

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Motivasi

1. Pengertian Motivasi

a. Pengertian Motivasi

Kata “motif” diartikan sebagai daya upaya yang mendukung seseorang untuk melakukan sesuatu. Motif dapat dikatakan sebagai daya penggerak dari dalam dan di dalam subjek untuk melakukan aktivitas-aktivitas tertentu demi mencapai suatu tujuan. Bahkan motif dapat diartikan sebagai suatu kondisi *intern* (*kesiapsiagaan*). Berawal dari kata “motif” itu maka motivasi dapat diartikan sebagai daya penggerak yang telah menjadi aktif. Motif menjadi aktif pada saat tertentu, terutama bila kebutuhan untuk mencapai tujuan sangat dirasakan/mendesak (Sardiman, 2012: 71). Kemudian menurut Mc. Donald (dalam Sardiman, 2012: 71) motivasi adalah perubahan energi dalam diri seseorang yang ditandai dengan munculnya “*feeling*” dan didahului dengan tanggapan terhadap adanya tujuan.

Sedangkan secara terminologi banyak para ahli yang memberikan batasan tentang pengertian motivasi diantaranya adalah:

Menurut Sartain, Motivasi adalah suatu pertanyaan yang kompleks dimana dalam suatu organisme yang mengarahkan tingkah laku terhadap suatu tujuan (goal) atau perangsang.

Menurut Chifford T. Morgan, motivasi bertalian dengan tiga hal yang sekaligus merupakan aspek-aspek dari pada motivasi. Ketiga hal tersebut adalah keadaan yang mendorong tingkah laku (*Motiving states*), yaitu tingkah laku yang didorong oleh keadaan tersebut (*Motiving Behavior*), dan tujuan dari tingkah laku tersebut (*Goal or Endsof Such Behavior*)

Sedangkan menurut Greenberg menyebutkan bahwa motivasi adalah proses membangkitkan, mengarahkan, dan memantapkan perilaku arah suatu tujuan.

Menurut Djali (2009 :101) Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa motivasi adalah kondisi fisiologis dan psikologis yang terdapat dalam diri seseorang yang mendorongnya untuk melakukan aktivitas tertentu guna mencapai suatu tujuan (kebutuhan).

Jadi dapat disimpulkan bahwa motivasi pada intinya adalah dorongan yang timbul pada diri seseorang, secara disadari atau tidak disadari, untuk melakukan suatu tindakan dengan tujuan tertentu serta usaha-usaha yang dapat menyebabkan seseorang atau kelompok orang tertentu tergerak melakukan sesuatu karena ingin mencapai tujuan yang ingin dicapai. (H. Mohammad Asrori,2007)

B. Jenis - jenis Motivasi

Menurut H. Mohammad Asrori (2007 :183) jenis-jenis motivasi dibagi menjadi dua jenis antara lain :

a. Motivasi yang berasal dari dalam diri seseorang. Motivasi jenis ini seringkali disebut dengan istilah motivasi instrinsik.

b. Motivasi dari luar yang berupa usaha pembentukan dari orang lain. Motivasi jenis ini seringkali disebut motivasi ekstrinsik.

Jenis-jenis Motivasi Jenis-jenis motivasi dapat dikelompokkan menjadi dua jenis menurut Malayu S. P Hasibuan (2006: 150), yaitu:

- 1) Motivasi positif (insentif positif), manajer memotivasi bawahan dengan memberikan hadiah kepada mereka yang berprestasi baik. Dengan motivasi positif ini semangat kerja bawahan akan meningkat, karena manusia pada umumnya senang menerima yang baik-baik saja.
- 2) Motivasi negatif (insentif negatif), manajer memotivasi bawahan dengan memberikan hukuman kepada mereka yang pekerjaannya kurang baik (prestasi rendah). Dengan Penggunaan kedua motivasi tersebut haruslah diterapkan kepada siapa dan kapan agar dapat berjalan efektif merangsang gairah bawahan dalam bekerja.

C. Tujuan Motivasi

Secara umum tujuan motivasi adalah untuk menggerakkan atau menggugah seseorang agar timbul keinginan dan kemauannya untuk melakukan sesuatu sehingga dapat memperoleh hasil atau mencapai tujuan tertentu (Ngalim Purwanto, 2006: 73).

