

## **BAB II. KAJIAN PUSTAKA**

### 2.1 Pengertian Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS)

Ilmu Pengetahuan Sosial yang disingkat IPS dan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial yang seringkali disingkat Pendidikan IPS atau PIPS merupakan dua istilah yang sering diucapkan atau dituliskan dalam berbagai karya akademik secara tumpang tindih (*overlapping*).

Istilah IPS di Indonesia mulai dikenal sejak tahun 1970-an sebagai hasil kesepakatan komunitas akademik dan secara formal mulai digunakan dalam sistem pendidikan nasional dalam kurikulum 1975. Dalam dokumen tersebut IPS merupakan salah satu nama mata pelajaran yang diberikan pada jenjang pendidikan dasar dan menengah. Mata pelajaran IPS merupakan sebuah nama mata pelajaran integrasi dari mata pelajaran Sejarah, Geografi dan Ekonomi serta mata pelajaran ilmu sosial lainnya. Nama IPS ini sejajar dengan nama mata pelajaran Ilmu Pengetahuan Alam yang disingkat IPA. Menurut Somantri, penggunaan istilah IPS dan IPA dimaksudkan untuk membedakannya dengan nama-nama disiplin ilmu di Universitas.

Istilah Pendidikan IPS atau PIPS merupakan istilah yang sejajar dengan istilah Pendidikan IPA. Menurut Nu'man Somantri, istilah ini merupakan penegasan dan akibat dari istilah IPS-IPA saja agar bias dibedakan dengan pendidikan pada

tingkat Universitas. Dalam lingkup filsafat ilmu pendidikan, istilah Pendidikan IPS belum dikenal baik sebagai subdisiplin ilmu atau cabang dari disiplin ilmu. Dalam kepustakaan asing, istilah yang lazim digunakan antara lain , *Social Education, Education, Social Science Education, Citizenship Education, Studies of Society and Environment.*

Uraian yang cukup lengkap tentang perkembangan pengertian sejak kelahirannya terdapat dalam buku karya Saxe (1991) berjudul *in Schools: A History of The Early Years*. Menurut Saxe, pengertian PIPS yang dalam istilah asing lebih dikenal dengan istilah , pada tahap awal kelahiran terhadap dalam *The National Herbart Society Papers of 1896-1897*, yang menegaskan bahwa sebagai *delimiting the social sciences for pedagogical use* (upaya membatasi ilmu-ilmu sosial untuk penggunaan secara pedagogik). Selanjutnya pengertian ini menjadi dasar dalam dokumen “*Statement of the Chairman of Committee on* ” yang dikeluarkan oleh *Committee on Social studies (CSS)* tahun 1913. Dalam dokumen tersebut dinyatakan bahwa *sebagai a specific field to utilization of social sciences data as a force in the improvement of human welfare* (bidang khusus dalam pemanfaatan data ilmu-ilmu sosial sebagai tenaga dalam memperbaiki kesejahteraan umat manusia). Definisi ini memiliki kesamaan dengan definisi sebagai *specially selected from the social sciences for the purpose of improving the lot or the poor and suffering urban worker* (konsep pilihan ilmu-ilmu sosial dengan tujuan untuk memperbaiki nasib orang miskin dan kaum buruh perkotaan yang kurang beruntung).

## 2.2 Pengertian Pendidikan IPS dalam konteks Indonesia

Pendidikan IPS di Indonesia tidak dapat dipisahkan dari dokumen Kurikulum 1975 yang memuat IPS sebagai mata pelajaran untuk pendidikan di sekolah dasar dan menengah. Gagasan IPS di Indonesia pun banyak mengadopsi dan mengadaptasi dari sejumlah pemikiran perkembangan pada NCSS sebagai organisasi profesional yang cukup besar pengaruhnya dalam memajukan *Social studies* bahkan sudah mampu memengaruhi pemerintah dalam menentukan kebijakan Kurikulum persekolahan.

Pengetian PIPS di Indonesia sebagaimana yang terjadi di sejumlah Negara pada umumnya masih dipersepsikan secara beragam, namun, definisi yang sudah lama dirumuskan sebagai hasil adopsi dan adaptasi dari gagasan *global reformers* adalah definisi dari Prof. Nu'man Somantri yang dikemukakan dalam Forum Komunikasi II Himpunan Sarjana Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Indonesia, disingkat HISPIPSI (sekarang berubah menjadi himpunan Sarjana Ilmu-Ilmu Sosial Indonesia, disingkat HISPISI). Somantri mendefinisikan Pendidikan IPS dalam dua jenis, yakni Pendidikan IPS untuk persekolahan dan Pendidikan IPS untuk Perguruan Tinggi sebagai berikut.

Pendidikan IPS adalah penyederhanaan atau adaptasi dari disiplin ilmu-ilmu sosial dan humaniora, serta kegiatan dasar manusia yang diorganisasikan dan disajikan secara ilmiah dan pedagogis/psikologis untuk tujuan pendidikan. (Somantri, 2001:92).

Pendidikan IPS adalah seleksi dari ilmu-ilmu sosial dan humaniora, serta kegiatan dasar manusia yang diorganisasikan dan disajikan secara ilmiah dan pedagogis/psikologis untuk tujuan pendidikan. (Somantri, 2001:92).

Pengertian Pendidikan IPS yang pertama berlaku untuk Pendidikan Dasar dan Menengah, sedangkan yang kedua berlaku untuk Perguruan Tinggi atau LPTK. Perbedaan dari dua definisi ini terletak pada istilah “penyederhanaan” untuk pendidikan dasar dan menengah, sedangkan untuk Perguruan Tinggi ada istilah “seleksi”. Menurut Somantri, istilah penyederhanaan digunakan pada PIPS Pendidikan Dasar dan Menengah dimaksudkan untuk menunjukkan bahwa tingkat kesukaran bahan harus sesuai dengan tingkat kecerdasan dan minat peserta didik, sedangkan tingkat kesukaran untuk Perguruan Tinggi adalah sama dengan tingkat kesukaran Perguruan Tinggi.

Adanya pembedaan definisi PIPS di Indonesia ini berimplikasi bahwa PIPS dapat dibedakan atas dua, yakni PIPS sebagai mata pelajaran dan PIPS sebagai kajian akademik. PIPS sebagai mata pelajaran terdapat dalam kurikulum sekolah mulai tingkat sekolah dasar (SD) hingga sekolah menengah (SMP/MTS dan SMA/MA/SMK). PIPS pada kurikulum sekolah (satuan pendidikan) pada hakikatnya merupakan mata pelajaran wajib sebagaimana dinyatakan dalam Undang-Undang No 20 Tahun 2003 tentang sistem Pendidikan Nasional Pasal 39.

PIPS untuk tingkat sekolah sangat erat kaitannya dengan disiplin ilmu-ilmu sosial yang terintegrasi dengan humaniora dan Ilmu Pengetahuan Alam yang dikemas

secara ilmiah dan pedagogis untuk kepentingan pembelajaran di sekolah. Oleh karena itu IPS di tingkat sekolah pada dasarnya bertujuan untuk mempersiapkan para peserta didik sebagai warga Negara yang menguasai pengetahuan (*knowledge*), keterampilan (*skills*), sikap dan nilai (*attitude* dan *values*) yang dapat digunakan sebagai kemampuan untuk memecahkan masalah pribadi atau masalah sosial serta kemampuan mengambil keputusan dan berpartisipasi dalam berbagai kegiatan kemasyarakatan agar menjadi warga negara yang baik.

PIPS sebagai kajian akademik disebut juga IPS sebagai pendidikan disiplin ilmu adalah PIPS sebagai seleksi dan integrasi ilmu-ilmu sosial dan disiplin ilmu lain yang relevan, dikemas secara psikologis, ilmiah, pedagogis, dan sosial-kultural untuk tujuan pendidikan. Artinya, berbagai tradisi dalam ilmu sosial termasuk konsep, struktur, cara kerja ilmuwan sosial, aspek metode maupun aspek nilai yang dikembangkan dalam ilmu-ilmu sosial, dikemas secara psikologis, ilmiah, pedagogis, dan sosial-kultural untuk kepentingan pendidikan. Untuk memahami masalah PIPS hendaknya memiliki pemahaman yang baik tentang disiplin ilmu-ilmu sosial yang meliputi struktur, ide fundamental, pertanyaan pokok (*mode of inquiry*), metode yang digunakan dan konsep-konsep setiap disiplin ilmu, disamping pemahamannya tentang prinsip-prinsip kependidikan dan psikologi serta permasalahan sosial.

Lebih jauh, calon guru IPS hendaknya punya pemahaman yang baik tentang disiplin ilmu sosial yang meliputi struktur, ide fundamental, pertanyaan pokok (*mode of inquiry*), metode yang digunakan dan konsep-konsep setiap disiplin

Ilmu, disamping pemahamannya tentang prinsip-prinsip kependidikan dan psikologis serta karakter peserta didik.

### 2.3 PIPS Sebagai Pendidikan Disiplin Ilmu

Pendidikan IPS sebagai pendidikan disiplin ilmu dengan identitas bidang kajian elektik yang dinamakan “*an integrated system of knowledge*”, “*synthetic discipline*”, “*multidimensional*”, dan “kajian konseptual sistemik” merupakan kajian (baru) yang berbeda dari kajian monodisiplin atau disiplin ilmu “tradisional”.

Dengan pertimbangan semakin kompleksnya permasalahan kehidupan berbangsa dan bernegara di Indonesia maka pada tahun 1970-an mulai diperkenalkan Pendidikan IPS (PIPS) sebagai pendidikan disiplin ilmu. (Istilah pendidikan disiplin ilmu pertama kali dikemukakan oleh Nu'man Somantri dalam berbagai karya tulis). Gagasan tentang PIPS ini membawa implikasi bahwa PIPS memiliki kekhasan dibandingkan dengan mata pelajaran lain sebagai pendidikan disiplin ilmu, yakni kajian yang bersifat terpadu (*integrated*), *interdisipliner*, multidimensional bahkan *cross-disipliner*. Karakteristik ini terlihat dari perkembangan PIPS sebagai mata pelajaran di sekolah yang cakupan materinya semakin meluas seiring dengan semakin kompleks dan rumitnya permasalahan sosial yang memerlukan kajian secara terintegrasi dari berbagai disiplin ilmu-ilmu sosial, ilmu pengetahuan alam, teknologi, humaniora, lingkungan bahkan sistem kepercayaan.

