

## Kajian Kepustakaan

Kajian yang memiliki relasi atau keterkaitan dengan penelitian ini yakni:

- Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan sebagai berikut:

Perbedaan penelitian adalah: 1) Tempat penelitian, 2) Penelitian ini menjelaskan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap strategi pelayanan Bank Bukopin untuk meningkatkan loyalitas nasabah.

2. Skripsi yang diteliti oleh pada Ruth A.F.L Tobing tahun 2014 dengan judul penelitian “Strategi Pelayanan Perbankan Terhadap Nasabah Pribumi Dan Non Pribumi (Etnis Tionghoa) (Studi Kasus Di Bank BCA Cabang Katamso)”.



menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.<sup>2</sup>

Bank adalah lembaga yang dalam aktivitasnya berkaitan dengan masalah uang. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu dikaitkan dengan masalah uang yang merupakan alat pelancar terjadinya perdagangan yang utama.<sup>3</sup>

Dari pengertian di atas dapat peneliti simpulkan bahwa, bank adalah badan usaha yang memiliki fungsi untuk penyimpanan harta yang berharga seperti uang.

## 2. Bank Syariah

### a. Pengertian Bank Syariah

Bank Syariah adalah bank yang aktivitasnya meninggalkan masalah riba. Dengan demikian, penghindaran bunga yang dianggap riba merupakan salah satu tantangan yang dihadapi dunia Islam saat ini.<sup>4</sup>

Menurut Warkum Sumitro, bank Islam adalah bank yang tata cara beroprasinya didasarkan pada tata cara bermuamalah secara Islam, yakni dengan mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-Qur'an dan Al-Hadits. Di dalam operasionalnya bank Islam mengikuti dan berpedoman kepada praktek-praktek usaha yang dilakukan di zaman Rasulullah, bentuk-bentuk usaha yang telah ada sebelumnya tetapi tidak dilarang oleh Rasulullah atau bentuk-bentuk usaha baru sebagai hasil ijtihad para ulama yang tidak menyimpang dari ketentuan Al-Qur'an dan Al-Hadits.<sup>5</sup>

Bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Dengan kata lain, bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas

<sup>2</sup>Ismail. *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014), 30.

<sup>3</sup>Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), 1.

<sup>4</sup> Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2012), 7.

<sup>5</sup> Rachmadi Usman. *Aspek-Aspek Hukum Perbankan Islam Di Indonesia*, (Banjarmasin: PT Citra Aditya Bakti, 2002) , 10.



### 1) Prinsip Keadilan

Dengan sistem oprasional yang didasarkan *profit and loss sharing system*, bank Islam memiliki kekuatan tersendiri yang berbeda dari sistem konvensional.

Berbeda dari bank syariah, bank-bank konvensional dengan sistem bunga memandang dan memberlakukan bahwa kekayaan yang dimiliki peminjam menjadi jaminan atas pinjamannya. Apabila kejadian kerugian pada proyek yang didanai, maka kekayaan peminjam modal akan disita menjadi hak milik pemodal (bank). Sementara dalam bank Islam kelayakan usaha atau proyek yang didanai itu menjadi jaminannya, sehingga keuntungan dan kerugian ditanggung bersama.<sup>7</sup>

## 2) Prinsip kesederajatan

Bank syariah menempatkan nasabah penyimpanan dana, nasabah pengguna dana, maupun bank pada kedudukan yang sama dan sederajat. Hal ini tercermin dalam hak, kewajiban, resiko, dan keuntungan yang berimbang antara nasabah penyimpan dana, nasabah pengguna dana, maupun bank. Dengan sistem bagi hasil yang diterapkannya, bank syariah mensyaratkan adanya kemitraan nasabah harus *sharing the profit and risk* secara bersama-sama.

