BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Pengetahuan Nasabah

1. Pengertian Pengetahuan

Pengertian pengetahuan dapat kita ambil dari Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) yang diartikan sebagai:

> Pengetahuan berasal dari kata tahu yang artinya 1) segala sesuatu yg diketahui; kepandaian; seperti dia mempunyai pengetahuan dalam bidang teknik; 2) segala sesuatu yang diketahui berkenaan dengan hal (mata pelajaran); seperti di sekolah kami diajarkan pengetahuan jahit-menjahit; 3) memaklumi; menyaksikan; tahu akan; seperti kami belum mengetahui apa sebabnya dia tidak datang; 4) tahu dengan memilik ciri-ciri (tanda-tanda dan sebagainya); mengenal: seperti saya mengetahui Ali dari suaranya; 5 menyadari; menginsafi: seperti dia belum mengetahui bahwa pencuri itu sudah berada di kamarnya; 6) mempunyai pengetahuan; berilmu; terpelajar.[1]

Secara umum, pengetahuan dapat diartikan sebagai informasi yang disimpan di dalam ingatan. Sebagaimana James Engel mengatakan bahwa "pengetahuan dibagi dalam tiga bidang umum, yaitu pengetahuan produk (*product knowledge*), pengetahuan pembelian (*purchase knowledge*), dan pengetahuan pemakaian (*usage knowledge*)".[2] Sedangkan Sentot Imam Wahjono mengatakan bahwa pengetahuan adalah "semua informasi yang dimilki mengenai berbagai macam produk dan jasa, serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan

---

[1]Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (Jakarta: Balai Pustaka, 2001). h. 453.

[2]James Engel dkk. *Perilaku Konsumen*. (Edisi:6, Jilid:1. Jakarta: Binarupa Aksara, 2002), h. 97

produk dan jasa tersebut dan informasi yang berhubungan dengan fungsinya sebagai pengguna".[3]

Pengetahuan merupakan segala sesuatu yang diketahui, atau segala sesuatu yang diketahui berkenaan dengan suatu hal. Pengetahuan juga merupakan informasi yang telah dikombinasikan dengan pemahaman dan potensi untuk menindaki yang lantas melekat pada benak seseorang. Sebagaimana Philip Kotler mengatakan bahwa:

> Pengetahuan adalah suatu perubahan dalam perilaku suatu individu yang berasal dari pengalaman. Pengukuran pengetahuan dapat dilakukan dengan wawancara atau angket yang menanyakan tentang isi materi yang ingin diukur dari subjek penelitian atau responden.[4]

Notoatmodjo mengatakan bahwa:

> Pengetahuan merupakan hasil dari tahu, dan ini terjadi setelah orang melakukan penginderaan terhadap suatu objek tertentu. Penginderaan terjadi melalui panca indera manusia, yaitu indera penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa dan raba. Sebagian besar pengetahuan manusia diperoleh melalui mata dan telinga.[5]

James Engel juga menjelaskan bahwa pengetahuan terdiri dari 3 bagian yaitu:

a. Pengetahuan produk. Meliputi : (1) kesadaran akan kategori dan merek produk di dalam kategori produk; (2) terminologi produk; (3) atribut dan ciri produk; dan (4) kepercayaan tentang kategori produk secara umum mengenai merek yang spesifik.
b. Pengetahuan pembelian. yang mencakup bermacam-macam potongan informasi yang dimiliki oleh konsumen dan berhubungan erat dengan

---

[3]Sentot Imam Wahjono, *Manajemen pemasaran bank*. (Yogyakarta: Graham ilmu, 2010), h. 49

[4]Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian.* (Jakarta: Erlangga, 2002). h. 89

[5]Notoatmodjo, *Pendidikan dan Perilaku Kesehatan*. (Jakarta: PT. Rineka Cipta. 2003), h. 76

perolehan produk. Dimensi dasar dari pengetahuan pembelian melibatkan informasi yang berkenaan dengan keputusan tentang di mana produk tersebut harus dibeli dan kapan pembelian harus terjadi.

c. Pengetahuan pemakaian. Pengetahuan pemakaian menggambarkan kategori ketiga dari pengetahuan konsumen. Pengetahuan seperti ini mencakup informasi yang tersedia di dalam ingatan mengenai bagaimana suatu produk dapat digunakan dan apa yang diperlukan agar benar-benar bias menggunakan produk tersebut.[6]

Martin dan Oxman yang dikutip Kusrini mengatakan bahwa "pengetahuan merupakan kemampuan untuk membentuk model mental yang menggambarkan obyek dengan tepat dan mempresentasikannya dalam aksi yang dilakukan terhadap suatu obyek".[7] Sedangkan Nurul Indarti mengatakan bahwa pengetahuan adalah informasi yang telah diinterprestasikan oleh seseorang dengan menggunakan sejarah, pengalaman, dan skema interpretasi yang dimilikinya atau segala sesuatu yang diketahui, kepandaian.[8]

Nurul Indarti mengatakan bahwa dalam perspektif yang beragam, pengetahuan dapat dilihat dari berbagai perspektif: 1) Pengetahuan sebagai sebuah kondisi pikiran; 2) Pengetahuan sebagai sebuah objek; 3) Pengetahuan sebagai sebuah proses; 4) Pengetahuan sebagai sebuah kondisi dalam mendapatkan pengetahuan; atau 5) Pengetahuan sebagai sebuah kemampuan".[9] Berikut peneliti paparkan tentang pengetahuan dari berbagai perspektif:

---

[6]James Engel dkk. *Perilaku, op.cit.,* h. 99

[7]Kusrini, *Sistem Pakar Teori dan aplikasi*. (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2014), h. 109

[8]Nurul Indarti, *Manajemen Pengetahuan : Teori dan Praktik*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2014), h. 14

[9]*Ibid*., h. 16

a. Pengetahuan sebagai sebuah kondisi pikiran.

Pengetahuan telah banyak dilukiskan sebagai kondisi atau fakta dari mengetahui (*a state or fact of knowing*). Pandangan tentang pengetahuan sebagai kondisi dari pikiran menitikberatkan kemampuan individu untuk mengembangkan pengetahuan personal mereka dan mengaplikasikan pengetahuan tersebut sesuai kebutuhan.

b. Pengetahuan sebagai sebuah objek.

Pengetahuan juga sering dipandang sebagai objek. Pandangan ini menyatakan bahwa pengetahuann merupakan sesuatu yang dapat disimpan dan dimanipulasi (misalnya objek). Pengetahuan dapat disimpan dalam catatan-catatan, buku, CD, dan dokumen-dokumen lainnya.

c. Pengetahuan sebagai sebuah proses.

Pandangan ini menitikberatkan pada aplikasi pengetahuan. Dengan pengetahuan yang dimiliki, seseorang akan melakukan tindakan berdasarkan pengetahuan tersebut.

d. Pengetahuan sebagai sebuah kondisi untuk mendapatkan pengetahuan.

Pandangan ini melihat pengetahuan sebagai sebuah kondisi dalam mengakses informasi.

e. Pengetahuan sebagai sebuah kapasitas.

Pengetahuan dapat dipandang sebagai kemampuan yang secara potensial dapat mempengaruhi tindakan di masa dating. Tidak hanya sebatas pada kemampuan seputar tindakan tertentu, tetapi juga kemampuan untuk

menggunakan informasi, pembelajaran, dan pengalaman yang menghasilkan kemampuan untuk menginterpretasi dan menemukan informasi yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan.

