategis juga sangat diperhatikan masyarakat dalam memilih suatu bank. Informant mengatakan:

Bisa juga pindah, pernah kayaknya saya pake bank syariah tapi hanya untuk tabungan hajij.⁶¹

Informant kedua mengatakan:

Mungkin coba produk yang lainnya selain menabung, karena tidak pindahka BRI karena di BRIka dulu sudah dapat mobil di produk simpedesnya.⁶²

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa lokasi bank BRI Unit langnga yang strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat. Berdasarkan

⁶⁰ Wawancara Hj. St. Norma, S.pd., M.M selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 06 Agustus 2019.

⁶¹ Wawancara Hj. St. Norma, S.pd., M.M selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 24 Agustus 2019.

⁶² Wawancara Hj. St. Sainab, S.pd selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 28 Juli 2019.

menjelaskan informant di atas bahwa lokasi menjadi salah satu faktor yang memotivasi masyarakat kelurahan Langnga menabung di bank BRI Unit Langnga, kemudahan pencapaian lokasi bank dipicu dengan sarana dan prasarana untuk mencapai dimana bank beroperasi misalnya seperti transportasi.

Lokasi juga dikarenakan oleh kedekatan antara tempat tinggal mereka dengan lokasi bank dan lokasi yang mudah dijangkau oleh kendaraan, karena semakin jauh lokasi bank maka biaya untuk menuju bank juga semakin besar.

Informant mengatakan:

Karena daerah dekat rumah toh tidak bank syariah jadi mau tidak mau pasti di konvensional, kalau mau lagi ke pinrang kota jauh skali kalau ada kebutuhan mendadak belum lagi biaya ke sana.⁶³

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa masyarakat memilih perbankan konvensional karena lokasinya yang dekat dari rumah ia tidak menabung di perbankan syariah karena lokasinya yang jauh dari rumah dan memerlukan biaya yang besar.

Kualitas pelayanan memainkan peran penting dalam pemasaran semua produk, dan terutama menjadi hal penting dalam banyak industri kerna merupakan pembeda yang paling efektif bagi sejumlah produk. Kualitas sering dianggap sebagai ukuran *relative* kebaikan untuk produk atau jasa yang terdiri dari kualitas desain dan kualitas kesesuaian. kualitas desain merupakan fungsi spesifik produk, sedangkan kualitas kesesuaian adalah suatu ukiran seberapa jauh suatu produk mampu memenuhi persyaratan atau spesifik kualitas yang telah ditetapkan.

Kualitas pelayanan adalah upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan pelanggan serta ketetapan penyampaian untuk mengimbangi harapan pelanggan.

⁶³ Wawancara Singara selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 25 Juli 2019.

Sedangkan Lovelock mengemukakan kualitas pelayanan merupakan tingkatan kondisi baik buruknya sajian yang memberikan perusahaan jasa dalam rangka memuaskan konsumen, dengan cara memberikan atau menyampaikan jasa yang melebihi harapan konsumen.⁶⁴

Menurut Kotler, pelayanan merupakan setiap tindakan atau kegiatan yang ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Pelayanan merupakan suatu kegiatan yang terjadi dalam interaksi langsung antara seseorang dengan orang lain secara fisik.⁶⁵

Kualitas pelayanan merupakan kepuasan pelanggan sepenuhnya. Suatu produk dapat memberikan kualitas yang berkesan ketika dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan sesuai apa yang diharapkan. Metode pengukuran kualitas pelayanan dapat diukur berdasarkan:

1. *Tangibles* (Bukti Langsung) : Kepedulian dan perhatian yang diberikan oleh penyedia jasa kepada konsumen. Meliputi: fasilitas fisik, perlengkapan, pegawai, dan sarana komunikasi.
2. *Reliability* (Kehandalan) : Kemampuan perusahaan untuk melaksanakan jasa sesuai dengan apa yang telah diperjanjikan secara tepat waktu. Kehandalan merupakan kemampuan memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan segera, akurat, dan memuaskan.

⁶⁴ Fandy Tjiptono, *Strategi Bisnis* (Yogyakarta: Andi Office. 2002), h.58

⁶⁵ Chrisna Very Yudhiarta, *Analisis Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Minat menabung di Bank Syariah; Studi Kasus Bank Mega Mitra Syariah Cabang Sragen* (Skripsi: Universitas Muhammadiyah Surakarta. 2012), h.10

3. *Responsiveness* (Ketanggapan) : Kemampuan perusahaan yang dilakukan oleh karyawan secara cepat dan tanggap.
4. *Assurance* (Jaminan) : Pengetahuan dan perilaku karyawan untuk membangun kepercayaan dan keyakinan pada diri konsumen dalam mengkonsumsi jasa yang ditawarkan. Meliputi: pengetahuan dan kemampuan karyawan menangkap bahaya, resiko, dan keragu-raguan yang dilakukan oleh konsumen.
5. *Empahaty* (Empati) : Kemampuan perusahaan yang dilakukan langsung oleh karyawan untuk memberikan perhatian kepada konsumen, termasuk kepekaan terhadap kebutuhan konsumen. Kemudahan dalam melakukan hubungan, komunikasi yang baik, dan perhatian kepada konsumen.⁶⁶

Dalam bisnis dunia perbankan, pelayanan berkualitas menyangkut bagaimana cara pegawai bank memperlakukan nasabah sedemikian rupa sehingga dia memperoleh persepsi positif dari nasabah. Kepercayaan masyarakat amat penting artinya bagi seluruh bank karena akan dapat meningkatkan jumlah nasabah dan menghimpun dana untuk keperluan operasionalnya. Begitupula dengan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan atau nasabah. Pelayanan yang baik dan berkualitas sangat dibutuhkan masyarakat untuk membuat konsumen betah dan menjadi pelanggan tetap. Banyaknya perusahaan yang mempunyai produk yang sama untuk ditawarkan kepada konsumen, layanan konsumen lambda laun menjadi senjata utama dalam usaha memenangkan persaingan. Informant mengatakan:

Iya bagusji.setiapki datang na langsungki na tanya satpamnya mauki apa. Sopan ramah- ramah juga staffnya.⁶⁷

Begitupula yang dikatakan oleh informant kedua dan ketiga:

⁶⁶ Nur laili Maghfithoh, Analisis Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat untuk Menabung (Skripsi: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel ; Surabaya. 2018). h.20

⁶⁷ Wawancara Hj. St. Sainab, S.pd selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 28 Juli 2019.

Bagus, ramah....⁶⁸
Bagusji , bagusji begitu.⁶⁹

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pelayanan yang diberikan oleh bank BRI Unit Langnga dapat memberikan nasabah kepuasan sehingga motivasi untuk menabung pada bank tersebut lebih meningkat dan menjadikan nasabah betah dan menjadi pelanggan tetap. Masyarakat menjelaskan bahwa indikator pelayanan yang memuaskan nasabah adalah kesopanan dan keramahan karyawan perbankan yang dapat mempengaruhi motivasi menabung masyarakat.

Kesopanan merupakan bentuk tingkah laku yang baik dan diiringi sikap saling menghormati kepada nasabah seperti menjaga tutur bahasanya dengan sopan dan nada yang halus dan menghormati. Keramahan merupakan perilaku dan sifat karyawan yang akrab dalam pergaulan seperti murah senyum dalam menghadapi pelanggan, suka menyapa nasabahnya, dan suka membantu nasabah apabila mengalami kendala dalam transaksi.

Dalam sebuah instansi atau lembaga harus penting yang namanya pelayanan inilah yang dilihat oleh masyarakat. Dalam melakukan seleksi pemilihan bank, konsumen akan memperhatikan atau mempertimbangkan kualitas pelayanan bank yang akan dipilih. Menurut Parasuraman, Zeithaml, dan Berry terdapat lima dimensi kualitas jasa yang dijadikan pedoman oleh pelanggan dalam menilai kualitas jasa, yaitu:⁷⁰

⁶⁸ Wawancara Hj. St. Norma, S.pd., M.M selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 24 Agustus 2019.

⁶⁹ Wawancara Singara selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 24 Agustus 2019.

⁷⁰ Fandy Tjiptono, *Manajemen Jasa* (Yogyakarta: Andi Officet. 2006), h.35

1. Konsumen Individual

Pilihan untuk membeli suatu produk dengan merek tertentu dipengaruhi oleh hal-hal yang ada pada diri konsumen seperti kebutuhan, persepsi terhadap karakteristik merek, sikap, kondisi demografis, gaya hidup dan karakteristik kepribadian individu akan mempengaruhi pilihan individu terhadap berbagai alternatif merek yang tersedia.

2. Lingkungan yang mempengaruhi konsumen

Pilihan konsumen terhadap merek dipengaruhi oleh lingkungan yang mengitarinya, ketika seorang konsumen melakukan pembelian suatu merek produk, mungkin didasari oleh banyak pertimbangan. Mungkin saja seseorang membeli suatu merek produk karena meniru teman atau juga mungkin karena tetangga lebih dulu membeli.

3. Stimulasi pemasaran atau strategi pemasaran

Dalam hal ini pemasar berusaha mempengaruhi konsumen dengan menggunakan stimulasi-stimulasi pemasaran seperti iklan dan sejenisnya agar konsumen bersedia memilih produk yang ditawarkan. Strategi pemasaran yang lazim dikembangkan oleh pemasar, yaitu yang berhubungan dengan produk apa yang akan ditawarkan, penentuan harga jual beli produk, strategi promosi dan bagaimana melakukan distribusi produk kepada konsumen.

Masyarakat merasa bahwa pelayanan dari keramahan dan kesopanan yang diberikan oleh pihak Bank BRI Unit Langnga juga memotivasi menabung dengan keramahan dan kesopanan karena pada saat nasabah datang ke BRI Unit Langnga nasabah disambut ramah dan sopan oleh satpam yang di depan pintu masuk dan satpam langsung menanyakan apa yang nasabah ingin lakukan sehingga dapat

diarahkan tanpa kebingungan. Sehingga ketika masyarakat merasa telah mendapatkan pelayanan yang dari bank tersebut maka dengan otomatis reputasi bank semakin baik di mata masyarakat.

Reputasi merupakan hasil dari citra yang dibangun oleh masyarakat berdasarkan pengalaman langsung maupun tidak langsung dalam kinerja perusahaan. Reputasi perusahaan merupakan suatu penghargaan yang diperoleh karena hal-hal yang positif dari suatu perusahaan tersebut, seperti kemampuan yang dimiliki suatu instansi perbankan untuk terus mengembangkan dan menciptakan sesuatu yang dibutuhkan oleh nasabah.

Disamping itu juga adanya integritas yang tinggi dari pihak penyedia jasa atas pelayanan yang diberikan pada konsumen agar perusahaan dapat memberikan pelayanan terbaik, kemampuan dari penyedia jasa untuk dapat menjalin hubungan kedekatan dengan nasabah agar perusahaan tersebut dapat memberikan pelayanan yang sesuai dengan konsumen.

Kemudian dapat disimpulkan bahwa reputasi merupakan gambaran dari suatu instansi perbankan yang menunjukkan pelayanan secara baik atau buruknya kepada nasabah. Semakin baik pelayanan yang diberikan oleh karyawan kepada nasabah, maka semakin baik pula reputasi perusahaan di benak masyarakat atau nasabah karena reputasi yang buruk melahirkan dampak negatif bagi operasi bisnis perusahaan dan juga melemahkan kemampuan perusahaan untuk bersaing. Sehingga peneliti menyimpulkan bahwa reputasi juga merupakan faktor yang memotivasi masyarakat menabung.