PIPS yang di Indonesia baru diperkenalkan di tingkat sekolah pada awal tahun 1970-an kini semakin berkembang sejalan dengan perkembangan pemikiran tentang *Social studies* di Negara-negara maju dan tingkat permasalahan sosial yang semakin kompleks. Semula ada tiga tradisi *Social studies*, yakni:

1. IPS sebagai transmisi kewarganegaraan (*Social studies as citizenship transmission*)
2. IPS sebagai ilmu-ilmu sosial (*Social studies as Social Sciences*)
3. IPS sebagai penelitian mendalam (*Social studies as reflective inquiry*)

Namun, kini telah berkembang menjadi lima tradisi dengan tambahan:

4. IPS sebagai kritik kehidupan sosial (*Social studies as social criticism*)
5. IPS sebagai pengembangan pribadi individu (*Social studies as personal development of the individual*)

(Sapriya, 2009)

Merujuk kepada lima tradisi di atas, maka kajian dan implementasi IPS bukan hanya dikembangkan di tingkat sekolah melainkan juga di tingkat perguruan tinggi. Kesimpulannya, istilah PIPS sebagai pendidikan disiplin ilmu adalah PIPS yang dikaji dan dikembangkan secara ontologis, epistemologis, dan aksiologis di perguruan tinggi baik pada jenjang S1, S2 maupun S3.

Selaku proponen PIPS sebagai pendidikan disiplin ilmu, Somantri (2001) memberikan definisi pendidikan disiplin ilmu sosial sebagai berikut:

1. Pendidikan disiplin ilmu adalah suatu batang tubuh disiplin (baru) yang menyeleksi konsep, generalisasi dan teori dari struktur disiplin-disiplin ilmu

(Universitas) dan disiplin ilmu pendidikan yang diorganisasikan dan disajikan secara ilmiah dan psikologis untuk tujuan pendidikan.

2. Pendidikan disiplin ilmu sosial adalah seleksi dari struktur disiplin akademik, ilmu-ilmu sosial yang diorganisasikan dan disajikan secara ilmiah dan psikologis untuk mewujudkan tujuan pendidikan FPIPS dalam kerangka pencapaian tujuan nasional yang berdasarkan Pancasila dan UU Sisdiknas.

Pendidikan disiplin ilmu berbeda dengan kajian disiplin ilmu yang telah banyak dikenal karena kajian pendidikan disiplin ilmu bersifat *synthetik*, *integrated*, dan *multidimensional* sehingga cakupan dan keterkaitan bidang kajian ini sangat luas baik dengan agama, filsafat ilmu, filsafat pendidikan, filsafat Pancasila, *science*, teknologi, maupun masalah-masalah sosial dan kealaman. Apakah pendidikan disiplin ilmu memiliki sifat-sifat disiplin ilmu yang dikembangkan di Universitas pada umumnya? Untuk menjawab pertanyaan ini, tentu kita perlu melihat syarat-syarat batang tubuh disiplin ilmu. Dufty (1986) mengemukakan karakteristik disiplin ilmu sebagai berikut. Sebuah disiplin ilmu biasanya terikat oleh unsur-unsur berikut:

1. *A community of scholars*
2. *A body of thinking, speaking, writing by this scholars*
3. *A method of approach to knowledge.*

#### 2.4 Pendidikan Ilmu-Ilmu Sosial

Berbeda dengan IPS atau *social studies*, istilah ilmu-ilmu sosial (IIS) adalah terjemahan dari *social sciences*. Di samping ilmu-ilmu sosial terdapat pula ilmu-



ilmu alam (*sciences*) dan humanitas/humaniora. Ilmu-ilmu alam mempunyai tiga bagian disiplin ilmu utama yang meliputi biologi, fisika dan kimia. Sementara humanitis terdiri, antara lain, Sejarah dan Sastra. Semua bidang keilmuan dan humaniora ini berakhir pada suatu bidang yang disebut filsafat. Setiap disiplin ilmu mempunyai filsafatnya masing-masing yang pada akhirnya semua disiplin ilmu itu berhulu pada ajaran agama.

Dalam struktur disiplin ilmu, baik ilmu-ilmu sosial maupun ilmu-ilmu pendidikan, belum ditemukan adanya nama *social studies* ataupun pendidikan IPS sebagai sub disiplin ilmu. Hal ini mungkin terjadi karena *social studies* adalah sebuah program pendidikan dan bukan subdisiplin ilmu (Somantri, 2001:89). Namun demikian, sampai saat ini peran ilmu-ilmu sosial tetap menjadi konten utama untuk *social studies* atau PIPS.

Ada beberapa pengertian ilmu-ilmu sosial yang dikemukakan para ahli. Norman Mackenzie (1966:7), misalnya merumuskan disiplin ilmu sosial sebagai “*all the academic disciplines which deal with men in their social context*”, artinya semua disiplin akademik yang berkaitan dengan manusia dalam konteks sosial.

Numan Somantri (2001) mengidentifikasi sejumlah karakteristik dari ilmu-ilmu sosial sebagai berikut:

- a. Berbagai batang tubuh (*body of knowledge*) disiplin ilmu-ilmu sosial yang diorganisasikan secara sistematis dan ilmiah.

- b. Batang tubuh disiplin itu berisikan sejumlah teori dan generalisasi yang handal dan kuat serta dapat diuji tingkat kebenarannya.
- c. Batang tubuh disiplin ilmu-ilmu sosial ini disebut juga *structure* disiplin ilmu, atau ada juga yang menyebutnya dengan *fundamental ideas*.
- d. Teori dan generalisasi dalam struktur itu disebut juga pengetahuan ilmiah yang dicapai lewat pendekatan “*conceptual*” dan “*syntactis*”, yaitu lewat proses bertanya, berhipotesis, pengumpulan data (observasi dan eksperimen).
- e. Setiap teori dan generalisasi ini terus dikembangkan, dikoreksi dan diperbaiki untuk membantu dan menerangkan masa lalu, masa kini dan masa depan serta membantu memecahkan masalah-masalah sosial melalui pikiran, sikap dan tindakan terbaik.

Selain mengkaji perilaku manusia, disiplin ilmu-ilmu sosial memandang situasi peristiwa umat manusia dari perspektif yang agak berbeda dan unik. Karena ada perbedaan persepsi maka metodologi dan teknik penelitiannya pun berbeda. Setiap disiplin ilmu sosial memiliki konsep-konsep, generalisasi dan teori yang dapat memberikan kontribusi dalam penyusunan disain maupun dalam pelaksanaan proses belajar mengajar IPS pada sekolah dasar dan menengah. Para ahli ilmu-ilmu sosial telah memerinci sekitar 8 disiplin ilmu sosial yang mendukung untuk pengembangan program *social studies* yang meliputi:

1. Pendidikan Antropologi

Para ahli pendidikan antropologi mempelajari tentang budaya manusia. Mereka tertarik dengan kebudayaan prasejarah (kebudayaan yang diciptakan sebelum lahirnya zaman sejarah) juga kebudayaan pada zaman

modern saat ini. Mereka mengkaji kebudayaan pada semua tingkat perkembangan teknologi, dari zaman berburu dan zaman pengumpulan makanan (*food gathering*) samapi zaman bercocok tanam dan zaman industry.

## 2. Pendidikan Ekonomi

Ilmu ekonomi adalah suatu studi tentang bagaimana langkanya sumber-sumber dimanfaatkan untuk memenuhi keinginan-keinginan manusia yang tidak terbatas.

## 3. Pendidikan Geografi

Para ahli geografi mempelajari permukaan bumi dan bagaimana manusia memengaruhi serta dipengaruhi lingkungan fisiknya. Geografi dibagi ke dalam dua spesialisasi pokok: geografi fisik dan geografi budaya (manusia). Para ahli geografi fisik mengkaji aspek-aspek fisik bumi yang meliputi iklim, tanah, sumber-sumber air, penyebaran tanaman dan binatang, dan bentuk-bentuk tanah. Para ahli geografi budaya (ahli kependudukan – demographer) tertarik dengan penyebaran penduduk pada suatu wilayah tertentu. Mereka bukan hanya tertarik dengan tempat tinggal dimana mereka hidup, namun juga mengapa mereka tinggal disana, yakni faktor-faktor apa yang memengaruhi.

#### 4. Pendidikan Sejarah

Sejarah adalah studi tentang kehidupan manusia di masa lampau. Para sejarawan tertarik dengan semua aspek kegiatan manusia di masa; lampau: politik, hukum, militer, sosial, keagamaan, kreatifitas (seperti yang berkaitan dengan seni, musik, arsitektur islam, literature), keilmuan dan intelektual. Seorang sejarawan mungkin mengkhususkan pada satu atau lebih dari aspek-aspek kegiatan manusia (sosial, militer, seni); pada sejarah Negara tertentu atau wilayah geografis.

#### 5. Pendidikan Ilmu politik

Para ilmuwan politik mempelajari kebijakan umum (*public policy*). Mereka tertarik dengan perkembangan dan penggunaan kekuasaan manusia di dalam masyarakat, khususnya yang tercermin dalam pemerintahan. Pada saat ini, para ilmuwan politik telah memperluas perhatiannya dengan memasukkan hubungan antara kebijakan umum dan masyarakat.

#### 6. Pendidikan Psikologi

Para ahli psikologi mempelajari perilaku individu-individu dan kelompok-kelompok kecil individu. Disiplin ini terkadang didefinisikan untuk meliputi semua bentuk perilaku: manusia dan bukan manusia, manusia normal dan upnormal, individu dan kelompok, fisik dan mental dan secara instink maupun dengan cara dipelajari. Secara tradisi, para ahli psikologi telah mempelajari tentang belajar, pertumbuhan dan perkembangan,

berfikir, perasaan, perilaku kelompok, perkembangan, kepribadian dan perilaku upnormal.

#### 7. Pendidikan Sosiologi

Ahli sosiologi mempelajari perilaku manusia dalam kelompok-kelompok. Perhatian utamanya adalah dalam hubungan sosial manusia- perilaku manusia seperti diwujudkan sendiri dalam perkembangan dan fungsi dari kelompok dan institusi. Kelompok-kelompok dapat mencakup kelompok yang terjadi secara alamiah-seperti keluarga, para pekerja dalam organisasi, atau gerakan kerusuhan-atau kelompok-kelompok yang dibentuk untuk tujuan mengadakan penelitian ilmiah “di dalam laboratorium” (seperti kelompok pengambilan keputusan atau pemecahan masalah).

Pada hakikatnya, semua disiplin ilmu sosial tersebut memiliki objek kajian yang sama, yakni manusia. Dalam pembahasan tesis ini *social studies* yang akan digunakan yaitu ilmu ekonomi.

#### 2.5 Pendidikan ekonomi

Ilmu ekonomi (Kasmir, 2003) adalah suatu studi tentang bagaimana langkanya sumber-sumber dimanfaatkan untuk memenuhi keinginan-keinginan manusia yang tidak terbatas. Pentingnya manajemen kelangkaan secara khusus dibagi ke dalam dua bagian: analisis ekonomi dan kebijakan ekonomi. Pembahasan ini

dimulai dengan menerapkan analisis ilmu ekonomi (ilmu ekonomi positif) – bagian yang berkaitan dengan studi kelangkaan yang bersifat ilmiah dan pengalokasian sumber-sumber.