Berdasarkan pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa pengetahuan adalah segala sesuatu yang diketahui atau semua informasi yang dimilki mengenai berbagai macam produk dan jasa, serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk dan jasa tersebut dan informasi yang berhubungan dengan fungsinya sebagai pengguna. Dengan kata lain pengetahuan merupakan informasi yang telah dikombinasikan dengan pemahaman dan potensi untuk menindaki yang melekat pada benak seseorang.

2. Pengertian Nasabah

Nasabah dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) yang diartikan sebagai:

> Nasabah adalah 1) orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan); pelanggan: seperti *bank itu mengadakan malam perkenalan dengan para* nasabah*nya;* 2) orang yang menjadi tanggungan asuransi: seperti *petugas asuransi itu dituduh menggelapkan uang* nasabah*;* 3) perbandingan; pertalian.[10]

Arti nasabah pada lembaga perbankan sangat penting. Nasabah itu ibarat nafas yang sangat berpengaruh terhadap kelanjutan suatu bank. Oleh karena itu bank harus dapat menarik nasabah sebanyak-banyaknya agar dana yang terkumpul dari nasabah tersebut dapat diputar oleh bank yang nantinya disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan bantuan bank.

---

[10]Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar, op.cit*.. h. 315.

Djaslim Saladin dalam bukunya dasar-dasar manajemen pemasaran bank mengatakan bahwa "nasabah adalah orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank".[11] Sedangkan Komaruddin menyatakan bahwa "nasabah adalah seseorang atau suatu perusahaan yang mempunyai rekening koran atau deposito atau tabungan serupa lainnya pada sebuah bank.[12]

G. M Verry Stuart yang dikutip Komaruddin juga memberikan pendapatnya tentang pengertian nasabah yang mengatakan bahwa:

> Nasabah adalah orang yang memperoleh fasilitas kredit bank atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian kredit bank dengan nasabah yang bersangkutan nasabah yang menempatkan dana mereka di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.[13]

Nasabah merupakan pihak yang menggunakan jasa bank. Penghimpunan dana dan pemberian kredit merupakan pelayanan jasa perbankan yang utama dari semua kegiatan lembaga keuangan bank. Berdasarkan Pasal 1 angka (16) UU Perbankan diintroduksikan rumusan nasabah yaitu nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank. Rumusan tersebut kemudian diperinci pada butir berikutnya, yaitu sebagai berikut:

a. Nasabah Penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.

---

[11] Djaslim Saladin, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran Bank*, (Jakarta : CV Rajawali. 1994), h. 129

[12] Komaruddin, *Kamus Perbankan,* (Jakarta : CV. Rajawali. 1994), h. 62

[13] *Ibid*., h. 63

b. Nasabah Debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.[14]

Djaslim Saladin mengatakan bahwa pada praktik-praktik perbankan, dikenal 3 (tiga) macam nasabah antara lain sebagai berikut:

a. Nasabah deposan, yaitu nasabah yang menyimpan dananya disuatu bank, misalnya dalam bentuk deposito atau tabungan;
b. Nasabah yang memanfaatkan fasilitas kredit perbankan, misalnya kredit usaha kecil, kredit pemilikan rumah dan sebagainnya;
c. Nasabah yang melakukan transaksi dengan pihak lain melalui benk, misalnya, transaksi antara importir sebagai pembeli dan eksportir di luar negeri. Untuk transaksi semacam ini, biasanya importir membuka letter of credit (L/C) pada suatu bank demi kelancaran dan keamanan pembayaran.[15]

Berdasarkan pengertian para pakar di atas, peneliti dapat memberikan kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan nasabah adalah seseorang ataupun badan usaha yang mempunyai rekening simpanan dan pinjaman dan melakukan transaksi simpanan dan pinjaman tersebut pada sebuah bank.

3. Indikator Pengetahuan Nasabah

Ruslan Rosady mengatakan bahwa "hal-hal yang perlu diperhatikan terkait pengetahuan nasabah dalam menentukan keputusan untuk menjadi nasabah dapat ditentukan dengan indikator-indikator seperti adanya informasi dari media, pengalaman teman, saudara ataupun keluarga, dan pengetahuan ilmiah".[16]

---

[14]UU No.10 Thn 1998 - Perubahan atas UU No. 7 Thn 1992 tentang Perbankan pasal 1. httphukum.unsrat.ac.iduuuu_10_98.htm (diunduh 26 april 2018)

[15]Djaslim Saladin, *Dasar-dasar, op.cit.*, h. 129

[16]Ruslan Rosady, *Public Relation dan Komunikasi*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), h. 67

Notoatmojo mengatakan bahwa variabel pengetahuan (*knowledge*) nasabah memiliki indikator sebagai berikut:

a. Tahu (*know*)
Tahu diartikan sebagai mengingat suatu materi yang telah dipelajari sebelumnya dan mengingat kembali (recall) sesuatu yang spesifik dari seluruh bahan yang dipelajari atau rangsangan yang telah diterima.
b. Memahami (*comprehension*)
Memahami diartikan sebagai suatu kemampuan untuk menjelaskan secara benar tentang objek yang diketahui, dan dapat menginterprestasikan materi tersebut secara benar.
c. Aplikasi (*application*)
Aplikasi diartikan sebagai kemampuan untuk menggunakan materi yang telah dipelajari pada situasi atau kondisi real (sebenarnya).
d. Analisis (*analysis*)
Analisis adalah suatu kemampuan untuk menjabarkan materi atau suatu objek ke dalam komponen-komponen, tetapi masih di dalam struktur organisasi, dan masih ada kaitannya satu sama lain.
e. Sintesis (*synthesis*)
Sintesis menunjuk kepada suatu kemampuan untuk meletakkan atau menghubungkan bagian-bagian di dalam suatu bentuk keseluruhan yang baru.
f. Evaluasi (*evaluation*)
Evaluasi ini berkaitan dengan kemampuan untuk melakukan justifikasi atau penilaian terhadap suatu materi atau objek.[17]

Komaruddin menyatakan bahwa indikator-indikator yang digunakan untuk mengukur pengetahuan nasabah yaitu:

a. Pengetahuan Atribut Produk
Pengetahuan Atribut Produk adalah tingkatan sejauh mana seseorang mengetahui jumlah Setoran awal minimal, mengetahui program tabungan Fasilitas Serba mudah dan yang paling murah dibandingkan dengan lainnya dan mengetahui bonus yang diberikan kepada nasabah yang menggunakan jasa tabungan tersebut
b. Pengetahuan Manfaat Produk
Pengetahuan Manfaat Produk adalah tingkatan sejauh mana seseorang mengetahui manfaat menggunakan program tabungan seperti mengetahui fasilitas-fasilitas menabung yang disediakan dapat memberikan kemudahan kepada nasabah, mengetahui manfaat menabung memberikan bonus kepada

[17]Notoatmodjo, *Pendidikan, op.cit.*, h. 79

nasabah ketika saldo rata-rata.

c. Pengetahuan Nilai Kepuasan Produk

Pengetahuan Nilai Kepuasan Produk adalah tingkatan sejauh mana seseorang mengetahui Program tabungan sesuai dengan aturan Islam, dalam melakukan transaksi memberikan kenyamanan lahir dan bathin, dan Selalu menggunakan jasa tabungan[18]

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa indikator pengetahuan nasabah yaitu pengetahuan atribut produk, pengetahuan manfaat produk dan pengetahuan nilai kepuasan produk. Ketiga indikator tersebutlah yang peneliti gunakan sebagai acuan dalam membuat kisi-kisi instrumen dan angket pada variabel pengetahuan nasabah.

