



*Minat Masyarakat Nagari Baringin Menabung Di Lembaga Keuangan Syariah*

**SKRIPSI**

*Diajukan kepada Jurusan Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Guna memperoleh Gelar Sarjana  
Ekonomi dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh :

**BRIYAN ANDITIN  
PS 13 202 029**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
BATUSANGKAR  
1439H/2018M**

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Briyan Anditin  
NIM : 13 202 029  
Tempat/tanggal lahir : Batusangkar / 07 Agustus 1993  
Jurusan : Perbankan Islam  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi saya yang berjudul **“MINAT MASYARAKAT NAGARI BARINGIN MENABUNG DI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH”** adalah benar karya saya sendiri bukan plagiat kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila kemudian hari terbukti bahwa karya ilmiah ini plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi dengan perundang-undangan yang berlaku. Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagai mestinya

Batusangkar, 25 Januari 2018

Menyatakan



**BRIYAN ANDITIN**  
**NIM. 13 202 029**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **BRIYAN ANDITIN**, NIM. 13 202 029 dengan judul: **“MINAT MASYARAKAT NAGARI BARINGIN MENABUNG DI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH”**, memandang bahwa tugas akhir yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke sidang *munaqasyah*

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Batusangkar, 23 Januari 2018

Pembimbing I,

Pembimbing II



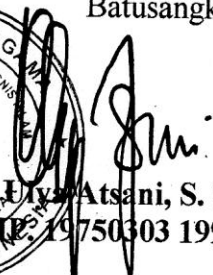
**Dr. H. Alimin, Lc, M.Ag**  
NIP 19720505 200212 1 004



**Mulyadi Thaib M.A**  
NIP -

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN)  
Batusangkar



  
**Dr. H. Dya Atsani, S. H., M. Hum**  
NIP. 19750303 199903 1 004

## PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI

Skripsi yang ditulis oleh **Briyan Anditin**, NIM. 13 202 029, dengan judul “**Minat Masyarakat Nagari Baringin Menabung di Lembaga Keuangan Syariah**” telah diujikan dalam sidang *Munaqasyah* Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar pada hari Jumat tanggal 02 februari 2018 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Strata Satu (S1) dalam ilmu Perbankan Syariah.

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda tangan	Tanggal
1	Dr. H. Alimin,. Lc, M.Ag NIP. 19720505 200212 1 004	Ketua/ Pembimbing I		13/2-2018
2	Mulyadi Thaib, M. A NIP. -	Sekretaris/ Pembimbing II		12/2 2018
3	Nailur Rahmi, M .Ag NIP. 19730603 200501 2 006	Anggota/ Penguji I		10feb 18
4	Inong Satriadi, S. Ag., M. A NIP. 19750927 199903 1 001	Anggota/ Penguji II		9 feb 18

Mengetahui ,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri  
Batusangkar



Ny. Atsani, S. H., M. Hum  
NIP. 19750303 199903 1 004

## ABSTRAK

BRIYAN ANDITIN, NIM 13 202 029. **Judul SKRIPSI** “Minat Masyarakat Nagari Baringin Menabung di Lembaga Keuangan Syariah ”. **Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.**

Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana minat masyarakat Nagari Baringin menabung di Lembaga Keuangan Syariah, serta apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Nagari Baringin terhadap Lembaga Keuangan Syariah merupakan suatu hal yang perlu diteliti.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui minat masyarakat Nagari Baringin menabung di Lembaga Keuangan Syariah serta untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Nagari Baringin terhadap Lembaga Keuangan Syariah

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat kualitatif deskriptif, yaitu untuk mengetahui minat masyarakat Nagari Baringin menabung di Lembaga Keuangan Syariah. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini diperoleh dari observasi, wawancara dan dokumentasi.

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan di Nagari Baringin, maka dapat disimpulkan bahwa masyarakat mempunyai minat untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah dengan kecenderungan yang berbeda. Sedangkan bentuk minat masyarakat dalam menabung adalah minat ekstrinsik dengan faktor pendorong dari dalam individu, karena merespon dari segi manfaat dan efisiensinya. Faktor yang mempengaruhi minat yang paling dominan pada masyarakat adalah faktor psikis, karena dorongan dari dalam diri sendiri dan kebutuhan, sedangkan motivasi sosial dan emosional (agama) tidak menjadi faktor yang mempengaruhi. Sebanyak 53,33% masyarakat Nagari Baringin minatnya tinggi untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah karena yang menjawab “setuju” untuk menabung. Disamping itu sebanyak 33,33% masyarakat menjawab “ragu-ragu” yang karena disebabkan kurang mengerti dengan informasi mengenai produk-produk dan sistem bagi hasil di Lembaga Keuangan Syariah tersebut. Namun sebanyak 13,33% masyarakat Nagari Baringin yang menjawab “tidak setuju” atas pernyataan yang diberikan, hal ini disebabkan karena masyarakat tersebut tidak tahu akan Lembaga Keuangan Syariah, dengan demikian masyarakat Nagari Baringin berminat untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah.

***Kata Kunci: Minat, Menabung, Lembaga Keuangan Syariah***

## DAFTAR ISI

**HALAMAN JUDUL**

**PERNYATAAN KEASLIAN**

**KATA PERSEMBAHAN**

**HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING**

**HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI**

**ABSTRAK**

<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>v</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian .....	6
C. Rumusan Masalah .....	6
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Manfaat dan Luaran Penelitian.....	7
F. Defenisi Operasional .....	7

### **BAB II KAJIAN TEORI**

A. LandasanTeori .....	9
1. Minat .....	9
a. Pengertian Minat.....	9
b. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat .....	10
c. Macam-macam minat.....	10
d. Indikator minat.....	12
e. Proses munculnya minat.....	14
f. Minat dalam ekonomi.....	16
2. Menabung.....	19

a.	Pengertian Menabung.....	19
b.	Faktor-faktor mempengaruhi minat menabung .....	20
3.	Pengetahuan dan Pemahaman.....	21
a.	Pengertian Pengetahuan.....	21
b.	Pengertian Pemahaman.....	22
4.	Motivasi.....	23
a.	Pengertian motivasi.....	23
b.	Teori-teori motivasi.....	24
c.	Macam-macam motivasi.....	25
d.	Pengukuran Motivasi.....	26
5.	Prilaku konsumen Islam.....	26
6.	Promosi .....	27
a.	Komunakasi Pemasaran dan Promosi.....	27
b.	Periklanan.....	28
c.	Personal selling.....	29
d.	Hubungan masyarakat dan publisitas.....	30
e.	Promosi penjualan.....	30
7.	Lembaga Keuangan Syariah.....	31
a.	Pengertian LKS.....	31
b.	Fungsi LKS.....	32
c.	Prinsip operasional LKS.....	34
d.	Ciri-ciri LKS.....	35
B.	Penelitian Relevan.....	36

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A.	Jenis Penelitian.....	38
B.	Latar dan Waktu Penelitian .....	38
C.	Instrument penelitian.....	39
D.	Sumber Data.....	39
E.	Teknik Pengumpulan Data.....	40
F.	Teknik Analisis Data.....	41

G. Teknik Penjamin Keabsahan Data .....	41
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Gambaran Umum Nagari Baringin.....	42
1. Kondisi Geografis.....	42
2. Batas administrasi nagari baringin.....	42
3. Luas wilayah.....	42
4. Jumlah penduduk.....	44
5. Menurut jenis kelamin.....	45
6. Menurut kepadatan penduduk.....	45
7. Menurut jenis pekerjaan.....	46
8. Pertumbuhan ekonomi di Nagari Baringin.....	46
B. Minat masyarakat Nagari Baringin menabung di Lembaga Keuangan Syariah.....	50
1. Bentuk Minat Bertransaksi.....	50
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Nagari Baringin terhadap Lembaga Keuangan Syariah .....	52
a. Faktor psikolog.....	55
b. Faktor ekonomi.....	59
c. Faktor sosial.....	61
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	64
B. Saran.....	65
<b>DAFTAR KEPUSTAKAAN</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

Gambar 1.1 : Jumlah penduduk di nagari baringin .....	5
Gambar 3.1 : Tabel kegiatan.....	38
Gambar 4.1 : Luas wilayah Jorong di Nagari Baringin .....	43
Gambar 4.2 : luas wilayah dan jumlah penduduk .....	44
Gambar 4.3 : komposisi penduduk berdasarkan jenis kelamin .....	45
Gambar 4.4 : kepadatan penduduk.....	45
Gambar 4.5 : jumlah penduduk berdasarkan lapangan pekerjaan.....	46
Gambar 4.6 : luas perkebunan.....	47
Gambar 4.7 : tabel populasi ternak.....	48
Gambar 4.8 : jumlah hotel, <i>home stay</i> , dan restoran di nagari baringin	49

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Islam sebagai sebuah agama adalah sistem yang memberikan tuntunan bagi umat manusia untuk menjalankan kehidupan ini dengan baik dan benar, baik yang berkaitan dengan hal-hal yang mengatur hubungan manusia dengan Tuhannya (ibadah), maupun hal-hal yang mengatur hubungan manusia dengan manusia yang lainnya (*mu'amalah*). Walaupun Al-Qur'an tidak membicarakan secara eksplisit mengenai lembaga keuangan pada zaman Rasulullah belum ada lembaga keuangan secara formal termasuk bank, namun, ajaran Islam sudah memberikan asas-asas dan falsafah dasar yang harus dijadikan rujukan dalam aktivitas bisnis dan perekonomian. (Iska, 2012, p. 52)

Dalam era pembangunan ekonomi setiap negara dewasa ini, peranan lembaga perbankan sangat besar dan menentukan. Dengan beroperasinya Bank yang berdasarkan prinsip syariah Islam. Diharapkan mempunyai pengaruh yang besar terhadap terwujudnya suatu sistem ekonomi Islam yang menjadi keinginannya bagi setiap negara Islam yang dimaksud adalah sistem ekonomi yang terjadi setelah prinsip ekonomi yang menjadi pedoman kerjanya dipengaruhi atau dibatasi oleh ajaran-ajaran Islam. (Soemitra, 2010, p. 35)

Lembaga keuangan Islam atau yang lebih populer disebut dengan Lembaga Keuangan Syariah adalah sebuah lembaga keuangan yang prinsip operasionalnya berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah. Dalam operasionalnya Lembaga Keuangan Syariah harus terhindar dari riba, *gharar* dan *maisir*. (Soemitra, 2010, p. 35)

Tujuan utama mendirikan lembaga keuangan Islam adalah untuk menunaikan perintah Allah dalam bidang ekonomi dan muamalah serta

membebaskan masyarakat Islam dari kegiatan-kegiatan yang dilarang oleh agama Islam. Disamping itu, Lembaga Keuangan Syariah didirikan dengan tujuan mempromosikan dan mengembangkan penerapan prinsip-prinsip Islam, syariah dan tradisi kedalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis yang terkait. Adapun yang dimaksud dengan prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan dan keuangan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah, prinsip syariah yang dianut oleh Lembaga Keuangan Syariah dilandasi oleh nilai-nilai keadilan, kemanfaatan, keseimbangan, dan keuniversalan (*Rahmatan Lil 'Alamin*). (Soemitra, 2010, p. 36)

Perkembangan baru dalam dunia perbankan di Indonesia menunjukkan prospek lebih baik. Sejak ditetapkan Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, membuka peluang dibukanya lembaga keuangan yang dioperasikan berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah. Adapun fungsi dari Lembaga Keuangan Syariah adalah menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Konsep yang dijalankan dalam transaksi Lembaga Keuangan Syariah berdasarkan pada prinsip kemitraan, sistem bagi hasil dan jual beli. (Muhammad, 2000, p. 62)

Lembaga Keuangan Syariah juga sangat memerlukan dukungan dari banyak pihak baik dari lembaga pemerintah maupun swasta. Kunci dari dukungan Lembaga Keuangan Syariah adalah komponen masyarakat. Peranan Lembaga Keuangan Syariah hanya dapat dibangun apabila Lembaga Keuangan Syariah dan masyarakat dapat bekerja sama secara aktif, khususnya keterlibatan kalangan usaha kecil dan menengah yang sekaligus menjadi mitra usaha utama Lembaga Keuangan Syariah. Dengan demikian Lembaga Keuangan Syariah dapat mengambil bagian dalam upaya pengentasan kemiskinan dan peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat. (Suzana, 2015, p. 4)

Saat ini perkembangan Lembaga Keuangan Syariah mengalami kemajuan yang pesat sehingga merangsang masyarakat untuk dapat bertransaksi. Transaksi adalah suatu aktifitas perusahaan yang menimbulkan perubahan terhadap posisi harta keuangan perusahaan maupun perorangan. Transaksi juga dapat dilakukan sebagai kegiatan yang mempengaruhi posisi keuangan perusahaan yang dapat diukur dengan satuan uang, seperti menjual, membeli, serta membayar biaya lainnya.

Beberapa transaksi dalam Lembaga Keuangan Syariah antara lain menabung dan meminjam. Bentuk penyaluran dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dengan tujuan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat. Sedangkan bentuk dari penghimpunan dana berupa tabungan dengan tujuan agar masyarakat dapat menyisihkan sebagian pendapatannya untuk disimpan dan supaya dapat membiasakan diri untuk menabung

Keputusan menabung masyarakat pada umumnya dipengaruhi oleh banyak faktor, mulai dari perilaku konsumen yang mempengaruhi sikap dalam diri individual sampai kepada nilai-nilai yang diberikan pihak bank kepada nasabahnya, seperti faktor ekonomi yaitu keuntungan, efisiensi pelayanan, pendapatan konsumen, kredibilitas dan kesan yang mempengaruhi masyarakat untuk menyimpan dananya di Lembaga Keuangan Syariah.

Banyaknya Lembaga Keuangan Syariah saat ini masing-masing berlomba untuk menarik perhatian masyarakat supaya berminat untuk bertransaksi baik untuk menabung maupun untuk meminjam. Minat dapat diartikan sebagai suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktifitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. (Shaleh, 2004, hal. 262) oleh karena itu, Lembaga Keuangan Syariah melakukan berbagai strategi dan cara untuk menarik minat masyarakat, seperti salah satunya promosi iklan yang menarik baik di media cetak maupun elektronik.