Konsep syariah mengajarkan menyangga usaha secara bersama, baik dalam membagi keuntungan atau sebaliknya menanggung kerugian. Anjuran itu antara lain adalah transparansi dalam membuat kontrak, penghargaan terhadap waktu, amanah. Bila ketiga syarat tersebut dipenuhi, model transaksi yang

<sup>7</sup> Muhammad. *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), 78.

terjadi bisa mencapai apa yang disebut di muka kontrak yang menghasilkan kualitas terbaik.<sup>8</sup>

### 3) Prinsip ketentruman

Sebagai lembaga ekonomi, tujuan pendirian bank syariah adalah untuk menciptakan keseimbangan sosial-ekonomi (material dan spiritual) masyarakat agar mencapai *falah*. Karena itu, produk-produk bank syariah harus mencerminkan *world view* Islam atau sesuai dengan prinsip dan kaidah Muamalah Islam, yaitu:

- Tidak adanya unsur riba
- Terhindar dari aktivitas yang melibatkan spekulasi (*gharar*)
- Penerapan zakat harta
- Tidak memproduksi produk-produk atau jasa yang bertentangan dengan nilai Islam.<sup>9</sup>

### c. Produk Bank Syariah

Secara garis besar, pengembangan produk bank syariah dikelompokkan menjadi tiga kelompok, yaitu:

<sup>8</sup> Muhammad. *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), 79.

<sup>9</sup>Ibid., 80.

## 1. Produk penyaluran dana

a) Prinsip jual beli (*Ba'i*)

Jual beli dilaksanakan karena adanya pemindahan kepemilikan barang. Keuntungan bank disebutkan di depan dan termasuk harga dari harga yang dijual. Terdapat tiga jenis jual beli dalam pembiayaan konsumtif, modal kerja dan investasi dalam bank syariah, yaitu:

- 1) *Ba'i Al-Murabahah*: Jual beli dengan harga asal ditambah keuntungan yang disepakati antara pihak bank dengan nasabah, dalam hal ini bank menyebutkan harga barang kepada nasabah yang kemudian bank memberikan laba dalam jumlah tertentu sesuai dengan kesepakatan.
- 2) *Ba'i As-salam*: Jual beli ini nasabah sebagai pembeli dan pemesan memberikan uangnya ditempat akad sesuai dengan harga barang yang dipesan dan sifat barang telah disebutkan sebelumnya. Uang yang telah diserahkan menjadi tanggungan bank sebagai penerima pesanan dan pembayaran dilakukan dengan segera.
- 3) *Ba'i Al-istishna'* : Jual beli ini biasa digunakan dalam bidang manufaktur. Pembayaran ini dapat dilakukan beberapa kali pembayaran.<sup>10</sup>

b) Prinsip sewa (*Ijarah*)

Ijarah adalah kesepakatan pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui sewa tanpa diikuti pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa. Dalam hal ini bank menyewakan peralatan kepada nasabah dengan biaya yang telah ditetapkan secara pasti sebelumnya.

c) Prinsip bagi hasil (*Syirkah*)

Dalam prinsip bagi hasil terdapat dua macam produk, yaitu:

- 1) *Musarakah* : Salah satu produk bank syariah yang mana terdapat dua pihak atau lebih yang bekerja sama untuk meningkatkan asset yang dimiliki bersama dimana seluruh pihak memadukan sumber daya yang mereka miliki baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud. Dalam hal ini seluruh pihak yang bekerja sama memberikan kontribusi yang dimiliki baik itu dana, barang, *skill*, ataupun aset-aset lainnya. yang menjadi ketentuan dalam musarakah adalah pemilik modal berhak dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan pelaksana proyek.
- 2) *Mudharabah* : Kerja sama dua orang atau lebih dimana pemilik modal memberikan mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan perjanjian pembagian keuntungan. Perbedaan yang mendasar antara musarakah dan mudharabah adalah kontribusi atas manajemen dan keuangan pada musarakah diberikan dan dimiliki dua orang atau lebih, sedangkan pada mudharabah modal hanya dimiliki satu pihak saja.<sup>11</sup>

## 2. Produk penghimpun dana

Produk penghimpunan dana pada bank syariah meliputi giro, tabungan, dan deposito. Prinsip yang diterapkan dalam bank syariah adalah:

<sup>11</sup> Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. (Jakarta: PT Rajawali Pers, 2015), 30.

a. Prinsip Wadiah

Penerapan prinsip wadiah yang dilakukan adalah *wadiah yad dhamanah* yang diterapkan pada rekening produk giro. Berbeda dengan *wadiah amanah*, dimana pihak yang dititipi (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut. Sedangkan pada *wadiah amanah* harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi.