Sedangkan tujuan motivasi dalam Malayu S. P. Hasibuan (2006: 146) mengungkapkan bahwa:

- 1) Meningkatkan moral dan kepuasan kerja karyawan.
- 2) Meningkatkan produktivitas kerja karyawan.
- 3) Mempertahankan kestabilan karyawan perusahaan.
- 4) Meningkatkan kedisiplinan absensi karyawan.
- 5) Mengefektifkan pengadaan karyawan.

- 6) Menciptakan suasana dan hubungan kerja yang baik.
- 7) Meningkatkan loyalitas, kreativitas dan partisipasi karyawan.
- 8) Meningkatkan tingkat kesejahteraan karyawan.
- 9) Mempertinggi rasa tanggung jawab karyawan terhadap tugastugasnya.
- 10) Meningkatkan efisiensi penggunaan alat-alat dan bahan baku.

Tindakan memotivasi akan lebih dapat berhasil jika tujuannya jelas dan disadari oleh yang dimotivasi serta sesuai dengan kebutuhan orang yang dimotivasi. Oleh karena itu, setiap orang yang akan memberikan motivasi harus mengenal dan memahami benarbenar latar belakang kehidupan, kebutuhan, dan kepribadian orang yang akan dimotivasi.

D. Fungsi Motivasi

Menurut Sardiman (2007: 85), fungsi motivasi ada tiga, yaitu:

- 1) Mendorong manusia untuk berbuat, motivasi dalam hal ini merupakan motor penggerak dari setiap kegiatan yang akan dikerjakan.
- 2) Menentukan arah perbuatan, yaitu ke arah tujuan yang hendak dicapai, sehingga motivasi dapat memberikan arah dan kegiatan yang harus dikerjakan sesuai dengan rumusan tujuannya.
- 3) Menyeleksi perbuatan, yaitu menentukan perbuatan-perbuatan apa yang harus dikerjakan yang sesuai guna mencapai tujuan, dengan menyisihkan perbuatan-perbuatan yang tidak bermanfaat bagi tujuan tersebut.

E. Metode dan Bentuk Pemberian Motivasi

Menurut Setiadi (2010: 29-30) Metode dan Bentuk Pemberian Motivasi yaitu :

a. Metode Pemberian Motivasi Metode atau cara yang digunakan perusahaan dalam pemberian motivasi Terdiri atas:

1. Metode Langsung (*Direct Motivation*)

Motivasi langsung adalah motivasi (*material ataupun non material*) yang diberikan secara langsung kepada setiap konsumen untuk memenuhi kebutuhan serta kepuasannya. Hal ini sifatnya khusus, seperti bonus, tunjangan, penghargaan terhadap pelanggan, dan lain-lain.

2. Metode Tidak Langsung (*Indirect Motivation*)

Metode tidak langsung adalah motivasi yang diberikan hanya merupakan fasilitas yang mendukung serta menunjang gairah konsumen untuk melakukan pembelian. Seperti pelayanan yang memuaskan, kualitas barang ditingkatkan, dan lain sebagainya.

1. Motivasi Positif (*Insentif Positif*)

Didalam motivasi positif produsen tidak saja memberikan dalam bentuk sejumlah uang tapi juga memotivasi (merangsang konsumen) dengan memberikan diskon, hadiah, pelayanan yang optimum yang ditunjukkan pada diferensiasi dan positioning yang dilakukan kepada mereka yang melakukan pembelian dan yang akan melakukan pembelian.

2. Motivasi Negatif (*Insentif Negatif*)

Didalam motivasi negatif produsen memotivasi konsumen dengan standar pembelian, maka mereka akan mendapatkan ganjaran. Dengan motivasi negatif ini semangat konsumen dalam jangka waktu pendek akan meningkat untuk melaksanakan pembelian karena mereka mempunyai kepentingan terhadap kebutuhan tersebut.

