

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peningkatan pertumbuhan ekonomi di Indonesia tidak hanya bergantung dari jumlah uang yang beredar, akan tetapi ditentukan juga luasnya akses terhadap produk dan jasa lembaga finansial (inklusi keuangan). Salah satu indikatornya yaitu rasio menabung. Bagi sebagian orang memiliki tabungan dalam jumlah besar seringkali hanya menjadi angan-angan dan sulit untuk dilakukan. Menabung akan memberikan manfaat yang luar biasa, tidak hanya bisa merubah kebiasaan finansial menjadi lebih baik tapi juga sebagai bekal masa depan.

Menurut Warneryd (dalam Rohman dan Widjaja, 2016) perilaku menabung adalah kombinasi dari persepsi kebutuhan masa depan, keputusan menabung dan tindakan penghematan. Menurut Thung dkk, (2016) sebagian besar orang cenderung untuk mendefinisikan tabungan sebagai investasi, menempatkan uang di rekening bank, berspekulasi dan melunasi hipotek. Menabung itu penting untuk pegangan di akhir kehidupan saat tidak memperoleh pendapatan lagi, melatih sikap hemat, melatih sikap mandiri, yang apabila setiap individu memiliki tabungan yang tinggi, maka dana yang terhimpun dari masyarakat pun akan tinggi. Hal tersebut berpengaruh dalam jangka panjang, untuk meningkatkan kegiatan investasi, sehingga apabila investasi meningkat, maka pertumbuhan ekonomi pun akan meningkat. Jika tidak menabung maka tidak akan ada dana untuk kebutuhan yang bersifat mendadak tetapi penting, jika tidak menabung maka akan memicu sikap boros dan akan bergantung kepada orang lain.

Menurut Rendra, (2017) menabung belum menjadi kebiasaan bagi sebagian besar masyarakat di Indonesia. Tingkat kesadaran menabung di kalangan masyarakat diyakini masih rendah. Masyarakat yang menabung, selama ini

hanya melakukannya bila memiliki dana yang berlebih setelah konsumsi dipenuhi. Presiden Republik Indonesia dalam suatu berita menyatakan mengenai persentase angka tabungan penduduk Indonesia, Tercatat, saat ini rasio porsi tabungan terhadap pendapatan domestik bruto (PDB) per kapita masih sangat rendah yakni sekitar 20 persen. Padahal, idealnya porsi tabungan terhadap PDB adalah sebesar 32%. (Merdeka.com, 2018). Berdasarkan pernyataan tersebut menunjukkan bahwa adanya sebuah masalah yang akan berpengaruh pada pertumbuhan ekonomi Indonesia, yang disebabkan rendahnya kesadaran masyarakat untuk menabung.

Banyak masyarakat Indonesia berpendapat, kebiasaan menabung hanya berlaku bagi individu, apabila individu tersebut memiliki sisa uang atau menabung harus dalam jumlah yang besar (Rendra, 2017). Hal ini merupakan pola pikir yang kurang tepat mengenai perilaku menabung seseorang. Maka Pemerintah memiliki sebuah program untuk mendorong masyarakat gencar dalam menabung yang dinamakan edukasi keuangan dan kampanye Gerakan Ayo menabung. Program tersebut tercantum dalam pelaksanaan Peraturan Presiden (Perpres) No.82 Tahun 2016 tentang strategi nasional keuangan inklusif. Tujuannya meningkatkan kesadaran masyarakat untuk memiliki perilaku menabung, terutama untuk kalangan masyarakat. (Suhendra dan Arifin, 2019). Menabung dapat dilakukan dengan berbagai macam cara yang paling umum adalah menabung di Bank.