Kajian pembahasan pada tulisan in, lapangan kebijakan ekonomi tidak dimaksudkan sebagai bidang kajian ekonomi bagian dari suatu ilmu sosial. Kebijakan ekonomi, atau ilmu ekonomi normatif berkaitan dengan aplikasi hasil analisis ekonomi (pengetahuan secara ilmiah) untuk memecahkan masalah-masalah sosial. Dengan demikian, kebijakan ekonomi menangani bagaimana persoalan-persoalan ekonomi harus dipecahkan untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu. Oleh karena itu, kebijakan ekonomi didasarkan pada nilai-nilai individu yang dikaitkan dengan cara yang baik (secara moral) untuk mengalokasikan sumber-sumber yang langka itu bagi anggota masyarakat.

Ilmu sosial ekonomi – bagian yang berhubungan dengan analisis ekonomi- dibagi kedalam dua bidang utama yaitu ekonomi mikro dan ekonomi makro. Ahli ekonomi mikro mengkaji perilaku individu-individu, persoalan rumah tangga, perusahaan dan pasar. Para ahli ini tertarik dengan bagaimana harga barang dan pelayanan/jasa itu ditetapkan, bagaimana harga dapat menentukan pola produksi dan bagaimana pola ini ditentukan oleh pasar dan pemerintah.

Ahli ekonomi makro mengkaji keberfungsian ekonomi secara keseluruhan. Para ahli ini tertarik khususnya dengan pengeluaran dan pendapatan ekonomi, tingkat pekerjaan, dan pergeseran-pergeseran dalam tingkat harga rata-rata. Banyak

muatan bahan pelajaran ekonomi pada tingkat dasar dan menengah dipilih dari bidang-bidang mikro. Dalam membahas tesis ini ilmu sosial ekonomi yang akan dipakai adalah bidang ekonomi mikro yaitu tentang perbankan dan konsumsi.

## 2.6 Tema-Tema Dasar Pendidikan Ekonomi

Dalam Pendidikan Ekonomi ada 15 Tema Dasar yang harus dikuasai oleh para guru-guru Ekonomi. Tema-tema tersebut adalah:

1. Model, Teori, Metode, dan Matematika
2. Permintaan dan penawaran
3. Elastisitas permintaan dan penawaran
4. Teori Konsumsi
5. Teori produksi
6. Produksi dan pemilihan input
7. Biaya produksi
8. Maksimisasi laba
9. Pasar persaingan sempurna
10. Pasar monopoli
11. Persaingan monopolistic
12. Pasar oligopoly
13. Kebijakan fiskal dan moneter
14. Ketenagakerjaan
15. Permintaan dan penawaran agregatif

(R.Gunawan; 2010)

Dari 15 tema yang ada di atas, tema yang akan dipakai untuk menganalisis thesis ini yaitu: Teori Konsumen.

## 2.7 Ruang Lingkup Lembaga Keuangan Bank

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia nomor 10 tahun 1998 tanggal 10 November 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan BANK adalah *“badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak”*.

Dari pengertian di atas dapat dijelaskan secara lebih luas lagi bahwa bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, artinya aktivitas perbankan selalu berkaitan dalam bidang keuangan. Sehingga berbicara mengenai bank tidak terlepas dari masalah keuangan. Secara lebih rinci dapat disimpulkan bahwa bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatannya adalah:

1. Menghimpun dana (uang) dari masyarakat dalam bentuk simpanan, maksudnya dalam hal ini bank sebagai tempat menyimpan uang atau berinvestasi bagi masyarakat. Tujuan utama masyarakat menyimpan uang adalah untuk keamanan uangnya. Sedangkan tujuan kedua adalah untuk melakukan investasi dengan harapan memperoleh bunga dari hasil simpanannya. Tujuan lainnya adalah untuk memudahkan melakukan transaksi pembayaran. Untuk memenuhi tujuan di atas, bank menyediakan sarana yang disebut dengan simpanan (dana pihak ketiga). Jenis simpanan



yang ditawarkan sangat bervariasi tergantung dari bank yang bersangkutan. Secara umum jenis simpanan yang ada di bank adalah terdiri dari simpanan giro, simpanan tabungan dan simpanan deposito.

2. Menyalurkan dana ke masyarakat, maksudnya adalah bank memberikan pinjaman (kredit) kepada masyarakat yang mengajukan permohonan. Jenis kredit yang biasa diberikan hampir semua bank adalah seperti kredit investasi, kredit modal kerja dan kredit perdagangan.
3. Memberikan jasa-jasa bank lainnya, seperti pengiriman uang (*transfer*), penagihan surat-surat berharga yang berasal dari dalam kota (*clearing*), penagihan surat-surat berharga dari luar kota (*inkaso*), *letter of kredit* (L/C), *safe deposit box*, bank garansi, bank notes, dan jasa lainnya. Jasa-jasa bank lainnya ini merupakan jasa pendukung dari kegiatan pokok bank yaitu menghimpun dan menyalurkan dana.

Sebagai perantara keuangan bank akan memperoleh keuntungan dari selisih bunga yang diberikan kepada penyimpan (bunga simpanan) dengan bunga yang diterima peminjam (bunga kredit). Keuntungan ini dikenal dengan istilah *spread based*.

Disamping keuntungan yang diperoleh dari *spread based*, bank juga memperoleh keuntungan dari kegiatan jasa-jasa bank lainnya. Jasa-jasa bank lainnya yang diberikan oleh bank dipungut biaya yang besarnya tergantung dari jenis bank yang digunakan. Biaya yang dipungut meliputi biaya kirim, biaya tagih, biaya administrasi dan biaya-biaya lainnya. Keuntungan dari pungutan biaya-biaya ini dikenal dengan nama istilah *fee based*.

## 2.8 Kegiatan Bank

Sebagai lembaga keuangan yang berorientasi bisnis, bank juga melakukan berbagai kegiatan, seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. Sebagai lembaga keuangan, kegiatan bank sehari-hari tidak akan terlepas dari bidang keuangan. Kegiatan perbankan yang paling pokok adalah membeli uang dengan cara menghimpun dana dari masyarakat luas. Kemudian menjual uang yang berhasil dihimpun dengan cara menyalurkan kembali kepada masyarakat melalui pemberian pinjaman atau kredit (Kasmir, 2003).

Dari kegiatan jual beli uang inilah bank akan memperoleh keuntungan yaitu dari selisih harga beli (bunga simpanan) dengan harga jual (bunga pinjaman). Disamping itu kegiatan bank lainnya dalam rangka mendukung kegiatan menghimpun dana dan menyalurkan dana adalah memberikan jasa-jasa lainnya. Kegiatan ini bertujuan untuk memperlancar kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana. Dalam praktiknya jasa-jasa bank yang ditawarkan meliputi: Kiriman Uang (*Transfer*), Kliring (*Clearing*), Inkaso (*Collection*), *Safe Deposit Box*, *Bank Card* (Kartu Kredit), *Bank Notes*, Bank Garansi dan jasa-jasa bank lainnya.

## 2.9 Sumber-sumber Dana Bank

Salah satu kendala bagi setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatannya adalah masalah dana. Hampir seratus persen perusahaan memerlukan dana untuk membiayai kegiatan usahanya, baik untuk biaya rutin maupun untuk keperluan

perluasan usaha. Pentingnya dana membuat setiap perusahaan berusaha keras untuk mencari sumber-sumber dana yang tersedia, termasuk perusahaan lembaga keuangan semacam bank.

Sumber-sumber dana bank adalah usaha bank dalam memperoleh dana dalam rangka membiayai kegiatan operasinya. Sesuai dengan fungsi bank sebagai lembaga keuangan di mana kegiatan sehari-harinya adalah bergerak di bidang keuangan, maka sumber-sumber dana juga tidak terlepas dari bidang keuangan. Untuk menopang kegiatan bank sebagai penjual uang (memberikan pinjaman), bank harus lebih dulu membeli uang (menghimpun dana) sehingga dari selisih bunga tersebutlah bank memperoleh keuntungan.

Dana untuk membiayai operasi suatu bank, dapat diperoleh dari berbagai sumber. Perolehan dana ini tergantung bank itu sendiri apakah secara pinjaman (titipan) dari masyarakat atau dari lembaga lainnya. Disamping itu untuk membiayai kegiatan operasinya, dana dapat pula diperoleh dengan modal sendiri, yaitu setoran modal dari para pemilik atau bank mengeluarkan dan menjual saham baru kepada pemilik baru. Perolehan dana disesuaikan pula dengan tujuan dari penggunaan dana tersebut.

Kemampuan bank memperoleh sumber-sumber dana yang diinginkan mempengaruhi kelanjutan usaha bank. Sumber dana yang dapat dipilih disesuaikan dengan penggunaan dana. Adapun jenis sumber-sumber dana bank tersebut adalah:

1. Dana yang bersumber dari bank itu sendiri
2. Dana yang bersumber dari lembaga lain
3. Dana yang berasal dari masyarakat luas

Sumber dana yang bersumber dari bank itu sendiri merupakan sumber dana dari modal sendiri. Modal sendiri maksudnya adalah setoran dari para pemegang sahamnya. Apabila saham yang terdapat dalam portepel belum habisterjual, sedangkan kebutuhan dana masih perlu, maka pencariannya dapat dilakukan dengan menjual saham kepada pemegang saham lama.

Akan tetapi jika tujuan perusahaan untuk melakukan ekspansi, maka perusahaan dapat mengeluarkan saham baru tersebut di pasar modal. Disamping itu pihak perbankan dapat pula menggunakan cadangan-cadangan laba yang belum digunakan.

Keuntungan dari sumber dana sendiri adalah tidak perlu membayar bunga yang relatif lebih besar daripada jika meminjam ke lembaga lain. Kerugiannya adalah waktu yang diperlukan untuk memperoleh dana dalam jumlah besar memerlukan waktu yang relatif lebih lama. Hal ini disebabkan untuk melakukan penjualan saham bukanlah hal yang mudah. Sumber dana selanjutnya adalah sumber dana yang bersumber dari lembaga lain. Namun sumber dana ini jarang digunakan karena pencarian sumber dana ini relatif lebih mahal dan sifatnya hanya sementara waktu saja.

Sumber dana yang terakhir adalah sumber dana yang berasal dari masyarakat luas. Sumber dana ini merupakan sumber dana terpenting bagi kegiatan operasi suatu bank dan merupakan ukuran keberhasilan suatu bank jika mampu membiayai operasinya dari sumber dana ini. Pencarian dana dari sumber ini relatif paling mudah jika dibandingkan dengan sumber lainnya. Pencarian dana dari sumber dana ini paling dominan, asal dapat memberikan bunga dan fasilitas menarik lainnya, menarik dana dari sumber ini tidak terlalu sulit. Akan tetapi pencarian sumber dana ini relatif lebih mahal, jika dibandingkan dari dana sendiri.