Kedua bentuk motivasi diatas sering digunakan oleh suatu perusahaan. Penggunaannya harus tepat dan seimbang supaya dapat meningkatkan motivasi konsumen. Yang menjadi masalah ialah kapan motivasi positif dan motivasi negatif dapat efektif merangsang para konsumen. Motivasi positif lebih efektif untuk jangka panjang sedangkan motivasi negatif lebih efektif untuk jangka pendek. Akan tetapi, perusahaan harus konsisten dan adil dalam menerapkannya

F. Motivasi Menabung

Pengertian permintaan keinginan manusia yang didukung oleh daya beli artinya sesuatu akan terjadi permintaan apabila konsumen memiliki sejumlah dana atau barang pengganti untuk memperoleh barang yang lain. Besarnya permintaan nasabah tergantung dari daya beli nasabah tersebut disamping harus didukung oleh minat dan akses untuk mendapatkannya.

Menurut Winardi (2001:1) keinginan sangat berhubungan dengan motivasi dapat digolongkan 3 bagian yaitu teori kandungan (*contents theory*), teori proses (*process theory*), dan *reinforcement theory*

a. *Contents Theory* (teori Kandungan)

Teori ini menekankan arti pentingnya pemahaman terhadap faktor-faktor yang ada didalam individu yang menyebabkan mereka bertingkah laku tertentu. Dalam pandangan ini setiap individ mempunyai keinginan yang ada di dalam dirinya yang menyebabkan mereka didorong, ditekan dan motivasi untuk memenuhinya.

b. *Process Theory* (Teori proses)

Teori ini dilihat bagaimana tujuan setiap individu di motivator. Dasar teori ini adalah *expaxtancy* (pengharapan), contoh jika seorang sales dapat menjal dengan laba 3juta dalam 6 bulan, maka ia akan dipromosikan sebagai *sales executive*. Untuk itu sales tersebut akan berupaya (termotivasi) secara maksimal untk mencapai target laba 3juta per 6 bulan tersebut.

c. *Reinforcement Theory*

Yaitu menjelaskan bagaimana konsekuensi perilaku dimasa lalu mempengaruhi tindakan dimasa yang akan dating dalam siklus proses belajar. Sebagai contoh seseorang patuh pada hokum, karena ia mengetahuinya dari sekolah, masyarakat ata lainnya di masa lalu bahwa orang yang patuh hokum akan mendapatkan pujian. Maka orang tersebut akan termotivasi untuk selalu patuh hokum.

Menurut Sadili Samsudin (2009:282) sekarang motivasi akan dikaitkan dengan tindakan sebab motif yang besar tidak efektif tanpa ada tindakan yang merupakan *follow-up* dari motif tersebut. Tindakan merupakan salah satu jenis perbuatan manusia paling sedikit ada 2 macam perbuatan

- a. Pemikiran (*thinking*), yaitu perbuatan rohani yang menghendaki bekerjanya daya piker manusia
- b. Tindakan (*action*), yaitu perbuatan jasmani yang membutuhkan gerak otot manusia. Perbuatan tersebut mengandung maksud tertentu yang memang dikehendaki oleh yang bersangkutan.

Menurut Asmir (2004:65) konsep keinginan menabung dengan tingkah laku seseorang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

- a. Keinginan memperoleh pelayanan yang cepat
- b. Keinginan agar bank dapat menyelesaikan masalah yang sedang dihadapi.
- c. Keinginan memperoleh komitmen bank
- d. Keinginan untuk memperoleh pelayanan yang bermutu (cepat dan memuaskan)
- e. Keinginan untuk memperoleh kepuasan nasabah atas layanan yang diberikan
- f. Keinginan untuk dihargai dan dihormati oleh seluruh karyawan bank
- g. Keinginan memperoleh perhatian oleh seluruh karyawan bank
- h. Keinginan status / prestise
- i. Keinginan memperoleh kenyamanan dari setiap transaksi yang berhubungan dengan bank

Menurut Sardiman (2008:70) keinginan atau motivasi atau dorongan adalah perubahan energi dalam diri seseorang yang ditandai dengan munculnya “feeling” dan didahului dengan tanggapan terhadap adanya tujuan. Kesungguhan dalam belajar diperlukan adanya keinginan yang kuat. Keinginan disini

maksudnya dorongan yang timbul dari diri seseorang sadar atau tidak sadar melakukan suatu tindakan dengan tujuan tertentu.