Meskipun dari segi keberadaan dan peranan dari Lembaga Keuangan Syariah mengalami perkembangan yang cukup pesat yang ditandai dengan banyak berdirinya Lembaga Keuangan Syariah secara operasional menggunakan prinsip bagi hasil, namun kenyataannya masih ada masyarakat yang belum mau melakukan transaksi di Lembaga Keuangan Syariah baik untuk menabung ataupun meminjam khususnya pada masyarakat Nagari Baringin. (Rahmawati, 2008, p. 19)

Nagari Baringin adalah nagari (sebutan lain desa) di Sumatra Barat yang berada di Kecamatan Lima Kaum Kabupaten Tanah Datar, berjarak sekitar 100 km dari Kota Padang dengan waktu tempuh sekitar 2 jam jalan darat menggunakan kendaraan bermotor atau mobil. Letak Nagari Baringin yang cukup strategis yaitu berada di pusat Kota Batusangkar yang mengakibatkan tingkat perkembangannya berjalan dengan sangat pesat. Jumlah Lembaga Keuangan Syariah yang ada di Nagari Baringin sebanyak tiga Lembaga Keuangan Syariah diantaranya yaitu Bank Mandiri Syariah, Bank Nagari Syariah dan BMT Ampek Jurai Lantai Batu.

Berdasarkan data yang penulis dapatkan dari kantor Wali Nagari Baringin, penulis menemukan bahwa jumlah masyarakat Nagari Baringin sebanyak 16.578 orang. Dilihat dari jenis pekerjaan, masyarakat Nagari Baringin terdiri dari:

Tabel 1.1  
Jumlah Penduduk di Nagari Baringin

No	Jenis Pekerjaan	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1.	Pertanian	1407	497	1904
2.	Pegawai Negri Sipil	319	374	693
3.	Pegawai BUMN (PLN)	67	29	96
4.	Pekerja Bangunan/Kontruksi	194	7	201
5.	Perdagangan	880	659	1539
6.	Pengangkutan dan Komunikasi	102	15	117
7.	Lembaga Keuangan (BPR,BANK,BMT)	38	9	47
8.	Jasa-jasa Lainnya	311	205	516
9.	Perbengkelan	59	-	59
10.	Karyawan Hotel dan Restoran	87	55	145
	Jumlah	501s2	313	5344

**Sumber data: *Pemerintah Nagari Baringin Bidang Pemerintahan***

Berdasarkan tabel jumlah penduduk di Nagari Baringin terlihat bahwa masyarakat Nagari Baringin mempunyai potensi yang besar untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah, karena sebagian besar masyarakat Nagari Baringin pada umumnya jika dilihat dari hasil pendapatannya masyarakat tersebut mampu untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih jauh dan menuangkanya kedalam bentuk karya ilmiah yang berjudul “***MINAT MASYARAKAT NAGARI BARINGIN MENABUNG DI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH***”

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan paparan di atas maka fokus pada penelitian ini adalah *bagaimana minat masyarakat Nagari Baringin menabung di Lembaga Keuangan Syariah ?*

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan fokus penelitian di atas maka rumusan masalah ini berkenaan dengan minat masyarakat Nagari Baringin menabung di Lembaga Keuangan Syariah ditemukan permasalahan utama dalam kajian tersebut di antaranya adalah:

1. Bagaimana minat menabung masyarakat Nagari Baringin terhadap Lembaga Keuangan Syariah ?
2. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Nagari Baringin terhadap Lembaga Keuangan Syariah ?

## **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian yang penulis lakukan adalah:

1. Untuk mengetahui minat masyarakat Nagari Baringin untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Nagari Baringin terhadap Lembaga Keuangan Syariah.

## **E. Manfaat dan Luaran Penelitian**

### **1. Manfaat Penelitian**

- a. Sebagai wujud pendalaman atau pengembangan dari kajian ekonomi terutama di bidang Lembaga Keuangan Syariah.
- b. Sebagai bahan informasi penelitian lebih lanjut. Penelitian ini menjadi tambahan perbendaharaan bacaan, menambah pengetahuan dan referensi lain bagi mahasiswa yang membutuhkan.
- c. Dapat digunakan sebagai sarana untuk menambah wawasan dan pengembangan ilmu dalam memahami minat menabung masyarakat dengan Lembaga Keuangan Syariah.

- d. Dapat dijadikan referensi dan perbandingan bagi penelitian yang akan datang serta memotivasi mahasiswa untuk melakukan penelitian lebih lanjut.

## **2. Luaran penelitian**

Berhubungan dengan target yang ingin dicapai dari temuan penelitian ini adalah agar hasil dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi bagi pustaka dan diterbitkan pada jurnal ilmiah.

## **F. Definisi Operasional**

Ada beberapa istilah pokok yang digunakan dalam penelitian ini dan perlu diberi penjelasan, hal ini dilakukan dengan maksud untuk tidak terjadi kemungkinan adanya kesalahpahaman dalam memahami judul penelitian ini.

Minat Menabung adalah kekuatan yang mendorong individu untuk memberikan perhatiannya terhadap kegiatan menyimpan uang di bank yang dilakukan secara sadar, pada umumnya masyarakat Nagari Baringin berminat untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah, tetapi masyarakat tersebut mempunyai minat menabung dengan kecenderungan yang berbeda.

Lembaga Keuangan Syariah adalah lembaga keuangan yang mengeluarkan produk keuangan syariah dan yang mendapat izin operasional sebagai Lembaga Keuangan Syariah.” Lembaga Keuangan Syariah yang penulis maksud disini adalah Lembaga Keuangan Syariah yang terdapat di lingkup Nagari Baringin dan sekitarnya.

Secara keseluruhan, maksud peneliti dari judul skripsi ini adalah bagaimana minat masyarakat Nagari Baringin untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. MINAT**

###### **a. Pengertian Minat**

Minat adalah suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktifitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Dalam batasan tersebut terkandung suatu pengertian bahwa di dalam minat ada pemusatan perhatian subjek, ada usaha (untuk mendekati/mengetahui/memiliki/menguasai/berhubungan) dari subjek yang dilakukan dengan perasaan senang, ada daya penarik dari objek (Shaleh, 2004, pp. 262-263)

Minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu. Minat timbul dari dalam diri seseorang untuk memerhatikan, menerima, dan melakukan sesuatu tanpa ada yang menyuruh dan sesuatu itu dinilai penting atau berguna bagi dirinya. Minat juga sangat mempengaruhi hasil belajar seseorang.

Hurlock menjelaskan bahwa minat adalah sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang ingin dilakukan ketika bebas memilih. Ketika seseorang menilai bahwa sesuatu akan bermanfaat, maka akan menjadi berminat, kemudian hal tersebut akan mendatangkan kepuasan. Ketika kepuasan menurun, maka minat juga akan menurun. Sehingga dapat disimpulkan bahwa minat tidak bersifat permanen, tetapi bersifat sementara atau dapat berubah-ubah. (Matheduunila, 2016)

**b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat**

Crow and Crow (1973) berpendapat ada tiga faktor yang menjadi timbul minat, yaitu:

- 1) Dorongan dari dalam diri individu, misal dorongan untuk makan, ingin tahu seks. Dorongan untuk makan akan membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan, minat terhadap produksi makana dan lain-lain.
- 2) Motivasi sosial, menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktifitas tertentu. Misalnya minat terhadap pakaian timbul karena ingin mendapatkan persetujuan atau penerimaan dan perhatian orang lain. Minat untuk belajar atau menuntut ilmu pengetahuan timbul karena ingin mendapatkan penghargaan dari masyarakat, karena yang biasanya yang memiliki ilmu pengetahuan cukup luas (orang pandai) mendapatkan kedudukan yang tinggi dan terpuja dalam masyarakat.
- 3) Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada aktifitas akan menimbulkan perasaan senang, dan hal tersebut akan memperkuat minat terhadap aktifitas tersebut, sebaliknya suatu kegagalan akan menghilangkan minat terhadap hal tersebut. (Shaleh, 2004, p. 265)

**c. Macam-macam Minat**

- 1) Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi :
  - a) Minat primitif, adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh, misalnya kebutuhan akan makanan, perasaan enak atau nyaman, kebebasan beraktifitas.

b) Minat cultural atau minat sosial, adalah minat yang timbulnya karena proses belajar, minat ini tidak secara langsung berhubungan dengan diri kita. Sebagai contoh: keinginan kita untuk memiliki mobil, kekayaan, pakaian mewah, dengan memiliki hal-hal tersebut secara tidak langsung akan menganggap kedudukan atau harga diri bagi orang yang agak istimewa pada orang-orang yang punya mobil, kaya, berpakaian mewah dan lainnya. (Shaleh, 2004, p. 265)

2) Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi :

a) Minat intrinsic, adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktifitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Contohnya seseorang belajar karena memang pada ilmu pengetahuan atau karena memang senang membaca, bukan karena ingin mendapatkan pujian atau penghargaan.

b) Minat ekstrinsik, adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut, apabila tujuannya sudah tercapai ada kemungkinan minat tersebut hilang. Contohnya seseorang yang belajar dengan tujuan agar menjadi juara kelas, setelah menjadi juara kelas minat belajarnya menjadi turun. (Shaleh, 2004, p. 266)

c) Berdasarkan cara mengungkapkan, minat dapat dibedakan menjadi :

1) *Expressed interest*, adalah minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subjek untuk menyatakan atau menuliskan kegiatan-kegiatan baik yang berupa tugas maupun bukan tugas yang disenangi dan paling tidak disenangi. Dari jawabannya dapatlah diketahui minatnya.

- 2) *Manifest interest*, adalah minat yang diungkapkan dengan caraobservasi atau melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktifitas-aktifitas yang dilakukan subjek atau dengan mengetahui hobinya.
- 3) *Tested interest*, adalah minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif yang diberikan, nilai-nilai yang tinggi pada suatu objek atau masalah biasanya menunjukkan minat yang tinggi pula terhadap hal tersebut.
- 4) *Inventoried interest*, adalah minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distandarisasikan, dimana biasanya berisi pertanyaan-pertanyaan yang ditujukan kepada subjek apakah ia senang atau tidak senang terhadap sejumlah aktifitas atau sesuatu objek yang ditanyakan. (Shaleh, 2004, pp. 266-268)

#### **d. Indikator Minat**

Dari beberapa pengertian minat di atas, diidentifikasi unsur-unsur minat sebagai berikut :

- 1) Adanya kecenderunagn untuk kebutuhan dalam jiwa seseorang
- 2) Adanya pemusatan perhatian individu
- 3) Adanya rasa senang pada diri individu terhadap subjek
- 4) Adanya keinginan dalam individu
- 5) Adanya pemusatan pikiran, perasaan dan kemauan atau pemusatan perhatian terhadap suatu objek. (Rahmawati, 2015, p. 40)

Berdasarkan identifikasi unsur minat dapat ditarik suatu pengertian ringkas bahwa minat merupakan kecenderungan dalam individu untuk tertarik padasuatu obyek, aktifitas, dan merasa senang untuk terlibat aktifitas tersebut. (Rahmawati, 2015 , p. 41) Adapun hal-hal yang mempengaruhi minat antara lain sebagai berikut :

1) Tertarik

Tertarik adalah merasa senang (suka, ingin, dsb) kepada; terpikat (hatinya) menaruh minat (perhatian) kepada sesuatu perasaan senang atau keterpikatan seseorang terhadap sesuatu atau sekumpulan objek dapat diukur melalui intensitas seseorang membicarakan kelebihan objek tersebut atau mendorong orang lain untuk mencoba dan menggunakan objek yang digunakan, semakin sering seseorang membicarakan kelebihan-kelebihan yang ada pada objek tersebut, semakin besar kualitas minat yang ada didalam dirinya.

2) Perhatian

Perhatian merupakan pemusatan atau konsentrasi dari seluruh aktifitas individu yang ditujukan kepada sesuatu atau sekumpulan objek. Kalau individu sedang memperhatikan sesuatu benda misalnya, ini berarti bahwa seluruh aktifitas individu dicurahkan atau dikonsentrasikan kepada benda tersebut. Bentuk perhatian dapat terlihat pada rasa ingin tahu dan mempelajari objek, semakin seseorang berminat terhadap suatu objek, maka semakin besar rasa ingin tahu yang ada didalam dirinya.

3) Motivasi

Motivasi adalah keadaan internal organisme baik manusia ataupun hewan yang mendorongnya untuk berbuat sesuatu. Motivasi berarti pemasok daya (*energizer*) untuk bertingkah laku secara terarah demi tercapainya suatu tujuan. Dengan demikian dapat dikemukakan bahwa motivasi mempunyai tiga aspek, yaitu pertama, keadaan terdorong dalam diri organism (*driving state*), yaitu kesiapan bergerak karena kebutuhan misalnya kebutuhan jasmani, karena keadaan lingkungan, atau karena keadaan mental seperti berpikir dan ingatan. Kedua,

perilaku yang timbul dan terarah karena keadaan ini. Ketiga, *goal* atau tujuan yang dituju oleh perilaku tersebut.

#### 4) Kebutuhan

Kebutuhan seseorang akan sesuatu pada umumnya terkait dengan motif seseorang untuk melakukan perbuatan tersebut, karena motif seseorang biasanya timbul berdasarkan baik biologis maupun fisiologis. Dorongan tersebut timbul karena organisme itu merasa ada kekurangan dalam kebutuhan. Misal, keinginan untuk mendapatkan harga termurah dengan kualitas yang baik, dan keinginan ini mendorong, mencari, membandingkan dan memilih dengan teliti target yang diinginkan. (Rahmawati, 2015, pp. 41-42)

#### e. Proses Munculnya Minat

Narcis Ach seorang sarjana Jerman, membagi momen dalam proses munculnya minat :

- 1) Saat penerimaan, mula-mula orang menerima perangsang dari luar dirinya. Dengan perangsang ini, orang akan menentukan sikap yang terwujud pada tingkah lakunya (gejala jasmaniah).
- 2) Saat objektif, saat orang menyadari apa yang terjadi dalam dirinya yang mengakibatkan adanya bayangan titik tujuan yang akan dicapai, maka ia akan mulai mengadakan pertimbangan yang mencari jalan keluar serta memperhitungkan segala kemungkinan yang akan datang.
- 3) Saat subjektif, setelah tujuan tersebut benar-benar disadari, maka pada saat ini orang sudah matang menimbang dan selanjutnya mengadakan tindakan pelaksanaan sehingga terbentuklah kehendak. Namun demikian, tidak setiap keputusan dapat dilaksanakan dengan segera dan umumnya orang semakin memperkuat dan memperjelas arah yang akan dicapainya. Setiap langkah yang akan dilalui tidak lepas dari segala kemungkinan

sebagai akibat dari perbuatan yang telah dikerjakan. (Baharuddin, 2010, p. 159)

Ada psikolog menganalisis proses terjadinya kehendak sesuai dengan situasi riil yang dialami sehari-hari, mulai dari timbulnya sampai pelaksanaannya. Dalam proses ini, ada tiga momen yaitu :

- 1) Saat dorongan, mengandung adanya motif-motif sebagai pendorong untuk timbulnya usaha dalam mencapai arah tujuan yang ditetapkan. Dengan kata lain, apa yang ingin kita laksanakan ialah dorongan dari perbuatan kita. Sebab, apa yang ingin kita penuhi adalah kebutuhan hidup, maka dapat dikatakan bahwa perbuatan kita menuju keterpenuhan kehidupan. Dengan demikian kebutuhan hidup adalah dasar dari kehendak atau kemauan kita.
- 2) Saat pilihan, merupakan saat penyaringan terhadap beberapa kebutuhan. Diantara kebutuhan, maka kebutuhan yang harus dipenuhi terlebih dahulu. Saat ini muncul karena ada beberapa alternative. Dalam situasi semacam ini, kita menimbang-nimbang manakah yang lebih baik, lebih tepat/cocok dan manakah yang dapat lebih dibenarkan oleh norma agama, norma adat atau masyarakat dan sebagainya. (Baharudin, 2010, p. 159)
- 3) Saat keputusan, merupakan momen atau saat keputusan terhadap apa yang dikehendaki untuk dilaksanakan dalam suatu usaha atau aktifitas. Selanjutnya, ditetapkan apakah apa yang dikehendaki itu dilaksanakan atau digagalkan selalu dilandaskan pada pertimbangan-pertimbangan sebab akibat dan pertimbangan baik buruk, benar salah, sesuai atau tidak dengan norma-norma yang sedang berlaku dalam masyarakat. (Baharuddin, 2010, p. 264)

#### **f. Minat Dalam Ekonomi**

- 1) Minat konsumen

Minat merupakan salah satu aspek psikologis yang mempunyai pengaruh cukup besar terhadap perilaku dan minat juga merupakan sumber motivasi yang akan mengarahkan seseorang dalam melakukan apa yang mereka lakukan.