Pentingnya sumber dana dari masyarakat luas, disebabkan sumber dana dari masyarakat luas merupakan sumber dana yang paling utama dari bank. Sumber dana yang juga disebut sumber dana pihak ketiga ini disamping mudah untuk mencarinya juga tersedia banyak di masyarakat. Kemudian persyaratan untuk mencarinya juga tidak terlalu sulit.

Untuk memperoleh sumber dana dari masyarakat luas, bank dapat menawarkan berbagai jenis simpanan. Masing-masing jenis simpanan memiliki keunggulan tersendiri, sehingga bank harus pandai dalam menyiasati pemilihan sumber dana. Secara umum kegiatan penghimpunan dana ini dibagi ke dalam tiga jenis, yaitu:

1. Simpanan Giro (*Demand deposit*)
2. Simpanan Tabungan (*Saving Deposit*)
3. Simpanan Deposito (*Time Deposit*)

Pembagian jenis simpanan ke dalam beberapa jenis dimaksudkan agar para nasabah penyimpan mempunyai banyak pilihan sesuai dengan tujuan masing-masing. Tiap pilihan mempunyai pertimbangan tertentu dan adanya suatu pengharapan yang ingin diperolehnya. Pengharapan yang ingin diperoleh dapat berupa keuntungan, kemudahan atau keamanan uangnya atau kesemuanya.

Sebagai contoh tujuan utama menyimpan uang dalam bentuk rekening giro adalah untuk kemudahan dalam melakukan pembayaran, terutama bagi mereka yang bergelut dalam bisnis dan biasanya pemegang rekening giro tidak begitu memperhatikan masalah besar kecil bunga yang akan diterimanya. Sedangkan bagi mereka yang menyimpan uangnya pada rekening tabungan disamping kemudahan untuk mengambil uangnya juga adanya pengharapan bunga yang lebih besar jika dibandingkan dengan rekening giro.

Kemudian tujuan nasabah menyimpan uangnya di rekening deposito tentu kmengharapkan penghasilan dari bunga yang lebih besar. Hal ini disebabkan bunga deposito yang diberikan kepada deposan paling tinggi jika dibansingkan dengan simpanan lainnya.

Bagi bank simpanan deposito merupakan dana mahal karena bunga yang diberikan ke nasabah lebih tinggi dari bunga giro dan tabungan. Sedangkan simpanan giro merupakan dana murah bagi bank, karena bunga atau balas jasa yang dibayar paling murah jika dibandingkan dengan deposito dan tabungan.

## 2.10 Simpanan Tabungan

Pengertian tabungan menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah *simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.*

Menuru Kasmir Untuk menarik dana yang ada di rekening tabungan dapat digunakan berbagai sarana atau alat penarikan sebagai berikut:

### 1. Buku Tabungan

Merupakan buku yang dipegang oleh nasabah. Buku tabungan berisi catatan saldo tabungan, transaksi penarikan dan transaksi-transaksi lainnya. Buku ini digunakan pada saat penarikan, sehingga langsung dapat mengurangi saldo yang ada pada buku tabungan tersebut.

### 2. Slip Penarikan

Merupakan formulir untuk menarik sejumlah uang dari rekening tabungannya.

### 3. Kartu yang terbuat dari plastik (Kartu ATM)

Dalam praktik perbankan di Indonesia, dewasa ini terdapat beberapa jenis-jenis tabungan. Perbedaan jenis tabungan ini hanya terletak dari fasilitas yang diberikan kepada si penabung, sehingga dengan demikian si penabung mempunyai banyak pilihan.

Banyaknya bank saat ini mengakibatkan persaingan antar bank dalam menghimpun dana masyarakat sebanyak-banyaknya ditempuh melalui bermacam-

macam cara, antara lain dengan mengeluarkan jenis-jenis tabungan baru yang dilengkapi dengan sejumlah atribut yang dapat merangsang minat masyarakat untuk menabung. Misalnya tabungan dengan bunga dihitung berdasar saldo harian yang diakumulasikan setiap akhir tahun (tabungan bunga harian), tabungan yang memberikan hadiah dengan undian setiap beberapa bulan sekali (tabungan berhadiah) dan lain-lain.

Alasan/motif seseorang dalam menabung secara umum:

1. Orang menabung untuk persiapan hari tuanya dan akan menggunakannya kembali selama masa pensiun, di samping itu juga untuk mewariskan kekayaannya pada turunannya.
2. Orang menabung karena ada kelebihan pendapatan setelah digunakan untuk belanja barang dan jasa.
3. Motif spekulasi dengan jaminan untuk memperoleh keuntungan karena adanya perubahan tingkat suku bunga di masa mendatang.
4. Meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap nilai rupiah sehingga orang tidak lagi menanamkan uangnya dalam bentuk dollar di luar negeri.

Ternyata dengan munculnya jenis-jenis tabungan baru itu, motif/tujuan orang menabung tidak hanya alasan-alasan seperti yang telah disebutkan di atas, tetapi juga karena untuk mendapatkan hadiah, karena mengikuti mode dan lain-lain. Meskipun hal ini menunjukkan respon yang positif dari masyarakat.



Faktor-faktor yang menentukan keputusan seseorang dalam memilih bank sebagai tempat menabung sangat tergantung pada atribut-atribut yang melekat pada bank itu, seperti pelayanan karyawan, lokasi, suku bunga, iklan yang menarik, hadiah yang diberikan, frekuensi penyaringan hadiah, bonafiditas bank, kepercayaan masyarakat dan lain-lain. Atribut dari bank itu sebenarnya meliputi 4 bidang, yang dalam masyarakat pemasaran dikenal sebagai *marketing mix* atau bagian pemasaran yang meliputi produk, harga, tempat dan promosi.

Banyaknya jumlah bank yang menawarkan jenis-jenis tabungan baru dengan serangkaian atribut yang melekat itu menyebabkan persaingan antar bank untuk menarik nasabah semakin meningkat dan upaya yang ditempuh bank-bank itupun bermacam-macam, karena itu nasabah bank saat ini dihadapkan pada berbagai pilihan bank yang menawarkan bermacam-macam atribut yang memikat. Keputusan menabung sangat tergantung pada nasabah itu sendiri dan alasan seseorang memilih suatu bank dan bukan bank lain banyak ditentukan oleh pandangan dan tingkat kepercayaannya terhadap bank itu.

### 2.11 Tabungan Dan Konsumsi

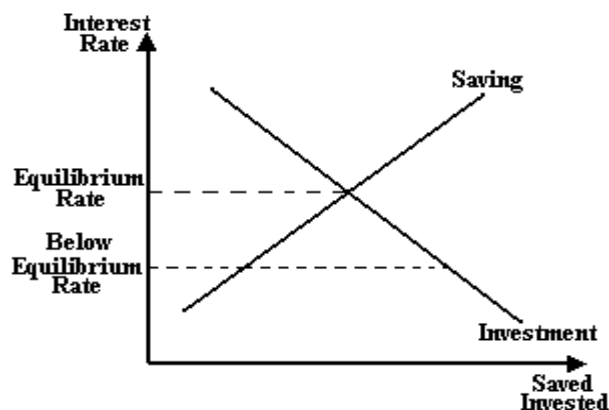
Literatur tentang tabungan umumnya didasarkan pada dua kubu utama. Kubu pertama adalah aliran klasik, dan yang kedua adalah Keynesian. Baik teori klasik maupun Keynes memiliki pendapat yang berbeda tentang faktor yang mempengaruhi tabungan. Aliran klasik menyatakan bahwa tabungan merupakan fungsi dari tingkat bunga dengan hubungan positif, sedangkan Keynes

mendefinisikan tabungan sebagai fungsi dari pendapatan. Berikut ini akan dijelaskan secara singkat kedua teori tersebut dalam hubungannya dengan tabungan.

### **1. Teori Klasik**

Kaum klasik dalam teori mengenai tabungan berpendapat bahwa tabungan merupakan bagian dari teori pembentukan modal (investasi), sehingga tinggi rendahnya tingkat tabungan akan sangat dipengaruhi oleh tingkat bunga. Menurut para ahli ekonomi klasik, tingkat bunga merupakan pembayaran sebagai imbalan menunda pengeluaran yang digunakan untuk berkonsumsi, atau hadiah atas kesediaan meletakkan uang yang digunakan untuk investasi, sehingga semakin tinggi tingkat bunga yang ditawarkan, maka semakin banyak yang bersedia untuk menabung (Parasuraman, 1988).

Tingkat bunga menurut pendapat klasik ditentukan oleh tingkat keseimbangan antara tabungan dan investasi, hal ini terjadi karena tingkat bunga menentukan besarnya tabungan maupun investasi yang dilakukan dalam perekonomian. Setiap perubahan dalam tingkat bunga akan menyebabkan pula perubahan dalam tabungan rumah tangga dan investasi perusahaan. Perubahan-perubahan dalam tingkat bunga akan terus-menerus berlangsung sebelum keseimbangan antara jumlah tabungan dengan jumlah investasi tercapai. Selengkapnya mengenai hal itu diterangkan dengan menggunakan gambar :



**Gambar 1**  
**Teori Bunga Klasik**

Kurva di atas menunjukkan jumlah permintaan para pengusaha atas tabungan rumah tangga pada berbagai tingkat bunga. Para pengusaha akan mengurangi permintaan atas tabungan yang disediakan oleh rumah tangga apabila tingkat bunga tinggi, tapi sebaliknya akan menambah permintaan mereka apabila tingkat bunga rendah. Rumah tangga akan menawarkan lebih banyak tabungan apabila tingkat bunga bertambah tinggi, dan sebaliknya akan menurunkan jumlah tabungan mereka apabila tingkat bunga bertambah rendah.

Keseimbangan di antara keinginan rumah tangga dalam menawarkan tabungan dan keinginan para pengusaha untuk melakukan investasi dicapai pada saat tingkat bunga berada pada tingkat keseimbangan. Pada tingkat keseimbangan ini jumlah seluruh tabungan yang dilakukan oleh rumah tangga adalah sama dengan jumlah seluruh investasi yang dilakukan oleh para pengusaha

Keynes tidak sependapat dengan pandangan ahli-ahli ekonomi yang menyatakan bahwa tingkat tabungan maupun tingkat investasi sepenuhnya ditentukan oleh

tingkat bunga, dan perubahan-perubahan dalam tingkat bunga akan menyebabkan tabungan yang tercipta pada tingkat penggunaan tenaga penuh akan selalu sama dengan investasi yang dilakukan oleh para pengusaha. Menurut Keynes, besarnya tabungan yang dilakukan rumah tangga bukan tergantung pada tinggi rendahnya tingkat bunga, tetapi pada besar kecilnya tingkat pendapatan rumah tangga itu. Semakin besar jumlah pendapatan yang diterima oleh rumah tangga akan mengakibatkan semakin besar pula jumlah tabungan yang akan dilakukan.