Kemudian selain itu faktor pelayanan dan reputasi bank, jaminan keamanan juga menjadi faktor masyarakat menabung pada bank tersebut. Informant mengatakan:

Iya, lebih aman di simpan d bank dari pada di rumah.⁷¹

Informat yang lain juga mengatakan bahwa ia merasa lebih aman ketika menyimpan dananya di bank ketimbang dirumah. Informant mengatakan:

Iya, saya merasa aman ketika di bank ketimbang di rumah.⁷²

Dari hasil wawancara di atas peneliti memberi simpulan bahwa selain karena jarak yang dekat dan pelayanan yang bagus faktor yang memotivasi masyarakat kec. Mattiro Sompe menabung adalah jaminan keamanan. Jaminan kemandirian yang dirasakan oleh konsumen yang merasa bahwa lebih aman menyimpan di bank ketimbang di rumah mereka. Begitu pula yang di katakan narasumber H. Hasan Supu: Iya, motivasiku menabung di bank BRI Unit Langnga karena merasa aman uangku ketika menabung di bank dan jaraknya yang dekat. Bukan karena tingkat suku bunga tinggi yang ditawarkan bank yang memotivasika menabung.⁷³

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa masyarakat menyimpan danannya karena merasa aman. Narasumber di atas tidak memperhatikan tingkat suku bunga simpanan yang tinggi untuk memilih dan memutuskan untuk menyimpan dananya di bank.

Masyarakat dalam mengetahui produk- produk suatu perbankan dengan proses pembelajaran melalui pengalaman. Ia memutuskan untuk menggunakan produk tersebut tanpa membutuhkan penjelasan dari siapapun. Sehingga terkadang ia memilih suatu produk tanpa mengetahui secara detail produk tersebut. seperti yang dijelaskan informant yang mempunyai tabungan pada bank BRI Langnga.

⁷¹ Wawancara Hj. St. Sainab, S.pd selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 05 Agustus 2019.

⁷² Wawancara Hj. St. Norma, S.pd., M.M selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 26 Agustus 2019.

⁷³ Wawancara H. Hasan Supu, selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada bank BRI Unit Langnga 25 Juli 2019

Suku bunga ? apa di, saya belum tertallu paham apa itu tingkat suku bunga.⁷⁴

Dari hasil penelitian di atas peneliti memberi simpulan bahwa masyarakat yang menjadi nasabah pada bank BRI Unit Langnga, paham mengenai tingkat suku bunga itu sendiri. Begitu yang dikemukakan oleh informant kedua.

Tidak saya mengerti apa itu tingkat suku bunga na menabungka di bank BRI Langnga.⁷⁵

Dari hasil wawancara oleh informant di atas dapat disimpulkan juga bahwa masyarakat menabung tidak mengetahui tingkat suku bunga sama seperti yang dikemukakan oleh informant sebelumnya. Pengetahuan masyarakat mengenai tingkat suku bunga simpanan sangatlah minim terkadang disebabkan oleh karena kurangnya informasi atau sosialisasi yang dilakukan oleh pihak bank dan sikap ketidak ingintahuan masyarakat tentang sesuatu hal yang berkaitan dengan produk/ jasa yang ia ingin gunakan.

Terkadang sikap ketidak pedulian atau ketidak ingintahuannya terhadap informasi penting yang perlu ia ditanyakan dalam menabung baik itu ketentuan-ketentuan dan persyaratan menabung. Begitu pula dengan customer service bank tersebut yang seharusnya menjelaskan kepada nasabah mengenai ketentuan dan persyaratan dalam menabung, sehingga dengan begitu masyarakat kurang mengetahui mengenai tingkat suku bunga itu sendiri. Narasumber mengatakan:

Sama sekali tidak, karena pertama kali saya menabung tidak dijelaskan memang mengenai bunganya sehingga saya tidak pernah mengerti bagaimana itu suku bunga.⁷⁶

⁷⁴ Wawancara Hj. Norma, S.Pd, M.M, selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 24 Juli 2019.

⁷⁵ Wawancara Hj. St. Sainab, S.pd selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 28 Juli 2019.

⁷⁶ Wawancara Hj. St. Sainab, S.pd selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 05 Agustus 2019.

Informat di atas menjelaskan bahwa pada pertama kali membuka rekening tabungan pihak bank atau Costumer Service tidak menjelaskan mengenai tingkat suku bunga simpan. Kemudian informant lainnya juga memberi pernyataan bahwa pertama kali masyarakat membuka rekening pihak bank sama sekali tidak menjelaskan mengenai tingkat suku bunga sehingga tidak mencari tahu mengenai tingkat suku bunga karena nasabah merasa bukan faktor tingkat suku bunga yang menjadi alasan utamanya menabung di bank BRI Unit Langnga. Narasumber mengatakan:

Tidak, langsung saja menabung karena menabungki bukan karena bunganya jadi tidak bertanya- tanya juga.⁷⁷

Tidak kapang, tidak ku ingat mi juga.⁷⁸

Dari hasil wawancara peneliti, bahwa nasabah yang menabung pada bank tersebut sama sekali tidak mengerti apa itu tingkat suku bunga bahkan dari hasil wawancara di atas nasabah menjelaskan bahwa ketika pertama kali menabung customer servicenya tidak menjelaskan tentang berapa suku bunga yang akan diberikan kepada si nasabah ketika menabung. Jadi motivasi menabung masyarakat dengan adanya tingkat suku bunga tidak begitu berpengaruh.

Menurut Soekidjo NotoatModjo mengatakan pengetahuan merupakan domain kognitif dan pengetahuan terhadap suatu obyek memiliki tingkatan yang berbeda-beda. secara garis besar pengetahuan memiliki 6 tingkatan, yaitu:⁷⁹

1. Tahu (*Know*)

Tahu hanya diartikan sebagai *Recall* (memanggil) memori yang sebelumnya telah tersimpan setelah melakukan pengamatan terhadap suatu obyek tertentu. Tahu

⁷⁷ Wawancara nasabah Hj. St. Normah, S.Pd., M.M selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 28 Juli 2019.

⁷⁸ Wawancara nasabah H. Hasan Supu selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 31 Juli 2019.

⁷⁹ Soekidjo NotoatModjo, *Metodologi Penelitian Kesehatan*. Cet ke-3 (Jakarta:PT Rineka Cipa.2005) h. 27

adalah tingkatan pengetahuan yang paling rendah. Kata kerja yang digunakan untuk mengukur tingkatan ini seperti menyebutkan, mendefinisikan, menyatakan dan sebagainya.

2. Memahami (*Comprehension*)

Di sini tidak hanya sekedar tahu, tetapi mampu menjelaskan secara benar tentang suatu obyek yang diketahui. Seperti mampu menyimpulkan, memberikan contoh, dan sebagainya.

3. Aplikasi (*Aplication*)

Aplikasi dapat diartikan sebagai kemampuan untuk menggunakan materi atau pengetahuan yang dimiliki pada kondisi nyata tertentu yang sesuai.

4. Analisi (*Analysis*)

Analisis ialah kemampuan menjawab suatu obyek ke dalam komponen-komponen, tetapi masih satu struktur organisasi dan saling berhubungan satu sama lain. Seperti membuat bagan, membedakan dan lainnya.

5. Sintesis (*Symthesis*)

Sintesis dapat diartikan sebagai kemampuan menyusun formalisasi yang baru dari formulasi yang telah ada. Seperti dapat menyusun, meringkas materi yang sudah dibaca dengan kata-kata yang ada atau kata-kata sendiri.

6. Evaluasi (*Evaluation*)

Evaluasi berkaitan dengan kemampuan justifikasi atau melakukan penilaian terhadap suatu obyek yang didasarkan pada kriteria tertentu yang telah ditemukan sebelumnya.

Pengetahuan masyarakat kelurahan Langnga kecamatan Mattiro Sompe mengenai tingkat suku bunga simpanan berada pada tingkatan pengetahuan yang

paling rendah yaitu tahu (*Know*) belum bisa dikategorikan pada tingkatan pemahaman dan seterusnya, Karena masyarakat hanya mengetahui bahwa terdapat tingkat suku bunga simpanan yang diberikan oleh bank tanpa memahami bagaimana menentukan maupun besaran tingkat suku bunga simpanan yang ditetapkan oleh bank tersebut. Informant mengatakan:

Tidak mengertika.yang ku tau kalau suku bunga itu kayak tambahan kalau menabungki.⁸⁰

Dari hasil penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa pengetahuan masyarakat mengenai tingkat suku bunga hanya ada pada tahap pengetahuan sekedar tahu tanpa mengerti dan memahami bagaimana penentuan tingkat suku bunga, nasabah hanya sekedar mengetahui bahwa tingkat suku bunga simpanan itu tambahan.

Mengenai faktor- faktor yang memotivasi masyarakat menyimpan dananya pada perbankan konvensional selain faktor tingkat suku bunga simpanan. Pada penjelasan dari berbagai narasumber faktor yang lainnya adalah jaminan keamanan dan jarak atau letak bank yang mudah dijangkau oleh masyarakat.

Jadi pada masyarakat kelurahan Langnga faktor tingkat suku bunga tidak terpengaruh terhadap motivasi masyarakat menabung pada perbankan konvensional khususnya pada bank BRI Unit Langnga. Masyarakat kelurahan Langnga menggunakan perbankan konvensional bukan karena tingkat suku bunganya melainkan dari faktor- faktor lain yang telah di jelaskan di atas seperti layanan, reputasi dan terutama lokasi bank dengan tempat tinggal nasabah, jika lokasi tempat tinggal nasabah lebih dekat dengan bank syariah maka nasabah tersebut akan menggunakan bank syariah.

⁸⁰ Wawancara nasabah H. Hasan Supu selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 31 Juli 2019.

Oleh karena itu pada situasi masyarakat yang berfikiran seperti ini perbankan syariah mempunyai peluang yang besar untuk bersosialisasi pada masyarakat dan membuat cabang di kelurahan Langnga. Informnat mengatakan:

Karena kurang informasika tentang bank syariah jadi pilihka saja bank BRI karena ituji selaluku dengar dan dekat juga dari rumah⁸¹

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa masyarakat tidak menabung di perbankan syariah karena kurang informasi mengenai perbankan syariah dan lokasinya yang jauh dari tempat tinggal nasabah. Oleh karena itu ketika perbankan syariah lebih meningkatkan sosialisasinya dikalangan masyarakat kelurahan Langnga maka peluang untuk mendapatkan nasabah sangat tinggi apalagi masyarakat kelurahan Langnga mayoritas muslim.

Masyarakat juga pada umumnya memilih bank bukan karena pelayanan, lokasi maupun reputasi tetapi mereka memilih karena cenderung memilih bank yang sudah tidak asing di masyarakat, mereka memilih karena sesuatu yang sudah umum di masyarakat. Seorang nasabah juga mempertimbangkan mengenai bunga bank, karena mereka lebih mengenal istilah bunga bank dibandingkan bagi hasil pada perbankan syariah. Sebagaimana di kalurahan Langnga yang hanya ada perbankan konvensional sehingga yang lebih di kenal di masyarakat kelurahan Langnga adalah perbankan konvensional.