### b. Prinsip Mudharabah

Dalam prinsip mudhaarabah, penyimpan atau deposan bertindak sebagai pemilik modal sedangkan bank sebagai pengelola. Dana yang tersimpan kemudian oleh bank digunakan untuk melakukan pembiayaan, dalam hal ini apabila bank menggunakannya untuk pembiayaan mudharabah, maka bank bertanggung jawab atas kerugian yang mungkin terjadi.<sup>12</sup>

Berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh pihak penyimpan, maka prinsip mudharabah dibagi menjadi tiga bagian, yaitu:

1) *Mudharabah Mutlaqah* : prinsipnya dapat berupa tabungan dan deposito, sehingga ada dua jenis yaitu tabungan mudharabah dan deposito mudharabah.

2) *Mudharabah Muqayyadah on balance sheet* : jenis ini adalah simpanan khusus dan pemilik dapat menetapkan syarat-syarat khusus yang harus dipatuhi oleh bank.

<sup>12</sup> Ibid., 31 .









Berikut ada berbagai pendapat tentang strategi menurut beberapa ahli:

- Dari beberapa definisi diatas, penulis mengambil kesimpulan bahwa strategi ialah satu kesatuan rencana yang terpadu yang dihubungkan dengan lingkungan organisasi dengan cara membuat pilihan alternatif-alternatif untuk dipertimbangkan dan dipilih, sehingga strategi yang dipilih akan diimplementasikan oleh organisasi dan akhirnya memerlukan evaluasi terhadap strategi tersebut dengan tujuan tercapainya cita-cita organisasi.

## 1. Tujuan dan Sasaran

<sup>23</sup> Musa Hubeis. *Manajemen strategik*. (Jakarta: PT Gramedia, 2014), 1.

- a) *Organizational Goals* (tujuan) adalah keinginan yang hendak dicapai di waktu yang akan datang, yang digambarkan secara umum dan relatif tidak mengenal batas waktu, sedangkan
- b) *Organizational Objectives* (sasaran) adalah pernyataan yang sudah mengarah pada kegiatan untuk mencapai *goals* lebih terikat waktu, dapat di ukur dan dapat di jumlah atau di hitung.

Harus disadari bahwa organisasi tidak dapat hidup dalam isolasi. Seperti manusia, organisasi juga dikendalikan oleh manusia dan senantiasa berinteraksi dengan lingkungannya dalam arti saling mempengaruhi. Sasaran organisasi senantiasa berhubungan dengan lingkungan, dimana biasa terjadi bahwa lingkungan mampu mengubah sasaran. Sebaliknya sasaran organisasi dapat mengontrol lingkungan.

Kemampuan internal merupakan apa yang dapat dilakukan (*might do*) oleh organisasi atau perusahaan karena kegiatan akan terpusat pada kegiatan.

Kompetisi merupakan salah satu elemen penting dalam merumuskan strategi, sebab strategi yang jitu dapat membuat sebuah organisasi atau perusahaan memiliki daya saing yang tinggi untuk dapat mempertahankan kelangsungannya.

[illegible]



## 6. Komunikasi

Para ahli menyadari melalui komunikasi yang baik, strategi bisa berhasil. Informasi yang tersedia dalam lingkungan pada umumnya tidak lengkap dan berpengaruh dalam mengatur strategi. Meskipun demikian, informasi serupa ini haruslah tetap dikomunikasikan sebab hanya dengan komunikasi kita dapat mengetahui alam kehidupan sekitar kita dan bagaimana pihak lain mengetahui kita.<sup>24</sup>

### b. Tingkat-Tingkat Strategi

Berbagai organisasi bisnis dapat dikategorikan pada dua kategori utama, yaitu: organisasi bisnis yang hanya terlibat dalam satu bidang usaha dan organisasi bisnis yang terlibat dalam berbagai bidang organisasi usaha. Berangkat dari kategorisasi demikian, dapat dikatakan bahwa untuk suatu organisasi yang hanya terlibat pada satu bidang bisnis, strateginya hanya dua tingkat, yaitu:

- Strategi pada tingkat korporasi
- Strategi yang sifatnya fungsional

Lain halnya dengan organisasi yang terlibat dalam berbagai bidang kegiatan bisnis. Korporasi demikian dikenal dengan berbagai nama seperti “Group”, “Konglomerat”, “Holding Company” atau nama lain yang sejenis. Pada korporasi yang “multi bisnis” terdapat tiga tingkat strategi, yaitu:

- Strategi tingkat korporasi
- Strategi bidang satuan bisnis
- Strategi tingkat fungsional.<sup>25</sup>

Satuan pada tingkat korporasi dirumuskan dan ditetapkan oleh kelompok orang yang menduduki jabatan manajemen puncak. Strategi pada tingkat bidang

<sup>24</sup> Agus Hermawan, *Komunikasi Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2013), 40.