Menurut Dimiyati (2006:80) ada tiga komponen utama dalam keinginan individu yaitu motivasi, dorongan, dan tujuan. Keinginan terjadi bila individu merasa ketidakseimbangan antara apa yang ia miliki di atas, dapat disimpulkan bahwa motivasi menabung adalah dorongan dari dalam atau luar diri seseorang untuk menabung di bank syariah mini baik secara sadar maupun tidak sadar untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu.

Motivasi menabung nasabah dapat dilihat dari indikator-indikator berikut: Indikator dari motivasi menabung di Intrinsik dalam melakukan kegiatan menabung yaitu :

- 1) Minat menabung
- 2) Sikap menabung

G. Pengertian Nasabah

Menurut W.J.S. Poerwadarminta (2006:795) Nasabah adalah perbandingan, pertalian, orang yang biasa berhubungan dengan bank atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan).

Menurut Sujana Ismaya (2006 : 405) Nasabah (bank customer) adalah sebutan untuk orang atau badan usaha yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada sebuah bank tertentu. Atau nasabah bank (bank customer) adalah pihak yang menggunakan jasa bank.

Jadi, motivasi nasabah adalah dorongan yang timbul pada diri seseorang untuk memilih produk tabungan di suatu bank tertentu, guna mencapai tujuan yang ingin dicapai.

H. Survey Motivasi Menabung Nasabah Pada Bank BRI

Menurut Sardiman dalam Kusnadi (2008:71) keinginan atau motivasi atau dorongan adalah perubahan energi dalam diri seseorang yang ditandai dengan munculnya "*feeling*" dan didahului dengan tanggapan terhadap adanya tujuan. Kesungguhan dalam belajar diperlukan adanya keinginan yang kuat. Keinginan disini maksudnya dorongan yang timbul dari diri seseorang sadar atau tidak sadar melakukan suatu tindakan dengan tujuan tertentu.

Menurut Dimiyati (2006:80-81) ada tiga komponen utama dalam keinginan yaitu motivasi, dorongan dan tujuan. Keinginan terjadi bila individu merasa ada ketidakseimbangan antara apa yang ia miliki dan yang ia harapkan. Berdasarkan beberapa definisi tentang motivasi di atas, dapat disimpulkan bahwa motivasi menabung adalah dorongan dari dalam atau luar diri seseorang untuk menabung di bank baik secara sadar maupun tidak sadar untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu.

Seorang nasabah harus memiliki motivasi dalam menabung, serta mampu mempertimbangkan keinginan untuk menabung, karena menabung untuk menyalurkan kehidupan masyarakat.

I. Penelitian Yang Relevan

1. Hasil penelitian Irmayah Yuli (2013) melakukan penelitian ini dengan judul Studi Komperatif Motivasi Menabung dengan Tabungan Mudharobah terdapat pengaruh signifikan Motivasi dan Tabungan Mudharobah.
2. Hasil penelitian Irma Rahmawati (2008) melakukan penelitian dengan judul pengaruh Promosi BMT terhadap Motivasi Menabung Siswa (Studi pada BMT dan MTs Daarul Qur'an, Tebet Jakarta Selatan) terapat pengaruh signifikan Promosi BMT terhadap Motivasi Menabung siswa.
Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya:
 - 1) Pada penelitian yang dilakukan Irmayah Yuli dan Irma Rahmawati dalam penelitian ini tempat lokasi penelitian dan subyek/ sampel penelitian.
 - 2) Pada penelitian yang dilakukan Irmayah Yuli dalam penelitian ini lebih mengkaji tentang Tabungan Mudharobah dibandingkan Motivasi Menabung nasabah. Penelitian yang dilakukan Irmayah Yuli tentang prestasi yang mana mencakup Bank Syariah, sedangkan penelitian ini yang dibahas Bank Konvensional yaitu Bank BRI.
 - 3) Pada penelitian Irma Rahmawati dalam penelitian ini mengkaji motivasi menabung siswa sekolah sedangkan penelitian ini mengkaji Motivasi nasabah pada Bank BRI.