Minat beli merupakan bagian dari komponen perilaku dalam sikap mengkonsumsi. Minat membeli adalah bagian dari komponen perilaku konsumen dalam sikap mengkonsumsi, kecenderungan responden untuk bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilaksanakan. (Mandasari, 2016)

Minat memiliki sifat dan karakter khusus sebagai berikut:

- a) Minat bersifat pribadi(individual), ada perbedaan antara minat seseorang dan orang lain.
- b) Minat menimbulkan efek diskriminatif .
- c) Erat hubungannya dengan motivasi, mempengaruhi dan dipengaruhi motivasi.
- d) Minat merupakan sesuatu yang dipelajari, bukan bawaan lahir dan dapat berubah tergantung pada kebutuhan, pengalaman dan mode.

Minat digambarkan sebagai situasi seseorang sebelum melakukan tindakan yang dapat dijadikan dasar untuk memprediksi perilaku atau tindakan tersebut, minat beli merupakan sesuatu yang berhubungan dengan rencana konsumen untuk membeli produk tertentu serta berapa banyak unit produk yang dibutuhkan pada periode tertentu, dapat dikatakan bahwa minat beli merupakan pernyataan mental dari konsumen yang merefleksikan rencana pembelian sejumlah produk dengan merek tertentu.

Minat beli dapat diidentifikasi melalui indikator-indikator sebagai berikut :



- a) Minat transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk membeli produk.
- b) Minat refrensial, yaitu kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain.
- c) Minat preferensial, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki prefrensi utama pada produk tersebut. Prefrensi ini hanya dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk prefrensinya.
- d) Minat eksploratif, minat ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.

Pemahaman terhadap perilaku konsumen tidak lepas dari minat membeli, karena minat membeli merupakan salahsatu tahap yang pada subjek sebelum mengambil keputusan untuk membeli. (Mandasari, 2016)

## 2) Produk

Produk merupakan sesuatu yang dapat memberikan manfaat, memenuhi kebutuhan konsumen dan dapat memuaskan konsumen, sesungguhnya pelanggan tidak membelibarang atau jasa, tetapi membeli manfaat dan nilai dari sesuatu yang ditawarkan. Pengertian yang ditawarkan menunjukkan sejumlah manfaat yang didapat dari konsumen, baik barang atau jasa atau kombinasinya.

Produk atau (*produc*) yaitu produk yang secara tepat diminati oleh konsumen, baik kalitas maupun kuantitasnya. Sedangkan konsumen bebas memilih produk yang dibutuhkan atau yang diinginkan, memutuskan tempat pembelian, bagaimana cara dan lain sebagainya. (Mandasari, 2016)

### 3) Harga

Harga (*price*) yaitu seberapa besar harga sebagai pengorbanan konsumen dalam memperoleh manfaat produk yang diinginkan. Harga juga merupakan faktor yang penting dalam mempengaruhi minat konsumen terhadap barang kebutuhan. Harga bagi konsumen adalah biaya untuk mendapatkan produk-produk yang dibutuhkan.

### 4) Tempat

Lokasi adalah suatu ruang dimana berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produk yang diperoleh dan tersedia bagi pelanggan sasaran.

Faktor lokasi juga berpengaruh terhadap keputusan yang diambil konsumen untuk membeli suatu produk. Lokasi yang mudah dijangkau oleh pembeli dan dekat dengan pusat keramaian merupakan lokasi yang tepat untuk suatu usaha. Lokasi yang strategis bagi konsumen akan memperkecil pengorbanan energy dan waktu

### 5) Promosi

Promosi (*promotion*) yaitu pesan-pesan yang dikomunikasikan sehingga keunggulan produk dapat disampaikan kepada konsumen. Promosi dapat membawa keuntungan baik bagi produsen maupun konsumen. Keuntungan bagi konsumen ialah konsumen dapat mengatur pengeluarannya menjadi lebih baik, misalnya konsumen yang membaca iklan, ia dapat membeli barang/produk yang lebih murah. Keuntungan bagi produsen ialah promosi dapat menghindarkan persaingan berdasarkan harga, konsumen membeli barang/produk karena tertarik akan mereknya. (Mandasari, 2016)

## **B. MENABUNG**

## 1. Pengertian Menabung

Menabung diartikan sebagai menyimpan uang. Perilaku menabung sendiri mensyaratkan untuk bisa disiplin dalam hal mengatur keuangan. Menabung sebagai sifat hemat dapat dijadikan sifat positif yang apabila konsisten akan meningkatkan kualitas hidup yang lebih baik. Sadono Sukirno mengatakan bahwa menabung dilakukan untuk beberapa tujuan seperti untuk membiayai pengeluaran konsumsi sesudah mencapai usia pensiun, untuk mencegah biaya-biaya yang tidak terduga harus dikeluarkan dikemudian hari. (Rahmawati, 2008, p. 49)

Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh umat Islam, karena dengan menabung berarti seseorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan. Dalam Al Quran terdapat ayat-ayat secara tidak langsung memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik, seperti dalam Surah Al Baqarah ayat 266 yang artinya :

لَا نَهْرٌ تَحْتِهَا مِنْ تَجْرِيٍّ وَأَعْنَابٍ نَخِيلٍ مِنْ جَنَّةٍ لَهُ تَكُونُ أَنْ أَحَدُكُمْ أَيُّودٌ  
فِيهِ إِعْصَارٌ فَأَصَابَهَا ضِعْفَانِ ذُرِّيَّةٌ لَهُ وَالْكِبْرُ وَأَصَابَهُ الثَّمَرَاتُ كُلٌّ مِنْ فِيهَا لَهُ رُ  
تَتَفَكَّرُونَ لَعَلَّكُمْ الْآيَاتِ لَكُمْ اللَّهُ يُبَيِّنُ كَذَلِكَ فَاحْتَرَقَتْ نَارٌ

*“Apakah ada salah seseorang diantaramu yang ingin mempunyai kebun kurma dan anggur yang mengalir dibawahnya 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”* (Rahmawati, 2008, p. 48)

Ayat tersebut memerintahkan kita 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 tersebut adalah menabung. (Rahmawati, 2008, p. 49)

Berdasarkan penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan yang dimaksud dengan minat menabung adalah suatu dorongan atau motivasi dari dalam diri seseorang yang tertarik untuk menyimpan sebagian pendapatan yang di tunjukan untuk kepentingan dalam mencapai tujuan di masa yang akan datang.

## 2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Menabung

Minat merupakan suatu gerakan yang dilakukan oleh manusia atau disebut juga perbuatan atau perilaku. Minat sama dengan motif dimana motif dalam psikologi berarti juga ransangan. Dorongan atau pembangkit tenaga bagi terjadinya suatu perbuatan (*action*) atau perilaku (*behavior*). (Sarwono, 2009, p. 137)

Kebutuhan untuk mencari keseimbangan inilah yang akan menimbulkan dorongan atau motif untuk membuat sesuatu. Setelah perbuatan itu dilakukan, maka tercapailah keadaan seimbang dalam diri individu, dan timbul perasaan puas, gembira aman dan sebagainya. Kecenderungan untuk mengusahakan keseimbangan dari ketidak seimbangan terdapat pada setiap organisme dan manusia dan inilah yang disebut *homogeintas*. (Sarwono, 2009, p. 139)

Sebelum seorang nasabah menabung pada suatu bank, banyak faktor yang dipertimbangkan terutama sekali aspek *profotabilitas* dan *safety* (aspek keuntungan dan keamanan) (Sinungan, 2002, p. 236). Adapun hal-hal yang mempengaruhi minat menabung antara lain:

- a. Kebudayaan, kebiasaan yang biasa ditanamkan oleh lingkungan sekitar, misalnya guru mengarahkan anak didiknya untuk rajin menabung.
- b. Keluarga, orang tua yang rajin menabung secara tidak langsung akan menjadi contoh bagi anak-anaknya.

- c. Sikap dan kepercayaan, seseorang akan merasa lebih aman dalam mempersiapkan masa depannya jika ia memiliki perencanaan yang matang termasuk dalam segi finansialnya.
- d. Motif sosial, kebutuhan seseorang untuk lebih maju agar dapat diterima oleh lingkungannya dapat ditempuh melalui pendidikan, penampilan fisik yang kesemuanya membutuhkan biaya yang akan lebih mudah dipengaruhi bila ia menabung.
- e. Motivasi, rencana-rencana mengenai kebutuhan-kebutuhan di masa mendatang dapat mendorong seseorang untuk menabung.
- f. Tingkat pendapatan, jumlah pendapatan sangat rendah yang hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan pokok saja tidak memungkinkan untuk di tabung karena seluruh pendapatan di gunakan untuk konsumsi.
- g. Sikap hidup, sikap hidup yang suka berhemat mendorong seseorang untuk tidak menggunakan seluruh pendapatannya dan menabungkannya sebagian. Sikap hidup hemat didasari oleh lingkungan, pendidikan, dan kesadaran akan kebutuhan dan keadaan masa depan. (Aromasari, 2016)

## **C. Pengetahuan dan Pemahaman**

### **1. Pengertian Pengetahuan**

Pengetahuan adalah apa yang individu ketahui tentang dirinya dan lingkungan sekelilingnya. Individu di dalam benaknya terdapat suatu daftar yang menggambarkan dirinya, kelengkapan atau kekurangan fisik, usia, jenis kelamin, kebangsaan, suku, pekerjaan, agama dan lain-lain. Pengetahuan tentang diri juga berasal dari kelompok sosial yang diidentifikasi oleh individu tersebut. Julukan ini juga dapat berganti setiap saat sepanjang individu mengidentifikasi diri terhadap suatu kelompok tertentu, maka kelompok tersebut memberikan informasi lain

yang dimasukkan kedalam potret dari mental individu. (Risnawati, 2001, p. 17)

Pengetahuan kata dasarnya ‘tahu’ mendapatkan awalan dan akhiran *pe* dan *an*. Imbuan ‘pe-an’ berarti menunjukkan adanya proses. Jadi menurut susunan perkataanya, pengetahuan berarti proses mengetahui dan menghasilkan sesuatu yang disebut pengetahuan.

Pengetahuan adalah penyimpanan, pengintegrasian dan pengorganisasian informasi dalam memori. Pengetahuan adalah bagian dari sebuah sistem informasi yang terstruktur dengan kata lain pengetaha adalah informasi yang telah di proses dan memori adalah sistem yang kita gunakan untuk mengakses pengetahuan tersebut. (Fadillah, p.10)

## 2. Pengertian Pemahaman

Pemahaman didefenisikan proses berfikir dan belajar. Dikatakan demikian karena untuk menuju ke arah pemahaman perlu diikuti dengan belajar dan berfikir. Pemahaman merupakan proses, perbuatan dan cara memahami. Pemahaman adalah kesanggupan memahami setingkat lebih tinggi dari pengetahuan. Namun, tidaklah berarti bahwa pengetahuan tidak dipertanyakan sebab untuk dapat dipahami, perlu terlebih dahulu mengetahui atau mengenal. (Belawa, 2013)

Indikator pemahaman pada dasarnya sama, yaitu dengan memahami sesuatu berarti seseorang dapat mempertahankan, membedakan, menduga, menerangkan, menafsirkan, memerkirakan, menentukan, memperluas, menyimpulkan, menganalisis, memberi contoh, menuliskan kembali, mengklasifikasikan, dan mengikhtisarkan.