Teori Herzberg lebih eksplisit dari teori hirarki kebutuhan Maslow, pada teori Herzberg mengatakan bahwa ada beberapa faktor yang menimbulkan motivasi yaitu intrinsik yaitu daya dorong yang timbul dari dalam diri masing- masing orang, dan faktor ekstrinsik yaitu daya dorong yang dari luar siri seseorang, terumama dari

⁸¹ Wawancara H. Hasan Supu, selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada bank BRI Unit Langnga 25 Juli 2019

organisasai atau tempat pekerjaan. Adapun yang merupakan faktor motivasi menurut Herzberg yaitu pekerjaan seseorang, keberhasilan atau kesuksesan yang diraih, kemajuan dalam karier, untuk mendapatkan kesempatan bertumbuh dan mengakuan dari orang lain. Pekerjaan adalah suatu kegiatan atau aktifitas yang dilakukan oleh manusia bertujuan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, dan terkadang seseorang menyimpan atau menabung sebagian dari hasilnya setelah kebutuhannya terpenuhi.

Narasumber mengatakan:

Bukanji, karen mauji saya simpan uangku ditempat yang saya rasa aman. Kalau soal karena pekerjaan mungkin itu alasan paling belakangan karena tidak mungkin juga bisaka menabung kalau tdk mendukung pekerjaanku.⁸²

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa pekerjaan seseorang bukan alasan utama yang menjadikan seseorang termotivasi untuk menabung. Sehingga kita dapat melihat bahwa faktor pekerjaan seseorang menurut Herzberg dalam memotivasi seseorang dalam melakukan sesuatu tidak begitu berpengaruh terhadap motivasi menabung masyarakat kecamatan Mattiro Sompe Kabupaten Pinrang.

Faktor motivasi yang kedua untuk mendapatkan kesempatan bertumbuh, adalah dimana seseorang berharap mendapatkan sesuatu yang lebih tinggi dimasa yang akan datang. Seseorang menabung atau menyimpan dananya untuk menapatkan sesuatu yang lebih tinggi di masa yang akan datang dengan mengharapkan tabungan tersebut. narasumber mengatakan:

Iye, dari pada uang disimpan d rumah saja tidah bisa dikembangkan apalagi kalau kayak saya tidak ada usahaku jadi mending saya tabung di bank. Dan semenjak saya sudah dapatkan hadiah mobil dari bank karena tabunganku saya lebih semangat lagi simpan uangku di bank.⁸³

⁸² Wawancara nasabah Hj. St. Normah, S.Pd., M.M selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 28 Juli 2019.

⁸³ Wawancara Hj. St. Sainab, S.pd selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 05 Agustus 2019.

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa faktor kesempatan bertumbuh adalah menjadi salah satu faktor motivasi menabung masyarakat. Adapaun faktor keberhasilan atau kesuksesan menjadi motivasi menabung di masyarakat kecamatan Mattiro sompe. Kesuksesan adalah kemampuan untuk menjalani hidup sesuai dengan keinginan. Narasumber mengatakan:

Iya bisa juga dibilang begitu karena saya merasa kesuksesanku ini sdh saya raih jadi saya berfikirmi untuk bisama menabung d bank.⁸⁴

Dari hasil wawancara di atas disimpulkan bahwa kesuksesan yang diraih dapat menjadi faktor motivasi menabung masyarakat khususnya pada masyarakat Kecamatan Mattiro Sompe Kabupaten Pinrang. Kemudian faktor selanjutnya, faktor mengakuan orang lain terhadap dirinya sehingga seseorang termotivasi untuk menabung. Pengakuan orang lain maksudnya disini adalah mengakuan bahwa dia telah mendapatkan segalanya atau sukses dalam segi materi. Narasumber mengatakan:

Atas dasar mauja amanki uangku jadi menabungka. Bukan karena orang lain pengakuan oranglain.⁸⁵

Dari hasil wawancara diatas dapat kita simpulkan motivasi seseorang dalam menabung lebih cenderung karena ingin uangnya aman sehingga menabung di bank bukan karena faktor pengakuan orang lain terhadap kesuksesan dirinya. Dari beberapa hasil wawancara diatas dapat kita simpulkan mengenai teori Herzberg tentang faktor motivasi, bahwa tidak semua faktor motivasi yang kemukakan oleh Herzberg menjadi faktor motivasi menabung masyarakat di kecamatan Mattiro Sompe Kabupaten Pinrang. Masyarakat cenderung menabung di bank karena faktor

⁸⁴ Wawancara H. Hasan Supu, selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada bank BRI Unit Langnga 25 Juli 2019

⁸⁵ Wawancara Singara selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 24 Agustus 2019.

ekstrinsik seperti jarak yang mudah ditempuh, sedangkan faktor intrinsiknya karena ingin mendapatkan kesempatan untuk bertumbuh.

Jadi dapat disimpulkan bahwa motivasi menabung masyarakat di Kecamatan Mattiro Sompe Kaupaten Pinrang adalah lebih dipengaruhi oleh faktor motivasi ekstrinsik atau kata lain motivasi dari dalam diri seseorang dibandingkan faktor intrinsiknya atau motivasi yang datang dari luar diri seseorang, seperti faktor jarak yang mudah ditempuh, keamanan, pelayanan dan faktor informasi yang sering didengar. Sedangkan faktor intrinsik yang paling berpengaruh adalah faktor kesempatan bertumbuh.

4.2 Motivasi Masyarakat Menabung dengan Adanya Tingkat Suku Bunga.

Perilaku seseorang dipengaruhi oleh motivasi atau dorongan kepentingan mengadakan pemenuhan atau pemuasan terhadap kebutuhan yang ada pada diri individu. Lebih jauh, Maslow mengatakan bahwa manusia adalah binatang dengan keinginan, maksudnya manusia mempunyai keinginan pembawaan untuk memuaskan serangkaian kebutuhan tertentu. Menabung merupakan kebutuhan atau keinginan yang wajar dengan alasan kebutuhan akan jasa bank, menyadari banyaknya manfaat dengan menabung dan lain sebagainya.

Motivasi adalah dorongan yang muncul pada diri seseorang untuk melakukan sesuatu dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Motivasi merupakan satu penggerak dari dalam hati seseorang untuk melakukan atau mencapai suatu tujuan. Seseorang yang mempunyai motivasi berarti ia telah mempunyai kekuatan untuk memperoleh kesuksesan dalam kehidupannya, yang dalam hal ini motivasi yang merupakan proses Motivasi menabung masyarakat untuk menyimpan dananya pada suatu bank dengan tujuan kebutuhan masa depan.

Faktor yang menimbulkan motivasi adalah motivasi dapat berasal dari sumber-sumber yang bersifat intrinsik maupun ekstrinsik. Perilaku yang dimotivasi secara intrinsik merupakan perilaku yang sumber motivasinya berasal dari kepuasan melakukan pekerjaan yang besar dan sulit karena mereka memperoleh kepuasan melalui pencapaian kinerja tersebut. Sedangkan perilaku yang dimotivasi secara ekstrinsik merupakan perilaku yang ditunjukkan oleh seseorang dengan tujuan memperoleh imbalan materi, imbalan sosial, atau untuk menghindari hukuman.⁸⁶

Suku bunga merupakan presentase nilai harga dari penggunaan uang atau juga sebagai imbalan sewa atas penggunaan uang dalam jangka waktu tertentu. Imbalan sewa ini merupakan suatu kompensasi kepada pemberian pinjaman (pihak pemilik dana) dan manfaat kedepan dari uang pinjaman tersebut apabila diinvestasikan dan atau dilakukan hal-hal yang produktif terhadap uang.

Dalam teori bunga moneter, John Maynard Keynes menganggap tingkat bunga sebagai harga atas penggunaan uang. Keynes menganggap tingkat bunga sebagai suatu gejala keuangan, yang ditentukan oleh permintaan dan penawaran akan uang. Menurut teori ini ada tiga motif mengapa orang menghendaki, memegang uang tunai yaitu motif transaksi, motif berjaga-jaga dan motif spekulasi. Tiga motif inilah yang merupakan sumber timbulnya permintaan akan uang, yang dikenal dengan Liquidity preference, Jadi sesuai dengan teori yang dipakai Keynes, tingkat bunga itu ditentukan oleh liquidity preferent dan jumlah uang. Tingkat bunga naik bilamana jumlah uang sedikit dan permintaan terhadap uang besar, sebaliknya tingkat bunga turun bilamana jumlah uang besar dan permintaan sedikit.

⁸⁶ Ismail Solihin, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Erlangga, 2009). h.152

Kamis juga mengemukakan bahwa faktor tingkat suku bunga ada tiga yaitu: *Sliding Rate* (Bunga efektif) perhitungan suku bunga yang dilakukan dengan mengalihkan % tase suku bunga per periode dengan sisa pinjaman, sehingga jumlah suku bunga yang dibayar debitor semakin menurun. Akibatnya angsuran yang dibayar menurun jumlahnya, *Flat Rate* (Bunga Tetap) merupakan perhitungan suku bunga yang tetap periode sehingga jumlah angsuran setiap periode pun tetap sampai pinjaman tersebut lunas. Perhitungan jenis suku bunga model ini adalah dengan mengalihkan % bunga per periode dikali dengan pinjaman, *Floating Rate* (Bunga Mengambang) merupakan perhitungan suku bunga yang dilakukan sesuai dengan tingkat suku bunga pada bulan yang bersangkutan. Dalam turun atau tetap setiap periodenya begitu pula dengan jumlah angsuran yang dibayar sangat tergantung dari suku bunga pada bulan yang bersangkutan.

Pada umumnya motivasi utama orang menitipkan dana pada bank adalah untuk keamanan dana mereka dan memperoleh keeluasaan untuk menarik kembali dananya sewaktu-waktu. Sebagai lembaga keuangan dana merupakan persoalan pertama bank, tanpa dana bank tidak dapat berbuat apa-apa. Sehingga lembaga keuangan memasang strategi dalam menghimpun dana masyarakat salah satunya adalah tingkat suku bunga yang tinggi. Adapun fungsi tingkat suku bunga:⁸⁷

1. Sebagai daya tarik bagi para penabung yang mempunyai dana lebih untuk diinvestasikan.
2. Suku bunga dapat digunakan sebagai alat moneter dalam rangka mengendalikan penawaran dan permintaan uang yang beredar dalam suatu perekonomian. Misalnya, pemerintah mendukung pertumbuhan suatu sektor industri tertentu

⁸⁷ Sunariyah, *Pengantar Pengetahuan Pasar Modal*. Edisi kelima (Bandung: CV Alfabeta. 2010), h.81

apabila perusahaan-perusahaan dari industri tersebut akan meminjam dana. Maka pemerintah memberi tingkat bunga yang lebih rendah dibandingkan sektor lain.

3. Pemerintah dapat memanfaatkan suku bunga untuk mengontrol jumlah uang beredar. Ini berarti, pemerintah dapat mengatur sirkulasi uang dalam suatu perekonomian

Suku bunga itu sendiri ditentukan oleh dua kekuatan, yaitu : penawaran tabungan dan permintaan investasi modal (terutama dari sektor bisnis). Tabungan adalah selisih antara pendapatan dan konsumsi. Bunga pada dasarnya berperan sebagai pendorong utama agar masyarakat bersedia menabung. Pada perbankan konvensional tingkat suku bunga dijadikan sebagai alat yang dapat menambah motivasi masyarakat dalam menabung dengan bunga atau fee yang ditentukan bank. Jumlah tabungan akan ditentukan oleh tinggi rendahnya tingkat bunga. Semakin tinggi suku bunga, akan semakin tinggi pula minat masyarakat untuk menabung, dan sebaliknya.