<sup>25</sup> Sondang Siagian. *Manajemen Strategik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2011), 21.

pendekatan sistem di mana korporasi dipandang dan diorganisasikan sebagai satu satuan yang utuh, terdiri dari berbagai komponen sebagai bagian dari keseluruhan. Dengan demikian, jika korporasi dibagi menjadi satuan-satuan kerja fungsional yang semakin kecil, maka akan semakin banyak bagian dari sesuatu yang lebih besar, berarti bahwa sasaran korporasi akan terpecah-pecah menjadi bagian-bagian yang semakin banyak. Dengan demikian, jika korporasi merupakan bagian dari sasaran kegiatan bisnis dan sasaran kegiatan bisnis merupakan bagian dari tujuan korporasi sebagai keseluruhan.<sup>27</sup>

pendekatan sistem di mana korporasi dipandang dan diorganisasikan sebagai satu satuan yang utuh, terdiri dari berbagai komponen sebagai bagian dari keseluruhan. Dengan demikian, jika korporasi dibagi menjadi satuan-satuan kerja fungsional yang semakin kecil, maka semakin banyak bagian dari sesuatu yang lebih besar, berarti bahwa sasaran korporasi merupakan bagian dari sasaran kegiatan bisnis dan sasaran kegiatan manajemen. Dengan demikian, tujuan korporasi merupakan bagian dari tujuan korporasi sebagai keseluruhan.<sup>27</sup>

<sup>27</sup>Ibid., 23.

#### 4. Pelayanan

## A. Pengertian Pelayanan

Secara bahasa kata pelayanan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia berasal dari kata *layan* yang artinya membantu menyiapkan (mengurus) apa-apa yang diperlukan seseorang, sedangkan pelayanan adalah usaha untuk melayani seseorang.<sup>28</sup>

Berikut ada berbagai pendapat tentang strategi menurut beberapa ahli:

- a. Menurut Moenir, Pelayanan adalah keberhasilan dalam berbagai usaha atau kegiatan yang bersifat jasa. Peranannya akan lebih besar dan bersifat menentukan manakala dalam kegiatan-kegiatan jasa dimasyarakat itu terdapat kompetisi dalam usaha merebut pasaran atau langganan.<sup>29</sup>
- b. Menurut Kasmir, Pelayanan merupakan rasa yang menyenangkan yang diberikan kepada orang lain disertai keramahan dan kemudahan dalam memenuhi kebutuhan mereka.<sup>30</sup>

Tiga definisi pelayanan tersebut dapat disimpulkan bahwa pelayanan adalah tindakan atau perbuatan seseorang atau organisasi yang berusaha untuk melayani seseorang dengan memberikan kepuasan kepada pelanggan atau nasabah demi tercapainya pemenuhan kebutuhan penerima layanan.

## B. Pelayanan Dalam Pandangan Islam

Ada 6 (enam) karakteristik pelayanan dalam pandangan Islam yang dapat digunakan sebagai panduan, antara lain:

- a. Jujur yaitu sikap yang tidak berbohong, tidak menipu, tidak mengada-ada fakta, tidak berkhianat serta tidak pernah ingkar janji. Hal ini sesuai dengan Al – Qur`an Surat Asy-Syu`ara: 181-183.

<sup>28</sup> Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi III*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), 646.

<sup>29</sup> Moenir. *Manajemen Pelayanan Umum di Indonesia*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), 5.

<sup>30</sup> Kasmir, *Etika Customer Service*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2005),15.

﴿١٨١﴾ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ

﴿١٨٢﴾ وَلَا تَبْخُسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعَثُوا فِي الْأَرْضِ الْمُسْتَقِيمِ

﴿١٨٣﴾ مُفْسِدِينَ

Artinya: “Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu Termasuk orang-orang yang merugikan; Dan timbanglah dengan timbangan yang lurus. Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan.”