Indikator pemahaman menunjukkan bahwa pemahaman mengandung makna lebih luas atau lebih dalam dari pengetahuan. Dengan pengetahuan, seseorang belum tentu memahami sesuatu yang dimaksud secara mendalam, hanya sekedar mengetahui tanpa bisa menangkap makna dan arti dari sesuatu yang dipelajari. Sedangkan pemahaman,

seseorang tidak hanya bisa menghafal sesuatu yang dipelajari, tetapi juga mempunyai kemampuan untuk menangkap makna dari sesuatu yang dipelajari juga mampu memahami konsep dari pelajaran tersebut. (Belawa, 2013)

#### D. Motivasi

##### 1. Pengertian Motivasi

Sumber dari perilaku manusia disebut dengan motif. Motif adalah istilah generik yang meliputi semua faktor internal yang mengarah ke berbagai jenis perilaku yang bertujuan, semua pengaruh internal seperti kebutuhan (*needs*) yang berasal dari fungsi-fungsi organisme, dorongan dan keinginan, aspirasi dan selera sosial yang bersumber dari fungsi-fungsi tersebut. (Sarwono, 2002, p.45)

Dapat dikatakan bahwa motif adalah sesuatu yang ada dalam diri seseorang, yang mendorong orang tersebut untuk bersikap dan bertindak guna mencapai tujuan tertentu. Motif dapat berupa kebutuhan dan cita-cita. Motif ini merupakan tahap awal dari proses motifasi, sehingga motif baru merupakan suatu kondisi *intern* atau disposisi (kesiap siagaan) saja. Sebab motif tidak selamanya aktif pada saat tertentu saja, yaitu apabila kebutuhan untuk mencapai tujuan sangat mendesak. (Shaleh, 2004, p.265)

Apabila kebutuhan terasa mendesak untuk dipenuhi, maka motif dan daya penggerak menjadi aktif. Motif yang telah aktif inilah yang disebut motivasi. Motivasi adalah segala sesuatu yang menjadi mendorong seseorang untuk memenuhi kebutuhan. Menurut M.Utsman Najati, motivasi adalah kekuatan penggerak yang membangkitkan semangat aktifitas pada makhluk hidup, dan menimbulkan tingkah laku serta mengarahkannya menuju tujuan tertentu. Sedangkan menurut Hoy dan Miskel, motivasi adalah kekuatan-kekuatan yang kompleks, dorongan-dorongan, kebutuhan-kebutuhan, pernyataan-pernyataan, mekanisme-mekanisme atau ketegangan-ketegangan lainnya yang memulai dan

menjaga kegiatan-kegiatan yang diinginkan kerah pencapain tujuan-tujuan yang profesional. Motivasi memmiliki 3 komponen pokok, yaitu: (Shaleh, 2004, p.132)

- a. *Menggerakkan*. Dalam hal ini motivasi menimbulkan kekuatan pada indifidu, membawa seseorangn untuk bertindak dengan cara tertentu. Misalnya kekuatan dalam hal ingatan, respon efektif, dan kecendrungan mendapat kesenangan
- b. *Mengarahkan*. Berarti motivasi mengarahkan tiglich laku. Dengan demikian ia menyediakan suatu orientasi tujuan. Tingkah laku individu diarahkan terhadap sesuatu.
- c. *Menopang*. Artinya motivasi digunakan untuk menjaga dan menopang tingkah laku, lingkungan sekitar harus menguatkan intensitas dan arah dorongan-dorongan dan kekuatan-kekuatan individu. (Shaleh, 2004, p.132)

## 2. Teori-teori Motivasi

### a. Teori Hedonisme

Hedonisme adalah bahasa yunani yang berarti kesukaan, kesenangan, atau kenikmatan. Hedonisme adalah suatu aliran di dalam filsafat yang memendang bahwa tujuan hidup yang utama pada manusia adalah mencari kesenangan yang bersifat duniawi.

### b. Teori Naluri (*pikikoanalisis*)

Menurut teori naluri, seseorang tidak memilih tujuan dan perbuatan, akan tetapi dikuasai oleh kekuatan-kekuatan bawaan. Yang menentukan tujuan dan perbuatan yang akan dilakukan.

### c. Teori Reaksi yang dipelajari

Teori ini disebut juga dengan teori lingkungan kebudayaan. Menurut teori ini, apabila seseorang pemimpin atau seorang pendidik akan memotivasi anak buah atau anak didiknya, pemimpin atau



pendidik itu hendaknya mengetahui benar-benar latar belakang kehidupan dan kebudayaan orang-orang yang dipimpinya.

d. Teori Pendorong

Teori ini merupakan perpaduan antara teori naluri dengan teori reaksi yang dipelajari. Daya pendorong adalah semacam naluri, tetapi hanya sesuatu dorongan kekuatan yang luas terhadap suatu arah yang umum. Misalnya, suatu daya pendorong pada lawan jenis. Semua orang dalam semua kebudayaan mempunyai daya pendorong ada lawan jenis. Namun cara-cara yang digunakan berlain-lainan bagi tiap individu, menurut latar belakang dan kebudayaan masing-masing. (Shaleh, 2004, p. 133)

### 3. Macam-macam Motivasi

Menurut Cahplin, motivasi dapat dibagi menjadi dua yaitu: (Shaleh, 2004p.137)

a. *Physikological* Teori Kebutuhan

Teori ini beranggapan bahwa tindakan yang dilakukan oleh manusia pada hakikatnya adalah untuk memenuhi kebutuhannya, baik kebutuhan fisik maupun kebutuhan psikis. (Shaleh, 2004, pp.133-135)

b. *Drive* adalah dorongan-dorongan yang bersifat fisik, seperti lapar, haus, sex dan sebagainya

c. *Social Motives* adalah dorongan-dorongan yang berhubungan dengan orang lain, seperti estetis, dorongan ingin selalu berbuat baik, dan etis.

Sedangkan Woodwrth dan Marquis menggolongkan motivasi menjadi tiga macam, yaitu: (Shaleh, 2004, p.138)

a. Kebutuhan-kebutuhan organis, yaitu motivasi yang berkaitan dengan kebutuhan dalam seperti makan, minum, kebutuhan bergerak dan istirahat atau tidur dan sebagainya.

b. Motivasi darurat yang mencakup dorongan untuk menyelamatkan diri, dorongan untuk membalas, dorongan untuk berusaha, dorongan untuk

mengejar, dan sebagainya. Motivasi ini timbul jika situasi menuntut timbulnya kegiatan yang cepat dan kuat dari diri manusia. Dalam hal ini motivasi timbul atas keinginan seseorang, tetapi karena perangsang dari luar.

- c. Motivasi Objektif, yaitu motivasi yang diarahkan kepada objek atau tujuan tertentu disekitar kita, motif ini mencakup kebutuhan untuk eksplorasi, manipulasi menaruh minat. Motivasi ini timbul karena dorongan untuk menghadapi dunia secara efektif.

#### 4. Pengukuran Motivasi

Pengukuran motivasi disini maksudnya adalah yang berhubungan dengan efektifitas motivasi dalam mempengaruhi sikap dan tingkah laku manusia. Motivasi menjadi efektif dan tepat sasaran ketika dilakukan sesuai dengan teori dan ditarafkan pada objek yang tepat. Kepastian itu dimungkinkan oleh sebab adanya ketiga fungsi motivasi sebagai berikut: (Shaleh, 2004, p.148)

- a. Penolong untuk berbuat dalam mencapai tujuan
- b. Penentuan arah perbuatan yakni kearah yang akan dicapai
- c. Penyeleksi perbuatan sehingga perbuatan manusia senantiasa selektif dan tetap terarah kepada tujuan yang ingin dicapai

Dengan demikian jika didapati manusia yang dalam sikap dan tingkah lakunya tidak terarah dan tanpa tujuan, dapat dipastikan orang tersebut tidak memiliki motivasi. (Shaleh, 2004, p. 149)

#### E. Perilaku Konsumen Islam

Kebutuhan konsumen, yang kini dan yang telah diperhitungkan sebelumnya, merupakan insentif pokok bagi kegiatan-kegiatan ekonominya sendiri. Mereka tidak hanya mungkin menyerap pendapatannya tetpi juga memberi insentif untuk meningkatkannya. Dalam rangka menganalisis perilakukonsumen seseorang bisa saja berpandangan sempit dan statik dengan

mengatakan bahwa konsumen dalam suatu masyarakat Islam hanya dituntut secara ketat dengan sederetan larangan (yakni: makan daging babi, minum-minuman keras, mengenakan pakaian sutra dan cincin emas (untuk pria), dan seterusnya). Karena dalam syariat semua larangan-larangan itu mempunyai keabsahan yang pasti. (Rahmawati, pp. 33-34)

Perilaku konsumen dalam Islam akan didasarkan pada nilai-nilai al-Qur'an dan al-Hadits akan berdampak kepada seorang muslim dalam beberapa hal: (Fadillah, pp. 36-37)

1. Konsumsi seorang muslim didasarkan atas pemahaman bahwa kebutuhannya sebagai manusia terbatas, dimana seorang muslim akan mengkonsumsi pada tingkat wajar dan tidak berlebihan.
2. Tingkat kepuasan tidak didasarkan atas banyaknya jumlah dari dua atau satu pilihan barang yang dipilih, tetapi didasarkan atas pertimbangan bahwa pilihan ini berguna bagi kemaslahatan. Oleh karena itu, seorang muslim tidak sekedar menghitung besarnya jumlah barang yang diperoleh dari pemanfaatan secara maksimal pengeluaran total, tetapi juga memperhitungkan skala prioritas dari berbagai barang yang akan diperoleh dari memanfaatkan pengeluaran total tersebut.
3. Seorang muslim tidak akan mengkonsumsi barang-barang haram atau barang-barang yang diperoleh dengan cara haram.

## **F. Promosi**

### **1. Komunikasi Pemasaran dan Promosi**

Komunikasi pemasaran adalah merupakan pertukaran informasi *dua-arah* antara pihak-pihak dan lembaga-lembaga yang terlibat dalam pemasaran. Secara luas komunikasi pemasaran dapat didefinisikan sebagai kegiatan komunikasi yang dilakukan oleh pembeli dan penjual, dan merupakan kegiatan yang membantu dalam pengambilan keputusan dibidang pemasaran serta mengarahkan pertukaran agar lebih memuaskan

dengan cara menyadarkan semua pihak untuk berbuat lebih baik. (Swastha, 2002, p. 234)

Salah satu bagian dari proses komunikasi total adalah promosi. Promosi adalah arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran. (Swastha, 2002, p.237). Promosi dapat membantu pihak-pihak yang terlibat dalam pemasaran untuk memperbaiki hubungan pertukaran dengan lainnya.

## 2. Periklanan

Menurut William G. Nickels periklanan adalah komunikasi non individu dengan sejumlah biaya, melalui berbagai media yang dilakukan oleh perusahaan, lembaga non laba, serta individu-individu

Adapun beberapa tujuan dari periklanan adalah:

- a. Mendukung personal selling dan kegiatan promosi yang lain
- b. Mencapai orang-orang yang tidak dapat dicapai oleh tenaga penjualan/salesman dalam jangka waktu tertentu
- c. Mengadakan hubungan dengan para penyalur, misalnya dengan mencantumkan nama dan alamatnya
- d. Memasuki daerah pemasaran baru atau menarik langganan baru
- e. Memperkenalkan produk baru
- f. Menambah penjualan industri
- g. Mencegah timbulnya barang-barang tiruan
- h. Memperbaiki reputasi perusahaan dengan memberika pelayanan umum melalui periklanan. (Swastha, 2002, p. 252)

Periklanan dapat dibagi kedalam:

- a. Periklanan barang (*produk advertaising*)
  - 1) *Primery demand advertising*

Adalah periklanan yang berusaha mendorong permintaan untuk suatu jenis produk serta keseluruhan, tanpa menyebutkan merek atau nama prosedurnya.

2) *Selektif demand advertising*

*Selektif demand advertising* ini hampir sama dengan *primeri demand advertising*, hanya bedanya dalam *selektif demand advertising* disebutkan barang yang ditawarkan

b. Periklanan Kelembagaan (*institutional advertising*)

1) *Patronage institutional advertising*

Dalam periklanan ini penjual berusaha memikat konsumen dengan menyatakan suatu motif membeli pada penjual tersebut dan bukannya motif membeli produk tersebut. Misalnya pemberitahuan pengecer tentang pergantian jam buka dari tokonya, atau pemberitahuan tentang penghantaran barang kerumah dan sebagainya.

2) *Public relation institutional advertising*

Disini, periklanan dipakai untuk membuat pergantian yang baik tentang perusahaan kepada para karyawan, pemilik perusahaan atau masyarakat umum.

3) *Public servise intitutional advertising*

Periklanan ini menggambarkan tentang suatu dorongan kepada masyarakat untuk menggunakan kendaraan dengan hati-hati.

c. Periklanan Pasar

Penggolongan periklanan yang lain adalah penggolongan yang didasarkan pada jenis atau sifat pasarnya. Oleh karena itu, jenis periklanannya tergantung pada sasaran yang dituju, apakah konsumen perantara pedagang, atau pemakai industri. Jenis periklanan ini adalah *customer advertising*, yang ditujukan kepada konsumen, *trade advertising*, ditujukan kepada perantara pedagang, terutama pengecer,

*industrial advertising*, ditujukan kepada pemakai industri. (Swastha, 2002, pp 249-252)

### 3. Personal Selling

Menurut William G. Nickels, personal selling adalah interaksi antara individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.

Personal selling dalam operasinya lebih fleksibel dibandingkan dengan yang lain, karena tenaga-tenaga penjualnya dapat secara langsung mengetahui keinginan, motif, perilaku konsumen, sehingga mereka langsung dapat mengadakan penyesuaian seperlunya.

### 4. Hubungan Masyarakat dan Publisitas

Hubungan masyarakat adalah fungsi manajemen yang memberikan penilaian tentang sikap masyarakat, identitas, kebijaksanaan dan prosedur dari individu atau organisasi dengan keinginan masyarakat, dan melakukan program tindakan untuk mendapatkan pengertian serta pengakuan masyarakat.

Sedangkan publisitas dapat diartikan sebagai sejumlah informasi tentang seserang, barang, atau organisasi yang di sebarluaskan ke masyarakat melalui media tanpa dipungut biaya, atau tanpa pengawasan dan sponsor.

### 5. Promosi Penjualan

Menurut William G. Nicels, promosi penjualan adalah kegiatan-kegiatan pemasaran selain personal selling, periklanan, dan publisitas, yang mendorong efektivitas pembelian konsumen dan pedagang dengan menggunakan alat-alat seperti peragaan, pameran demonstrasi dan sebagainya.