Kasmir mengemukakan bahwa faktor Tingkat suku bunga itu ada tiga yaitu *Sliding Rate* (Bunga efektif), *Flat Rate* (Bunga Tetap), *Floating Rate* Bunga Mengambang. Dengan adanya faktor- faktor tingkat suku bunga yang dikemukakan oleh Kasmir kita bisa melihat motivasi masyarakat dengan adanya Tingkat Suku Bunga yang ditetapkan oleh perbankan konvensional. Informant kedua mengatakan: Tidak, karena merasa amanji saya rasa uangku kalau ku simpan di bank.⁸⁸

Informant perama mengemukakan bahwa yang ia merasa bahwa uangnya aman ketika menyimpan dananya di bank. Kemudian informant kedua juga

⁸⁸ Wawancara Hj. St. Sainab, S.pd selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 05 Agustus 2019.

menjelaskan bahwa ia menabung pada bank BRI Unit Langnga murni karena ingin mendapatkan rasa aman. Informant pertama mengetakan:

Tidak sama sekali, karena memang saya tidak pernah mendengar tingkat suku bunga apalagi disosialisasikan dari pihak bank. Saya menabung di bank BRI Langnga murni karena ingin mendapatkan rasa aman dengan uang saya.⁸⁹

Dari hasil wawancara peneliti, pada kondisi tingkat suku bunga yang menurun masyarakat tidak akan menarik dananya, begitu pula ketika tingkat suku bunga mengalami kenaikan masyarakat tidak akan menambah tabungannya. Seperti yang dikatak informat kedua:

Tidak, biarpun turun saya tidak akan kutarik tabunganku karena saya merasa uang saya aman ketika menabungka di bank bukan karena tertarik dengan penawaran suku bunganya.⁹⁰

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa keputusan masyarakat untuk menyimpan dananya pada suatu bank tidak dipengaruhi oleh tingkat suku bunga simpanan yang tinggi. Seperti yang dikatakan narasumber di atas bahwa pada tingkat suku bunga simpanan yang tinggi nasabah tidak termotivasi untuk menambah simpanannya begitupun ketika tingkat suku bunga simpanan rendah nasabah juga tidak terpengaruh untuk menguangi ataupun menarik kembali dananya.

Informant yang lainnya juga menjelaskan bahwa tingkat suku bunga simpanan yang turun maupun naik tidak mempegaruhi masyarakat menarik ataupun menambah tabungannya. Informant mengatakan :

Tidak, biar naik Tingkat suku bunganya maupun turun tetapka menabung dan Tidak akan ku tarik tabunganku ketika tingkat suku bunga turun.⁹¹

⁸⁹ Wawancara Hj. St. Norma, S.pd., M.M selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 06 Agustus 2019.

⁹⁰ Wawancara Hj. St. Sainab, S.pd selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 28 Juli 2019.

⁹¹ Wawancara Singara selaku masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 05 Juli 2019.

Informat mengatakan:

Biar naik tingkat suku bunga maupun turun saya tetapka menabung dan tidak akanku menarik tabungan kalau turun tingkat suku bunga simpanan.⁹²

Menurut Teori Klasik tentang tingkat suku bunga, teori ini beranggapan bahwa bunga adalah harga yang terjadi dipasar dana investasi. Semakin tinggi tingkat suku bunga, maka semakin tinggi keinginan masyarakat untuk menyimpan dana nya di bank. Bunga juga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayar kepada nasabah yang memiliki simpanan.⁹³ Berbeda dengan masyarakat Kelurahan Langnga yang menjadi nasabah pada perbankan konvensional khususnya nasabah pada bank BRI Unit Langnga yang menabung tanpa memperhatikan tingkat suku bunga simpanan meningkat maupun menurun ia tetapkan menyimpan dananya di bank tersebut.

Dari hasil wawancara di atas peneliti memberi simpulan bahwa teori klasik mengenai tingkat suku bunga berbeda dengan fakta yang ada di lapangan. Sesuai dengan hasil wawancara diatas bahwa nasabah termotivasi menabung pada perbankan konvensional bukan karena tingkat suku bunganya yang menjadi alasan yang paling mendasar tapi karena merasa uang mereka aman tanpa melihat seberapa besar penawaran tingkat suku bunga pada bank tersebut. sedangkan pada penjelasan teori klasik menjelaskan bahwa semakin tinggi tingkat suku bunga semakin tinggi motivasi masyarakat untuk menabung.

Tingkat suku bunga mempunyai fungsi yang sangat penting terhadap perekonomian, yaitu merupakan alat penting yang berpengaruh terhadap besarnya jumlah tabungan dan investasi masyarakat, membantu mengalirkan tabungan ke arah

⁹² Wawancara H. Hasan Supu selaku masyarakat Kelurahan Langnga yang menjadi salah satu nasabah pada Bank BRI Langnga 31 Juli 2019.

⁹³ Dr. Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (PT Rajagrafindo Persada, 2015). h.114

investasi untuk mendukung pertumbuhan perekonomian, merupakan alat yang dapat digunakan pemerintah dalam mengendalikan dan menyeimbangkan jumlah uang beredar dari permintaan dan penawaran uang di perekonomian suatu negara.

Dalam teori keynes berpendapat bahwa tingkat suku bunga tidaklah ditentukan oleh interaksi tabungan dan oleh investasi di pasar modal, akan tetapi tingkat bunga merupakan fenomena moneter, artinya tingkat suku bunga ditentukan oleh permintaan dan penawaran uang di pasar uang. Uang akan mempengaruhi kegiatan ekonomi (pendapatan domestik) sepanjang uang itu memengaruhi tingkat bunga. Perubahan tingkat bunga selanjutnya akan mempengaruhi tingkat bunga. Perubahan tingkat bunga selanjutnya akan mempengaruhi keinginan untuk berinvestasi sektor perusahaan karena investasi sendiri sangat sensitif terhadap tingkat bunga. Tabungan sendiri menurut mereka tidaklah ditentukan oleh tingkat bunga, namun lebih ditentukan oleh tingkat pendapatan, semakin tinggi pendapatan akan semakin tinggi pula tabungan yang dilakukan sektor rumah tangga.

Pengetahuan adalah hasil dari tahu dan ini terjadi setelah orang melakukan penginderaan terhadap suatu objek tertentu. Penginderaan terjadi melalui pancaindera manusia yakni indera penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa dan raba. Menurut Notoatmodjo sebagian besar pengetahuan manusia diperoleh melalui mata dan telinga.⁹⁴ Sedangkan menurut Suparlan Suhartono dalam *Webster's Dictionary*, menjelaskan bahwa pengetahuan (*knowledge*) adalah sesuatu yang

⁹⁴ Nandra, "Konsep Pengetahuan," *Blog WordPress*. <http://www.google.co.id/amp/s/tintahmerah.wordpress.com/2015/06/23/konsep-pengetahuan/amp/> (18 september 2019).

menjelaskan tentang adanya sesuatu hal yang diperoleh secara biasa atau sehari-hari melalui pengalaman-pengalaman, kesadaran, informasi dan sebagainya.⁹⁵

Pengetahuan merupakan suatu pembelajaran yang diperoleh seseorang dari sebuah pengalaman. Pengetahuan nasabah merupakan informasi yang disimpan oleh nasabah dalam benak ingatan. Pengetahuan adalah hasil penginderaan manusia yang diperoleh dari pengalaman hidupnya. Pengetahuan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti pengalaman, pendidikan, keyakinan, sosial, lingkungan dan sebagainya.

Pengetahuan dipengaruhi oleh banyak faktor, salah satunya pendidikan. Pendidikan sangat erat hubungannya dengan pengetahuan. Diharapkan dengan pendidikan yang tinggi maka pengetahuan juga semakin luas, tetapi bukan berarti seseorang yang berpendidikan rendah memiliki pengetahuan yang rendah pula. Pengetahuan tidak hanya dipengaruhi oleh pendidikan tetapi juga faktor lain seperti pengalaman, usia, dan lain- lain. Wawan dan Dewi menyebutkan bahwa pengetahuan dipengaruhi faktor internal dan eksternal, meliputi sebagai berikut:⁹⁶

1. Pendidikan

Pendidikan berarti bimbingan yang diberikan seseorang kepada orang lain agar dapat berkembang dan dapat menuju arah cita- cita tertentu dan mencapai kehidupan yang selamat dan penuh bahagia.

⁹⁵ A. Susanto, *Filsafat Ilmu: Suatu Kajian Dalam Dimensi Ontologis, Epistemologis, Dan Aksiologi* (Jakarta: Bumi Aksara, 2011), h. 77.

⁹⁶ A. Wawan dan Dewi, *Pengetahuan, Sikap dan Perilaku Manusia*. Cet. Ke-11. (Jakarta: Mha Medika. 2010). h.16

2. Pekerjaan

Pekerjaan adalah salah satu cara untuk mencari nafkah, kegiatan ini berulang, dan memiliki kemungkinan. Kegiatan yang berulang terus- menerus dalam pekerjaan dapat menimbulkan kebosanan.

3. Usia

Menurut menurut Huclok mengatakan semakin cukup umur, tingkat kematangan, dan kekuatan seseorang akan lebih matang dalam berfikir dan bekerja.

4. Faktor lingkungan

Lingkungan adalah seluruh kondisi yang ada di sekitar manusia dan dapat mempengaruhi perkembangan, serta perilaku seseorang atau kelompok.

5. Faktor sosial budaya

Sosial budaya yang ada di sekitar manusia dapat mempengaruhi sikap manusia dalam menerima informasi.

Pengetahuan masyarakat adalah sesuatu yang diperoleh melalui pengalaman, informasi dan sebagainya. Sesuai dengan penjelasan di atas bahwa berbagai faktor yang mempengaruhi pengetahuan seseorang, dari beberapa faktor diatas faktor lingkungan dan faktor budaya yang paling mempengaruhi pengetahuan masyarakat. Pengetahuan yang akan dibahas pada penelitian ini adalah pengetahuan masyarakat tentang tingkat suku bunga khususnya pada produk tabungan yang ada di bank BRI Unit Langnga.

Pengetahuan dapat diartikan sebagai gejala yang diperoleh manusia melalui pengamatan akal. Pada saat seseorang memakai akal budinya untuk mengenali suatu kejadian tertentu yang belum pernah dirasakan sebelumnya itu dapat memunculkan

sebuah pengetahuan. Pengetahuan diperoleh melalui beberapa proses pembelajaran, yaitu sebagai berikut:⁹⁷

1. Pembelajaran kognitif didefinisikan sebagai proses dimana orang membentuk asosiasi diantara konsep, belajar urutan konsep seperti, menghafal daftar, menyelesaikan masalah, dan mendapatkan masukan. Pembelajaran seperti ini melibatkan hipotesis intuisi proses pembangkitan dimana orang mengadaptasi kepercayaan mereka untuk membuat data baru menjadi masuk akal. Jadi, pembelajaran kognitif adalah sebuah proses aktif dimana orang berusaha untuk mengendalikan informasi yang mereka dapatkan.
2. Pembelajaran melalui pendidikan adalah memperoleh pengetahuan melalui iklan, wiraniaga, dan usaha konsumen sendiri dalam mencari data.
3. Pembelajaran melalui pengalaman adalah memperoleh pengetahuan melalui kontak nyata dengan produk. Pembelajaran melalui pengalaman umumnya merupakan sarana yang lebih efektif untuk mendapatkan pengetahuan bagi konsumen.

Objek ilmu pengetahuan itu ada bersifat materi (objek materi) dan ada yang berupa bentuk (objek forma). Objek materi adalah sasaran materil suatu penyelidikan, pemikiran, atau penelitian keilmuan, bisa berupa benda- benda materil maupun nonmateril, bisa pula berupa masalah- masalah, ide- ide, dan konsep- konsep.⁹⁸

Objek materil amupun nonmateril, sebenarnya merupakan suatu subtansi yang tidak begitu saja dengan mudah diketahui. Kenyataan tersebut mempersulit

⁹⁷ Muhammad Aris Sulistyono, "Pengaruh Pengetahun, Religiusitas, Promosi dan Tingkat Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi pada PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Kas FE Condongcatur Yogyakarta)" (Skripsi Sarjana; Fkulta Ilmu Agama Islam: Yoyakarta, 2016), h. 6.