- b. Bertanggung jawab dan terpercaya (Al-Amanah) yaitu suatu sikap dalam menjalankan bisnisnya selalu bertanggung jawab dan dapat dipercaya.
- c. Tidak Menipu (Al-Kadzib) yaitu suatu sikap yang sangat mulia dalam menjalankan bisnisnya adalah tidak pernah menipu. seperti praktek bisnis dan dagang yang diterapkan oleh Rasulullah SAW adalah tidak pernah menipu.
- d. Menepati janji dan tidak curang yaitu suatu sikap pebisnis yang selalu menepati janji baik kepada para pembeli maupun diantara sesama pebisnis.
- e. Melayani dengan rendah hati (khidmah) yaitu sikap ramah tamah, sopan santun, murah senyum, suka mengalah, namun tetap penuh tanggung jawab.
- f. Tidak melupakan akhirat yaitu ketika sedang menjalankan bisnisnya tidak boleh terlalu menyibukkan dirinya semata-mata untuk mencari keuntungan materi dengan meninggalkan keuntungan akhirat. Sehingga jika datang waktu shalat, mereka wajib melaksanakannya sebelum habis waktunya.<sup>31</sup>

### C. Dimensi pelayanan

<sup>31</sup> Rizqa Ramadhani Tyas, “Pengaruh Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung Di BMT Sumber Mulia Tuntang”, (Skripsi, STAIN SALATIGA, Salatiga, 2012), 9.

antar perusahaan, dalam hal ini adalah karyawan dan konsumen.<sup>32</sup>

karyawan tersebut, baik suku bangsa, pendidikan, pengalaman, dan budaya. Namun agar pelayanan menjadi baik dan memiliki keseragaman, maka setiap karyawan perlu dibekali dengan pengetahuan yang mendalam tentang dasar-dasar pelayanan.

dimensi:

- a. Kualitas fisik (*Tangibles*) meliputi fasilitas parkir, fasilitas gedung, tata letak dan tampilan barang, kenyamanan fasilitas fisik, peralatan & perlengkapan yang modern.
- b. Kredibilitas (*Credibility*) meliputi kepercayaan, keyakinan dan kejujuran dalam pelayanan.
- c. Kompeten (*Competence*) meliputi keterampilan dan pengetahuan layanan.
- d. Akses (*Acces*) meliputi memberikan atau menyediakan keinginan nasabah/konsumen dan pelayanan mudah dihubungi.
- e. Reliabilitas (*Realibility*) meliputi efektifitas informasi jasa, penampilan barang pembuatan nota dan pencatatan nota.
- f. Responsif (*Responsiveness*) yaitu membantu dengan segera memecahkan masalah.
- g. Kesopanan (*Courtesy*) meliputi kesopanan, penghargaan, bijaksana dan keramahan dalam pelayanan.

<sup>32</sup> Christina Okky Augusta Lovenia, “Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Kasus Kepada Nasabah Bank Jateng Cabang Utama Semarang)”, (Skripsi, Universitas Diponegoro, Semarang, 2012), 9.

[illegible]

## 5. Minat Menabung

### A. Pengertian Minat

Minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu keinginan.<sup>34</sup>

Sedangkan menurut istilah ialah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka atau kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.<sup>35</sup>

Pengertian minat di atas dapat peneliti ambil kesimpulan bahwa minat adalah kecenderungan hati atau keinginan terhadap sesuatu yang disertai dengan perasaan senang tanpa ada yang menyuruh.

Sedangkan akal berfungsi sebagai pengingat fikiran dan perasaan itu dalam koordinasi yang harmonis, agar kehendak bisa diatur dengan sebaik-baiknya.

Ada beberapa tahapan minat antara lain:

- Informasi yang jelas sebelum menjadi nasabah.
- Pertimbangan yang matang sebelum menjadi nasabah.
- Keputusan menjadi nasabah.

Selain itu minat dapat timbul karena adanya faktor eksternal dan juga adanya faktor internal. Minat yang besar terhadap suatu hal merupakan modal yang besar untuk membangkitkan semangat untuk melakukan tindakan yang diminati dalam hal ini minat menabung.<sup>36</sup>

### B. Pengertian menabung

Berikut ada berbagai pendapat tentang menabung menurut beberapa ahli:

- a. Menurut Syafii Antonio, menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam, karena dengan menabung seorang muslim mempersiapkan diri untuk

<sup>34</sup> Kamus Bahasa Indonesia, 315.

<sup>35</sup> Sopiah, *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2013), 324.