Salah satu kegiatan perbankan yaitu memberikan pinjaman, menghimpun uang dan menyebarluaskan uang kepada masyarakat selain itu perbankan juga kembali menjual uang yang berhasil dihimpun dari nasabah dengan cara menukarkan kembali kedalam bentuk mata uang lainnya. Bank syariah memiliki perbedaan dengan perbankan konvensional yaitu karena di bank syariah tidak memiliki bunga jadi jika ada nasabah yang ingin meminjam uang maka ketika membayar tidak menggunakan bunga. Bank syariah juga memiliki banyak produk yang mereka tawarkan kepada masyarakat dan

nasabah dengan menggunakan prinsip berbasis islam atau syariah. Tetapi dengan adanya prinsip ini nasabah perbankan syariah tidak hanya dari mayoritas masyarakat muslim saja tetapi juga dari agama lainnya. Salah satu perbankan syariah adalah PT. Bank BRI Syariah, pada saat ini PT. Bank BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. Dalam mengembangkan bisnis, PT Bank BRI Syariah membuka kantor cabang di Lampung pada tahun 2005. Berikut data tabungan BRI Syariah Bandar Lampung.

Tabel 1.1 Jumlah Tabungan BRI Syariah (dalam Juta Rupiah)

No	Tahun	Jumlah Tabungan
1	2015	1,843
2	2016	2,305
3	2017	2,346
4	2018	2,454
5	2019	2,521

Sumber : BRI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang,2019

Tabel 1.1 menunjukkan perkembangan jumlah tabungan BRI Syariah berdasarkan *database financing support* BRI Syariah KC Tanjung Karang 2019. Jika pada tahun 2015 jumlah tabungan BRI Syariah hanya mencapai 1,843 Juta Rupiah, maka pada Desember 2016 jumlah tabungan BRI Syariah telah mencapai 2,305 Juta Rupiah. Peningkatan jumlah Tabungan BRI Syariah ini tentunya tidak terlepas dari berbagai fitur, manfaat dan kemudahan yang diberikan kepada nasabah untuk membuka tabungan BRI Syariah. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah menabung di bank syariah antara lain faktor kontrol diri, faktor kelompok referensi dan faktor kualitas layanan.

Gottfredson & Ralston (dalam Ardiana, 2016) mendefinisikan kontrol diri sebagai derajat kemudahan seseorang terkena serangan godaan sesaat. Kontrol diri merupakan suatu kecakapan individu dalam kepekaan membaca

situasi diri dan lingkungannya. Selain itu juga kemampuan untuk mengontrol dan mengelola faktor-faktor perilaku sesuai dengan situasi dan kondisi untuk menampilkan diri dalam melakukan sosialisasi, kemampuan untuk mengendalikan perilaku, kecenderungan menarik perhatian, keinginan mengubah perilaku agar sesuai untuk orang lain, menyenangkan orang lain, selalu berinteraksi dengan orang lain, dan menutupi perasaannya. Kontrol diri sebagai suatu kemampuan untuk menyusun, membimbing, mengatur dan mengarahkan bentuk perilaku yang dapat membawa individu ke arah konsekuensi positif. (Risnawita, 2016).

Kontrol diri (*self control*) memiliki berbagai istilah diantaranya adalah pengendalian diri. kontrol diri memiliki pengertian sebagai kemampuan untuk mengontrol dan mengelola perilaku dan faktor-faktor yang mempengaruhi sesuai dengan situasi dan kondisi untuk menampilkan diri dalam bersosialisasi, kecenderungan menarik perhatian, keinginan mengubah perilaku agar sesuai untuk orang lain, menyenangkan orang lain, selalu conform dengan orang lain, dan menutupi perasaannya (Fuad Abdul,dkk 2019). Kontrol diri membantu mencapai keberhasilan dalam jangka panjang atau tujuan yang lebih tinggi dengan mengesampingkan kesenangan jangka pendek (Boer, 2016). Dalam menganbil sebuah tindakan diperlukan kontrol diri yang baik sehingga tindakan yang diambil sudah diperhitungkan dengan matang dan itu merupakan tindakan yang terbaik, begitu pula dalam menabung perlu kontrol diri yan baik untuk berinvestasi.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Resti Desi (2018) hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan kontrol diri terhadap perilaku menabung. Hal ini dikarenakan orang lebih cenderung untuk menabung jika mereka mampu mengendalikan diri melalui penerapan penganggaran dan penilaian biaya ekonomi. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Hani dan Dwi (2016) hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan pengendalian diri terhadap perilaku menabung. Hal ini dikarenakan seseorang yang memiliki kontrol diri yang

kuat akan mampu untuk berhemat. Hal ini disebabkan oleh pertentangan dalam diri atas kebutuhan dan keinginan. Sedangkan hasil penelitian yang dilakukan Tunggal dan Susanti (2018) menjelaskan bahwa kontrol diri secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku menabung. Hal ini dikarenakan ketika individu mempunyai kontrol diri yang baik, ternyata masih tidak dapat mengendalikan penggunaan uangnya dan dapat melakukan pengelolaan keuangan dengan lebih baik dan mempunyai niat untuk menabung.