⁹⁸ Abdullah Idi, *Sosiologi Pendidikan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2011), h.33

memahami maknanya. Dalam upaya mengetahui maknanya, orang selalu melakukan pendekatan- pendekatan secara cermat dan berharap berdasarkan kemampuan seseorang. Cara pendekatan inilah yang selanjutnya dikenal sebagai objek forma atau cara pandang. Cara pandang ini berkonsentrasi pada satu segi saja, sehingga menurut aspek yang satu ini kemudian tergambarlah lingkup suatu pengetahuan sudah ditentukan. Manusia sebagai objek materil, dan segi kejiwaan, keragaan, keindividuan, kesosialan, dan dari segi dirinya sebagai makhluk Tuhan, masing-masing menentukan lingkup dan wawasannya sendiri yang berbeda. Karenanya, suatu hal yang wajar bila pengetahuan yang diperoleh manusia juga berbeda.

Masyarakat terkadang tertarik dengan sesuatu karena ia mengetahui hal tersebut. sehingga masyarakat kurang memperhatikan tingkat suku bunga yang ditetapkan pada perbankan konvensional yang pada hakikatnya tingkat suku bunga ini diterapkan dengan tujuan menjadi daya tarik nasabah dalam menabung. Namun yang ditemukan dilapangan tidak sedikit dari masyarakat hanya sekedar mengetahui bahwa ada yang namanya tingkat suku bunga tanpa mengetahui apa tujuannya dan menetapannya seperti apa bahkan adanya yang tidak begitu mengerti seperti apa tingkat suku bunga. Narasumber mengatakan:

Tidak mengertika apa itu tingkat suku bunga, yang kutau itu tingkat suku bunga itu tambhanji.⁹⁹

Narasumber yang juga mengatakan:

Tidak mengertika apa tingkat suku bunga na menabungka di bank BRI Langnga.¹⁰⁰

Dari hasil wawancara diatas dapat kita simpulkan bahwa masyarakat di Kecamatan Mattito Sompe tidak begitu mengetahui mengenai tingkat suku bunga

⁹⁹ H. hasan

¹⁰⁰ Hj. saenb

dan adapun yang hanya tahu bahwa tingkat suku bunga adalah tambahan. dengan mengetahui yang kurang tentang tingkat suku bunga tersehingga masyarakat tidak menjadikan tingkat suku bunga ini sebagai faktor yang memotivasi menabung masyarakat.

Hasil wawancara peneliti, bahwa motivasi masyarakat kelurahan Langnga untuk menabung pada perbankan konvensional bukan karena adanya tingkat suku bunga. Pada teori klasik yang dibahas pada bab sebelumnya mengemukakan bahwa semakin tinggi tingkat suku bunga maka semakin tinggi keinginan masyarakat menabung kemudian diperkuat dengan teori Kasmir yang mengemukakan bahwa faktor tingkat suku bunga itu ada tiga yaitu Bunga Efektif, Bunga Tetap, dan Bunga mengambang. Namun didapatkan pula dilapang peneliti di lapangan bahwa masyarakat kec. Mattiro Sompe khususnya pada Kelurahan Langnga tidak menjadikan tingkat suku bunga sebagai motivasi menabung pada bank BRI Unit Langnga. karena dari beberapa hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi nasabah pada perbankan konvensional khususnya pada Bank BRI Unit Langnga mengatakan bahwa motivasi mereka menabung pada perbankan konvensional adalah bukan karena penawaran tingkat suku bunga yang tinggi.

Jadi, motivasi menabung masyarakat Kelurahan Langnga Kecamatan Mattiro Sompe Kabupaten Pinrang bukan karena adanya tingkat suku bunga yang diterapkan oleh perbankan konvensional.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan dalam Bab IV, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

5.1.1 Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi menabung masyarakat Kecamatan Mattiro Sompe adalah faktor reputasi, pelayanan, keamanan dan lokasi bank yang mudah dijangkau. Dengan alasan utama yang mendominasi masyarakat untuk menabung yaitu untuk mengantisipasi kebutuhan yang sifatnya mendesak dan untuk masa depan.

5.1.2 Masyarakat dalam menabung tidak begitu memperhatikan naik turunnya tingkat suku bunga. Jadi dapat disimpulkan bahwa masyarakat Kecamatan Mattiro Sompe termotivasi menabung bukan karena adanya tingkat suku bunga yang ditawarkan oleh perbankan konvensional.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil penelitian analisis tingkat suku bunga terhadap motivasi menabung masyarakat kec. Mattiro Sompe Kab. Pinrang, maka yang dapat penulis kemukakan adalah:

5.2.1 Masyarakat harusnya lebih mencari tahu tentang tingkat suku bunga atau menanyakan kepada customer service pada bank tersebut sebelum memutuskan untuk menabung. Untuk mempertimbang keputusan dalam memilih bank dan untuk mengetahui hukum tingkat suku bunga dalam islam.

5.2.2 khususnya pada perbankan syariah, ini kesempatan untuk mensosialisasikan kepada masyarakat mengenai perbankan syariah, bahwa ada lembaga yang berlandaskan syariat islam dan lebih aman. Karena terbukti bahwa masyarakat kelurahan Langnga memilih perbankan konvensional bukan karena tingkat suku bunga .



DAFTAR PUSTAKA

Referensi Buku:

- Al Quran Karim.
- A.Susanto. 2011. *Filsafat Ilmu: Suatu Kajian Dalam Dimensi Ontologis, Epistemologis, Dan Aksiologi* (Jakarta: Bumi Aksara).
- A.Usmara. 2006. *Motivasi Kerja* (Yogyakarta:Asmara Book).
- Abdul Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab. 2004. *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif* (Jakarta: Kencana).
- Alma, Buchari. 1999. *Kewirausahaan* (Bandung: Alfabeta).
- Aryaningsih, Ni Nyoman. 2008. “*Pengaruh Suku Bunga, Inflasi dan Jumlah Penghasilan terhadap Permintaan Kredit di PT. BPD Cabang Pembantu Kediri*” (Jurnal Penelitian dan Pengembangan Sains dan Humaniora).
- Aris Sulistyono, Muhammad. 2016. Pengaruh Pengetahuan, Religiusitas, Promosi dan Tingkat Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi pada PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Kas FE Condongcatur Yogyakarta). (Skripsi Sarjana; Fakultas Ilmu Agama Islam: Yogyakarta).
- Bahri Djammarah, Syaiful. 2002. *Rahasia Belajar Sukses* (Jakarta: Rineka Cipta).
- Boediono. 1998. *Ekonomi Moneter*, Edisi 3 Cetakan ke-10 (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta).
- Chrisna Very Yudhiarta. 2012. Analisis Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Minat menabung di Bank Syariah; Studi Kasus Bank Mega Mitra Syariah Cabang Sragen (Skripsi: Universitas Muhammadiyah Surakarta).
- Depertemen Pendidikan Nasinal. 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi IV (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama).
- Dendawijaya, Lukman. 2005. *Manajemen Perbankan*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Djam'an Satori dan Aan Komariah. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet. 2 (Bandung: ALFABETA cv).
- Fahmi, Irham. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Aplikasi*. Bandung:Alfabeta.
- Harinowo, Cyrillus . 2008. *Manajemen Aktiva Passiva Bank Devisa* (Jakarta: PT. Grasindo).
- Hasan, M. Iqbal. 2002. *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Ghalis Indonesia).
- Idak “*Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Nasabah terhadap Keputusan Nasabah Menabung di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Unit Baraka Kabupaten Enrekang*”(Skripsi Sarjana: Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Negeri Alauddin: Makassar).
- Idi, Abdullah. 2011. *Sosiologi Pendidikan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada).
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.

- J Setiadi, Nugroho. 2010. *Perilaku Konsumen; Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan, Konsumen*: Edisi Revisi (Jakarta: Prenada Media Group).
- Juni Priansa, Doni. 2014. *Perencanaan dan pengembangan SDM* (Bandung: Alfabeta).
- Jumiati H. Alimuddin, “ *Pendayagunaan Zakat dalam Aplikasinya Mengurangi Kemiskinan di Makassar* (Studi Kasus Rumah Zakat Indonesia Cabang Makassar).” Skripsi Sarjana, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alauddin, Makassar.
- Kasmir. 2015. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kholida, Nurfidini. 2014. “*Analisis Pengaruh Tingkat Suku Bunga dan Tingkat Inflasi Terhadap Minat Menabung Masyarakat di Kota Medan (Studi Kasus Kecamatan Medan Petisa)*”, Skripsi Sarjana; Program Studi Ekonomi Pembangunan Universitas Sumatra Utara: Medan.
- Koentjaraningrat. 2009 *Pengantar Ilmu Antropolgi* (Jakarta: Rineka Cipta).
- Mardalis. 2004. *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal* (Cet 7; Jakarta: Bumi Aksara).
- Marzuki. 2005. *Metodologi Riset* (Yogyakarta: Ekosiana).
- Muhammad Aris Sulistyono. 2016. Pengaruh Pengetahuan, Religiusitas, Promosi dan Tingkat Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi pada PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Kas FE Condongcatur Yogyakarta). (Skripsi Sarjana; Fkulta Ilmu Agama Islam: Yogyakarta).
- Mintardjo. 2013. *Administrasi Bank Manual Operasional Kantor Cabang*. Surabaya: Erlangga.
- Moorhead dan Griffin. 2013. *Perilaku Organisasi: Manajemen Sumber Daya Manusia/Organisasi* (Jakarta: Salemba Empat).
- Nur laili Maghfith. 2018. Analisis Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat untuk Menabung (Skripsi: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel; Surabaya).
- NotoatModjo, Soekidjo. 2017. *Metodologi Penelitian Kesehatan*. Cet ke-3 (Jakarta:PT Rineka Cipa.2005)
- Resky Pangestu, Dian. 2017. *Pengaruh Pemahaman Penyembeli Terhadap Minat Bel Ayam Potong (Studi Pasar Lakessi Kota Parepare)*. Skripsi Sarjana: Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Parepare: Parepare.
- Rizal, Evy Maharani dan Eliza “*Analisi Motivasi Ekstrinsik Petani dalam Menabung di Bank Rakyat Indonesia (BRI) Unit Ukui Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan*” (Skripsi Sarjana: fakultas Pertanian Universitas Riau).
- S.Nasution. 2008. *Metode Penelitian: Penelitian Ilmiah*, Ed.1. cet. 10 (Jakarta: Bumi Aksara).
- Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso. 2006. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain* (Jakarta: Salemba Empar).