4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengetahuan

Adapun beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi pengetahuan seseorang menurut Rambat Lupiyadi antara lain yaitu "pendidikan, pengalaman, dan usia".[19] Adapun penjelasan terkait faktor-faktor tersebut peneliti paparkan sebagai berikut :

a. Pendidikan

Tingkat pendidikan turut pula menentukan mudah tidaknya seseorang menyerap dan memahami pengetahuan yang mereka peroleh, pada umumnya semakin tinggi pendidikan seseorang maka semakin baik pula pengetahuannya.

---

[18]Komaruddin, *Kamus, op.cit.*, h. 62

[19]Rambat Lupiyadi, *Manajemen Pemasaran Jasa*. (Cet Pertama. Jakarta: Salemba Empat. 2006), h. 47

b. Pengalaman

Pengalaman merupakan guru yang terbaik. Pepatah tersebut dapat diartikan bahwa pengalaman merupakan sumber pengetahuan atau pengalaman itu suatu cara untuk memperoleh kebenaran pengetahuan. Oleh sebab itu pengalaman pribadi pun dapat digunakan sebagai upaya untuk memperoleh pengetahuan. Hal ini dilakukan dengan cara mengulang kembali pengalaman yang diperoleh dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi pada masa lalu.

c. Usia

Semakin tua umur seseorang maka proses-proses perkembangan mentalnya bertambah baik, akan tetapi pada umur tertentu, bertambahnya proses perkembangan mental ini tidak secepat seperti ketika berumur belasan tahun.

Notoatmodjo mengatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pengetahuan ada 5 macam yaitu "pendidikan, paparan media massa, sosial ekonomi (pendapatan), hubungan sosial dan pengalaman".[20] Berikut peneliti paparkan 5 faktor yang mempengaruhi pengetahuan yaitu:

a. Pendidikan

Pendidikan merupakan proses menumbuh kembangkan seluruh kemampuan dan perilaku manusia melalui pengetahuan,sehingga dalam pendidikan perlu dipertimbangkan umur (proses perkembangan klien) dan hubungan dengan proses belajar. Tingkat pendidikan juga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi persepsi seseorang atau lebih mudah menerima ide-ide

[20]Notoatmodjo, *Pendidikan, op.cit.*, h. 78

dan teknologi. Pendidikan meliputi peranan penting dalam menentukan kualitas manusia. Dengan pendidikan manusia dianggap akan memperoleh pengetahuan implikasinya. Semakin tinggi pendidikan, hidup manusia akan semakin berkualitas karena pendidikan yang tinggi akan membuahkan pengetahuan yang baik yang menjadikan hidup yang berkualitas.

b. Paparan media massa

Melalui berbagai media massa baik cetak maupun elektronik maka berbagai ini berbagai informasi dapat diterima olehmasyarakat, sehingga seseorang yang lebih sering terpapar mediamassa akan memperoleh informasi yang lebih banyak dan dapat mempengaruhi tingkat pengetahuan yang dimiliki.

c. Sosial ekonomi (pendapatan)

Dalam memenuhi kebutuhan primer, maupun skunder keluarga, status ekonomi yang baik akan lebih mudah tercukupidibanding orang dengan status ekonomi rendah, semakin tinggi status sosial ekonomi seseorang semakin mudah dalam mendapatkan pengetahuan, sehingga menjadikan hidup lebih berkualitas.

d. Hubungan sosial

Faktor hubungan sosial mempengaruhi kemampuan individu sebagai komunikan untuk menerima pesan menurut model komunikasi media. Apabila hubungan sosial seseorang dengan individu baik maka pengetahuan yang dimiliki juga akan bertambah.

e. Pengalaman

Pengalaman adalah suatu sumber pengetahuan atau suatu cara untuk memperoleh kebenaran pengetahuan. Hal ini dilakukan dengan cara mengulang kembali pengalaman yang diperoleh dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi pada masa yang lalu. Pengalaman seseorang individu tentang berbagai hal biasanya diperoleh dari lingkungan kehidupan dalam proses pengembangan misalnya sering mengikuti organisasi.

Adanya pengetahuan nasabah akan suatu produk akan berpengaruh terhadap keputusan nasabah untuk menabung dan memiliki suatu persepsi yang baik terhadap produk barang atau jasa yang dapat diraih dengan adanya sosialisasi maupun bauran promosi. Suatu pengetahuan akan keunggulan, kualitas, dan kelebihan produk akan menambah keputusan nasabah atau masyarakat yang bukan nasabah untuk berinteraksi.

Berdasarkan penjelasan di atas secara keseluruhan maka dapat disimpulkan bahwa pengetahuan nasabah adalah segala sesuatu yang diketahui dan dipahami atau semua informasi yang dimiliki nasabah serta pengetahuan lainnya mengenai berbagai macam produk dan jasa yang ada di PT Bank Muamalat TBK Cabang Kendari.

B. Deskripsi Motivasi Menabung

1. Pengertian Motivasi

Pengertian keputusan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan sebagai:

> Motivasi adalah 1) dorongan yang timbul pada diri seseorang secara sadar atau tidak sadar untuk melakukan suatu tindakan dengan tujuan tertentu; 2) usaha yang dapat menyebabkan seseorang atau kelompok orang tertentu tergerak melakukan sesuatu karna ingin mencapai tujuan yang dikehendakinya atau mendapat kepuasan dengan perbuatannya; 3) dorongan untuk bertindak yang pada hakikatnya terselubung bagi yg bersangkutan, tetapi dapat ditelusuri melalui perilakunya; 4) dorongan yang datangnya dari luar diri seseorang; 5) dorongan atau keinginan yang tidak perlu disertai perangsang dari luar; 6) memberikan motivasi; menciptakan suasana yang subur untuk lahirnya motif: seperti dengan motivasi pegawai diharapkan dapat terjadi perubahan sikap dan peningkatan mutu kerja pegawai yang bersangkutan; 7) terdorong untuk melakukan sesuatu: seperti ia mampu membuat orang termotivasi dan bekerja keras.[21]

Secara umum motivasi diartikan sebagai daya upaya yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu. Motif dapat dikatakan sebagai daya penggerak dari dalam subjek untuk melakukan aktivitas-aktivitas tertentu demi mencapai suatu tujuan. Dalam dunia psikologi, masalah motivasi ini selalu mendapat perhatian khusus oleh para ahli. Karena motivasi ini sendiri merupakan gejala jiwa yang dapat mendorong manusia untuk bertindak atau berbuat sesuatu keinginan dan kebutuhan. Mengenai definisi motivasi telah banyak dikemukakan oleh banyak pakar, di antaranya, yaitu:

Menurut Muhibbin Syah mengemukakan bahwa "motivasi ialah internal organisme, baik manusia maupun hewan yang mendorongnya untuk berbuat

---

[21] Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar, op.cit,* h. 267.

sesuatu".[22] Demikian pula M. Alisuf Sabri, mengartikan "motivasi sebagai segala sesuatu yang menjadi pendorong timbulnya suatu tingkah laku".[23] Begitupun halnya Sumadi Suryabrata, mengemukakan bahwa "motivasi adalah keadaan dalam pribadi orang yang mendorong individu untuk melakukan aktivitas-aktivitas tertentu guna mencapai suatu tujuan".[24]

Senada dengan hal tersebut A. M. Sardiman berpendapat bahwa:

> Motivasi adalah daya untuk mendorong seseorang dalam melakukan sesuatu, atau kondisi dalam diri individu yang mendorong, mengarahkan, serta menentukan tingkat usaha bahkan mungkin menentukan hasil yang diperoleh di dalam mencapai tujuan.[25]

Purwanto yang dikutip A. M. Sardiman mendefinisikan motivasi adalah "suatu usaha yang disadari untuk menggerakkan, mengarahkan dan menjaga tingkah laku seseorang agar ia terdorong untuk bertindak melakukan sesuatu sehingga mencapai hasil atau tujuan tertentu".[26] Sedangkan menurut Hamalik mengatakan bahwa "motivasi adalah suatu perubahan energi dalam diri seseorang yang di tandai oleh timbulnya perasaan dan reaksi untuk mencapai tujuan".[27] Sementara menurut Winkel yang dikutip Darsono Max dkk, bahwa motif adalah daya penggerak di dalam diri orang untuk melakukan aktivitas–aktivitas tertentu.