## **2. Fungsi Tabungan Menurut Teori Keynes**

Menurut definisinya, tabungan adalah :

Bagian pendapatan yang tidak dikonsumsi atau dengan kata lain tabungan sama dengan jumlah pendapatan dikurangi dengan jumlah konsumsi (Paul A Samuelson & William D Nordhaus, 1995 : 125).

Teori tersebut dikenal dengan teori ekonomi Keynes. Menurut teori Keynes, tabungan merupakan fungsi dari pendapatan atau dengan kata lain tabungan seseorang akan dipengaruhi oleh besarnya pendapatan yang dimiliki. Tingkat pendapatan yang lebih tinggi berarti tingkat tabungan lebih besar. Bila tingkat pendapatan rendah, rumah tangga tidak bisa menabung atau hanya menabung sedikit karena ia harus membelanjakan semua atau sebagian besar pendapatannya untuk memelihara tingkat kehidupan tertentu. Pada tingkat pendapatan lebih tinggi konsumsi dan tabungan akan lebih besar (Mansoer, 1992 : 53).

Pendapatan yang berpengaruh langsung pada tingkat tabungan adalah pendapatan siap konsumsi masyarakat atau *Consumer Disposable Income*, yaitu pendapatan nasional kotor dikurangi jumlah pajak. Secara sistematis dapat ditulis :

$$Y_d = Y - T$$

Dimana :

$Y_d$  = Pendapatan bersih

$Y$  = Pendapatan nasional kotor

$T$  = Jumlah pajak

Bagi masyarakat sebagai konsumen, pendapatan bersih tersebut terutama akan digunakan untuk 2 tujuan, yaitu untuk konsumsi dan untuk ditabung. Apabila konsumsi dilambangkan dengan  $C$ , maka hal tersebut dapat ditulis dalam bentuk matematis sebagai berikut :

$$Y_d = C + S \quad \text{Atau} \quad Y - T = C + S$$

Keterangan:

$Y_d$  = Pendapatan Masyarakat

$C$  = Tingkat Konsumsi Masyarakat

$S$  = Simpanan Masyarakat

## 2. Teori Konsumsi

Pengeluaran konsumsi terdiri dari konsumsi pemerintah (*government consumption*) dan konsumsi rumah tangga (*household consumption/private*

*consumption*). Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya pengeluaran konsumsi rumah tangga, antara lain :

#### 1. Faktor Ekonomi

Empat faktor yang menentukan tingkat konsumsi, yaitu :

##### 1. Pendapatan Rumah Tangga ( *Household Income* )

Pendapatan rumah tangga amat besar pengaruhnya terhadap tingkat konsumsi. Biasanya makin baik tingkat pendapatan, tingkat konsumsi makin tinggi. Karena ketika tingkat pendapatan meningkat, kemampuan rumah tangga untuk membeli aneka kebutuhan konsumsi menjadi semakin besar atau mungkin juga pola hidup menjadi semakin konsumtif, setidaknya semakin menuntut kualitas yang baik.

##### 2. Kekayaan Rumah Tangga ( *Household Wealth* )

Tercakup dalam pengertian kekayaan rumah tangga adalah kekayaan riil (rumah, tanah, dan mobil) dan *financial* (deposito berjangka, saham, dan surat-surat berharga). Kekayaan tersebut dapat meningkatkan konsumsi, karena menambah pendapatan disposable.

##### 3. Tingkat Bunga ( *Interest Rate* )

Tingkat bunga yang tinggi dapat mengurangi keinginan konsumsi. Dengan tingkat bunga yang tinggi, maka biaya ekonomi (*opportunity cost*) dari kegiatan konsumsi akan semakin mahal. Bagi mereka yang ingin mengonsumsi dengan berutang dahulu, misalnya dengan meminjam dari bank atau menggunakan kartu kredit, biaya bunga semakin mahal, sehingga lebih baik menunda/mengurangi konsumsi.

#### 4. Perkiraan Tentang Masa Depan (*Household Expectation About The Future*)

Faktor-faktor internal yang dipergunakan untuk memperkirakan prospek masa depan rumah tangga antara lain pekerjaan, karier dan gaji yang menjanjikan, banyak anggota keluarga yang telah bekerja.

Sedangkan faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi menurut Keynes antara lain kondisi perekonomian domestik dan internasional, jenis-jenis dan arah kebijakan ekonomi yang dijalankan pemerintah.

## 2. Faktor Demografi

### a. Jumlah Penduduk

Jumlah penduduk yang banyak akan memperbesar pengeluaran konsumsi secara menyeluruh, walaupun pengeluaran rata-rata per orang atau per keluarga relatif rendah. Pengeluaran konsumsi suatu negara akan sangat besar, bila jumlah penduduk sangat banyak dan pendapatan per kapita sangat tinggi.

### b. Komposisi Penduduk.

Pengaruh komposisi penduduk terhadap tingkat konsumsi, antara lain :

- a. Makin banyak penduduk yang berusia kerja atau produktif (15-64 tahun), makin besar tingkat konsumsi. Sebab makin banyak penduduk yang bekerja, penghasilan juga makin besar.

- b. Makin tinggi tingkat pendidikan masyarakat, tingkat konsumsinya juga makin tinggi, sebab pada saat seseorang atau suatu keluarga makin berpendidikan tinggi maka kebutuhan hidupnya makin banyak.
- c. Makin banyak penduduk yang tinggal di wilayah perkotaan (urban), pengeluaran konsumsi juga semakin tinggi. Sebab umumnya pola hidup masyarakat perkotaan lebih konsumtif dibanding masyarakat pedesaan.

### 3. Faktor-faktor Non Ekonomi

Faktor-faktor non-ekonomi yang paling berpengaruh terhadap besarnya konsumsi adalah faktor social budaya masyarakat. Misalnya saja, berubahnya pola kebiasaan makan, perubahan etika dan tata nilai karena ingin meniru kelompok masyarakat lain yang dianggap lebih hebat/ideal.

### **Hubungan Konsumsi dan Tabungan**

Pendapatan disposabel yang diterima rumah tangga sebagian besar digunakan untuk konsumsi, sedangkan sisanya ditabung. Kita juga dapat mengatakan setiap tambahan penghasilan disposabel akan dialokasikan untuk menambah konsumsi dan tabungan. Besarnya tambahan pendapatan disposabel yang menjadi tambahan tabungan disebut kecenderungan menabung marginal (*Marginal Propensity to Save/MPS*). Sedangkan rasio antara tingkat tabungan dengan pendapatan



disposabel disebut kecenderungan menabung rata-rata (*Average Propensity to Save/APS*)

Rumus :  $Y_d = C + S$  (saving)

## 2.12 Suku Bunga Bank

Menurut Karl dan Fair (2001:635) suku bunga adalah pembayaran bunga tahunan dari suatu pinjaman, dalam bentuk persentase dari pinjaman yang diperoleh dari jumlah bunga yang diterima tiap tahun dibagi dengan jumlah pinjaman.

Pengertian suku bunga menurut Sunariyah (2004:80) adalah harga dari pinjaman.

Suku bunga dinyatakan sebagai persentase uang pokok per unit waktu.

Adapun fungsi suku bunga menurut Sunariyah (2004:81) adalah:

- a. sebagai daya tarik bagi para penabung yang mempunyai dana lebih untuk diinvestasikan.
- b. Suku bunga dapat digunakan sebagai alat moneter dalam rangka mengendalikan penawaran dan permintaan uang yang beredar dalam suatu perekonomian. Misalnya, pemerintah mendukung pertumbuhan suatu sektor industri tertentu apabila perusahaan-perusahaan dari industri tersebut akan meminjam dana. Maka pemerintah memberi tingkat bunga yang lebih rendah dibandingkan sektor lain.

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

Suku bunga itu sendiri ditentukan oleh dua kekuatan, yaitu: penawaran tabungan dan permintaan investasi modal (terutama dari sektor bisnis). Bunga pada dasarnya berperan sebagai pendorong utama agar masyarakat bersedia menabung. Jumlah tabungan akan ditentukan oleh tinggi rendahnya tingkat bunga. Semakin tinggi suku bunga, akan semakin tinggi pula minat masyarakat untuk menabung, dan sebaliknya. Artinya dalam hal ini tingkat minat menabung masyarakat dipengaruhi oleh faktor tinggi rendahnya suku bunga yang diberikan bank.

Menurut Prasentiantono (2000) mengenai suku bunga adalah: jika suku bunga tinggi, otomatis orang akan lebih suka menyimpan dananya di bank karena ia dapat mengharapkan pengembalian yang menguntungkan. Dan pada posisi ini, permintaan masyarakat untuk memegang uang tunai menjadi lebih rendah karena mereka sibuk mengalokasikannya ke dalam bentuk portfolio perbankan (deposito dan tabungan). Sebaliknya jika suku bunga rendah, masyarakat cenderung tidak tertarik lagi untuk menyimpan uangnya di bank.

### 2.13 Kepuasan Pelayanan Nasabah

Pelayanan menurut Kasmir (1998) diartikan sebagai tindakan atau perbuatan seseorang atau organisasi untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan atau

nasabah. Sedangkan Pelayanan Nasabah atau *Customer Service* menurut buku Operasional Bank Negara Indonesia adalah kelompok kerja pelayanan yang merupakan himpunan dari pegawai yang profesional dibidang pelayanan dan ditujukan untuk meningkatkan kepuasan kepada nasabah, dengan cara memenuhi harapan dan kebutuhannya.

Kepuasan dan ketidakpuasan menurut para ahli:

1. Day (dalam Tse dan Wilton, 1988) kepuasan atau ketidakpuasan pelanggan adalah respon pelanggan terhadap evaluasi ketidaksesuaian (*disconfirmation*) yang dirasakan antara harapan sebelumnya (atau norma kinerja lainnya) dan kinerja aktual produk yang dirasakan setelah pemakaiannya.
2. Wikie (1990) mendefinisikannya sebagai suatu tanggapan emosional pada evaluasi terhadap pengalaman konsumsi suatu produk jasa.
3. Engel, et al (1990) menyatakan bahwa kepuasan pelanggan merupakan evaluasi purna beli dimana alternatif yang dipilih sekurang-kurangnya sama atau melampaui harapan pelanggan, sedangkan ketidakpuasan timbul apabila hasil (*outcome*) tidak memenuhi harapan (Tjiptono, 2001:24).
4. Menurut Kotler, kepuasan adalah tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja atau hasil yang dia rasakan dibandingkan dengan harapannya (Kotler dkk, 2000:52).