- Subagyo, P. Joko. 2004. *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek* (Jakarta: PT. Rineka Cipta).
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta.
- Sukino, Sudono. 2004. "*Teori Pengantar Makro Ekonomi*", (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada).
- Sumar'in. 2012. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu).
- Sunariyah. 2010. *Pengantar Pengetahuan Pasar Modal*. Edisikelima(Bandung: CV Alfabeta).
- Simamora, Bilson. 2008. *Panduan Riset Perilaku Konsumen*(Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama).
- Sofyan, Muhammad "*Analisis pengaruh pendapatan perkapitan, tingkat suku bunga, jumlah uang beredar (M2) dan inflasi terhadap jumlah tabungan di Indonesia*".(Skripsi Sarjana: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah: Jakarta).
- Solihin, Ismail. 2009. *Pengantaran Manajemen* (Jakarta: Erlangga).
- Thamrin Abdullah dan Francis Tantri.2014. *Bank dan Lembaga Keuangan*, edisi 1, cet. III (Jakarta: Rajawali Pers).
- Tjiptono, Fandy. 2001. *Stategi Bisnis* (Yogyakarta: Andi Office).
- Tjiptono, Fandy. 2006. *Manajemen Jasa* (Yogyakarta: Andi Officet).
- Wawan A dan Dewi. 2010. *Pengetahuan, Sikap dan Perilaku Manusia*. Cet. Ke-11. (Jakarta: Mha Medika).
- Winardi, J. 2008. *Motivasi dan Pemotivasi dalam Manajemen* (Jakarta: Rajawali Pers).
- Referensi Interenet**
- Afid Burhanuddin "Landasan Teori, Kerangka Pikir, dan Hipotesis" . Artikel.
<https://www.google.com/amp/s/afidburhanuddin.wordpress.com/2003/05/21/landasan-teori-kerangka-pikir-dan-hipotesis/amp/>.
- Akhmad Sudrajat, *Teori-teori Motivasi*. Artikel.
<https://akhmadsudrajat.wordpress.com/2008/02/06/teori-teori-motivasi-amp/>
- Nandra, "Konsep Pengetahuan," *Blog WordPress*.
<http://www.google.co.id/amp/s/tintahmerah.wordpress.com/2015/06/23/konsep-pengetahuan/amp/>.
- Satrio Pandutomo, *Keterlibatan dan Motivasi*. Artikel.
SatrioPandutomo.blogspot.co.id/2010/11/blogspot-17.html?m=1.





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Amal Bakti No. 8, Soreang, Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 📠 (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 9110, website : www.iainpare.ac.id email: mail.iainpare.ac.id

Nomor : B.697/ln.39.8/PP.00.9/07/2019

Lampiran : -

H a l : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI PINRANG
di
KAB. PINRANG

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : NUR RAHMATULLAH
Tempat/Tgl. Lahir : LANGNGA, 27 Juli 1997
NIM : 15.2300.186
Fakultas / Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah
Semester : VIII (Delapan)
Alamat : JLN.A ABDULLAH LANGNGA, KEC. MATTIRO SOMPE, KAB. PINRANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KAB. PINRANG dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

"ANALISIS TINGKAT SUKU BUNGA TERHADAP MOTIVASI MENABUNG MASYARAKAT KEC. MATTIRO SOMPE KAB. PINRANG"

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Juli sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kersama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.





**PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
SEKRETARIAT DAERAH**

Jl. Bintang No. Telp. (0421) 923058 - 922914
PINRANG 91212

Pinrang, 22 Juli 2019
Kepada
Yth, **Lurah Langnga**
di-
Tempat.

Nomor : 070/ 313 /Kemasy.
Lampiran : -
Perihal : **Rekomendasi Penelitian.**

Berdasarkan Surat Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare Nomor:B-697/In.39.8/PP.00.7/07/2019 tanggal 18 Juli 2019 Perihal Izin Melaksanakan Penelitian, untuk maksud tersebut disampaikan kepada Saudara bahwa:

Nama : **NUR RAHMATULLAH**
NIM : 15.2300.186
Pekerjaan/Prog.Studi : Mahasiswi/Perbankan Syariah
Alamat : Jln. A. Abdullah, Kel.Langnga Kec. Mattiro Sompe Kab.Pinrang
Telepon : 081341129779.

Bermaksud Mengadakan Penelitian di Daerah / Instansi Saudara dalam rangka Penyusunan Skripsi dengan Judul "**ANALISIS TINGKAT SUKU BUNGA TERHADAP MOTIVASI MENABUNG MASYARAKAT KEC.MATTIRO SOMPE KABUPATEN PINRANG**" yang pelaksanaannya pada tanggal 23 Juli s/d 23 Agustus 2019.

Sehubungan hal tersebut di atas, pada prinsipnya kami menyetujui atau merekomendasikan kegiatan yang dimaksud dan dalam pelaksanaan kegiatan wajib memenuhi ketentuan yang tertera di belakang rekomendasi penelitian ini:

Demikian rekomendasi ini disampaikan kepada saudara untuk diketahui dan pelaksanaan sebagaimana mestinya.

An. SEKRETARIS DAERAH

Asisten Pemerintahan dan Kesra

Uj.

Kepala Bagian Adm, Kemasyarakatan



JABAR/SMP

Pangkat / Pembina Tk. I

Nip : 19701011199202 1 001

Tembusan

1. Bupati Pinrang Sebagai Laporan di Pinrang;
2. Dandim 1404 Pinrang di Pinrang;
3. Kapolres Pinrang di Pinrang;
4. Kepala Kantor Kementerian Agama Kab.Pinrang di Pinrang;
5. Kepala Badan Kesbang dan Politik Kab.Pinrang di Pinrang;
6. Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare di Parepare;
7. Camat Mattiro Sompe di Langnga;
8. Yang bersangkutan untuk diketahui;
9. Arsip.



PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
KECAMATAN MATTIRO SOMPE
KELURAHAN LANGNGA
Alamat Jalan Pancasila No.5 Kode Pos 91261

SURAT KETERANGAN

Nomor : 140/328/KL/XII/2019

Yang bertanda tangan di bawah ini, Kepala Kelurahan Langnga Kecamatan Mattiro Sompe Kabupaten Pinrang menerangkan bahwa :

Nama : NUR RAHMATULLAH
NIM : 15.2300.186
Program Studi : Mahasiswa /perbankan syariah
Alamat : Jln. A. Abdullah, Kel. Langnga Kec. Mattiro sompe Kab. pinrang

Bahwa mahasiswa Universitas Muhammadiyah Makassar, yang tersebut namanya diatas benar-benar telah melaksanakan penelitian di Kelurahan Langnga Kecamatan Mattiro Sompe Kabupaten Pinrang dengan judul "*ANALISIS TINGKAT SUKU BUNGA TERHADAP MOTIVASI MENABUNG MASYARAKAT KEC. MATTIRO SOMPE KABUPATEN PINRANG*". Terhitung Tanggal 23 Juli s/d 23 Agustus 2019.

Demikian Surat keterangan ini kami kami buat dan berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Langnga, 02 Desember 2019

A n . . .

AMIRUN ADEANDI, S.Sos
Kepala Kelurahan Mudah TK.I
NIP. 197406022008011010

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Lengkap: Hj ST. SAINAB, S.Pd

Jawaban/ Pekerjaan: PEKSIUN. GURU

Bahwa benar telah diwawancarai oleh NUR RAHMATULLAH untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul penelitian, **Analisis Tingkat Suku Bunga terhadap Motivasi Menabung Masyarakat Kec. Mattiro Sompe Kab. Pinrang.**

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Langga, 13 Juli 2019

Informant



(.....)



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Lengkap: Hj. ST. NUR MAH, S.Pd. MM

Jawaban/ Pekerjaan: PNS / ASN

Bahwa benar telah diwawancarai oleh NUR RAHMATULLAH untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul penelitian, **Analisis Tingkat Suku Bunga terhadap Motivasi Menabung Masyarakat Kec. Mattiro Sompe Kab. Pinrang.**

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Langga, 24 Juli 2019

Informant


Hj. St. Nurmah (P)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Lengkap: Sugara

Jawaban/ Pekerjaan: Ibu Rumah Tangga

Bahwa benar telah diwawancarai oleh NUR RAHMATULLAH untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul penelitian, Analisis Tingkat Suku Bunga terhadap Motivasi Menabung Masyarakat Kec. Mattiro Sompe Kab. Pinrang.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Langga, Juli 2019

Informant


(.....
sugara)



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Lengkap: H. HASAN SUPU. AMA

Jawaban/ Pekerjaan: pensiunan guru SD

Bahwa benar telah diwawancarai oleh NUR RAHMATULLAH untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul penelitian, **Analisis Tingkat Suku Bunga terhadap Motivasi Menabung Masyarakat Kec. Mattiro Sompe Kab. Pinrang.**

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Langga, 25 Juli 2019

Informant



(...H. HASAN SUPU. AMA

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

A. Interview Terbuka

- Sudah berapa lama anda menabung di Bank BRI Langga ?
- Mengapa anda tidak menggunakan produk/ jasa perbankan syariah ?
- Mengapa anda memilih produk dan jasa perbankan konvensional ?
- Apakah anda mempunyai tabungan pada perbankan Syariah ?
- Menurut anda apa perbedaan perbankan konvensional dan perbankan syariah ?

B. Interview Tertutup

1. Faktor yang memotivasi masyarakat untuk menabung

- Bagaimana menurut anda dengan pelayanan pada bank BRI Unit Langga?
- Apakah anda merasa uang anda lebih aman ketika menabung di bank ?
- Apakah karena jarak yang mudah ditempuh sehingga anda memutuskan menyimpan dana anda di bank tersebut ?
- Ketika perbankan syariah membuka cabang di kelurahan Lannga, apakah anda akan menarik dana anda di perbankan konvensional dan beralih ke perbankan syariah ?
- Apakah karena ibu/ bapak memiliki pekerjaan sehingga ingin menabung ?
- Apakah karena keberhasilan/ kesuksesan yang ibu/ bapak sehingga termotivasi untuk menabung ?
- Apakah ibu/ bapak termotivasi menabung karena untuk kemajuan karier ibu/ bapak ?
- Apakah karena ibu/ bapak ingin mendapatkan kesempatan bertumbuh sehingga ibu/ bapak termotivasi menabung ?
- Apakah karena oranglain mengakui kesuksesan ibu/ bapak sehingga tertib termotivasi menabung ?

2. Motivasi menabung masyarakat dengan adanya tingkat suku bunga

- Pada saat tingkat suku bunga simpanan menurun apakah anda tetap menabung di bank tersebut ?
- Apakah anda akan menambah tabungan anda ketika tingkat suku bunga simpanan di bank tersebut meningkat ?
- Apakah karena anda tertarik dengan tingkat suku bunga yang ditawarkan bank sehingga memutuskan menyimpan dana anda di bank tersebut ?
- Apakah ibu ketahui perbedaan tingkat suku bunga dengan bagi hasil ?