Tujuan dari promosi penjualan ini dapat dibagi kedalam tiga bagian yaitu:

- a. Tujuan promosi penjuala intern

Salah satu tujuan promosi penjualan adalah untuk mendorong karyawan lebih tertarik pada produk dan promosi perusahaan. Adapun tujuan interennya adalah untuk meningkatkan atau mempertahankan moral karyawan, melatih karyawan tentang bagaimana cara terbaik yang harus dilakukan untuk melayani konsumen, dan untuk meningkatkan dukungan karyawan, kerjasama, serta semangat bagi usaha promosinya.

b. Tujuan promosi penjualan perantara

Usaha-usaha promosi penjualan dengan perantara (pedagang besar, pengecer, lembaga pengkreditan dan lembaga jasa) dapat dipakai untuk memperlancar atau mengatasi perubahan-perubahan musiman dalam pesanan, untuk mendorong jumlah pembelian yang lebih besar, untuk mendapatkan dukungan yang luas dalam saluran terhadap usaha promosi, atau untuk memperoleh tempat serta ruang gerak yang lebih baik

c. Tujuan promosi penjualan konsumen

Promosi penjualan perusahaan yang ditujukan pada konsumen dapat dibedakan kedalam dua kelompok yaitu:

- 1) Kegiatan yang ditujukan untuk mendidik atau memberitahukan konsumen
- 2) Kegiatan yang ditujukan untuk mendorong mereka. (Swastha, 2002, pp 260-281)

## **G. Lembaga Keuangan Syariah**

### **1. Pengertian Lembaga Keuangan Syariah**

Lembaga Keuangan adalah badan usaha yang kekayaannya terutama berbentuk asset keuangan (*financial asset*) atau tagihan (*claims*) seperti saham dan obligasi. Atau dalam pengertian lain diartikan bahwa lembaga keuangan adalah sebuah perusahaan keuangan yang kegiatan utamanya melakukan kegiatan ekonomi financial. Lembaga keuangan sangat

diperlukan dalam perekonomian modern sebagai mediator antara kelompok masyarakat yang kelebihan dana dan kelompok masyarakat yang memerlukan dana. (Sumar'in, 2012, p. 33)

Lembaga Keuangan adalah setiap perusahaan yang kegiatan usahanya berkaitan dengan bidang keuangan. Kegiatan usaha lembaga keuangan dapat berupa penghimpunan dana dan atau penyaluran dana. Lembaga Keuangan Syariah adalah lembaga keuangan yang mengeluarkan produk keuangan syariah dan yang mendapat izin operasional sebagai Lembaga Keuangan Syariah. (Dewianty, 2016, p. 49)

Secara umum lembaga keuangan berperan sebagai lembaga intermediasi keuangan yaitu penyerapan dana dari unit surplus ekonomi baik individu, pemerintah maupun sektor usaha untuk menyediakan dana bagi unit ekonomi defisit. Dengan adanya lembaga keuangan maka dapat meminimalkan biaya pengadaan atau pengolahan informasi tentang investasi, oleh karena itu investasi lebih efisien untuk kedua belah pihak baik dari unit surplus maupun unit defisit. Lembaga intermediasi keuangan berdasarkan kemampuannya menghimpun dana dari masyarakat dapat dikelompokkan ke dalam dua golongan yaitu:

- a. Lembaga keuangan depository: menghimpun dana secara langsung dari masyarakat dalam bentuk simpanan misalnya: giro, tabungan, deposito dan lain-lain.
- b. Lembaga keuangan nondepository adalah lembaga keuangan yang lebih terfokus kepada bidang penyaluran dana dan masing-masing lembaga keuangan mempunyai ciri usahanya sendiri. (Dewianty, 2012, p. 49)

## **2. Fungsi Lembaga Keuangan Syariah**

- a. Ditinjau dari sisi jasa penyedia keuangan, terdiri dari:



- 1) Fungsi tabungan, menyediakan instrument tabungan bagi masyarakat yang mempunyai kelebihan dana setelah memenuhi kebutuhan dasarnya.
- 2) Fungsi penyimpan kekayaan, instrument keuangan yang diperjualbelikan dalam pasar uang dan pasar modal yaitu dengan cara menahan nilai asset yang dimiliki disamping menerima pendapatan dalam jumlah tertentu, contoh obligasi, saham dan lain-lain.
- 3) Fungsi transmudasi kekayaan dimana lembaga keuangan memiliki asset dalam bentuk janji memberikan imbalan kepada pemilik dana. Contohnya deposito.
- 4) Fungsi likuiditas, berkaitan dengan kemampuan memperoleh uang tunai pada saat dibutuhkan.
- 5) Fungsi pembiayaan/kredit, menyediakan kredit untuk membiayai kebutuhan konsumsi maupun investasi dalam ekonomi. Contoh kredit mobil.
- 6) Fungsi pembayaran, menyediakan mekanisme pembayaran atas transaksi barang atau jasa, contoh cek, dan giro.
- 7) Fungsi diversifikasi resiko, menyediakan proteksi terhadap jiwa, kesehatan dan lain-lain.
- 8) Fungsi manajemen portofolio, menyediakan jasa keuangan yang dapat memberikan kenyamanan, proteksi terhadap kecurangan, kualitas pilihan investasi, biaya transaksi yang rendah, dan pajak pendapatan.
- 9) Fungsi kebijakan, pasar uang menjadi instrument pokok yang dapat digunakan oleh pemerintah untuk melakukan kebijakan guna menstabilkan ekonomi dan mempengaruhi inflasi melalui kebijakan moneter.

- b. Ditinjau dari sisi kedudukan lembaga keuangan dalam sistem perbankan berfungsi sebagai bagian dari unit-unit yang diberi kuasa dalam mengeluarkan uang giral dan deposito.
- c. Ditinjau dari sisi kedudukan lembaga keuangan dalam sistem moneter berfungsi menciptakan uang yaitu menjaga stabilitas dari mata uang sehingga pertumbuhan ekonomi dapat tercapai.
- d. Ditinjau dari sisi kedudukan lembaga keuangan dalam sistem financial berfungsi sebagai bagian dari jaringan yang terintegrasi dari seluruh lembaga keuangan yang ada dalam sistem ekonomi. (Dewianty, 2012, p. 50)

### 3. Prinsip Operasional Lembaga Keuangan Syariah

- a. Bebas dari *maghrib*
  - 1) *Maysir* (spekulasi), secara bahasa maknanya judi, secara umum mengundi nasib dan setiap kegiatan yang sifatnya untung-untungan. Perjudian merupakan bentuk investasi yang tidak produktif karena tidak terkait dengan sector riil dan tidak memberikan dampak peningkatan penawaran agregat barang dan jasa.
  - 2) *Gharar*, secara bahasa berani menipu, memperdaya, ketidakpastian. *Gharar* berarti menjalankan suatu usaha secara buta tanpa memiliki pengetahuan yang cukup atau suatu transaksi yang risikonya berlebihan tanpa mengetahui dengan pasti akibat dari resiko tersebut tanpa memikirkan konsekuensinya.
  - 3) Haram, penegasan terhadap larangan. Larangan bisa saja berasal dari Tuhan maupun dari akal. Dalam aktifitas ekonomi diharapkan semua umat muslim menjauhi dari transaksi yang diharamkan.
  - 4) Riba, secara bahasa tumbuh, berkembang. Riba adalah pendapatan penambahan secara tidak sah baik secara kualitas, kuantitas, waktu

penyerahan dan lain-lain. Secara ekonomi riba dilarang karena membuat arus investasi pada sector produktif terhambat.

5) *Batil* secara bahasa batal atau tidak sah, secara ekonomi pelanggaran *batilakan* semakin mendorong berkurangnya moral hazard dalam berekonomi. (Dewianty, 2012, pp. 50-51)

- b. Menjalankan bisnis dan aktifitas perdagangan yang berbasis memperoleh keuntungan yang sah menurut syariah.
- c. Menyalurkan zakat, infak dan shadaqah. (Dewianty, 2012, p. 51)

Adapun prinsip-prinsip lainnya dari segi operasional Lembaga Keuangan Syariah berada pada koridor-koridor prinsip-prinsip:

- a. Keadilan, yakni berbagi keuntungan atas dasar penjualan riil sesuai kontribusi dan resiko masing-masing pihak.
- b. Kemitraan, yang berarti posisi nasabah investor (penyimpan dana), dan pengguna dana, serta lembaga keuangan itu sendiri. sejajar sebagai mitra usaha yang saling bersinergi untuk memperoleh keuntungan.
- c. Transparansi, Lembaga Keuangan Syariah akan memberikan laporan keuangan secara terbuka dan berkesinambungan agar nasabah investor dapat mengetahui kondisi dananya.
- d. Universal, yang artinya tidak membedakan suku, agama. ras. dan golongan dalam masyarakat sesuai dengan prinsip islam sebagai rahmatan lil alamin. (Muskinin, 2016)

Adapun prinsip-prinsip yang membedakan Lembaga Keuangan Syariah dengan Konvensional adalah:

- a. Larangan menerapkan bunga pada semua bentuk dan jenis transaksi.
- b. Menjalankan aktivitas bisnis dan perdagangan berdasarkan pada kewajaran dan keuntungan yang halal
- c. Mengeluarkan zakat dari hasil kegiatannya.
- d. Larangan menjalankan monopoli.

- e. Bekerja sama dalam membangun masyarakat, melalui aktivitas bisnis dan perdagangan yang tidak dilarang oleh Islam. (Muskinin, 2016)

#### 4. Ciri-ciri Lembaga Keuangan Syariah

Ciri-ciri sebuah Lembaga Keuangan Syariah dapat dilihat dari hal-hal sebagai berikut:

- a. Dalam menerima titipan dan investasi, Lembaga Keuangan Syariah harus sesuai dengan fatwa Dewan Pengawas Syariah.
- b. Hubungan antara investor (penyimpan dana), pengguna dana, dan Lembaga Keuangan Syariah sebagai intermediary institution, berdasarkan kemitraan, bukan hubungan debitur-kreditur.
- c. Bisnis Lembaga Keuangan Syariah bukan hanya berdasarkan profit oriented, tetapi juga falah oriented, yakni kemakmuran di dunia dan kebahagiaan di akhirat.
- d. Konsep yang digunakan dalam transaksi Lembaga Keuangan Syariah berdasarkan prinsip kemitraan bagi hasil, jual beli atau sewa menyewa guna transaksi komersial, dan pinjam-meminjam (qardh/ kredit) guna transaksi sosial.
- e. Lembaga Keuangan Syariah hanya melakukan investasi yang halal dan tidak menimbulkan kemudharatan serta tidak merugikan syiar Islam. (Muskinin, 2016)

#### B. Penelitian Relevan

Dalam penelitian ini, penulis juga mencari pedoman dari beberapa karya ilmiah. Adapun permasalahan yang hampir sama yang penulis temukan adalah sebagai berikut:

**Hendri Irawan**, NIM 04610018, mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Malang dengan judul “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memutuskan Menabung Di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang*”, dari hasil penelitian ini diperoleh variable motivasi (X1), variable belajar (X2),

variable sikap (X3), variable persepsi (X4), variable tingkat keuntungan nisbah dan perhitungan bisnis (X5), secara bersama-sama mempunyai hubungan dan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan memilih system bagi hasil dari produk funding Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

**Irma Rahmawati**, NIM 103046128265, mahasiswa Perbankan Syariah Program Studi Muamalat Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta dengan judul “*pengaruh promosi BMT terhadap motivasi menabung siswa*“, dari hasil penelitian ini adalah promosi yang dilakukan oleh pihak BMT memberikan santunan kepada siswa-siswi yang kurang mampu menjadi faktor utama yang mempengaruhi motivasi siswa untuk menabung.

**Syerly Yulfika Sari**, NIM 13 202 150, mahasiswa IAIN Batusangkar jurusan Perbankan Syariah dengan judul “*Minat Nasabah Terhadap Tabungan Wadiah Yad Dhamanah dan Tabungan Mudharabah Mutlaqah Pada BMT Al-Furqan Padang Sibusuk*” dari hasil penelitian ini diperoleh minat nasabah terhadap tabungan wadiah yad dhamanah dan tabungan mudharabah mutlaqah cukup tinggi dan mengalami kenaikan.

Berdasarkan kajian pustaka di atas maka, persamaan antara penelitian-penelitian terdahulu yang telah dipaparkan di atas dengan penilaian ini yakni sama-sama membahas tentang Lembaga Keuangan Syariah.

Sedangkan perbedaanya yakni bahwasanya penelitian ini untuk mengetahui minat masyarakat Nagari Baringin menabung di Lembaga Keuangan Syariah, kemudian tempat yang berbeda. Dalam penelitian ini tempat penelitian pada Nagari Baringin. Oleh karena itu, berdasarkan kajian pustaka yang telah disebutkan di atas, maka penelitian ini belum dilakukan oleh orang lain.

BAB III  
METODE PENELITIAN

**A. Jenis Penelitian**

Adapun jenis penelitian yang penulis lakukan adalah *field research* (penelitian lapangan) yaitu penelitian yang dilakukan di Nagari Baringin. Metode penelitian yang digunakan adalah *Kualitatif Deskriptif*. Dimana metode *Kualitatif Deskriptif* menggambarkan dan menjelaskan bagaimana minat masyarakat Nagari Baringin menabung di Lembaga Keuangan Syariah.

**B. Latar dan Waktu Penelitian**

Penulis melakukan penelitian di Nagari Baringin dari bulan Februari 2017 sampai bulan Februari 2018.

**Tabel 3.1**  
**Jadwal kegiatan**

No	Kegiatan	2017												2018	
		Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sept	Okt	Nov	Des	Jan	feb	
1	Observasi awal														
2	Pengajuan proposal														
3	Bimbingan proposal														
4	Seminar proposal														
5	Bimbingan daftar wawancara														
6	Pengajuan surat penelitian														
7	Pengumpulan data														
8	Pengelolaan data														
9	Bimbingan skripsi														
10	Sidang munaqasyah														

### C. Instrumen Penelitian

Sebagai sebuah penelitian kualitatif, selain peneliti sendiri sebagai instrumen penelitian, peneliti menggunakan instrumen pendamping berupa daftar pertanyaan, guna mendapatkan data dari masyarakat Nagari Baringin. Instrumen tambahan lainnya yang berguna untuk menunjang kelengkapan data adalah buku catatan, pena, *camera recorder*, atau alat perekam.

### D. Sumber Data

#### a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2012, p. 225). Yaitu data yang langsung di peroleh dari masyarakat Nagari Baringin dilokasi penelitian yang potensial, yang dilakukan secara *purposive sampling* dan *snowball sampling*. Data tersebut diperoleh dari Bapak H Irman Idrus selaku Wali Nagari Baringin.

#### b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder, yaitu disamping sumber data yang diperoleh dari responden, penulis juga mencari data-data dari dokumen-dokumen yang ada di kantor Wali Nagari Baringin.

### E. Teknik Pengumpulan Data

Terkait dengan jenis penelitiannya yaitu *deskriptif kualitatif*, maka teknik yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah:

#### 1. Observasi

Observasi adalah sebagai suatu proses melihat, mengamati dan mencermati serta merekam perilaku secara sistematis untuk tujuan tertentu. Dalam penelitian ini penulis melakukan observasi pada Kantor Wali Nagari Baringin kecamatan Lima Kaum untuk mengetahui jumlah penduduk yang ada pada Nagari Bringin. Peneliti melakukan observasi dengan melihat kegiatan dari karyawan Lembaga Keuangan Syariah dan

pelayanan yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Syariah tersebut. (Jorong Lantai Batu, pada tanggal 24 November 2017 jam 09.30)

Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah triangulasi. Triangulasi teknik dalam penelitian untuk menguji kredibilitas atau kepercayaan data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.

## 2. Wawancara

Merupakan pengumpulan data berbentuk pengajuan pertanyaan secara lisan dan pertanyaan yang diajukan dalam wawancara itu telah di persiapkan secara tuntas dan di lengkapi dengan instrumennya.

Dalam teknik ini penulis melakukan wawancara langsung kepada masyarakat Nagari Baringin dan tokoh-tokoh masyarakat yang ada di Nagari Baringin.

## 3. Dokumentasi

Yaitu dilakukan dengan meneliti bahan dokumentasi yang ada dan mempunyai relevansi terhadap tujuan penelitian. Yaitu data berupa dokumentasi dari kantor Wali Nagari Baringin.

## **F. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah penafsiran peneliti terhadap data dan pemecahan-pemecahan yang telah diolah. Dalam penelitian ini menggunakan analisis *deskriptif kualitatif* yaitu penafsiran terhadap data *kualitatif* untuk mendapatkan gambaran secara umum mengenai Minat Masyarakat Nagari Baringin Menabung di Lembaga Keuangan Syariah.