Menurut Parasuraman *et. al* (1990) kualitas layanan meliputi lima dimensi yaitu:

1. *Tangibles*, meliputi fasilitas fisik, perlengkapan, personilnya dan sarana komunikasi. Hal ini berkaitan dengan fasilitas fisik, penampilan karyawan, peralatan dan teknologi yang digunakan dalam memberi layanan, fasilitas fisik seperti gedung, ruang tempat layanan, kebersihan, ruang tunggu, fasilitas musik, AC, tempat parkir merupakan salah satu segi dalam kualitas jasa karena akan memberikan sumbangan bagi konsumen yang memerlukan layanan perusahaan. Penampilan karyawan yang baik akan memberikan rasa dihargai bagi nasabah yang dilayani sedangkan dalam peralatan dan teknologi yang dipergunakan dalam memberikan layanan akan memberikan kontribusi pada kecepatan dan ketepatan layanan.
2. *Reliability* (Kehandalan), yaitu kemampuan untuk menghasilkan kinerja pelayanan yang dijanjikan secara akurat dan pasti. Hal ini berarti bahwa pelayanan harus tepat waktu dalam spesifikasi yang sama, tanpa kesalahan, kapanpun pelayanan tersebut diberikan.
3. *Responsiveness* (keikutsertaan), yaitu kemampuan para karyawan untuk membantu para nasabah dan memberikan layanan dengan tanggap. Hal ini tercermin pada kecepatan, ketepatan layanan yang diberikan kepada nasabah, keinginan karyawan untuk membantu para nasabah (misal: customer service memberikan informasi seperti yang diperlukan nasabah), serta adanya karyawan pada jam-jam sibuk (seperti tersedianya teller pada jam-jam sibuk).

4. *Assurance*, yaitu kemampuan, kesopanan, dan sifat dapat dipercaya yang dimiliki oleh para staff, bebas dari bahaya, risiko dan keragu-raguan.
5. *Empathy*, yaitu kemudahan dalam melakukan hubungan, komunikasi yang baik, perhatian pribadi dan memahami kebutuhan nasabah. Hal ini berhubungan dengan perhatian atau kepedulian karyawan kepada pelanggan, kemudahan mendapatkan layanan (berkaitan dengan banyaknya outlet, kemudahan mendapatkan informasi melalui telepon.

Menurut Parasuraman *et. al* (1990) saat ini kepuasan nasabah menjadi fokus perhatian oleh hampir semua pihak, baik pemerintah, pelaku bisnis, konsumen dan sebagainya. Hal ini disebabkan semakin baiknya pemahaman mereka atas konsep kepuasan nasabah sebagai strategi untuk memenangkan persaingan di dunia bisnis. Kepuasan nasabah merupakan hal yang penting bagi penyelenggara jasa, karena nasabah akan menyebarluaskan rasa puasnya kepada calon nasabah, sehingga akan menaikkan reputasi pemberi jasa.

Dalam memberikan pelayanan yang baik, bank telah menetapkan standar yang didukung dengan sarana dan prasarana yang ada sehingga kepuasan nasabah dapat terpenuhi. Selain itu, pelayanan yang baik memiliki ciri-ciri tersendiri. Dalam hal ini, bank menggunakan kriteria untuk membentuk ciri-ciri pelayanan yang baik yang didorong oleh beberapa faktor pendukung yang berpengaruh langsung terhadap mutu pelayanan yang diberikan.

Yang pertama adalah faktor manusia yang memberikan pelayanan tersebut. Manusia (*Customer Service Officer*) yang melayani nasabah harus memiliki kemampuan melayani pelanggan secara tepat dan cepat. Disamping itu, *Customer Service Officer* harus memiliki kemampuan dalam berkomunikasi, sopan santun, ramah, dan bertanggung jawab penuh terhadap nasabahnya.

Yang kedua adalah faktor tersedianya sarana dan prasarana yang mendukung kecepatan, ketepatan, dan keakuratan pekerjaan. Sarana dan prasarana yang dimiliki harus dilengkapi oleh kemajuan teknologi terkini. Pada akhirnya, sarana dan prasarana ini dioperasikan oleh manusia yang berkualitas. Sehingga, kedua faktor pendukung di atas, saling menunjang satu sama lainnya.

Setelah ada faktor pendukung yang berpengaruh terhadap mutu layanan, terbentuklah ciri-ciri pelayanan yang baik, antara lain sebagai berikut:

### **1. Sarana Physic**

Sarana physic terdiri dari dua unsur yaitu tersedianya karyawan yang baik dan tersedianya sarana dan prasarana yang baik. *Customer Service Officer* yang baik harus ramah, sopan, menarik, cepat tanggap, pandai bicara, menyenangkan serta pintar, karena kenyamanan nasabah sangat tergantung dari *Customer Service Officer* yang melayaninya. Selain itu, *Customer Service Officer* juga harus mampu memikat dan mengambil hati nasabah sehingga nasabah semakin tertarik. Demikian juga, dengan cara kerja karyawan yang rapih, cepat, dan cekatan. Salah satu hal yang paling penting yang harus diperhatikan adalah sarana dan prasarana

yang dimiliki bank. Peralatan dan fasilitas yang dimiliki seperti ruang tunggu dan ruang untuk menerima tamu harus dilengkapi dengan berbagai fasilitas yang memadai sehingga membuat nasabah merasa nyaman, betah, dan tidak bosan di ruangan tersebut.

## **2. Tanggung Jawab**

Dalam menjalankan kegiatan pelayanan, *Customer Service Officer* harus mampu bertanggung jawab melayani setiap nasabah dari awal hingga selesai. Nasabah akan merasa puas jika mereka merasakan adanya tanggung jawab dari *Customer Service Officer* tersebut. Apabila ada nasabah yang tidak dilayani secara tuntas akan menjadi citra yang buruk bagi bank. Nasabah yang tidak puas tersebut selalu membicarakan hal-hal yang negatif tentang bank, dan biasanya suatu keburukan akan lebih cepat berkembang dari pada kebaikan.

## **3. Responsif**

Seorang *Customer Service Officer* harus mampu melayani saecara cepat dan tepat. Dalam melayani nasabah, *Customer Service Officer* harus melakukannya sesuai prosedur layanan yang ditetapkan bank. Layanan yang diberikan harus sesuai jadwal dan jangan membuat kesalahan (sesuai prosedur bank dan keinginan nasabah). Melayani secara cepat artinya melayani dalam batasan waktu yang normal. Pelayanan untuk setiap transaksi sudah memiliki standar waktu, namun karyawan juga harus pandai mengatur waktu dan jangan berbicara hal-hal diluar konteks pekerjaan secara berlebihan pada saat melayani nasabah. Sedangkan melayani secara tepat artinya jangan sampai terjadi kesalahan baik dalam hal

pembicaraan maupun pekerjaan. Proses yang terlalu lama dan berbelit-belit akan membuat nasabah menjadi tidak betah dan malas berhubungan kembali.

#### **4. Komunikatif**

Mampu berkomunikasi artinya *Customer Service Officer* harus mampu dengan cepat memahami keinginan nasabah. Selain itu, *Customer Service Officer* harus dapat berkomunikasi dengan bahasa yang jelas dan mudah dimengerti. Komunikasi harus dapat membuat nasabah senang sehingga jika nasabah mempunyai masalah, nasabah tidak segan-segan mengemukakannya kepada *Customer Service Officer*. Mampu berkomunikasi dengan baik juga akan membuat setiap permasalahan menjadi jelas sehingga tidak timbul salah paham.

#### **5. Keamanan**

Memberikan jaminan kerahasiaan setiap transaksi artinya *Customer Service Officer* harus menjaga kerahasiaan informasi data nasabah, terutama yang berkaitan dengan uang dan pribadi nasabah. Dalam perusahaan perbankan kerahasiaan nasabah sangat dijunjung tinggi. Bank tidak boleh sembarangan memberikan informasi kecuali memang dipersyaratkan oleh undang-undang. Menjaga rahasia nasabah merupakan ukuran kepercayaan nasabah kepada bank.

#### **6. Kecakapan**

Untuk menjadi *Customer Service Officer* yang khusus melayani nasabah, customer service harus memiliki kemampuan dan pengetahuan tertentu. Karena tugas customer service selalu berhubungan dengan nasabah. *Customer Service*



*Officer* harus dididik khusus mengenai kemampuan dan pengetahuan untuk menghadapi nasabah maupun kemampuan dalam bekerja.

### **7. Pemahaman**

Berusaha memahami kebutuhan nasabah artinya karyawan harus cepat tanggap terhadap apa yang diinginkan oleh nasabah. Usahakan mengerti dan memahami keinginan dan kebutuhan nasabah secara tepat.

### **8. Kredibilitas**

Kepercayaan calon nasabah kepada bank mutlak diperlukan sehingga calon nasabah mau menjadi nasabah bank yang bersangkutan. Kepercayaan merupakan ujung tombak bank untuk menjalankan aktivitasnya. Sekali pelayanan yang diberikan dapat memuaskan nasabah, maka akan menimbulkan kepercayaan kepada nasabah tersebut. Karena meningkatkan kepercayaan lebih berat dari pada mempertahankan kepercayaan yang sudah diberikan.

### **9. Keramahan**

Keramahan adalah sikap positif dan perilaku terhormat yang harus ditunjukkan kepada setiap nasabah. Karyawan bank harus menjalin keramahan dan keakraban kepada nasabah, agar nasabah merasa senang dan nyaman ketika berhadapan dengan karyawan bank.

## 10. Hubungan

Masing-masing bagian dalam bank harus memiliki kemudahan akses dalam berkomunikasi dengan nasabahnya. Sehingga apabila nasabah ingin berkomunikasi langsung dengan bagian tertentu nasabah dapat berbicara langsung dengan karyawan bank yang bersangkutan.

### 2.14 Pemahaman Produk Perbankan

Produk yang dibeli dan dijual oleh bank sangat banyak jumlahnya. Oleh karena itu bank dapat menciptakan berbagai jenis produk yang sesuai yang diinginkan oleh nasabah.

Jenis produk bank di Indonesia yang dipasarkan antara lain (Kasmir, 2003) :

1. Sarana-sarana pengumpulan dana pihak ketiga (DPK), seperti rekening giro, deposito dan tabungan.
2. Jenis kredit yang akan diberikan, seperti kredit perdagangan besar, kecil dan menengah, kredit bejangka pendek, menengah dan panjang, kredit industri, dan jenis-jenis kredit lainnya.
3. Macam-macam pelayanan bank seperti transfer, inkaso, pembayaran listik, telepon, dan jasa-jasa lainnya.
4. Sarana-sarana pencairan tabungan seperti *debet card*, *ATM card*.