JURNAL PENGUMPULAN DATA

Hari/ Tanggal	Aktivitas	Agenda	Hasil
Senin 22 Juli 2019	Membawa surat izin penelitian dari IAIN ke kantor Bupati Pinrang	Bertemu staff administrasi bagian umum dan menyerahkan surat izin penelitian	Mendapatkan izin penelitian dari Bupati Pinrang
Senin 22 Juli 2019	Membawa surat izin penelitian dari kantor Bupati Pinrang ke kantor Kelurahan Langnga	Bertemu staaf administrasi kelurahan dan menyerahkan surat izin penelitian	Mendapatkan surat izin penelitian dari Lurah Langnga.
Selasa 23 Juli 2019	Mengunjungi rumah masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi nasabah pada Bank BRI Unit Langnga	Bertemu dan melakukan wawancara dengan informant Singara	Rekaman wawancara
Rabu 24 Juli 2019	Mengunjungi rumah masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi nasabah pada Bank BRI Langnga	Bertemu dan melakukan wawancara dengan Informant Hj. St. Normah, S.Pd., MM	Rekaman wawancara
Kamis 25 juli 2019	Mengunjungi rumah masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi nasabah pada Bank BRI Langnga	Bertemu dan melakukan wawancara dengan Informant H. Hasan Supu	Rekaman wawancara

Minggu 28 Juli 2019	Mengunjungi rumah masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi nasabah pada Bank BRI Langnga	Bertemu dan melakukan wawancara dengan Informant Hj. St. Sainab, S.Pd	Rekaman wawancara
Rabu 31 Juli 2019	Mengunjungi rumah masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi nasabah pada Bank BRI Langnga	Pertemuan kedua dengan nasabah untuk melakukan H. Hasan Supu wawancara	Rekaman wawancara
Senin 05 Agustus 2019	Mengunjungi rumah masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi nasabah pada Bank BRI Langnga	Pertemuan kedua dengan nasabah Hj. St. Sainab, S.Pd untuk melakukan wawancara	Rekaman wawancara
Selasa 06 Agustus 2019	Mengunjungi rumah masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi nasabah pada Bank BRI Langnga	Pertemuan kedua dengan nasabah Hj. St. Normah, S.Pd., M.M untuk melakukan wawancara	Rekaman wawancara
Kamis 08 Agustus 2019	Mengunjungi rumah masyarakat kelurahan Langnga yang menjadi nasabah pada Bank BRI Langnga	Pertemuan kedua dengan nasabah Singara untuk melakukan wawancara	Rekaman wawancara

PAREPARE

HASIL WAWANCARA

Subjek Penelitian Pertama

Hari/ Tanggal : Kamis, 25 Juli 2019

Waktu : 11.00 WITA

Tempat : Rumah Informant

Tema : Transkrip interview terbuka untuk subjek pertama

Peneliti (R)

Subjek Penelitian Subjek (HSN)

R : Berapaki menabung di Bank BRI Langnga Pak ?

HSN : Adami mungkin 10 tahun lebih

R : Kenapaki tidak pake jasa bank syariah ?

HSN : Ada ji jasanya saya gunakan tapi untuk tabungan hajiji, setelahku dari haji tidak prnhma lagi ke bank syariah

R : Kenapaki pilih di perbankan konvensional ?

HSN : Karena kurang informasika tentang bank syariah jadi pilihka saja bank BRI karena ituji selaluku dengar dan dekat juga dari rumah

R : Jadi tidak adami tabunganta di bank syariah ?

HSN : ehh.. tapi seingatku pernahka menabung di bank syariah di pinrang tapi tidak pernah maka tambah i .

Hari/ Tanggal : Rabu, 31 Juli 2019
 Waktu : 09. 30 WITA
 Tempat : Rumah informat
 Tema : Transkrip interview tertutup subjek pertama

Peneliti (R)

Subjek Penelitian Pertama (HSN)

1. Faktor Motivasi Menabung Masyarakat di Kecamatan Mattiro Sompe Kab. Pinrang.

R : Menurut pak bagaimana pelayanannya bank BRI Langnga ?

HSN : Bagus, karena tidak terlalu antri d sana orang

R : Merasa amanki kalau menabungki di bank ?

HSN : Iya, motivasiku menabung di bank BRI Unit Langnga karena merasa aman uangku ketika menabung di bank dan jaraknya yang dekat. Bukan karena tingkat suku bunga tinggi yang ditawarkan bank yang memotivasika menabung.

R : Kalau misalnya buka i cabang perbankan syariah di langnga, maukikah pindahkan tabunganta di sana ?

HSN : Tidak ku kasi pindah mungkin tabunganku tapi buka juga tabungan baru di bank syariah, supaya ditau perbedaannya juga bank syariah sma bank konvensional.

R : Apakah karena keberhasilan atau kesuksesanta yang kta raih sekarang sehingga termotivasiki menabung dibank ?

HSN : iya bisa juga dibilang begitu karena saya merasa kesuksesanku ini sdh saya raih jadi saya berfikirmi untuk bisama menabung d bank.

2. Motivasi menabung masyarakat dengan adanya tingkat suku bunga.

R : Kalau turunki tingkast suku bunga simpanan kita tarek i kah tabunganta atau kalau naik i kita tambah i kah ?

HSN : Biar naik tingkat suku bunga maupun turun saya tetapkan menabung dan tidak akan menarik tabungan kalau turun tingkat suku bunga simpanan.

R : Apa karena tingkat suku bunga simpanan atau tambahan ketika menabung atau mau menabung di bank BRI Langga ?

HSN : Ahh bukan, karena kemana uangnya jadi menabung



Subjek Penelitian Kedua

Hari/ Tanggal : Rabu, 24 Juli 2019

Waktu :15. 00 WITA

Tempat : Rumah informant

Tema : Transkrip Interview terbuka untuk subjek kedua

Peneliti (R)

Subjek Penelitian Kedua (NRM)

R : Berapa lama ibu menabung di Bank BRI Langnga ?

NRM : Sudah adami 10 tahun

R : Kenapa ibu tidak menggunakan jasa perbankan syariah ?

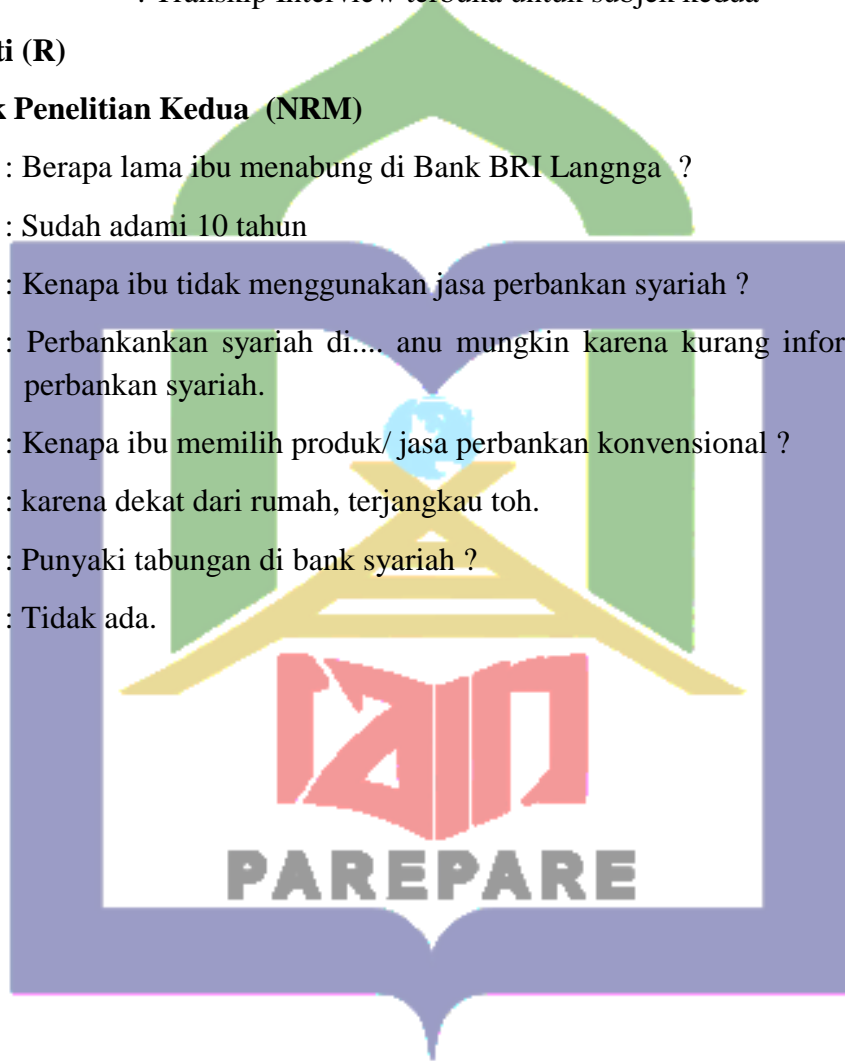
NRM : Perbankan syariah di.... anu mungkin karena kurang informasi tentang perbankan syariah.

R : Kenapa ibu memilih produk/ jasa perbankan konvensional ?

NRM : karena dekat dari rumah, terjangkau toh.

R : Punya tabungan di bank syariah ?

NRM : Tidak ada.



Hari/ Tanggal : Selasa, 26 Juli 2019
 Waktu : 15.25 WITA
 Tempat : Rumah Informant
 Tema : Transkrip interview tertutup untuk subjek kedua

Peneliti (R)

Subjek Penelitian Kedua (NRM)

1. Faktor metovasi menabung masyarakat di kecamatan Mattiro Sompe Kab. Pinrang

R : Bagaimana menurut pelayanan di bank BRI Langnga ?

NRM : Bagus, ramah....

R : Apakah ibu merasa uangnya aman ketika disimpan bank atau dirumah ?

NRM : oh iya, saya merasa aman ketika di bank ketimbang di rumah

R : Apakah karena jarak bank yang dekat dari rumah ibu yang membuat ibu memutuskan untuk menabung di bank BRI Langnga ?

NRM : iya betul sekali, karena kalau bank syariah jauh sekali di pinrang kota kan kalau di BRI dekatji dari sini jadi suatu saat kita butuh uang gampangmi pergi di ambil.

R : Kalasu misalnya perbank syariah ada yang buka cabang di kelurahan Langnga apakah ibu akan beralih ke bank syariah ?

NRM: Bisa juga pindah, pernah kayaknya saya pake bank syariah tapi hanya untuk tabungan haji ji.

R : Apakah Karena pekerjaanta sehingga mauki menabung ?

NRM: bukanji, karen mauji saya simpan uangku ditempat yang saya rasa aman. Kalau soal karena pakerjaan mungkin itu alasan paling belakangan karena tidak mungkin juga bisaka menabung kalau tdk mendukung pekerjaanku .

2. Motivasi menabung masyarakat karena adanya Tingkat suku bunga

R : Pada saat tingkat suku bunga simpanan menurun apakah ibu menarik seluruh tabungan ibu di bank BRI Langnga ?

NRM : aah tidak,

R : Apakah karena anda mengetahui tingkat suku bunga simpanan yang ditetapkan oleh bank sehingga anda memutuskan menabung di bank tersebut ?

NRM : tidak sama sekali, karena memang saya tidak pernah mendengar tingkat suku bunga apalagi disosialisasikan dari pihak bank. Saya menabung di bank BRI Langga murni karena ingin mendapatkan rasa aman dengan uang saya.



Subjek Penelitian Ketiga

Hari/ Tanggal : Minggu, 28 Juli 2019

Waktu : 10.00 WITA

Tempat : Rumah informant

Tema : Transkrip interview terbuka untuk subjek ketiga

Peneliti (R)

Subjek Penelitian Ketiga (SNB)

R : Berapa lama maki menabung di Bank BRI Langnga ?

SNB : Kalau tidak salah kurang lebihmi 11 tahun.

R : Kenapaki tidak gunakan perbankan syariah ?