Setelah data terkumpul, penulis akan mengolah dengan menggunakan seleksi terhadap data kemudian di klasifikasikan sesuai dengan aspek masalah yang telah disusun, kemudian dianalisis secara *deskriptif kualitatif* dengan menguraikan proses untuk mengetahui bagaimana Minat Masyarakat Nagari Baringin Menabung di Lembaga Keuangan Syariah



### **G. Teknik Penjamin Keabsahan Data**

Adapun teknik penjamin keabsahan data dalam penelitian adalah triangulasi. Triangulasi teknik dalam penelitian untuk menguji kredibilitas atau kepercayaan data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Pada awalnya penulis memperoleh data dengan melakukan observasi awal dengan Masyarakat Nagari Baringin untuk mendapatkan data dan informasi terkait dengan minat masyarakat untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah, teknik pengumpulan data selanjutnya adalah wawancara disini peneliti langsung wawancara dengan masyarakat untuk mendapatkan informasi yang terkait dengan permasalahan yang akan diteliti, dan terakhir dokumentasi seperti hasil observasi, foto wawancara dan video, dan lain-lain yang ada pada Nagari Baringin dan dokumentasi lain yang dirasa perlu dalam penelitian ini. Bila dengan teknik pegujian menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan, untuk memastikan data mana yang dianggap benar.

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Nagari Baringin**

Pemerintah Nagari Baringin merupakan suatu kesatuan dengan wilayah kota Batusangkar sebagai pusat Kabupaten Tanah Datar. Selain di pusat kota Batusangkar Pemerintah Nagari Baringin berfungsi sebagai etalase Pemerintah Kabupaten Tanah Datar yang dituntut lebih mampu memberikan pencitraan yang lebih positif dalam tatanan estetika keindahan, kebersihan, ketertiban dan kekuatan daya saing yang mampu berkompetisi dalam tatanan wilayah ekonomi dan global.

##### **1. Kondisi Geografi**

Nagari Baringin terletak pada  $00^{\circ}17'$  Lintang Selatan -  $00^{\circ}39'$  Lintang Selatan dan  $100^{\circ}19'$  Bujur Timur -  $100^{\circ}51'$  Bujur Timur mempunyai luas  $13,15 \text{ KM}^2$  terdiri dari 13 jorong. Berdasarkan ketinggian, Nagari Baringin terletak pada ketinggian antara 445 s/d 450 meter di atas permukaan laut. (Data letak geografis Nagari Baringin, dokumentasi Kantor Wali Nagari Baringin)

##### **2. Batas Administrasi Nagari Baringin**

Batas – batas administrasi Nagari Baringin adalah sebagai berikut :

- a) Sebelah Utara : berbatasan dengan Nagari Simpuruik.
- b) Sebelah Selatan : berbatasan dengan Nagari Limo Kaum.
- c) Sebelah Barat : berbatasan dengan Nagari Gurun.
- d) Sebelah Timur : berbatasan dengan Nagari Saruaso. (Data letak geografis Nagari Baringin, dokumentasi Kantor Wali Nagari Baringin)

### 3. Luas Wilayah

Luas wilayah Nagari Baringin adalah 13,15 Km<sup>2</sup> atau 1.315 Ha, dengan perincian luas per jorong sebagai berikut :

**Tabel 4.1**  
**Luas Wilayah Jorong**  
**Di Nagari Baringin Kecamatan Lima Kaum**

No.	Jorong	Luas ( Km )	Persentase (%)
1.	Baringin	3,25	24,71
2.	Lantai Batu	3,50	26,61
3.	Malana Ponco	0,25	1,90
4.	Bukit Gombak	4,25	32,31
5.	Kampung Baru	0,53	4,03
6.	Jalan Minang	0,20	1,52
7.	Parak Juar	0,30	2,28
8.	Belakang Pajak	0,10	0,76
9.	Pasar	0,30	2,28
10.	Diponegoro	0,10	0,76
11.	Kampung Sudut	0,07	0,53
12.	Jati	0,20	1,52
13.	Sigarunggun	0,10	0,76
<b>Jumlah</b>		<b>13,15</b>	<b>100,00</b>

**Sumber: Pemerintah Nagari Baringin Bidang Pemerintah 2015**

### 4. Jumlah Penduduk

Jumlah penduduk Nagari Baringin tahun 2015 tercatat sebanyak 16.401 jiwa sebagaimana tabel di bawah ini :

**Tabel 4.2**  
**Luas wilayah dan Jumlah Penduduk Berdasarkan**  
**Jorong Tahun 2015**

No.	Jorong	Luas Wilayah (km <sup>2</sup> )	PENDUDUK		
			Laki – Laki (jiwa)	Perempuan (jiwa)	Jumlah (jiwa)
1	Baringin	3,28	1520	1416	2936
2	Lantai Batu	3,50	1246	1257	2503
3	Malana Ponco	0,25	1255	1278	2533
4	Bukit Gombak	4,25	1108	1179	2287
5	Kampung Baru	0,50	837	830	1667
6	Jalan Minang	0,20	186	199	385
7	Parak Juar	0,30	712	726	1438
8	Belakang Pajak	0,10	187	184	371
9	Pasar	0,30	205	181	386
10	Diponegoro	0,10	109	130	239
11	Kampung Sudut	0,07	161	145	306
12	Jati	0,20	440	457	897
13	Sigarunggung	0,10	214	239	453
	<b>Jumlah</b>	<b>13,15</b>	<b>8180</b>	<b>8221</b>	<b>16401</b>

Sumber data: *Pemerintah Nagari Baringin Bidang Pemerintahan 2015*

### 5. Menurut Jenis Kelamin

Dilihat dari segi komposisi penduduk berdasarkan jenis kelamin di Nagari Baringin dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 4.3**  
**Komposisi Penduduk Menurut Jenis Kelamin**  
**Di Nagari Baringin (Tahun 2011S/D TAHUN 2016)**

<b>TAHUN</b>	<b>JUMLAH PENDUDUK (jiwa)</b>	<b>LAKI - LAKI (jiwa)</b>	<b>%</b>	<b>Perempuan (jiwa)</b>	<b>%</b>
2011	14.530	6917	47,60	7613	52,40
2012	15.315	7521	49,10	7794	50,90
2013	15.760	7862	49,10	7898	50,90
2014	16.228	8137	50,14	8091	49,86
2015	16.401	8180	49,87	8221	50,13
2016	16.575	8264		8311	

**Sumber data: Pemerintah Nagari Baringin Bidang Pemerintahan 2015**

#### 6. Menurut Kepadatan Penduduk

**Tabel 4.4**  
**Kepadatan Penduduk**  
**Di Nagari Baringin Tahun (2011-2015)**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Penduduk (jiwa)</b>	<b>Luas Wilayah (KM2)</b>	<b>Kepadatan Penduduk (Jiwa/KM2)</b>
2011	14.530	13,15	1104
2012	15.315	<b>13,15</b>	1164
2013	15.760	<b>13,15</b>	1198
2014	16.228	<b>13,15</b>	1234
2015	16.401	<b>13,15</b>	1247

**Sumber data: Pemerintah Nagari Baringin Bidang Pemerintahan 2015**

## 7. Menurut Jenis Pekerjaan

Tabel 4.5

**Jumlah Penduduk Usia 15 Tahun ke atas yang Bekerja  
Menurut Lapangan Usaha Di Nagari Baringin Tahun 2015**

No.	Jenis Pekerjaan	Laki - Laki	Perempuan	Jumlah
1.	Pertanian	1407	497	1904
2.	Pegawai Negri Sipil	319	374	693
3.	Pegawai BUMN(PLN)	67	29	96
4.	Pekerja Bangunan/konstruksi	194	7	201
5.	Perdagangan	880	659	1539
6.	Pengangkutan dan komunikasi	102	15	117
7.	Lembaga Keuangan(BPR,BANK,BMT)	38	9	47
8.	Jasa-jasa Lainnya	311	205	516
9.	Perbengkelan	59	-	59
10.	Karwayan hotel dan restoran	87	55	145
<b>JUMLAH</b>		<b>5012</b>	<b>313</b>	<b>5314</b>

Sumber data: *Pemerintah Nagari Baringin Bidang Pemerintahan 2015*

## 8. Pertumbuhan Ekonomi di Nagari Baringin

Berdasarkan gambaran umum ekonomi unggulan seperti yang ada di dalam tabel di atas berdasarkan hasil sensus pertanian tahun 2013 yang dilakukan oleh BPS Kabupaten Tanah Datar maka dapat diambil kesimpulan pertumbuhan ekonomi di Nagari Baringin dapat di tingkatkan melalui hal-hal berikut dibawah ini:

**a) Perikanan (Budi Daya Ikan)**

Komoditi perikanan utama di Nagari Baringin adalah Ikan Mas, Nila, Gurami, Lele, Bawal. Pada tahun 2017 pemerintah Nagari Baringin mempunyai program kegiatan pembudidayaan ikan yakni ikan larangan pada setiap jorong di Nagari Baringin sesuai dengan program pemerintah daerah.

**b) Perkebunan dan Holtikultura**

Luas lahan perkebunan di Nagari Baringin seperti tabel di bawah ini:

**Tabel 4.6**  
**Luas Perkebunan**  
**Nagari Baringin Tahun 2015**

No	Jenis Produksi	Luas (Ha)
1	Getah Pinus	25
2	Kelapa	10
3	Kulit Manis	7
4	Cengkeh	5
5	Tebu	3
6	Kopi Arabika	2
7	Kopi Robusta	2
8	Pala	3
9	Kapuk	2
10	Kakao	7
Jumlah		66 Ha

**Sumber data: Pemerintah Nagari Baringin Bidang Pemerintahan 2015**

**c) Kehutanan**

Adapun usaha kehutanan bukan kayu yang dapat digali dan terus dikembangkan saat ini adalah :

- 1) Getah Pinus

## 2) Lebah Madu

Memperhatikan Peraturan Gubernur Sumatera Barat Nomor 60 tahun 2015 Tentang Tata Cara Pemberian Izin Pemungutan Hasil Hutan Bukan Kayu pada hutan Lindung dan Hutan Produksi di Provinsi Sumatera Barat. Nagari dapat bekerjasama dengan masyarakat sekitar hutan produksi, pihak ketiga dan perorangan yang dianggap cakap oleh hukum dengan tebitnya peraturan Gubernur Nomor 60 tahun 2015 ini berpotensi untuk meningkatkan perekonomian masyarakat dan Pendapatan Asli Nagari.

d) **Peternakan**

Usaha Peternakan di Nagari Baringin yang berkembang saat ini adalah Sapi Potong dan ayam petelur. Pada tahun anggaran 2016 Nagari Baringin merencanakan Program Kegiatan pemberian Bantuan Bibit sapi kepada Kelompok Peternak yang diusulkan melalui Musrembang Kecamatan.

Berdasarkan hasil sensus ekonomi yang diselenggarakan Badan Pusat Statistik Kabupaten Tanah Datar peternak sapi potong yang ada di Nagari Baringin saat ini berjumlah 152 Rumah Tangga usaha peternakan selama periode tahun 2012 – 2015 seperti tabel di bawah ini :

Tabel 4.7

## Tabel Populasi Ternak

## Di Nagari Baringin Tahun (2012 - 2014)

No.	Jenis Ternak	2012	2013	2014
1.	Ayam Buras	3129	4213	5334
2.	Ayam Ras Petelur	7150	7300	7450
3.	Ayam Ras Pedaging	8350	8425	8750
4.	Itik	26500	31100	57500



5.	Kambing	180	193	293
6.	Kerbau	77	69	80
7.	Kuda	25	20	12
8.	Sapi Potong	280	312	348

**Sumber data: Pemerintah Nagari Baringin Bidang Pemerintahan 2015**

**e) Pertanian (Padi Sawah)**

Usaha pertanian Nagari Baringin yang didominasi oleh subsektor Padi Sawah, subsektor ini sudah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan masyarakat Nagari Baringin, namun pada areal persawahan di Nagari Baringin mulai berkurang karena digunakan untuk areal perumahan.

**f) Potensi Pariwisata**

Sejalan dengan program Pemerintah, Nagari Baringan mempunyai potensi untuk dapat dikembangkan menjadi destinasi wisata yang perlu digali dan menjadi perhatian semua unsur nagari. Pariwisata yang telah ada saat ini di Nagari Baringan diantaranya adalah:

- 1) Benteng Vort Vander Cappelen
- 2) Pohon Baringin

Untuk menunjang potensi Pariwisata di Daerah Kabupaten Tanah Datar, di Nagari Baringin juga terdapat homestay, hotel, rumah makan dan restoran seperti pada tabel berikut:

**Tabel 4.8**  
**Jumlah Hotel, Homestay dan Rumah Makan/ Restoran**  
**Di Nagari Baringin ( 2014 – 2017 )**

No.	Uraian	Jumlah ( Unit )			
		2014	2015	2016	2017
1.	Hotel	3	3	3	3
2.	Homestay	1	3	3	3
3.	Rumah makan/ restoran	22	32	101	101

Sumber data: *Pemerintah Nagari Baringin Bidang Pemerintahan 2015*

#### **B. Minat Masyarakat Nagari Baringin Menabung Di Lembaga Keuangan Syariah**

Nagari Baringin merupakan salah satu nagari yang ada di Kecamatan Lima Kaum, di Nagari Baringin terdapat beberapa lembaga keuangan diantaranya yaitu, Bank BRI, Bank BNI, Bank Nagari, Bank Mandiri, BTPN, dan BPR. Selain itu di Nagari Baringin juga terdapat beberapa Lembaga Keuangan Syariah diantaranya yaitu, Bank Syariah Mandiri, Bank Nagari Syariah, BPRS Haji Miskin, dan BMT Ampek Jurai.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dapat disimpulkan bahwa, pada umumnya masyarakat Nagari Baringin berminat untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah, namun dari beberapa masyarakat yang berminat ada yang tidak mengetahui bagaimana sistem dan prosedur dalam bertransaksi di Lembaga Keuangan Syariah tersebut, dan ada juga masyarakat yang tidak berminat sama sekali untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah, dengan alasan terlalu ribet disaat kita ingin melakukan transaksi. (wawancara dengan ibu Kasmawati di Jorong Kampung baru tanggal 04 Desember 2017 pada jam 17.07, bapak Santa Alriko di Jorong Kampung pada tanggal 04 Desember 2017 pada jam 20.42, ibu Dona di Jorong

Dipponegoro pada tanggal 07 Desember 2017 jam 17.30, bapak Ermanto di Jorong Jati pada tanggal 07 Desember 2017 jam 20.13, ibu Emi di Jorong Lantai Batu pada tanggal 11 Desember 2017 jam 16.5, ibu Nasriyeti di Jorong Kampung Teleng pada tanggal 10 Desember 2017 JAM 17.02, bapak Rinaldi di Jorong Dipponegoro pada tanggal 9 Desember jam 12.30, Miza Afrilia di Jorong Belakang Pajak pada tanggal 12 Desember 2017 jam 15.15)

1. Bagaimana bentukminat menabung masyarakat Nagari Baringin terhadap Lembaga Keuangan Syariah

Minat adalah suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktifitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Dalam batasan tersebut terkandung suatu pengertian bahwa di dalam minat ada pemusatan perhatian subjek, ada usaha (untuk mendekati /mengetahui /memiliki /menguasai/berhubungan) dari subjek yang dilakukan dengan perasaan senang, ada daya penarik dari objek. (shaleh, 2004, pp. 262-263).