---

[22] Muhibbin Syah, *Psikologi Pendidikan dengan Pendekatan Baru,* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2001), h. 136

[23] M. Alisuf Sabri, *Psikologi Pendidikan Berdasarkan Kurikulum Nasional,* (Jakarta: Pedoman Ilmu Jaya, 1996), h. 85

[24] Sunadi Suryabrata, *Psikologi Pendidikan,* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1995), h. 70

[25] A. M. Sardiman, *Interaksi dan Motivasi Mengajar,* (Jakarta: Rajawali Press, 1990), h. 123

[26] *Ibid*., 127

[27] Oemar Hamalik, *Kurikulum dan Pembelajaran*, (Jakarta, Bumi Aksara, 2002(, h. 121

Jadi motivasi diartikan sebagai motif yang sudah menjadi aktif pada saat melakukan perbuatan.[28]

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa motivasi dapat dipahami sebagai kekuatan yang tersembunyi di dalam diri seseorang yang mendorong untuk melakukan dan bertindak dengan cara yang khas. Atau dapat dikatakan motivasi sebagai daya pengaruh yang ada dalam diri individu yang mempengaruhi kesiapan, mendorong serta mengarahkan kegiatan, bahkan menentukan tingkat usaha yang mungin dilakukan dalam mencapai tujuan.

2. Pengertian Menabung

Tabungan merupakan salah satu dari berbagai macam produk perbankan yang paling banyak diminati oleh masyarakat, mulai dari kalangan pelajar, kalangan pengusaha, dan masyarakat umum lainnya. Sebelum adanya perbankan masyarakat menyimpan uangnya dirumah, seperti di lemari maupun dibawah kasur. Dan dengan penyimpanan yang seperti itu sangat tidak efektif, karena memiliki resiko kehilangan yang tinggi. Dengan adanya perbankan yang menyediakan produk tabungan masyarakat sudah mulai tertarik untuk menabung di bank karena banyak keuntungan yang diperoleh, antara lain uang yang disimpan aman dan uang nasabah akan bertambah dengan adanya bunga dari bank.

---

[28]Darsono Max, dkk. *Belajar dan Pembelajaran,* (Semarang, CV. IKIP Semarang Press. 2002), h. 61

Pengertian menabung dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan sebagai:

> Menabung adalah 1) menyimpan uang (di celengan, pos, bank, dan sebagainya): seperti setiap Senin anak-anak menabung di sekolah; 2) memasukkan uang sebagai uang simpanan: seperti setiap bulan ayah menabung sebagian dari gajinya di bank; 3) tempat menabungkan uang; celengan; 4 uang tabungan; uang simpanan. 5) orang yang menabung; penyimpan uang; 6) proses, cara, perbuatan menabung; penyimpanan uang.[29]

UU No. 10 Tahun 1998 pasal 1 menjelaskan bahwa menabung atau 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".[30] Sedangkan tujuan dari menabung adalah mengumpulkan dana dari masyarakat guna membiayai pembangunan dan menanamkan kebiasaan menabung dikalangan masyarakat.

Rambat Lupiyadi mengatakan bahwa:

> Menabung adalah menyimpan uang (dicelengan, pos, bank, dan sebagainya). Dengan demikian menabung berarti memilih dan menetapkan satu alternatif yang dianggap paling menguntungkan dari beberapa alternatif yang dihadapi untuk menabung atau menyimpan uang.[31]

Tabungan yang ditawarkan di bank disediakan untuk memenuhi pelayanan masyarakat dalam penyimpanan uang dalam bentuk tabungan maupun dalam bentuk penyediaan dana bagi masyarakat. Bank juga

---

[29]Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar, op.cit,* h. 359

[30]UU No.10 Thn 1998 - Perubahan atas UU No. 7 Thn 1992 tentang Perbankan pasal 1. httphukum.unsrat.ac.iduuuu_10_98.htm (diunduh 26 april 2018)

[31]Rambat Lupiyadi, *Manajemen, op.cit.*, h. 49

menyediakan bermacam-macam jenis tabungan yang ditawarkan kepada masyarakat sesuai dengan yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Menabung merupakan pembelajaran yang efektif dalam berhemat, berencana dan sekaligus membangun masa depan. Semua orang tua menghendaki anaknya giat menabung, dengan menyisihkan sebagian biaya jajannya sehari-hari untuk ditabungkan. Dalam hal ini orang tua pertama-tama menjelaskan kepada anaknya bahwa menabung itu kegiatan menyimpan uang atau barang untuk keperluan di masa akan datang. Simpanan itu merupakan hasil usaha kita untuk kehidupan di masa akan datang. Karena itu uang jajan jangan dihabiskan, tapi sisakan dan hemat sebisa mungkin untuk disimpan dalam bentuk tabungan.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa menabung adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh seseorang dengan cara menyisihkan sebagian dari penghasilannya untuk disimpan atau ditabung yang akan digunakan untuk keperluan mendesak dan masa yang akan datang.

3. Indikator Motivasi Menabung

Djuretnaa Imam Muhni juga mengatakan bahwa untuk menentukan indikator seseorang termotivasi menggunakan barang atau jasa yaitu dengan cara:

a. Memahami kualitas barang atau jasa
b. Pencarian informasi tentang kualitas barang atau jasa
c. Keteguhan terhadap barang dan jasa yang diminatinya
d. Memutuskan untuk menggunakan barang atau jasa yang diminatinya

e. Menarik orang lain untuk menggunakan barang atau jasa yang diginakannya agar digunakan oleh orang lain.[32]

Abraham Maslow yang dikutip Dumairy Imam Muhni mengatakan bahwa indikator-indikator yang bisa dijadikan alat untuk mengukur variable motivasi menabung yaitu kebutuhan ekonomi, kebutuhan keamanan dan kebutuhan sosial.[33] Berikut peneliti paparkan indikator yang dimaksud:

a. Kebutuhan Ekonomi

Kebutuhan ekonomi termasuk dalam kebutuhan meterial, meliputi kebutuhan akan makanan, pakaian, rumah dan sebagainya. Kebutuhan tersebut akan mendorong manusia untuk melakukan pekerjaan dengan lebih giat lagi agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya dari hasil bekerja.

Pada kenyataannya tingkat kebutuhan pada suatu saat akan mengalami peningkatan, oleh karena itu orang-orang menabung dengan tujuan agar pada saat yang lain bisa memenuhi kebutuhan, baik yang bersifat mendadak maupun yang sudah terencana sebelumnya. Sebagai contoh ibu rumah tangga secara kontinyu menabung baik dirumah, dalam bentuk tabanas atau arisan untuk keperluan bagi putra-putrinya setiap awal tahun ajaran atau awal semester. Kebutuhan ekonomi merupakan dorongan atau keinginan yang timbul dari dalam diri seseorang untuk memenuhi kebutuhan ekonomi.