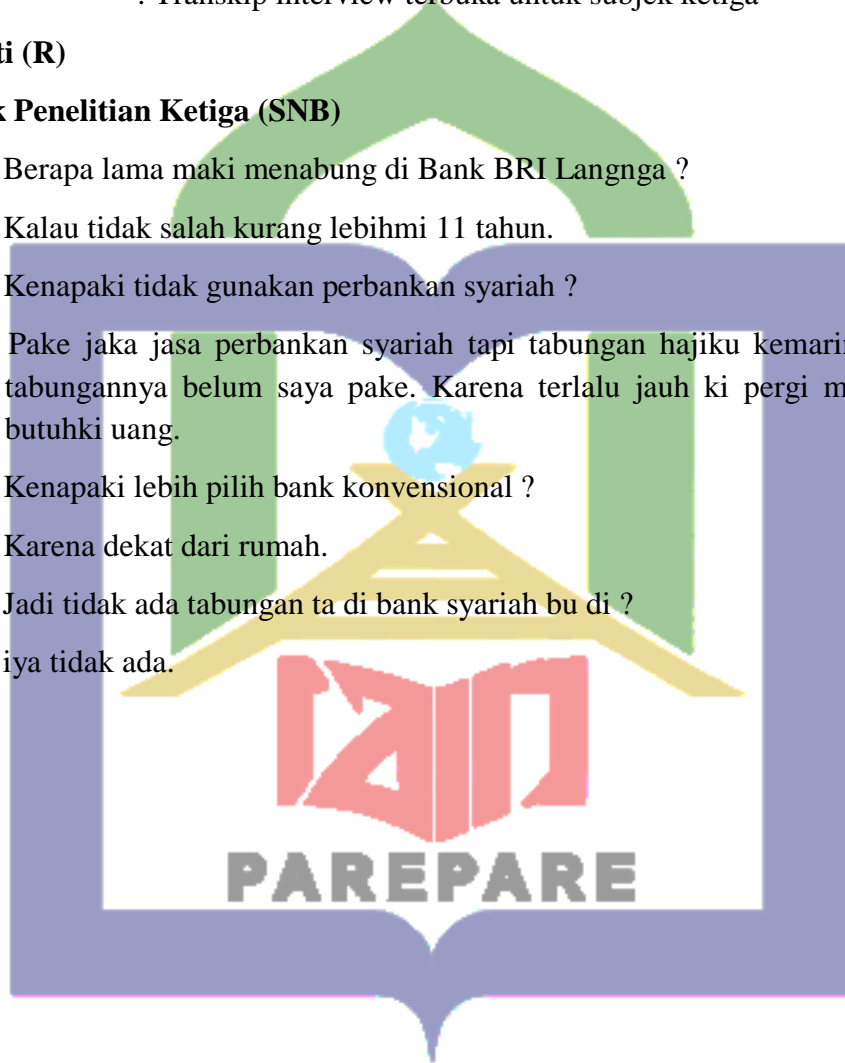
SNB : Pake jasa jasa perbankan syariah tapi tabungan hajiku kemarin, kalau jasa tabungannya belum saya pake. Karena terlalu jauh ki pergi menarik kalau butuhki uang.

R : Kenapaki lebih pilih bank konvensional ?

SNB : Karena dekat dari rumah.

R : Jadi tidak ada tabungan ta di bank syariah bu di ?

SNB : iya tidak ada.



Subjek Penelitian Kedua

Hari/ Tanggal : Senin, 05 Agustus 2019

Waktu : 16.00 WITA

Tempat : Rumah informant

Tema : Transkrip interview tertutup untuk subjek ketiga

Peneliti (R)

Subjek Penelitian Ketiga (SNB)

1. Faktor motivasi menabung masyarakat di Kecamatan Mattiro Sompe Kab. Pinrang

R : Menurut bagaimana pelayanannya di bank BRI Langnga ?

SNB : ya bagusji.setiapki datang na langsungki na tanya satpamnya mauki apa. Sopan ramah- ramah juga staffnya.

R : Apakah merasa amanki kita simpan uangta di bank ?

SNB : Iya, lebih aman di simpan d bank dari pada di rumah.

R : Apakah karena jaraknya Bank BRI Langnga dekat dari rumahta bu na menabungki di sana ?

SNB : Iya, itumi juga salah satu alasanku kenapak menabung di bank BRI Langnga.

R : Kalau misalnya ada bank syariah buka cabang di langnga mauki kasi pindah tabunganta ?

SNB : Mungkin coba produk yang lainnya selain menabung, karena tidak pindahka d BRI karena di BRIka dulu sudah dapat mobil di produk simpedesnya.

R : Apakah karena ibu ingin mendapatkan kesempatan bertumbuh sehingga ibu termotivasi menabung ?

SNB : iye, dari pada uang disimpan d rumah saja tidak bisa dikembangkan apalagi kalau kayak saya tidak ada usahaku jadi mending saya tabung di bank. Dan semenjak saya sudah dapatkan hadiah mobil dari bank karena tabunganku saya lebih semangat lagi simpan uangku di bank.

2. Motivasi Menabung Masyarakat karena adanya Tingkat Suku Bunga.

R : Kalau turun tingkat suku bunga simpanan mauki tarik tabungan ta di bank BRI Langnga?

SNB: tidak biarpun turun saya tidak akan kutarik tabunganku karena saya merasa uang saya aman ketika menabungka di bank bukan karena tertarik dengan penawaran suku bunganya.

R : Apa karena kita tau tingkau suku bunga na menabungki di bank BRI Langnga ?

SNB : tidak, karena merasa amanji saya rasa uangku kalau simpan di bank.



Subjek Penelitian Keempat

Hari/ Tanggal : Kamis, 25 Juli 2019

Waktu : 18. 30 WITA

Tempat : Rumah informant

Tema : Transkrip interview terbuka terhadap subjek keempat

Penliti (R)

Subjek Penelitian Keempat (SGR)

R : Berapa lama maki menabung di bank BRI Langnga ?

SGR : Kurang lebih 5 tahunmi

R : Kenapaki tidak gunakan jasa atau produknya bank syariah ?

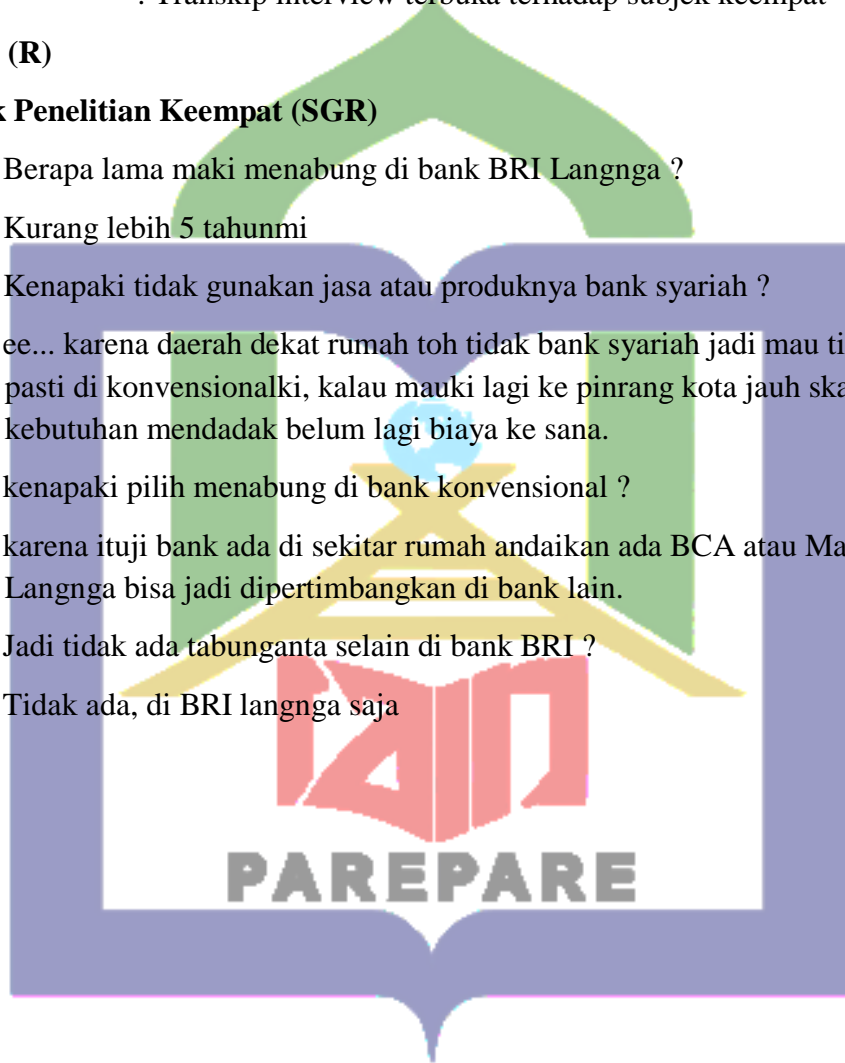
SGR : ee... karena daerah dekat rumah toh tidak bank syariah jadi mau tidak mau pasti di konvensionalki, kalau mauki lagi ke pinrang kota jauh skali kalau ada kebutuhan mendadak belum lagi biaya ke sana.

R : kenapaki pilih menabung di bank konvensional ?

SGR : karena ituji bank ada di sekitar rumah andaikan ada BCA atau Mandiri di Langnga bisa jadi dipertimbangkan di bank lain.

R : Jadi tidak ada tabunganta selain di bank BRI ?

SGR : Tidak ada, di BRI langnga saja



Hari/ Tanggal : Rabu, 31 Juli 2019
 Waktu : 10.45 WITA
 Tempat : Rumah Informant
 Tema : Transkrip interview tertutup untuk subjek keempat

Peneliti (R)

Subjek Penelitian Keempat (SGR)

1. Faktor motivasi menabung masyarakat di Kecamatan Mattiro Sompe Kab. Pinrang.

R : Menurut bagaimana peleyanannya di bank BRI Langnga ?

SGR : eemm... bagusji , bagusji begitu

R : Merasakikah aman uangta menabung Bank BRI ?

SGR : Iya.

R : Apa karena jaraknya yang dekaat dari rumahta na mauki menabung di bank BRI Langnga ?

SGR : iya, terutama karena jarakmi

R : Kalau buka cabang bank syariah di Langnga mauki kah kasi pindah tabunganta di syariah ?

SGR : ee kalau banyakji yang minat juga, ku pindahkan juga tabunganku ke sana.

R : Apakah karena orang lain mengakui kesuksesan itu sehingga tertarik atau termotivasiki menabung ?

SGR : atas dasar mauja amanki uangku jadi menabungka. Bukan karena orang lain pengakuan oranglain.

2. Motivasi Maysrakat karena adanya Tingkat suku bunga

R : Kalau turun tingkat suku bungan simpanannya di BRI Langnga mauki kah pindah bank ?

SGR : tidak, biar naik Tingkat suku bunganya maupun turun tetapka menabung dan tidak akan ku tarik tabunganku ketika tingkat suku bunga turun.

R : Karena kita taukah tingkat suku bunga simpanannya di BRI Langnga na menabugki di sana ?

SGR : Bukanji masalah tingkat suku bunganya cuman karena mauja simpanki uangku di bank supaya amanki.





Wawancara dengan Informant H. Hasan



Wawancara dengan informant Hj. Zaenab



Penandatanganan Surat Keterangan Wawancara



Penandatanganan Surat Keterangan Wawancara

RIWAYAT HIDUP



NUR RAHMATULLAH, Lahir di Langnga, pada tanggal 27 Juli 1997. Anak bungsu dari 6 bersaudara, dari pasangan Abd. Kadir dan Nurhayati di Pinrang Sul-Sel. Penulis mulai masuk Pendidikan Taman Kanak-kanak pada tahun 2002 di TK Pertiwi Langnga, masuk Sekolah Dasar pada tahun 2003-2009 di SDN 52 Langnga, kemudian melanjutkan Pendidikan di Pondok Pesantren DDI Mangkoso pada tahun 2009-2015 mulai dari Madrasah Tsanawiyah sampai dengan Madrasah Aliyah. Setelah tamat dari Pondok pesantren DDI Mangkoso penulis melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN Parepare), dengan mengambil Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, penulis mengajukan Skripsi dengan judul "Motivasi Menabung Masyarakat di Kecamatan Mattiro Sompe Kabupaten Pinrang".

Contact: Nurrahmatullah@stainparepare.ac.id