Jadi dari hasil penelitian yang peneliti lakukan dengan 15 orang narasumber, 8 orang masyarakat berminat untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah karena masyarakat tersebut mengetahui bagaimana prosedur dan proses yang ada di Lembaga Keuangan Syariah yang membuat mereka merasa mudah dalam menabung, hal tersebut diperkuat dari ekspresi dan perkataan masyarakat disaat peneliti melakukan wawancara, dimana masyarakat secara tegas dan tidak ragu-ragu dalam menjawab pertanyaan yang peneliti berikan, sehingga membuat masyarakat begitu yakin untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah, 5 orang diantara masyarakat berkeinginan untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah, akan tetapi masyarakat tersebut masih merasa ragu karena kurang mengetahui bagaimana proses dan prosedur yang ada di Lembaga Keuangan Syariah, dan 2 orang diantara masyarakat tidak berminat sama

sekali untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah karena mereka mengatakan kalau menabung di Lembaga Keuangan Syariah itu ribet.

Dilihat dari segi fasilitas (ATM) pada Lembaga Keuangan Syariah seperti BSM dan Bank Nagari Syariah, masyarakat menganggap bahwa fasilitas yang ada pada Lembaga Keuangan Syariah masih kurang memadai seperti keberadaan mesin ATM yang masih kurang keberadaannya di tempat-tempat umum yang mengakibatkan masyarakat kesulitan apabila ada keperluan mendesak disaat mengambil uang. Selain itu masyarakat juga memberikan keluhan mengenai prosedur dalam pengiriman uang (mengirim uang dari bank syariah ke bank konvensional) masyarakat mengatakan bahwa proses transaksi ketika melakukan pengiriman uang terlalu sulit.

## 2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Nagari Baringin Terhadap Lembaga Keuangan Syariah

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat menabung adalah sebagai berikut:

- 1) Kebudayaan, kebiasaan yang bisa ditanamkan oleh lingkungan sekitar, misalnya guru mengarahkan anak didiknya untuk rajin menabung. Pada penelitian yang peneliti lakukan di Nagari Baringin, kebudayaan yang peneliti temukan di Nagari Baringin masih ada masyarakat yang menyimpan uangnya di rumah dari pada menabung di lembaga keuangan. (Narasumber masyarakat Nagari Baringin, wawancara, 2017)
- 2) Keluarga, orang tua yang rajin menabung secara tidak langsung akan menjadi contoh bagi anak-anaknya. Pada penelitian yang peneliti lakukan di Nagari Baringin, adanya dorongan dari keluarga yang membuat masyarakat menggunakan jasa Lembaga Keuangan Syariah

dalam menabung. (Narasumber masyarakat Nagari Baringin, wawancara, 2017)

- 3) Sikap dan kepercayaan, seseorang akan merasa lebih aman dalam mempersiapkan masa depannya jika ia memiliki perencanaan yang matang termasuk dalam segi finansialnya. Pada penelitian yang peneliti lakukan di Nagari Baringin, bahwa masyarakat Nagari Baringin melakukan transaksi pada Lembaga Keuangan Syariah untuk melakukan investasi dikarenakan masyarakat merasa uangnya aman bila di investasikan, sehingga menciptakan kepercayaan bagi masyarakat tersebut walaupun sebenarnya masyarakat Nagari Baringin mengetahui bahwasanya Riba. (Narasumber masyarakat Nagari Baringin, wawancara, 2017)
- 4) Motif sosial, kebutuhan seseorang untuk lebih maju agar dapat diterima oleh lingkungannya dan ditempuh melalui pendidikan, penampilan fisik yang kesemuanya membutuhkan biaya yang akan lebih mudah dipengaruhi bila ia menabung. Pada penelitian yang peneliti lakukan di Nagari Baringin, bahwa salah satu faktor minat masyarakat menabung di bank dikarenakan ada masyarakat yang ingin memiliki pendidikan yang tinggi tetapi karena status sosialnya rendah maka untuk mencapai cita-cita tersebut masyarakat menggunakan jasa Lembaga Keuangan Syariah untuk menabung. (Narasumber masyarakat Nagari Baringin, wawancara, 2017)
- 5) Motivasi, rencana-rencana mengenai kebutuhan-kebutuhan di masa mendatang dapat mendorong seseorang untuk menabung. Pada penelitian yang peneliti lakukan di Nagari Baringin, bahwa salah satu faktor yang mendorong masyarakat Nagari Baringin untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah adalah adanya dorongan dan ajakan dari keluarga untuk menggunakan jasa lembaga keuangan. (Narasumber masyarakat Nagari Baringin, wawancara, 2017)

- 6) Tingkat pendapatan, jumlah pendapatan sangat rendah yang hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan pokok saja tidak memungkinkan untuk ditabung karena seluruh pendapatan digunakan untuk konsumsi. Pada penelitian yang peneliti lakukan di Nagari Baringin, dapat dikatakan bahwa tingkat pendapatan masyarakat Nagari Baringin tergolong cukup besar atau diatas rata-rata sehingga masyarakat Nagari Baringin berminat untuk menabung di lembaga keuangan. (Narasumber masyarakat Nagari Baringin, wawancara, 2017)
- 7) Sikap hidup, sikap hidup yang suka berhemat mendorong seseorang untuk tidak menggunakan seluruh pendapatannya dan menabungkannya sebagian, sikap hidup hemat didasari oleh lingkungan, pendidikan, dan kesadaran akan kebutuhan dan keadaan masa depan. Pada penelitian yang peneliti lakukan di Nagari Baringin, salah satu faktor minat masyarakat Nagari Baringin menabung di lembaga keuangan adalah sikap hidup hemat untuk memenuhi kebutuhan dimasa yang akan datang sehingga dengan bertransaksi di lembaga keuangan akan membuat kehidupannya terjamin. (Narasumber masyarakat Nagari Baringin, wawancara, 2017)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwa ada beberapa hal yang mendorong masyarakat untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah sebagai berikut:

- 1) Lembaga Keuangan Syariah tidak memiliki sistem bunga
- 2) Dorongan dari keluarga, (wawancara dengan bapak Ermanto pada tanggal 07 Desember 2017 di jorong jati jam 20.13, karena anak bapak Ermanto bekerja di Lembaga Keuangan Syariah)
- 3) Untuk investasi (wawancara dengan ibu Kasmawati, bapak Santa Alriko dan ibu Dona)
- 4) *Service excelentnya* bagus (wawancara dengan ibu Kasmawati ia mengatakan bahwa pelayan prima yang diberikan oleh karyawan

kepada nasabah sangat bagus dan ramah, wawancara pada tanggal 4 Desember 2017 di Jorong Kampung Baru pada pukul 17.07)

Dalam pengambilan keputusan untuk menabung, ada tiga faktor yang mempengaruhi yaitu faktor pelayanan baik pelayan bertransaksi, faktor keyakinan serta faktor lokasi (jarak). (Journal.Febi.uinib.ac.id.2018)

Faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Nagari Baringin terhadap Lembaga Keuangan Syariah antara lain, yang Pertama yaitu sebagian besar masyarakat Nagari Baringin tidak berminat untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah karena prosedurnya terkesan ribet, Kedua yaitu keinginan masyarakat untuk bertransaksi halal, Ketiga yaitu jarak lokasi Lembaga Keuangan Syariah tersebut strategis yang menyebabkan masyarakat berkeinginan untuk menabung, Keempat yaitu efisiensi pelayanan Lembaga Keuangan Syariah tersebut kurang memadai karena fasilitas seperti ATM yang terbatas, yang Kelima yaitu dorongan dari keluarga agar menggunakan jasa Lembaga Keuangan Syariah dalam menabung dan yang keenam yaitu pelayanan dari pihak Lembaga Keuangan Syariah khususnya dengan sistem jemput tabungan kerumah-rumah lebih membantu dan meringankan masyarakat untuk menabung.

#### a. Faktor Psikologi

Psikologi berasal dari perkataan Yunani "*psyche*" yang artinya jiwa, dan "*logos*" yang artinya ilmu pengetahuan. Jadi secara etimologi psikologi artinya ilmu yang mempelajari tentang jiwa, baik mengenai macam-macam gejalanya, prosesnya maupun latarbelakangnya. Dengan singkat disebut ilmu jiwa. (Ahmadi, 2003, p. 1)

Seperti yang telah dikemukakan diatas Psikologi itu merupakan ilmu yang membicarakan tentang jiwa. Akan tetapi oleh

karena jiwa itu sendiri tidak menampak, maka yang didapat dilihat atau diobservasi ialah perilaku atau aktivitas-aktivitas yang merupakan manifestasi atau penjelmaan kehidupan jiwa itu. Hal ini dapat dilihat dalam perilaku maupun aktivitas-aktivitas yang lain. Karena itu psikologi merupakan suatu ilmu yang meneliti serta mempelajari tentang perilaku atau aktivitas-aktivitas, dan perilaku serta aktivitas-aktivitas itu sebagaimana infestasi hidup kejiwaan.(Walgito, 2004, pp. 9-10)

Faktor psikologi disini terbagi atas dua faktor yaitu:

1) Faktor Fisik

- a) Informasi yang didapat oleh masyarakat Nagari Baringin mengenai Lembaga Keuangan Syariah adalah sebagai berikut :

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa informasi tersebut di dapat oleh masyarakat dari berbagai sumber diantaranya :

- (1) Masyarakat tersebut mengetahui dari Lembaga Keuangan itu sendiri
- (2) jurusan yang ada di IAIN Batusangkar
- (3) teman kantor
- (4) Keluarga
- (5) Iklan seperti, brosur, spanduk, baliho dll

- b) Sistem pelayanan yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Syariah.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan nasabah Lembaga Keuangan Syariah bahwasanya sistem pelayanan yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Syariah tersebut membuat masyarakat merasa puas, nyaman karena pelayanannya baik dan sopan. (wawancara



dengan ibu Kasmawati, bapak Santa Alriko di Jorong Kampung Baru pada tanggal 04 Desember 2017, bapak Ermanto di Jorong Jati dan ibu Dona di Jorong Diponegoro pada tanggal 07 Desember 2017 )

- c) Profesionalitas kerja karyawan pada Lembaga Keuangan Syariah.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwasanya masyarakat merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Syariah tersebut, dilihat dari segi fasilitasnya seperti ruangan yang menggunakan AC, menggunakan TV agar nasabah tidak merasa bosan dalam menunggu nomor antrianya (wawancara dengan bapak Ermanto, ibu Kasmawati, bapak Santa Alriko, ibu Dona, ibu Emi, ibu Nasriyetti dan bapak Rinaldi)

- d) Kelebihan dan kelemahan dalam bertransaksi di Lembaga Keuangan Syariah.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwasanya dalam Lembaga Keuangan Syariah tidak menggunakan sistem bunga, namun Lembaga Keuangan Syariah tersebut menggunakan sistem bagi hasil yang dimana menguntungkan kedua belah pihak. Selain dari kelebihan yang dimiliki oleh Lembaga Keuangan Syariah, lembaga tersebut juga memiliki kelemahan dalam sistem pelayanan seperti pemberian pembiayaan yang sedikit rumit dan prosedurnya lama. (wawancara dengan ibu Kasmawati di Jorong Kampung Baru pada tanggal 04 Desember 2017 jam 17.07)

- e) Pelayanan yang diberikan oleh Bank Konvensional.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwasanya ada beberapa masyarakat yang merasa nyaman dari pelayanan yang diberikan oleh bank konvensional tersebut dan ada juga yang merasa tidak nyaman dari pelayanan yang diberikan oleh bank konvensional tersebut, seperti ketidakjelasan dalam sistem bagi hasil yang menggunakan sistem bunga dan ketidakramahan yang diberikan oleh karyawan kepada nasabah disaat nasabah melakukan transaksi. (wawancara dengan ibu Yeni Puspita di Jorong Parak Juar pada tanggal 11 Desember 2017 jam 17.00)

## 2) Faktor Psikis

### a) Pengetahuan masyarakat Nagari Baringin tentang Lembaga Keuangan Syariah.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan masyarakat yang ada di Nagari Baringin dapat disimpulkan bahwa pada umumnya masyarakat Nagari Baringin mengetahui tentang Lembaga Keuangan Syariah. (wawancara dengan 15 orang masyarakat Nagari Baringin, 8 orang masyarakat menabung di Lembaga Keuangan Syariah, 5 orang diantara masyarakat berkeinginan untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah, akan tetapi masyarakat tersebut masih merasa ragu karena kurang mengetahui bagaimana proses dan prosedur yang ada di Lembaga Keuangan Syariah, dan 2 orang diantaranya tidak berminat sama sekali untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah).