---

[32]Djuretnaa Imam Muhni, *op.cit.,* h. 31

[33]Dumairy. *Perekonomian Indonesia* (Cetakan III. Jakarta: Erlangga. 2007), h. 74

b. Kebutuhan Keamanan

Motivasi yang coraknya sosioligis meliputi berbagai macam kebutuhan antara lain kebutuhan akan adanya jaminan keamanan (*security*), adanya persahabatan (*partnership*), adanya kerjasama (*compagnonship*), adanya rasa menjadi bagian dari suatu kelompok (*sence of belonging*), adanya semangat dan solidaritas kelompok (*I'esprit d'corp*), dan lainnya.

Apabila kebutuhan fisiologis relatif terpenuhi, maka akan muncul seperangkat kebutuhan baru yang dapat dikategorikan dalam kebutuhan akan keselamatan (keamanan, kemantapan, ketergantungan, perlindungan, bebas dari rasa takut, cemas dan kekalutan, kebutuhan akan struktur, ketertiban, hukum, batas-batas, kekuatan pada diri pelindung dan sebagainya). Kebutuhan keamanan merupakan dorongan atau keinginan yang timbul dari dalam diri seseorang untuk mendapatkan rasa aman atas resiko dan ketidakpastian.

c. Kebutuhan Sosial

Kebutuhan Sosial merupakan motif sosial yang timbulnya untuk memenuhi kebutuhan individu dalam hubungannya dengan lingkungan sosial. Apabila kebutuhan fisiologis dan keselamatan cukup terpenuhi, maka akan muncul kebutuhan akan cinta, rasa kasih dan rasa memiliki. Kini orang akan sangat merasakan ketiadaan kawan, kekasih, isteri, atau anak. Ia haus akan hubungan yang penuh kasih dengan orang-orang pada umumnya, yakni haus akan suatu tempat dalam kelompok atau keluarganya sehingga ia akan lebih keras lagi untuk mencapai tujuan itu.

Manusia sebagai makhluk individu juga sebagai makhluk sosial, sehingga disamping memikirkan dirinya sendiri pada saat sekarang maupun saat yang akan datang, juga memikirkan orang lain. Untuk keperluan ini maka orang bergiat menabung manakala masih kuat bekerja dan berpenghasilan cukup. Kebutuhan sosial merupakan dorongan atau keinginan yang timbul dari dalam diri seseorang untuk memenuhi kebutuhan bermasyarakat.

Andi Mappiare mengatakan bahwa indikator motivasi seseorang dalam menggunakan produk atau jasa yaitu:

a. Kecenderungan untuk menggunakan jasa atau membeli produk yang diminatinya.
b. Cenderung merefrensikan produk atau jasa yang digunakannya, agar juga digunakan oleh orang lain.
c. Memiliki prefrensi utama pada produk atau jasa yang digunakannya.
d. Mencari informasi mengenai produk yang diminatinya.[34]

Winardi mengatakan bahwa indikator motivasi seseorang terdiri dari dua faktor yaitu sebagai berikut:

a. Faktor *intrinsik* yaitu faktor yang berasal dari dalam diri individu yang terdiri atas Persepsi individu mengenai diri sendiri, harga diri dan prestasi, harapan, kebutuhan dan kepuasan.
b. Faktor *Ekstrinsik* yaitu faktor yang berasal dari luar diri individu yang terdiri atas jenis dan sifat pekerjaan, kelompok kerja dimana individu bergabung, situasi lingkungan pada umumnya, sistem imbalan yang diterima.[35]

Merle J. Moskowits yang dikutip Riawan Amin mengatakan bahwa indikator yang digunakan untuk mengukur motivasi seorang untuk menabung adalah sebagai berikut:

---

[34] Andi Mappiare, *op.cit.*, h. 130

[35] Winardi, *Manajemen Prilaku Organisasi*. (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2002), h. 298

a. Kebutuhan akan bank

Kebutuhan akan bank adalah tingkatan sejauh mana seseorang terdorong akan kebutuhan jasa Bank, sehingga ketika seseorang merasa membutuhkan jasa bank maka ia akan termotivasi untuk menabung.

b. Imbalan tabungan

Imbalan tabungan adalah balas jasa yang diberikan oleh pihak bank terhadap nasabah. Sehingga ketika pihak bank memberikan imbalan tabungan dalam jumlah tertentu maka akan mendorong seseorang untuk termotivasi untuk menabung.

c. Manfaat tabungan

Manfaat tabungan adalah tingkatan sejauh mana seseorang menyadari manfaat dari menabung. Sehingga ketika seseorang sadar pentingnya menabung maka akan termotivasi untuk menabung.

d. Kemauan sendiri

Kemauan sendiri adalah tingkatan sejauh mana seseorang terdorong atas kemauan sendiri untuk menabung.

e. Ikut andil dalam pembangunan perekonomian

Ikut andil dalam pembangunan perekonomian adalah tingkatan sejauh mana seseorang termotivasi untuk menabung Karena ingin ikut andil dalam pembangunan perekonomian di Indonesia.[36]

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa indikator motivasi nasabah untuk menabung yaitu kebutuhan akan bank, imbalan tabungan, manfaat tabungan, kemauan sendiri dan ikut andil dalam pembangunan perekonomian. Kelima indikator tersebutlah yang peneliti gunakan sebagai acuan dalam membuat kisi-kisi instrumen dan angket pada variabel motivasi menabung.

4. Tujuan Motivasi

Tujuan motivasi merupakan upaya untuk menggerakan sumber daya manusia agar secara produktif berhasil mencapai tujuan-tujuan yang diinginkan oleh peruasahaan. Ada beberapa tujuan pemberian motivasi menurut Malayu S. P. Hasibuan sebagai berikut :

---

[36]Riawan Amin, *Motivasi Dalam Menabung Suatu Pendekatan Teori Dan Praktek,* (Jakarta: Prenada Media Group, 2002), h. 25

a. Mendorong gairah dan semangat
b. Meningakatkan moral dan kepuasan
c. Meningkatkan produktivitas kerja
d. Mempertahankan loyalitas dan kestabilan perusahaan
e. Meningkatkan kedisiplinan dan menurunkan tingkat absensi
f. Mengefektifkan pengadaan
g. Menciptakan suasana dan hubungan kerja yang baik
h. Meningkatkan kreativitas dan partsisipasi
i. Meningkatkan tingkat kesejahteraan
j. Mempertinggi rasa tanggung jawab terhadap tugas-tugasnya
k. Meningkatkan efisiensi penggunaan alat-alat dan bahan baku.[37]

Sedangkan menurut Saydam yang dikutip Kadarisman mengatakan bahwa ada beberapa tujuan pemberian motivasi sebagai berikut :

a. Mengubah perilaku sesuai dengan keinginan perusahaan
b. Meningkatkan gairah dan semangat kerja
c. Meningkatkan disiplin
d. Meningkatkan prestasi
e. Mempertinggi moral
f. Meningkatkan rasa tanggung jawab
g. Meningkatkan produktivitas dan efisiensi
h. Menumbuhkan loyalitas pada perusahaan.[38]

Berdasarkan uraian di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa tujuan dari motivasi salah satunya yaitu untuk meningkatkan semangat dan gairah agar tetap berprestasi dan disiplin. Oleh karena itu, setiap perusahaan tidak lepas dari sebuah tujuan dan apabila tujuan perusahaan telah tercapai maka kinerja perusahaan tersebut baik.

---

[37] Malayu Hasibuan. *Manajemen*. (Jakarta: PT Bumi Aksa, 2004), h. 221

[38] Kadarisman. *Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), 292.

5. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Motivasi

Moorhead dan Griffin mengungkapkan bahwa di dalam motivasi itu terdapat suatu rangkaian interaksi antar berbagai factor yang saling mempengaruhi. Berbagai faktor yang dimaksud meliputi:

a. Individu dengan segala unsur-unsurnya: kemampuan dan ketrampilan, kebiasaan, sikap dan sistem nilai yang dianut, pengalaman traumatis, latar belakang kehidupan sosial budaya, tingkat kedewasaan, dan sebagainya.
b. Situasi dimana individu bekerja akan menimbulkan berbagai rangsangan: persepsi individu terhadap kerja, harapan dan cita-cita dalam keja itu sendiri, persepsi bagaimana kecakapannya terhadap kerja, kemungkinan timbulnya perasaan cemas, perasaan bahagia yang disebabkan oleh pekerjaan.
c. Proses penyesuaian yang harus dilakukan oleh masing-masing individu terhadap pelaksanaan pekerjaannya.
d. Pengaruh yang datang dari berbagai pihak: pengaruh dari sesama rekan, kehidupan kelompok maupun tuntutan atau keinginan kepentingan keluarga, pengaruh dari berbagai hubungan di luar pekerjaan
e. Reaksi yang timbul terhadap pengaruh individu
f. Perilaku atas perbuatan yang ditampilkan oleh individu
g. Timbulnya persepsi dan bangkitnya kebutuhan baru, cita-cita dan tujuan[39]

Sangadji dan Sopiah mengatakan bahwa beberapa faktor yang dapat mempengaruhi motivasi kelompok (*teamwork*) dalam bekerja dapat dikategorikan sebagai berikut:

a. Tujuan

Visi, misi dan tujuan yang jelas akan membantu team dalam bekerja. Namun hal tersebut belum cukup jika visi, misi dan tujuan yang ditetapkan tidak sejalan dengan kebutuhan dan tujuan para anggota.

b. Tantangan

Ketika dihadapkan pada suatu tantangan, secara naluri manusia akan melakukan suatu tindakan untuk menghadapi tantangan tersebut (*fight*) atau menghindar (*flight*). Dalam banyak kasus tantangan yang ada merupakan suatu

[39]Moorhead dan Griffin. *Perilaku Organisasi: Manajemen Sumber Daya Manusia/Organisasi* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), h. 69

rangsangan untuk mencapai kesuksesan. Dengan kata lain tantangan tersebut justru merupakan motivator.

c. Keakraban

Team yang sukses biasanya ditandai dengan sikap akraban satu sama lain, setia kawan, dan merasa senasib sepenanggungan. Para anggota team saling menyukai dan berusaha keras untuk mengembangankan dan memelihara hubungan interpersonal.

d. Tanggung jawab

Secara umum, setiap orang akan terstimulasi ketika diberi suatu tanggungjawab. Team yang diberi tanggungjawab dan otoritas yang proporsional cenderung akan memiliki motivasi kerja yag tinggi.

e. Kesempatan untuk maju

Setiap orang akan melakukan banyak cara untuk dapat mengembangkan diri, mempelajari konsep dan ketrampilan baru, serta melangkah menuju kehidupan yang lebih baik.

f. Kepemimpinan

Tidak dapat dipungkiri bahwa leadership merupakan faktor yang berperan penting dalam mendapatkan komitment dari anggota team. Leader berperan dalam menciptakan kondisi yang kondusif bagi team untuk bekerja dengan tenang dan harmonis.[40]

Menurut Abraham Maslow Abraham Maslow yang dikutip Dumairy Imam Muhni mengatakan bahwa manusia mempunyai lima kebutuhan yang membentuk tingkatan-tingkatan atau disebut juga hirarki dari yang paling penting hingga yang tidak penting dan dari yang mudah hingga yang sulit untuk dicapai atau didapat. Motivasi manusia sangat dipengaruhi oleh kebutuhan mendasar yang perlu dipenuhi yaitu:

a. Kebutuhan Fisiologis

Contohnya adalah : Sandang / pakaian, pangan / makanan, papan / rumah, dan kebutuhan biologis seperti buang air besar, buang air kecil, bernafas, dan lain sebagainya.

---

[40]Sangadji dan Sopiah. *Perilaku Konsumen; Pendekatan Praktis Disertai: Himpunan Jurnal Penelitian*. (Yogyakarta: ANDI, 2013), h. 157

b. Kebutuhan Keamanan dan Keselamatan

Contoh seperti : Bebas dari penjajahan, bebas dari ancaman, bebas dari rasa sakit, bebas dari teror, dan lain sebagainya.

c. Kebutuhan Sosial

Misalnya adalah : memiliki teman, memiliki keluarga, kebutuhan cinta dari lawan jenis, dan lain-lain.

d. Kebutuhan Penghargaan

Contoh : pujian, piagam, tanda jasa, hadiah, dan banyak lagi lainnya.

e. Kebutuhan Aktualisasi Diri

Adalah kebutuhan dan keinginan untuk bertindak sesuka hati sesuai dengan bakat dan minatnya.[41]

Berdasarkan uraian di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa banyak sekali faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi. Namun secara umum faktor-faktor tersebut dapat dikelompokkan menjadi 2 bagian yaitu motivasi yang dipengaruhi oleh keadaan dalam jiwa seseorang dan motivasi yang dipengaruhi oleh lingkungan dimana ia berada.

6. Motivasi Menabung dalam Perspektif Islam

Setiap tindakan yang dilakukan oleh manusia selalu di mulai dengan motivasi (niat). Motivasi merupakan suatu perubahan tenaga yang ditandai oleh dorongan efektif dan reaksi- reaksi pencapaian tujuan. Karena kelakuan manusia itu selalu bertujuan, perubahan tenaga yang memberi kekuatan bagi tingkahlaku mencapai tujuan telah terjadi di dalam diri seseorang. Sebagimana Allah berfirman dalam Al-Quran surat Ar Ra'd ayat 11 yaitu:

[41] Dumairy Imam Muhni, *op.cit.,* h. 67

لَهُۥ مُعَقِّبَٰتٞ مِّنۢ بَيۡنِ يَدَيۡهِ وَمِنۡ خَلۡفِهِۦ يَحۡفَظُونَهُۥ مِنۡ أَمۡرِ ٱللَّهِۗ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا
بِقَوۡمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُواْ مَا بِأَنفُسِهِمۡۗ وَإِذَآ أَرَادَ ٱللَّهُ بِقَوۡمٖ سُوٓءٗا فَلَا مَرَدَّ لَهُۥۚ وَمَا لَهُم مِّن
دُونِهِۦ مِن وَالٍ ١١

Terjemahnya:

Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merobah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merobah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, Maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.[42]

Dari ayat di atas kita bisa mengambil kesimpulan bahwa ternyata motivasi yang paling kuat adalah dari diri seseorang. Motivasi sangat berpengaruh dalam gerak-gerik seseorang dalam setiap tindak-tanduknya.

Dalam kaitannya dengan tingkah laku keagamaan motivasi tersebut penting untuk dibicarakan dalam rangka mengetahui apa sebenarnya latar belakang suatu tingkah laku keagaman yang dikerjakan seseorang. Disini peranan motivasi itu sangat besar artinya dalam bimbingan dan mengarahkan seseorang terhadap tingkah laku keagamaan. Namun demikian menurut Ramayulis "ada motivasi tertentu yang sebenarnya timbul dalam diri manusia karena terbukanya hati manusia terhadap hidayah Allah. Sehingga orang tersebut menjadi orang

[42] Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Semarang: Asy-Syifa', 2000), h. 214

yang beriman dan kemudian dengan iman itulah ia lahirkan tingkah laku keagaman".[43]

Motivasi itu sendiri dalam islam sangat terkait dengan masalah niat. Karena niat merupakan sebuah pendorong dalam melakukan sebuah kegiatan. Motivasi itu disebut juga pendorong maka penggerak dan pendorong itu tidak jauh dari naluri baik bersifat negati ataupun positif. Dan sesungguhnya motivasi itu mengarahkan pada suatu tujuan.