Menurut Kasmir (2003, 107) tujuan pembelian jasa bank adalah : “ untuk mendukung dan mempelancar kedua kegiatan sebelumnya yaitu kegiatan

menghimpun dana dan menyalurkan dana, semakin lengkap jasa bank yang diberikan, maka semakin baik. Hal ini disebabkan jika nasabah hendak melakukan suatu transaksi perbankan cukup berhenti di satu bank saja.

## 2.15 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung

Alasan/motif seseorang dalam menabung secara umum (Palilati, 2007) :

1. Orang menabung untuk persiapan hari tuanya dan akan menggunakannya kembali selama masa pensiun, di samping itu juga untuk mewariskan kekayaannya pada turunannya.
2. Orang menabung karena ada kelebihan pendapatan setelah digunakan untuk belanja barang dan jasa.
3. Motif spekulasi dengan jaminan untuk memperoleh keuntungan karena adanya perubahan tingkat suku bunga di masa mendatang.
4. Meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap nilai rupiah sehingga orang tidak lagi menanamkan uangnya dalam bentuk dollar di luar negeri.

Ternyata dengan munculnya jenis-jenis tabungan baru itu, motif/tujuan orang menabung tidak hanya alasan-alasan seperti yang telah disebutkan di atas, tetapi juga karena untuk mendapatkan hadiah, karena mengikuti mode dan lain-lain. Meskipun hal ini menunjukkan respon yang positif dari masyarakat.

Faktor-faktor yang menentukan keputusan seseorang dalam memilih bank sebagai tempat menabung sangat tergantung pada atribut-atribut yang melekat pada bank itu, seperti pelayanan karyawan, lokasi, suku bunga, iklan yang menarik, hadiah

yang diberikan, frekuensi penyaringan hadiah, bonafiditas bank, kepercayaan masyarakat dan lain-lain. Atribut dari bank itu sebenarnya meliputi 4 bidang, yang dalam masyarakat pemasaran dikenal sebagai *marketing mix* atau bagian pemasaran yang meliputi produk, harga, tempat dan promosi.

Banyaknya jumlah bank yang menawarkan jenis-jenis tabungan baru dengan serangkaian atribut yang melekat itu menyebabkan persaingan antar bank untuk menarik nasabah semakin meningkat dan upaya yang ditempuh bank-bank itupun bermacam-macam, karena itu nasabah bank saat ini dihadapkan pada berbagai pilihan bank yang menawarkan bermacam-macam atribut yang memikat. Keputusan menabung sangat tergantung pada nasabah itu sendiri dan alasan seseorang memilih suatu bank dan bukan bank lain banyak ditentukan oleh pandangan dan tingkat kepercayaannya terhadap bank itu.

#### 2.16 Minat Menabung

Menabung merupakan kegiatan atau aktivitas yang memerlukan adanya keinginan dalam diri seseorang untuk menyisihkan dan menyimpan uangnya di bank. Menabung memerlukan minat agar perilakunya terarah pada aktivitas tersebut (menabung).

Menurut Syah (2004, h. 136) minat (*interest*) berarti kecenderungan atau kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu. Minat bukan istilah yang populer karena ketergantungannya pada faktor-faktor internal seperti

pemusatan perhatian, keingintahuan, motivasi dan kebutuhan. Rangsangan yang diberikan oleh bank untuk menarik minat menabung masyarakat terbatas pada rangsangan yang hasilnya dapat diasakan langsung oleh nasabah.

Nasabah saat ini lebih berhati-hati sebelum memutuskan bank manakah yang akan dipilihnya sebagai tempat menginvestasikan dananya. Penilaian masyarakat terhadap bank tidak hanya terpaku pada masalah kuantitas tetapi sudah berkembang pada persoalan kualitas, baik mengenai produk bank maupun layanannya (Palilati, 2007, h. 79). Penilaian masyarakat terhadap bank dipengaruhi bagaimana mereka memaknai produk bank atau pelayanan yang diterima.

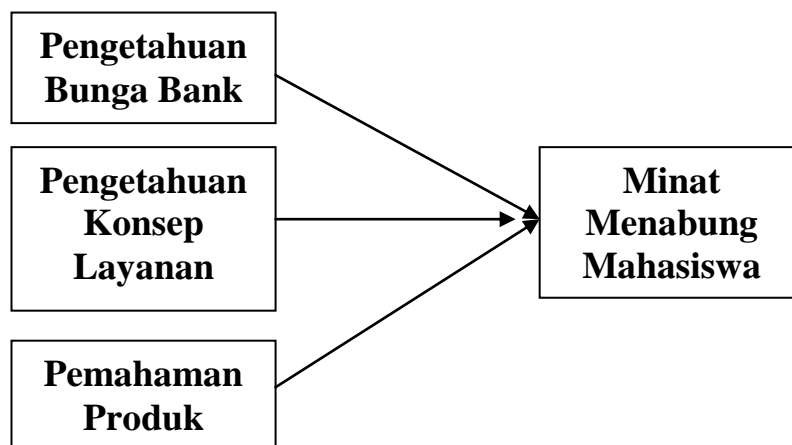
#### 2.17 Kerangka Pikir

Dalam pendidikan IPS terdapat lima tradisi Pendidikan IPS. Tradisi kedua dari lima tradisi itu adalah IPS sebagai ilmu-ilmu sosial. Dalam tradisi kedua itu terdapat berbagai kajian ilmu yang dibahas, salah satunya adalah kajian Ilmu Ekonomi. Dalam kajian ilmu ekonomi tersebut terdapat salah satunya pembahasan mengenai Perbankan.

Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Lampung diwajibkan mengambil mata kuliah Perbankan pada semester empat. Mata kuliah Perbankan tersebut mengharapakan para mahasiswa mengerti tentang seluk beluk perbankan termasuk tentang suku bunga, fasilitas dan produk yang ada di Perbankan. Selain itu dengan mengambil mata kuliah

Perbankan ini diharapkan mahasiswa juga memiliki minat untuk menyisihkan sebagian uang yang diterimanya baik dari orangtua ataupun mahasiswa untuk menabung.

Setiap mahasiswa Pendidikan Ekonomi Universitas Lampung diwajibkan memiliki tabungan mahasiswa dari Bank BNI 46. Tabungan mahasiswa tersebut digunakan untuk pembayaran-pembayaran transaksi yang berkaitan dengan perkuliahan. Pemberian tabungan mahasiswa juga bertujuan untuk membuat mahasiswa belajar hidup hemat dengan menabung. Namun, yang penulis lihat di lapangan ternyata yang mempengaruhi minat menabung mahasiswa bukan hanya kepemilikan tabungan tetapi juga faktor-faktor lainnya. Oleh karena itu penelitian ini akan menguji faktor suku bunga, layanan dan produk terhadap minat menabung mahasiswa.



**Gambar 2. Bagan Kerangka Pikir**

## 2.18 Hipotesis

### 1. Hipotesis Umum

Terdapat hubungan yang signifikan antara pemahaman faktor-faktor motif menabung terhadap minat menabung mahasiswa pendidikan ekonomi Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Lampung.

### 2. Hipotesis Kerja

1. Ada hubungan yang signifikan antara pengetahuan bunga bank terhadap minat menabung mahasiswa Pendidikan Ekonomi Jurusan Pendidikan IPS Universitas Lampung.
2. Ada hubungan yang signifikan antara pemahaman konsep pelayanan dengan minat menabung mahasiswa Pendidikan Ekonomi Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Lampung.
3. Ada hubungan yang signifikan antara pemahaman produk dengan minat menabung mahasiswa Pendidikan Ekonomi Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Lampung.

## **BAB III. METODOLOGI PENELITIAN**

### 3.1 Pendekatan

Berdasarkan tingkat eksplanasinya, penelitian ini tergolong ke dalam penelitian Deskriptif asosiatif kausal/sebab akibat dengan pendekatan survei. Penelitian asosiatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih (Sugiyono, 2004:11). Hubungan kausal adalah hubungan sebab akibat.

Sedang pendekatan survey yaitu penelitian yang dilakukan pada populasi besar maupun kecil, tetapi data yang dipelajari adalah data dari sampel yang diambil dari populasi tersebut, sehingga ditemukan kejadian-kejadian relatif, distribusi, dan hubungan antar variabel sosiologi maupun psikologi. Penelitian survey pada umumnya dilakukan untuk mengambil suatu generalisasi dari pengamatan yang tidak mendalam. Menurut *David Kline* (Sugiyono 2004:7) walaupun metode survey tidak memerlukan kelompok kontrol seperti halnya pada eksperimen, namun generalisasi yang dilakukan bisa lebih akurat bila digunakan sampel yang representatif.



### 3.2 Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan obyek penelitian baik berupa manusia, peristiwa atau pun berbagai gejala yang terjadi karena itu merupakan variabel yang diperlukan untuk menunjang keberhasilan dalam suatu penelitian (Ridwan, 2008:28), sedangkan sampel adalah sekelompok individu yang mewakili seluruh individu menjadi bagian dari kelompok target (Sugiyono, 2004:73). Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah mahasiswa pendidikan ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Lampung. Metode sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode purposive sample random, yaitu mengambil secara acak sampel yang akan digunakan dalam populasi yang ditentukan untuk tujuan tertentu.

Penentuan besarnya sampel yang diambil berdasarkan estimasi proporsi dengan rumus:

$$n = \frac{N \cdot p(1 - p)}{(N - 1)D + p(1 - p)}$$

Keterangan:

n = Besar sampel

N = Besar Populasi

p = Proporsi yang diduga

$$D = \frac{B^2}{4}$$

B = Bound of Error

Pada tingkat kepercayaan 90%, maka B = 0,10 atau 10 %.

(M. Nazir, 1999:361)

Dalam survey, kita tidak mengetahui nilai  $p$  karena tidak ada hasil survey sebelumnya maka nilai  $p$  dianggap 0,5% (M. Nazir, 1999:344).

Jumlah populasi ( $N$ ) mahasiswa Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan adalah 252 orang. Berdasarkan rumus di atas besarnya sampel yang harus diambil adalah 72 orang.

### 3.3 Variabel Penelitian

Menurut Suharsimi Arikunto (1998:99) variabel penelitian adalah objek penelitian, atau apa yang menjadi titik perhatian suatu penelitian. Hal ini senada dengan pendapat Ibnu Hajar (1999:156) yang mengartikan variabel adalah objek pengamatan atau fenomena yang diteliti.

Suharsimi Arikunto (1998:101) membedakan variabel menjadi dua yaitu variabel yang mempengaruhi disebut variabel penyebab, variabel bebas, atau independent variabel ( $X$ ), dan variabel akibat yang disebut variabel tak bebas, variabel tergantung, variabel terikat, atau dependent variabel ( $Y$ ).

Variabel dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

#### 1. Variabel Bebas

Variabel bebas dalam penelitian ini meliputi Pengetahuan Bunga bank ( $X_1$ ), Pemahaman Konsep Pelayanan Bank ( $X_2$ ), dan Pemahaman Produk ( $X_3$ ).