### b) Pengetahuan masyarakat tentang haramnya bunga di bank konvensional.

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwasanya masyarakat Nagari Baringin pada umumnya

mengetahui bahwa bunga di bank konvensional itu haram, tetapi masyarakat masih menggunakan jasa bank konvensional dengan alasan jangkauan dari bank konvensional itu luas, ATM nya ada dimana-mana, dan juga bagi masyarakat yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil menerima gaji melalui bank konvensional. (dari 15 orang masyarakat yang peneliti wawancarai mereka mengetahui kalau bunga bank konvensional itu haram)

- c) Pandangan masyarakat terhadap bank syariah dan bank konvensional.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwa masyarakat Nagari Baringin berpendapat kalau sistem pelayanan yang diberikan oleh kedua lembaga keuangan tersebut berbeda. Pada umumnya bank konvensional menggunakan sistem bunga sedangkan pada Lembaga Keuangan Syariah menggunakan sistem bagi hasil yang dimana saling menguntungkan antara kedua belah pihak yaitu antara nasabah dengan pihak bank. Dan ada juga masyarakat yang mengatakan bahwa sistem pelayanan antara bank syariah dengan bank konvensional itu sama saja. (wawancara dengan 15 orang masyarakat Nagari Baringin)

- d) Perbedaan keuntungan dari bank syariah dengan bank konvensional.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwasanya nasabah lebih merasa diuntungkan menggunakan jasa bank syariah daripada bank konvensional, karena kejelasan dari sistem bagi hasil yang diberikan oleh bank syariah lebih jelas daripada sistem bagi hasil yang diberikan oleh bank konvensional. (wawancara dengan bapak

Ermanto di Jorong Jati pada tanggal 07 Desember 2017 jam 20.13, ibu Kasmawati di Jorong Kampung Baru pada tanggal 04 Desember 2017 jam 17.07 dan Miza Afrilia di Jorong Belakang Pajak pada tanggal 12 Desember 2017 jam 15.15)

b. Faktor ekonomi

Kata ekonomi berasal dari sebuah kata dalam bahasa Yunani yang merujuk kepada “pihak yang mengelolah rumah tangga”.Sepintas lalu, pengertian aslinya tersebut terasa kurang jelas. Namun sesungguhnya, antara makna dari istilah “rumah tangga” dan “ekonomi” terdapat begitu banyak kesamaan.(Mankiw, 2003, p. 3)

Ekonomi menyangkut kebutuhan-kebutuhan manusia dan sumber-sumber. Keinginan dan kebutuhan manusia tidak terbatas, sedang sumber-sumber selalu terbatas. Dengan demikian ilmu ekonomi berusaha menerangkan bagaimana memenuhi kebutuhan masyarakat sebanyak mungkin dengan jumlah sumber-sumber yang terbatas. (Simanjuntak, 1998, p. 1)

1) Bagi hasil di Lembaga Keuangan Syariah

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwasanya bagi hasil yang di dapat oleh nasabah berdasarkan kesepakatan antara pihak nasabah dengan pihak bank. (wawancara dengan narasumber yang menabung di Lembaga Keuangan Syariah diataranya bapak Ermanto di Jorong Jati pada tanggal 07 Desember 2017 jam 20.13, ibu Kasmawati di Jorong Kampung Baru pada tanggal 04 Desember 2017 jam 17.07, ibu Dona di Jorong Dipponegoro pada tanggal 07 Desember 2017 jam 17.30) jawaban mereka sama ketika peneliti menanyakan pertanyaan yang sama.

2) Faktor yang menyebabkan masyarakat tidak menggunakan bank syariah dalam melakukan transaksi.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwasanya alasan mengapa masyarakat tidak menggunakan jasa bank syariah dalam melakukan transaksi adalah dari prosedur-prosedur yang di berikan disaat nasabah melakukan transaksi sedikit rumit dan terlalu lama dalam proses registrasi, seperti dalam hal pencairan pembiayaan, selain itu masyarakat juga mengatakan kalau bank syariah itu fasilitasnya masih kurang memadai, kurangnya faslitas seperti ATM, dimana letak mesin ATM hanya ada di bank syariah itu saja dan bagi masyarakat yang tinggalnya jauh merasa kewalahan mengambil uang ketika bank tutup di saat hari libur. (wawancara dengan ibu Nel pada tanggal 05 Desember 2015 di Jorong Bukit Gombak pada jam 16.32 dan ibu Yeni Puspita di Jorong Parak Juar pada tanggal 11 Desember 2017 Jam 17.00)

3) Pengaruh lokasi keberadaan bank konvensional.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwasanya jangkauan lokasi bank konvensional sangat mempengaruhi masyarakat masih menggunakan jasa bank konvensional tersebut, dikarenakan keberadaan fasilitas bank konvensional tersebut ada dimana-mana, yang memudahkan masyarakat untuk melakukan transaksi apabila dalam keadaan mendesak. (wawancara dengan 15 orang masyarakat Nagari Baringin)

4) Strategi promosi mana yang lebih menarik antara Lembaga Keuangan Syariah dibandingkan bank konvensional.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwasanya strategi promosi yang lebih menarik antara Lembaga Keuangan Syariah dibandingkan dengan bank

konvensional adalah sama-sama menarik, karena pada waktu tertentu kedua lembaga keuangan tersebut sama-sama memberikan *doorprice*, seperti barang-barang elektronik. (wawancara dengan ibu Dona di Jorong Diponegoro pada tanggal 07 Desember 2017 pada jam 17.30 setelah ibu Dona pulang dari kantor)

### c. Faktor Sosial

Secara etimologi, sosial berasal dari bahasa Latin, yaitu *socius* yang berarti teman dan bahasa Yunani, Jadi, secara *harfiah* sosial adalah berbicara tentang teman, kemudian artinya diperluas menjadi berbicara tentang masyarakat.

Secara umum, faktor sosial mempelajari sistematis kehidupan bersama manusia selama kehidupan tersebut dapat ditinjau dan diamati dengan metode empiris. Sosial berusaha meneliti tentang hakikat dan sebab-sebab dari berbagai pola pikiran dan tindakan manusia yang teratur dan dapat berulang. Dengan demikian, sosial adalah ilmu yang mempelajari kehidupan masyarakat dalam arti kehidupan bersama yang mempunyai berbagai tindakan.

Faktor sosial merupakan ilmu yang lahir dari hasil observasi dan pemikiran ilmiah manusia atas kehidupan bersama. Pemikiran ilmiah ini berusaha menelusuri hingga ke akar-akar dari fenomena-fenomena yang tampak, mencari sebab akibat dan menempatkannya dalam suatu hubungan yang lebih besar, yang pada umumnya tidak langsung dapat diamati (Herabudin, 2015, p.18)

1) Pelayanan dan keramahan karyawan bank konvensional dalam melayani nasabah dibandingkan dengan Lembaga Keuangan Syariah.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwasanya pelayanan dan keramahan karyawan

Lembaga Keuangan Syariah dengan karyawan yang ada di bank konvensional sama-sama melayani dengan baik, ramah dan sopan dalam melayani nasabah. Namun ada juga masyarakat mengatakan lebih ramah bank syariah, karena sebelum melakukan pelayanan karyawannya terlebih dahulu membaca assalamualaikum terlebih dahulu yang membuat beberapa masyarakat yang menabung di bank syariah merasa lebih sopan, selain itu karyawan di bank syariah lebih menghargai lebih menghargai nasabah. Salah seorang narasumber yaitu ibu Kasmawati pernah mengalami hal yang tidak menyenangkan ketika bertransaksi di bank konvensional, saat itu ibu Kasmawati adu mulut dengan karyawan bank dikarenakan kurang ramahnya karyawan saat melayani nasabah (kasar). (wawancara dengan ibu Kasmawati di Jorong Kampung Baru pada tanggal 04 Desember 2017 jam 17.07)

- 2) Dorongan dari keluarga untuk menggunakan jasa bank konvensional.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwa pada umumnya tidak ada dorongan dari keluarga untuk menggunakan jasa bank konvensional, melainkan berdasarkan kemauan diri sendiri untuk menggunakan jasa bank konvensional. Akan tetapi ada beberapa masyarakat yang di dorong oleh keluarganya untuk menggunakan jasa bank konvensional, dengan berbagai alasan diantaranya letak bank konvensional yang dekat dengan rumah masyarakat yang memudahkan dalam bertransaksi, dan ada juga yang mendapat transfer dari keluarganya melalui jasa bank konvensional. (wawancara dengan ibu Nel di Jorong Bukit Gombak pada tanggal 05 Desember 2017 jam 16.32)

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan bahwa minat masyarakat nagari baringin dalam bertransaksi di Lembaga Keuangan Syariah dapat disimpulkan sebagai berikut:

2. Masyarakat mempunyai minat untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah dengan kecenderungan yang berbeda, sedangkan bentuk minat masyarakat dalam menabung adalah ekstrinsik dengan faktor pendorong dari dalam individu, karena merespon dari segi manfaat dan efisiensinya.

Sebagian besar masyarakat Nagari Baringin minatnya tinggi untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah lebih banyak yang menjawab “setuju” untuk menabung. Masyarakat tersebut berminat terhadap produk-produk yang ada di Lembaga Keuangan Syariah yang dapat membantu masyarakat dalam pengembangan usahanya. Disamping itu masih ada sebagian masyarakat yang minatnya sedang karena menjawab “ragu-ragu” yang disebabkan karena kurang mengerti dengan informasi mengenai produk-produk dan sistem bagi hasil di Lembaga Keuangan Syariah tersebut. Namun ada masyarakat Nagari Baringin yang sedikit menjawab “tidak setuju” atas pernyataan yang diberikan karena masyarakat tersebut tidak mengetahui Lembaga Keuangan Syariah dan tidak pernah bertransaksi dengan Lembaga Keuangan Syariah secara langsung.

3. Faktor yang mempengaruhi minat yang paling dominan pada masyarakat adalah faktor psikis, karena dorongan dari dalam diri sendiri dan kebutuhan, sedangkan motifasi sosial dan emosional (agama) tidak menjadi faktor yang mempengaruhi.



Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Nagari Baringin terhadap Lembaga Keuangan Syariah antara lain, yang pertama yaitu sebagian besar masyarakat Nagari Baringin tidak berminat untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah karena kurang mengetahui bagaimana proses untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah dan prosedurnya terkesan sulit, kedua yaitu keinginan masyarakat untuk bertransaksi halal, ketiga yaitu jarak lokasi Lembaga Keuangan Syariah tersebut strategis yang menyebabkan masyarakat berkeinginan untuk menabung, keempat yaitu efisiensi pelayanan Lembaga Keuangan Syariah tersebut kurang memadai karena fasilitas seperti ATM yang terbatas, yang kelima yaitu dorongan dari keluarga untuk menggunakan jasa Lembaga Keuangan Syariah dalam menabung dan yang keenam pelayanan dari pihak Lembaga Keuangan Syariah khususnya dengan sistem jemput tabungan kerumah-rumah lebih membantu dan meringankan masyarakat untuk menabung.

## **B. SARAN**

Setelah mengamati penelitian yang penulis lakukan, maka penulis ingin memberikan saran-saran kepada :

4. Masyarakat Nagari Baringin untuk lebih antusias dan menggali lagi informasi mengenai Lembaga Keuangan Syariah karena prinsip dan tujuan didirikannya Lembaga Keuangan Syariah ini adalah meningkatkan perekonomian masyarakat.
5. Pemerintah setempat, untuk dapat memberikan dukungan kepada masyarakat supaya dapat memanfaatkan dan menggunakan jasa Lembaga Keuangan Syariah sebagai alternatif terhadap penghindaran praktek riba dalam transaksi ekonomi.
6. Pihak Lembaga Keuangan Syariah, untuk dapat memberikan informasi dan mensosialisasikan kepada semua lapisan masyarakat khususnya pada masyarakat Nagari Baringin sehingga dapat melahirkan minat masyarakat untuk bertransaksi serta memanfaatkan jasa Lembaga Keuangan Syariah.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- a. Ahmadi (2003). *Psikologi Umum*. Jakarta: PT Rineka Cipta
- b. Baharuddin (2010). *Psikologi Pendidikan Refleksi Teoritis Terhadap Fenomena*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media
- c. Dewianty. S (2017). *Sistem Lembaga Keuangan Syariah*. Jurnal Ekonomi Dan Hukum Islam.
- d. Ghufron dan Risnawati (2001). *Teori-teori Psikologi* . Yogyakarta: Ar-Ruzz Media
- e. Herabudin (2015). *Pengantar Sosiologi*. Bandung: CV Pustaka Setia
- f. Iska. (2012). *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia*. Btusangkar: Stain Batusangkar Press
- g. Mankiw (2003). *Pengantar Ekonomi*. Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama
- h. Muhammad (2000). *Lembaga-Lembag Keuangan Umat Kontemporer*. Yogyakarta: UII Pres
- i. Muskinin. L (2017). *Lembaga Keuangan Syariah*.
- j. Ghufron dan Risnawati. (2001). *Teori-teor Psikologi*. Yogyakarta: Ar-ruzz Media
- k. Sarwono (2002). *Psikologi Sosial Individu dan Teori-teori Psikologi Sosial*. Jakarta: Balai Pustaka
- l. Shaleh (2004). *Psikolog Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Kencana
- m. Simanjuntak. J. (2001) *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

- n. Sinungan. M (2009). *Manajemen Dana Bank*. Jakarta: PT Rineka Cipta
- o. Soemitra. (2017). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Berat
- p. Sora. N (2014). *Pengertian Transaksi dan Bukti Transaksi Terlengkap*. Saleh. AR (2004). *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Kencana
- q. Sumar'in. (2012). *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- r. Swashta (2002). *Azas-azas Marketing*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta
- s. Walgito (2004). *Pengantar Psikologi Umum*. Yogyakarta: Andi Offset

### **Skripsi**

- a. Aromasari. T (2017). *Faktor-Faktor Mempengaruhi Minat Menabung*. Universitas Gajah Mada (Skripsi)  
<http://www.scribd.com/doc/83789862/mikrom-Hsb-250939362-Contoh-Skripsi>
- b. Fadillah. *Pengaruh Pengetahuan Mahasiswa Prodi Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Di Perbankan Syariah*. STAIN Batusangkar (Skripsi)
- c. Rahmawati. I (2008). *Pengaruh Promosi BMT Terhadap Motivasi Menabung Siswa*. UIN Syarif Hidayatullah Jakarta (Skripsi)
- d. Rahmawati. K. *Peningkatan Minat Menabung Melalui Kerjasama Bank Kalsel dengan Sekolah-Sekolah di Kota Banjarmasin*. IAIN Antasari Banjarmasin (Skripsi)
- e. Suzana. D (2015). *Tingkat Pemahaman Masyarakat Nagari Pariangan Terhadap BMT*. STAIN Batusangkar (Skripsi)

## Web

- a. Belawa (2017). *Pemahaman dalam pembelajaran*.  
<http://www.referensimakalah.com/2013/05/pengertian-pemahaman-dalampembelajaran.html?m=1>
- b. <https://id.m.wikipedia.org/wiki/psikologi>
- c. <https://id.m.wikipedia.org/wiki/ekonomi>
- d. <http://knowledgeisfree.blogspot.co.id/2017/09/lembaga-keuangan-syariah.html?m=1>
- e. <http://matheduunila.blogspot.co.id/2009/10/penertian-minat.html?m=1>
- f. <http://www.pengertianku.net/2014/12/pengertian-transaksi-dan-bukti-transaksi-terlengkap.html>
- g. <http://www.pengertianku.net/2017/03/pengertian-sosiologi-secara-umum-dan-ciri-cirinya.html>
- h. Mandasar.i K (2016). *Minat Dalam Ekonmi*.  
<http://www.google.co.id/search?hl=id&ie=ISO-88591&q=pengertisn+minat+menurut+teori+ekonomi+pdf>
- i. Matheduunila (2017). *Pengertian Minat*. <http://matheduunila.blogspot.co.id/2009/10/pengertian-minat.html?m=1>, diakses pada 20 Desember 2017, pukul 13.30 WIB