Menabung adalah menyisihkan harta kita untuk mempersiapkan suatu pengeluaran penting pada masa mendatang, sehingga pada saatnya tiba telah tersedia dana yang memadai. Menabung adalah bagian dari pengendalian diri. Dengan menabung, artinya kita tidak terbawa hawa nafsu untuk memenuhi pemenuhan kepuasan sekarang atau jangka pendek, melainkan mengendalikan pemenuhan keinginan kita untuk dapat memenuhi kebutuhan masa yang akan datang yang jauh lebih penting.

Dalam Al-Qur'an terdapat ayat yang secara tidak langsung telah memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik. Sebagaimana Firman Allah swt; dalam QS An-Nisaa'/4 : 9 sebagai berikut dibawah ini:

وَلْيَخْشَ ٱلَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا۟ مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَـٰفًا خَافُوا۟ عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا۟ ٱللَّهَ وَلْيَقُولُوا۟ قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٩﴾

[43] Ramayulis, *Psikolgi Agama*, (Jakarta: Kalam Mulia, 2003), h. 102

Terjemahnya:

Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar.[44]

Firman Allah dalam QS Al-Baqarah / 2 : 266 yang menyatakan:

أَيَوَدُّ أَحَدُكُمْ أَن تَكُونَ لَهُۥ جَنَّةٌ مِّن نَّخِيلٍ وَأَعْنَابٍ تَجْرِى مِن تَحْتِهَا ٱلْأَنْهَـٰرُ
لَهُۥ فِيهَا مِن كُلِّ ٱلثَّمَرَٰتِ وَأَصَابَهُ ٱلْكِبَرُ وَلَهُۥ ذُرِّيَّةٌ ضُعَفَآءُ فَأَصَابَهَآ إِعْصَارٌ فِيهِ
نَارٌ فَٱحْتَرَقَتْ ۗ كَذَٰلِكَ يُبَيِّنُ ٱللَّهُ لَكُمُ ٱلْءَايَـٰتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ ﴿٢٦٦﴾

Terjemahnya:

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.[45]

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah memerintahkan untuk bersiap-siap dan mengantisipasi masa depan keturunan, baik secara rohani (iman/taqwa) maupun secara ekonomi harus dipikirkan langkah-langkah perencanaannya. Salah satu langkah perencanaan adalah dengan menabung.

Berdasarkan penjelasan di atas secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa motivasi menabung adalah semangat dan kecenderungan hati yang tinggi yang muncul dalam diri seseorang nasabah untuk menabung di PT Bank

---

[44]Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Semarang: Asy-Syifa', 2000), h. 62

[45]*Ibid.*, h. 129

Muamalat TBK Cabang Kendari yang ditandai dengan adanya rasa senang atau tetarik.

C. Penelitian Yang Relevan

Sepanjang pengetahuan peneliti, ada beberapa penelitian yang telah dilakukan terkait dengan hubungan pengetahuan nasabah dengan motivasi menabung, antara lain adalah sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Ummi Sholihah mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Surakarta Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah tahun 2016 dengan judul penelitian Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Kualitas Pelayanan, Dan Margin Keuntungan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* (Studi Kasus Pada BMT Karima Karangpandan). Hasil penelitian tersebut mengungkapkan bahwa:

   (1). Pengetahuan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT Karima Karangpandan. Kualitas Pelayanan Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* di BMT Karima Karangpandan. Margin Keuntungan Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* di BMT Karima Karangpandan, Kualitas Pelayanan, dan Margin Keuntungan secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah pada BMT Karima Karangpandan.
   Perbedaan dengan penelitian ini Terletak pada teknik pengambilan sampel yang mana, pengambilan sampel yang digunakan oleh Wahyuni menggunakan *random sampling* sedangkan peneliti menggunakan *Purposive sampling*
   Persamaan dengan penelitian ini Sama-sama membahas tentang variabel motivasi dan sama-sama menggunakan metode penelitian kuntitatif[46]

---

[46]Ummi Sholihah, *Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Kualitas Pelayanan, Dan Margin Keuntungan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Pada BMT Karima Karangpandan)* (Skripsi Tahun 2016)

2. Penelitian yang dilakukan oleh Faradilla Novita Asri mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Surakarta Tahun 2017 dengan judul penelitian Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Terhadap Keputusan menggunakan Bank Syari'ah Mandiri. Hasil penelitian tersebut mengungkapkan bahwa:

   1) motivasi, persepsi dan sikap konsumen berpengaruh positif secara bersama-sama pada pengambilan keputusan menggunakan Bank Syari'ah Mandiri. 2) motivasi dan sikap konsumen berpengaruh positif pada keputusan menggunakan Bank Syari'ah Mandiri secara parsial sedangkan variabel persepsi tidak berpengaruh pada keputusan menggunakan Bank Syari'ah Mandiri.[47]
   Perbedaan dengan penelitian ini Terletak pada sumber data. Yang mana, sumber data yang dilakukan oleh Novita Asri menggunakan data primer sedangkan penelitian ini menggunakan *incidental.*
   Persamaan dengan penelitian ini Sama-sama membahas tentang variabel motivasi dan sama-sama menggunakan metode penelitian kuntitatif[48]

3. Penelitian yang dilakukan oleh Sisca Damayanti mahasiswa Universitas Trisakti Fakultas Ekonomi dan Bisnis Tahun 2016 dengan judul penelitian Pengaruh Pandangan Islam, Pelayanan Dan Keamanan Terhadap motivasi Nasabah Untuk Menabung Di Bank Syariah Mandiri Cabang X. Hasil penelitian tersebut mengungkapkan bahwa:

   Citra Bank Syariah Mandiri paling berkontribusi terhadap motivasi nasabah dalam menabung. Citra bank ini tidak terlepas dari pelayanan yang diberikan oleh pegawai bank terhadap permasalahan yang dihadapi oleh nasabah. Sedangkan dalam Pandangan Islam, indikator yang paling berkontribusi adalah investasi tanpa bunga. Hal ini menandakan bahwa nasabah Bank Syariah Mandiri menginginkan investasi tanpa bunga yang dianggap lebih menguntungkan dan maslahat dalam menginvestasikan harta yang mereka miliki. Sedangkan dalam variabel Keamanan, penjagaan selama 24 jam yang

---

[47]Faradilla Novita Asri, *Analisis Faktor Pertimbangan Dan Pengetahuan Masyarakat Surakarta Terhadap Motivasi Menabung di Bank Syari'ah Mandiri,* (Skripsi Tahun 2017)

[48]Faradilla Novita Asri, *Analisis Faktor Pertimbangan Dan Pengetahuan Masyarakat Surakarta Terhadap Motivasi Menabung di Bank Syari'ah Mandiri,* (Skripsi Tahun 2017)

dilakukan oleh security adalah yang paling mempengaruhi motivasi nasabah dalam menabung selain adanya jaminan dari Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).
Perbedaan dengan penelitian ini Terletak pada teknik pengumpulan data yang mana, teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh Sisca Damayanti hanya menggunakan survey sedangkan penelitian ini menggunakan teknik lapangan (kuesioner) dan studi pustaka.
Persamaan dengan penelitian ini Sama-sama membahas tentang variabel motivasi dan sama-sama menggunakan metode penelitian kuntitatif[49]

4. Penelitian yang dilakukan oleh Henri Kurniawan Mudu mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Surakarta Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah tahun 2016 dengan judul penelitian Pengaruh Motivasi, Persepsi, Pembelajaran dan Sikap Terhadap Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* di BMT Karima Karangpandan. Hasil penelitian tersebut mengungkapkan bahwa.