Kelompok referensi merupakan orang atau kelompok yang dianggap sebagai rujukan bagi seseorang untuk membentuk perilaku dan sikap umum atau khusus, atau pedoman khusus bagi perilaku. (Depi,2018). Kelompok referensi biasa dalam bentuk organisasi formal yang besar, terstruktur dengan rapi, memiliki jadwal pertemuan rutin, dan karyawan-karyawan yang tetap. Di pihak lain, kelompok referensi dapat juga berbentuk kelompok kecil dan informal. Seseorang akan lebih berhati-hati dalam memilih produk jika risiko yang ditanggung lebih besar, mereka akan membutuhkan banyak referensi baik dari keluarga, teman maupun rekan kerja mereka. Dalam penerapannya di bank syariah, produk perbankan menggunakan akad mudharabah muthlaqoh, kemungkinan risiko yang dapat terjadi dalam deposito mudharabah yaitu apabila terjadi kelalaian oleh pihak lembaga keuangan dalam menyalurkan pembiayaan.

Seseorang akan lebih berhati hati dalam memilih produk jika risiko yang ditanggung lebih besar, mereka akan membutuhkan banyak referensi baik dari keluarga, teman maupun rekan kerja mereka. dalam penerapannya di bank syariah, produk perbankan menggunakan akad mudharabah muthlaqoh, kemungkinan risiko yang dapat terjadi dalam deposito mudharabah yaitu apabila terjadi kelalaian oleh pihak lembaga keuangan dalam menyalurkan pembiayaan.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh M.Azhari (2018) menyatakan bahwa kelompok referensi berpengaruh terhadap perilaku menabung. Hal ini dikarenakan memilih bank syariah tidak terlepas dari adanya kelompok referensi sebagai rujukan bagi seseorang untuk membentuk perilaku dan sikap umum atau khusus, atau pedoman khusus bagi perilaku. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Hani dan Dwi (2016) menyatakan bahwa kelompok referensi berpengaruh terhadap perilaku menabung. Hal ini dikarenakan perilaku menabung orang dewasa muda lebih berorientasi pada kelompok referensi atau rekan-rekan mereka serta dunia orang dewasa atau kurang bergantung pada orang tua. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Wahyu Utami dkk, (2015) menyatakan bahwa kelompok referensi tidak berpengaruh terhadap perilaku menabung. Hal ini dikarenakan dikarenakan kelompok acuan merupakan media yang kurang efektif bagi seorang konsumen untuk mendapatkan banyak informasi mengenai suatu produk karena kelompok ini dianggap kurang mempunyai pengalaman yang lebih banyak mengenai informasi tersebut.

Menurut Stanton dalam M. Azhari (2018), Pelayanan adalah suatu yang didefinisikan secara terpisah, tidak berwujud dan tidak ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan, sehingga dapat diambil pengertian bahwa pelayanan merupakan suatu manfaat yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain dan biasanya tidak berwujud. Pelayanan merupakan fungsi dari pada *personal selling* beberapa pembeli menyatakan bahwa mereka membeli suatu barang karena penjualnya ramah, menarik dan pelayanannya memuaskan, *personal selling* itu sendiri merupakan interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditunjukkan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan kepada pihak lain. *Personal selling* biasanya dilakukan oleh seorang pelayan toko atau tempat berbelanja, sehingga dapat langsung mengetahui keinginan motif dan perilaku konsumen sekaligus dapat melihat reaksi konsumen. Semakin baiknya kualitas pelayanan akan berdampak meningkatnya perilaku nasabah

untuk menabung di bank BRI syariah dan begitu pula sebaliknya. Untuk itu perlu dilakukan perbaikan untuk meningkatkan kualitas pelayanan dengan cara meningkatkan kemampuan pihak perbankan untuk menyelesaikan transaksi dalam waktu singkat dan tepat. (M. Azhari,2018).