## 2. Variabel Terikat

Variabel terikat dalam penelitian ini adalah Minat Menabung mahasiswa pendidikan ekonomi Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Lampung

### 3.4 Waktu dan Tempat Penelitian

#### 1. Waktu Penelitian

Penelitian dengan judul “Hubungan pengetahuan tentang bunga bank, pelayanan dan pemahaman produk Terhadap Minat Menabung Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Lampung” dilaksanakan selama satu bulan yaitu semenjak tanggal .20 Juni 2011 sampai dengan 20 Juli 2011.

#### 2. Tempat Penelitian

Penelitian dengan judul “Hubungan pengetahuan tentang bunga bank, pelayanan dan pemahaman produk Terhadap Minat Menabung Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Lampung” dilaksanakan di Bank BNI dan di Fakultas Keguruan Ilmu Pendidikan Universitas Lampung.

### 3.5 Definisi Operasional Variabel

#### 1. Definisi Operasional

Tabel 2. Definisi Operaional Variabel

Variabel	Konsep Variabel	Indikator	Sub Indikator
Pengetahuan Bunga Bank	Suku bunga simpanan yang dimaksud adalah suatu ukuran harga sumber daya yang digunakan oleh debitur yang harus dibayarkan kepada kreditur	Pengertiannya  Besarnya  Perkembangannya	1. Suku Bunga Tabungan  1. Menarik 2. Tidak Menarik  1. Baik 2. Tidak baik
Pemahaman Konsep Pelayanan	Tangibles, meliputi fasilitas fisik, perlengkapan, personil (pegawai) dan sarana komunikasi, Realiability (Kehandalan pegawai), Responsive (Keikutsertaan), Assurance, Emphaty (Fleksibilitas pegawai terhadap nasabah)	Kondisi kantor (fasilitas fisik)  Perlengkapan  Antrian  Penampilan Pegawai  Pelayanan petugas	1. Kebersihan 2. Kenyamanan 3. Kerapihan 4. Keteraturan  1. Papan kurs 2. Bangku antrian 3. Brosur 4. Kotak sampah 5. Slip transaksi  1. Rapi 2. Nomor Urut 3. Duduk 4. Berdiri  1. Menarik 2. Rapi 3. Sesuai aturan  1. Ramah 2. Senyum 3. Menyapa 4. Terima kasih 5. Menyebut nama

		<p>Kemampuan membantu</p> <p>(Kualitas pribadi pegawai)</p> <p>Kualitas komunikasi pegawai dan kemudahan pelayanan</p>	<p>6. Cepat melayani</p> <p>7. Lambat melayani</p> <p>8. Pengetahuan Produk</p> <p>1. Cepat tanggap</p> <p>2. Peduli terhadap nasabah</p> <p>3. Ketersediaan karyawan pada jam-jam sibuk</p> <p>1. Jujur</p> <p>2. Sopan</p> <p>1. telepon kantor</p> <p>2. pemahaman pegawai akan kebutuhan nasabah</p>
Pemahaman Produk	Produk yang dimaksud adalah produk-produk yang menambah kemudahan nasabah dalam bertransaksi tabungan.	<p>Tabungan</p> <p>e-banking</p> <p>atm</p> <p>Transaksi teller</p>	<p>1. Kalangan umum</p> <p>2. kalangan mahasiswa</p> <p>3. kalangan pengusaha</p> <p>1. Sms banking</p> <p>2. call banking</p> <p>3. internet banking</p> <p>1. Banyak</p> <p>2. Mudah didapat</p> <p>3. Gangguan</p> <p>1. Online</p> <p>2. Transfer ke bank lain</p> <p>3. Transfer sesama bank</p> <p>4. Penarikan</p> <p>5. Pembayaran</p>
Minat menabung	Kecenderungan atau keairahan yang tinggi atau	<p>Minat menabung</p> <p>Konsumsi</p>	<p>1. Berminat</p> <p>2. Tidak berminat</p> <p>1. Selalu</p>

	keinginan untuk menabung di Bank	Kebiasaan menyimpan uang	2. Tidak Selalu 1. Senang 2. Tidak senang
--	----------------------------------	--------------------------	---

## 2. Pengukuran Variabel Penelitian

Variabel penelitian memerlukan kesesuaian alat ukur dengan apa yang diukur serta diperlukan kecermatan dan kestabilan alat ukur, sehingga benar-benar reliabel atau valid. Untuk mengukur variabel, peneliti menggunakan instrument kuesioner untuk memperoleh data tentang pengetahuan bunga bank, pemahaman konsep pelayanan dan produk terhadap minat mahasiswa Pendidikan Ekonomi menyimpan dananya pada Bank BNI 46.

Kuisisioner adalah suatu daftar yang berisikan suatu rangkaian pertanyaan mengenai sesuatu hal atau dalam suatu bidang yang ditunjukkan untuk memperoleh data berupa jawaban-jawaban dari responden (Koentjaraningrat, 1993:173).

### 3.6 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penulisan thesis ini penulis mengumpulkan data dengan menggunakan metode-metode sebagai berikut:

#### 1. Teknik Kuesioner (Angket)

Untuk mengetahui lebih jauh tentang data-data yang diperlukan penulis menggunakan angket untuk memperoleh data. Kuesioner merupakan teknik

pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab (Sugiyono, 2005:135).

## 2. Teknik Kepustakaan

Teknik ini bertujuan untuk mengumpulkan teori-teori yang terkait dengan penelitian, peneliti memanfaatkan berbagai literatur yang relevan dengan penelitian ini.

## 3. Teknik Wawancara

Teknik ini bertujuan mengumpulkan informasi lisan dari responden tentang hal-hal yang berkaitan dengan penelitian ini. Wawancara ini peneliti lakukan dengan langsung bertanya kepada responden pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan masalah yang peneliti bahas.

### 3.7 Uji Persyaratan Instrumen

Untuk mendapatkan data yang lengkap, maka alat instrumen harus mempunyai persyaratan yang baik. Instrument yang baik dalam penelitian harus memenuhi dua syarat yaitu valid dan reliabel.

#### 1. Uji Validitas

Validitas suatu ukuran yang menunjukkan tingkat kevalidan atau kesahihan instrument. Alat uji yang digunakan untuk menguji validitas dalam penelitian ini adalah menggunakan rumus *product moment*, yaitu:

$$r_{x.y} = \frac{N \cdot \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\{N \sum x^2 (\sum x)^2\} \{\sum y^2 - (\sum y)^2\}}}$$

Keterangan:

$r_{x.y}$  = Koefisien korelasi antara x dengan y

X = Skor butir soal

Y = Skor total

N = Jumlah Sampel

(Sudjana, 1996)

Dengan kriteria pengujian  $r_{hitung} > r_{tabel}$  dengan  $\alpha = 0.05$ , maka alat ukur tersebut dinyatakan valid, dan sebaliknya apabila  $r_{hitung} < r_{tabel}$ , maka alat ukur tersebut dinyatakan tidak valid.

## 2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menguji sejauh mana alat ukur dapat dipercaya.

Rumus uji reliabilitas ialah dengan menggunakan rumus alpha yaitu:

$$r_{11} = \left[ \frac{k}{k-1} \right] \left[ 1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_1^2} \right]$$

Keterangan:

$r_{11}$  = Realibilitas Instrumen

k = Banyaknya butir soal

$\sigma_b^2$  = Jumlah varian butir



Dengan kriteria pengujian jika harga  $r_{hitung} > r_{tabel}$  dengan  $\alpha=0.05$ , maka alat ukur tersebut dinyatakan reabel, dan sebaliknya apabila  $r_{hitung} < r_{tabel}$ , maka alt ukur tersebut dinyatakan tidak reabel ( Sudjana, 1996).

Apabila ternyata data yang diperoleh reabel, maka kriteria penafsiran indeks korelasi ( $r$ ) dapat dilihat dalam tabel berikut berikut (Ridwan, 2004:139):

Tabel 3. Kriteria Penafsiran indeks korelasi

Antara 0,800 sampai dengan 1,000	sangat kuat
Antara 0,600 sampai dengan 0,799	kuat
Antara 0,400 sampai dengan 0,599	cukup kuat
Antara 0,200 sampai dengan 0,399	rendah
Antara 0,000 sampai dengan 0,199	sangat rendah

### 3.8 Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan skala ordinal (skala ranking). Pengertian *Skala Ordinal* adalah pengukuran dimana skala yang dipergunakan disusun secara terurut dari yang rendah sampai yang tinggi menurut suatu ciri tertentu, namun antara urutan (ranking) yang satu dengan yang lainnya tidak mempunyai jarak yang sama, skala ordinal banyak dipergunakan dalam penelitian sosial dan pendidikan terutama berkaitan dengan pengukuran kepentingan, persepsi, motivasi serta sikap, apabila mengukur sikap responden terhadap suatu Kebijakan pendidikan , responden dapat diurutkan dari mulai Sangat setuju (1), Setuju (2), Tidak berpendapat (3), Kurang Setuju (4), dan Tidak setuju (5), maka

angka-angka tersebut hanya sekedar menunjukkan urutan responden, bukan nilai untuk variabel tersebut. Adapun ciri dari skala ordinal adalah : (1) kategori data bersifat saling memisah, (2) kategori data mempunyai aturan yang logis, (3) kategori data ditentukan skalanya berdasarkan jumlah karakteristik khusus yang dimilikinya.

Metode uji hipotesis yang digunakan pada penelitian ini menggunakan analisis koefisien korelasi *Rank Spearman* dengan rumus sebagai berikut:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum b_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

(Sugiyono, 2007:284)

Keterangan:

- $\rho$  (rho) = Koefisien Korelasi *Rank Spearman*  
 $b_i$  =  $X_i - Y_i$  (selisih ranking)  
 $n$  = Jumlah responden

Untuk menginterpretasikan hasil penghitungan korelasi maka perlu dibandingkan dengan tabel nilai-nilai rho *Rank Spearman* yang tercantum pada lampiran. Kriteria pengujiannya adalah jika  $\rho_{\text{hitung}} < \rho_{\text{tabel}}$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak, sedangkan jika  $\rho_{\text{hitung}} > \rho_{\text{tabel}}$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, dengan taraf kesalahan 5%.

Sedangkan untuk mencari besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen dilakukan dengan mencari koefisien determinasi dengan rumus sebagai berikut:

$$Kd = r_s^2 \times 100 \text{ (Sudjana, 1996: 246-247)}$$

Keterangan:

Kd = Koefisien Determinasi

$r_s$  = nilai koefisien korelasi Rank Spearman

Untuk memudahkan penulis, seluruh penghitungan statistika dalam penelitian ini menggunakan aplikasi SPSS 17.0 *for Windows*.