   Motivasi, persepsi, pembelajaran dan sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengambilan Pembiayaan *Murabahah.*
   Perbedaan dengan penelitian ini Terletak pada pengambilan sampel penelitian. Yang mana, teknik sampel yang digunakan Henri Kurniawan Mudu adalah *Purposive sampling* sedangkan peneitian ini menggunakan *sampling incidental.*
   Persamaan dengan penelitian ini Sama-sama membahas tentang variabel motivasi dan sama-sama menggunakan metode penelitian kuntitatif.[50]

Dari beberapa penelitian yang dikemukakan di atas, belum ada yang membahas tentang hubungan pengetahuan nasabah dengan motivasi menabung pada PT Bank Muamalat TBK Cabang Kendari. Persamaan penelitian ini terletak pada bidang kajiannya yang membahas tentang hubungan pengetahuan nasabah

---

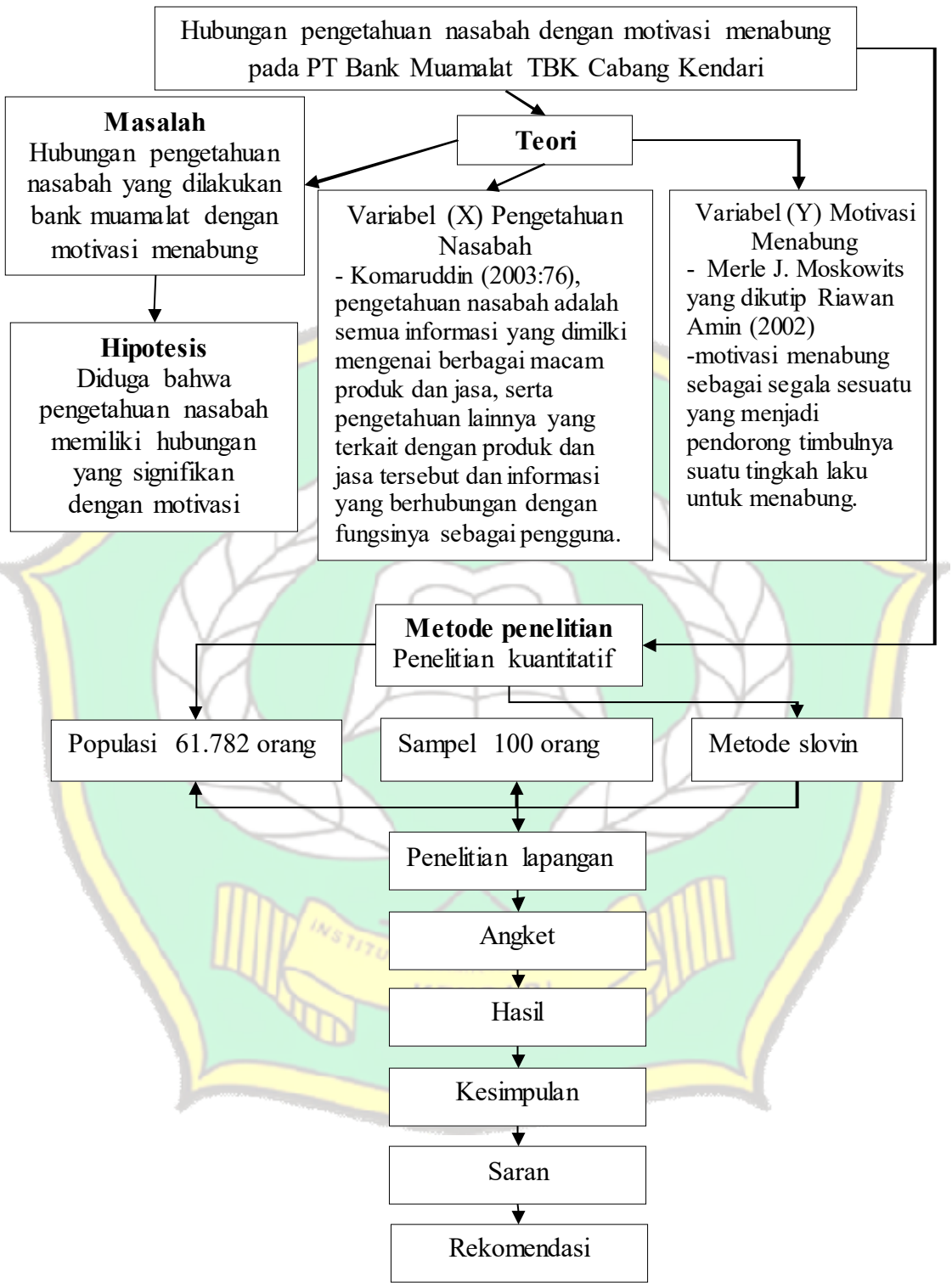
[49]Sisca Damayanti, *Pengaruh Pandangan Islam, Pelayanan Dan Keamanan Terhadap Motivasi Nasabah Untuk Menabung Di Bank Syariah Mandiri Cabang X* (Skripsi Tahun 2016)

[50]Henri Kurniawan Mudu, *Pengaruh Motivasi, Persepsi, Pembelajaran dan Sikap Terhadap Pengambilan Pembiayaan Murabahah di BMT Karima Karangpandan* (Skripsi Tahun 2016)

dengan motivasi menabung. Namun persamaan tersebut tidak menyangkut substansi yang diteliti. Dalam penelitian ini, peneliti ingin mengungkapkan Apakah terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara pengetahuan nasabah dengan motivasi menabung pada PT Bank Muamalat TBK Cabang Kendari. Dengan memahami masalah pokok yang ingin dikaji dalam penelitian ini, maka dapat ditegaskan bahwa penelitian ini bukanlah pengulangan dari apa yang telah diteliti oleh peneliti sebelumnya dan penelitian ini bukan merupakan plagiat.

D. Kerangka Pikir

Kerangka pemikiran teoritis menunjukan tentang pola pikir teoritis terhadap pemecahan masalah penelitian yang ditemukan yang didasarkan pada teori-teori yang relevan, sebagai dasar pemecahan masalah penelitian. Penelitian ini mencoba mengetahui apakah terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara pengetahuan nasabah dengan motivasi menabung pada PT Bank Muamalat TBK Cabang Kendari. Agar penyusunan penelitian ini lebih terarah maka dibutuhkan adanya kerangka berfikir yang terperinci. Kerangka berfikir tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.1
Kerangka Pikir

E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah "kesimpulan penelitian yang belum sempurna, sehingga perlu disempurnakan dengan membuktikan kebenaran hipotesis itu melalui penelitian"[51].

H_{a1}: diduga pengetahuan nasabah (X) berhubungan signifikan terhadap motivasi menabung pada PT Bank Muamalat Tbk Cabang Kendari

H_{a2}: diduga pengetahuan nasabah (X) tidak berhubungan secara signifikan terhadap motivasi menabung pada PT Bank Muamalat Tbk Cabang Kendari

[51]M. Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, Cet. 3, 2008),h. 75.