Hasil penelitian yang dilakukan oleh M. Azhari (2018) menyatakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh terhadap perilaku menabung. Hal ini dikarenakan nasabah umumnya mempunyai perilaku bangga apabila dilayani secara baik oleh petugas bank, untuk itu harus menjadikan pelayanan sebagai alat untuk menarik nasabah, sehingga tugas bank adalah mempelajari apayang diinginkan nasabah, bagaimana perilaku nasabah dan bagaimana cara melayani nasabah dengan baik. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Aisya Wardani (2019) menyatakan bahwa pelayanan tidak berpengaruh terhadap perilaku menabung. Hal ini dikarenakan pandangan terhadap suatu kualitas tidak hanya dilihat dari sisi pelayanan saja.

Berdasarkan latar belakang, fenomena dan penelitian terdahulu yang hasil penelitiannya masih berbeda-beda. Maka peneliti ingin meneliti kembali melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH KONTROL DIRI, KELOMPOK REFERENSI DAN PELAYANAN TERHADAP PERILAKU MENABUNG NASABAH BANK BRI SYARIAH”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang masalah diatas, maka dapat ditentukan rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Apakah kontrol diri berpengaruh terhadap perilaku menabung nasabah di bank BRI syariah?
2. Apakah kelompok referensi berpengaruh terhadap perilaku menabung nasabah di bank BRI syariah?
3. Apakah pelayanan berpengaruh terhadap perilaku menabung nasabah di bank BRI syariah?

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

1.3.1 Ruang Lingkup Subjek

Ruang lingkup subjek dalam penelitian ini adalah perilaku menabung.

1.3.2 Ruang Lingkup Objek

Ruang lingkup objek dalam penelitian ini adalah nasabah bank syariah.

1.3.3 Ruang Lingkup Tempat

Ruang lingkup tempat dalam penelitian ini yaitu di Bandar Lampung.

1.3.4 Ruang Lingkup Waktu

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan November 2019 sampai dengan selesai.

1.3.5 Ruang Lingkup Ilmu

Ruang lingkup ilmu Pasar Modal, Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Manajemen Keuangan dan Perusahaan dan Pasar Modal.

1.4 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan pokok permasalahan diatas maka diambil tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah kontrol diri berpengaruh terhadap perilaku menabung nasabah di bank BRI syariah.
2. Untuk mengetahui apakah kelompok referensi berpengaruh terhadap perilaku menabung nasabah di bank BRI syariah.
3. Untuk mengetahui apakah pelayanan berpengaruh terhadap perilaku menabung nasabah di bank BRI syariah.

1.5 Manfaat Penelitian

Dengan mengetahui pemecahan permasalahan, maka akan diperoleh beberapa manfaat, antara lain:

1. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan menjadi bahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang diimplementasikan untuk mengetahui perilaku menabung.

2. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh masyarakat sebagai pertimbangan dalam perilaku menabung serta dapat menyesuaikan dengan cepat terhadap informasi baru.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pegangan referensi bagi penelitian dibidang yang sama dimasa yang akan datang.

1.6 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini tercantum latar belakang, perumusan masalah, ruang lingkup penelitian, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika penelitian.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini memuat tentang teori-teori yang mendukung penelitian yang akan dilakukan oleh penulis / peneliti. Apabila penelitian memerlukan analisa statistika maka pada bab ini dicantumkan juga teori statistika dan hipotesa (bila diperlukan).

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini berisi metode-metode pendekatan penyelesaian permasalahan yang dinyatakan dalam perumusan masalah.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini, mahasiswa mendemonstrasikan pengetahuan akademis yang dimiliki dan ketajaman daya pikirnya dalam menganalisis persoalan yang dibahasnya, dengan berpedoman pada teori-teori yang dikemukakan pada BAB II. Mahasiswa diharapkan dapat mengemukakan suatu gagasan/rancangan/model/ teori baru untuk memecahkan masalah yang dibahas dengan tujuan peneliti.