<sup>36</sup> Siti Juwairiyah, “Analisis Pengaruh Probabilitas dan Efisiensi Terhadap Tingkat Bagi Hasil Tabungan dan deposito Mudharabah Mutlaqah (Studi Pada Bank Muamalat Indonesia Tbk)”, (Skripsi, UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2008), 12.

yang tidak diinginkan.<sup>37</sup>

- dalam tabungan di kantor pos atau di bank.<sup>38</sup>

pihak ketiga pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan syarat:

- a. Penarikan hanya dapat dilakukan dengan mendatangi bank atau alat yang disediakan untuk keperluan tersebut.
- b. Penarikan tidak dapat menggunakan cek, bilyet giro serta surat perintah pembayaran lain yang sejenis.
- c. Tabungan yang diselenggarakan bank dalam bentuk rupiah.

dengan perasaan senang.

### C. Faktor yang menumbuhkan minat menabung nasabah

Adapun hal-hal yang dapat mempengaruhi minat menabung, yaitu :

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

<sup>37</sup> Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2015), 153.

<sup>38</sup> Badudu JS dan Zain, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta:Pustaka Sinar Harapan, 2000),139.

- rencana-rencana mengenai kebutuhan-kebutuhan seseorang untuk mendorong seseorang untuk menabung.
- Islam**
- ayat Al-qur'an terdapat ayat yang memerintahkan kita untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik, berambisi, dan berprestasi.
- ayat 26:

**abung dalam Islam**

Dalam ayat Al-qur'an terdapat ayat yang memerintahkan mempersiapkan hari esok secara lebih baik, berdasarkan Al-Isra' ayat 26:

يٰۤاَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَنُعْطِيهِمْ مِنْ رِّزْقِهِمْ حَقَّهُ ۚ وَالْمَسْكِينِ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تَبْذُرُوا نَفْسَكُمْ بِآيَاتِنَا ۚ كَذَٰلِكَ تَتَذَكَّرُونَ

Artinya: “Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat denganmu apa yang Allah telah menjadikan bagimu secara wajar. Demikianlah, Allah mengingatkan manusia terhadap kesesatan mereka.”

Dalam ayat Al-qur'an terdapat ayat yang memerintahkan mempersiapkan hari esok secara lebih baik, berdasarkan Al-Isra' ayat 26:

يٰٓأَيُّهَا حَقَّهُۥ ۖ وَالْمَسْكِينِ ۖ وَابْنَ السَّبِيلِ ۖ وَلَا تَبْذُرْ تَبْذِيرًا

Ar-Rabbul Mulk: “Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang deka

وَأَتِذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا

ya: “Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang deka

a boros. Larangan ini bertujuan agar kaum Muslimin membelanjanya dengan perhitungan yang secermat-cermatnya, membelanjanya sesuai sesuai dan tepat dengan kebutuhannya membelanjakan harta kepada orang-orang yang tidak berhak menerima, memberikan harta melebihi dari yang seharusnya.<sup>39</sup>

Perilaku menabung sendiri mensyaratkan seseorang untuk menabung dalam hal mengatur keuangan. Menabung sebagai sifat hemat dapat meningkatkan kualitas hidup yang apabila dengan konsisten akan meningkatkan kualitas hidup.

a boros. Larangan ini bertujuan agar kaum Muslimin membelanjanya dengan perhitungan yang secermat-cermatnya, membelanjanya sesuai sesuai dan tepat dengan kebutuhannya. Membelanjakan harta kepada orang-orang yang tidak berhak menerima akan memberikan harta melebihi dari yang seharusnya.<sup>39</sup>

Perilaku menabung sendiri mensyaratkan seseorang untuk memiliki kemampuan dalam hal mengatur keuangan. Menabung sebagai sifat hemat dapat membantu seseorang yang apabila dengan konsisten akan meningkatkan kualitas hidupnya.

a boros. Larangan ini bertujuan agar kaum Muslimin membelanjanya dengan perhitungan yang secermat-cermatnya, membelanjanya sesuai sesuai dan tepat dengan kebutuhannya membelanjakan harta kepada orang-orang yang tidak berhak menerima, memberikan harta melebihi dari yang seharusnya.<sup>39</sup>

Perilaku menabung sendiri mensyaratkan seseorang untuk menabung dalam hal mengatur keuangan. Menabung sebagai sifat hemat dapat meningkatkan kualitas hidup yang apabila dengan konsisten akan meningkatkan kualitas hidup.

<sup>39</sup> Tim Tashih Departemen Agama, *Al-Our'an dan Tafsirnya Jilid V*, (Semarang: PT Citra Effhar, 1993), 562.