

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. *Teller Pick Up*

Setelah dilakukan penelitian di PT. BPR Bumi Riau Insani, *Teller Pick Up* itu merupakan sebuah posisi kerja dalam suatu kegiatan yang melaksanakan setoran dan penarikan tunai secara antar jemput ke tempat nasabah.⁶⁹ *Teller Pick Up* juga merupakan seseorang yang bertugas sebagai layanan *Pick Up Service*. *Pick Up Service* sendiri merupakan layanan yang diberikan PT. Bank Bumi Riau Insani ke nasabah berupa layanan antar jemput setoran dan penarikan tunai ketempat nasabah.⁷⁰ Kegiatan yang dilakukan *Teller Pick Up* ini merupakan kegiatan mendatangi langsung ketempat nasabah baik itu ke pasar-pasar, dinas-dinas, maupun sekolah yang dianggap bisa dijadikan prospek pihak bank. Dalam dunia perbankan dapat dikatakan bahwa *Teller Pick Up* tidak hanya menunggu calon nasabah datang untuk menjadi nasabah, namun *Teller Pick Up* harus secara proaktif dalam mencari nasabah. Hal yang dilakukan *Teller Pick Up* ini bertujuan untuk mempermudah dan sekaligus menarik perhatian masyarakat sehingga mereka mau menjadi nasabah.

Sasaran *Teller Pick Up* dalam memasarkan Produk-produknya yaitu masyarakat Usaha Kecil Menengah (UKM) atau masyarakat

⁶⁹ Rindy, (*Teller Pick Up*), *Wawancara*, PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani, Kampar, tanggal 06 Mei 2018.

⁷⁰ Cindy Tiarani, (*Teller Pick Up*), *Wawancara*, PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani, Kampar, Tanggal 07 Mei 2018.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menengah ke bawah dan lain sebagainya. Manfaat produk yang ditawarkan *Teller Pick Up* yaitu mempermudah nasabah apabila ingin melakukan ibadah kurban, memudahkan dalam membeli hewan kurban, menabung merupakan menyimpan uang untuk berjaga-jaga untuk masa depan dan meningkatkan semangat siswa karena ada produk tabungan juara apabila siswa tersebut mendapat juara kami dari pihak bank akan memberikan hadiah ke siswa tersebut. Kualitas produk itu sendiri merupakan kualitas yang terbaik yang diberikan PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani yang lebih mengutamakan pelayanan.

Adapun layanan untuk memenuhi kepuasan nasabah yang diberikan PT. Bank Perkreditan Rakyat yaitu melakukan layanan antar jemput ini, karena layanan ini membuat nasabah menjadi manja, karena nasabah hanya menyuruh-menyuruh *Teller Pick Up* dan Karyawan *Teller Pick Up* akan menjemput antar jemput setoran dan penarikan uang nasabah.⁷¹ Layanan yang dilakukan *Teller Pick Up* ini dilakukan dengan cara *Teller Pick Up* datang ke lokasi nasabah kemudian *Teller Pick Up* memberikan bukti slip penyetoran dan penarikan uang nasabah selanjutnya *Teller Pick Up* memperlihatkan buku tabungan ke nasabah.

1. Peran *Teller Pick Up* Tabungan Kurban

⁷¹Rindy, (*Teller Pick Up*), Wawancara, PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani, Kampar, Tanggal 06 Mei 2018.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Berikut ini ada beberapa peran yang dilakukan karyawan *Teller Pick Up* di PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani, yaitu:

a. Mengambil Setoran Tunai Secara Langsung

Setoran tunai disini yaitu dimana nasabah bisa melakukan setoran tunai secara langsung. Adapun yang dilakukan nasabah yang ingin melakukan setoran tunai yaitu dengan cara menelfon *Teller Pick Up*, dengan demikian *Teller Pick Up* akan menjemput setoran tunai ke tempat nasabah tersebut dan nasabah tidak perlu repot-repot datang ke PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani.

Adapun yang dilakukan *Teller Pick Up* setoran tunai yaitu pertama, *Teller Pick Up* datang ke tempat-tempat nasabah setiap harinya (kecuali hari sabtu dan minggu) untuk mengutip uang setoran nasabah. Kedua *Teller Pick Up* mengisi slip aplikasi setoran kemudian diberikan ke teller bank untuk diinput ke rekening nasabah. Ketiga, pada hari berikutnya *Teller Pick Up* memberikan bukti slip aplikasi setoran ke nasabah.⁷²

⁷² Rindy, (*Teller Pick Up*), *Wawancara*, PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani, Kampar, Tanggal 06 Mei 2018.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Mengantar Penarikan Tunai Secara Langsung

Nasabah yang ingin melakukan penarikan tunai juga dengan cara menelfon *Teller Pick Up* dan nasabah harus mengatakan berapa uang nominal yang ingin nasabah tarik tunai tersebut. Kemudian *Teller Pick Up* akan mengantarkan uangnya ke tempat nasabah.⁷³ Adapun yang dilakukan *Teller Pick Up* dalam penarikan tunai dengan cara mencatat berapa uang nasabah yang ingin ditariknya di slip aplikasi penarikan, kemudian *Teller Pick Up* memberikan slip aplikasi penarikan ke teller bank dan mengambil uang yang mau ditarik tersebut. Selanjutnya *Teller Pick Up* mengantarkan uang ke tempat nasabah.

c. Memasarkan Produk

Produk yang dipasarkan *Teller Pick Up* ini yaitu tabungan kurban, tabungan kurban merupakan produk yang dikeluarkan PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani yang diperuntuk bagi umat islam yang melakukan ibadah kurban pada hari Raya Idul Adha. Apabila nasabah ingin menabung tabungan kurban, maka nasabah harus membawa kartu identitas seperti Kartu Tanda Penduduk (KTP). Tahap selanjutnya calon nasabah mengisi formulir pembukaan rekening,. Setoran awalnya yaitu Rp.50.000,00 dan setoran selanjutnya itu terserah nasabah berapa

⁷³ Rindy, (*Teller Pick Up*), Wawancara, PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani, Kampar, Tanggal 06 Mei 2018.

yang ingin mereka setorkan. Untuk mengambil setoran tersebut *Teller Pick Up* akan mengambil setoran ke tempat nasabah. Selanjutnya apabila uang tabungan nasabah cukup untuk membeli hewan kurban maka nasabah boleh menarik uangnya tabungannya. Kebanyakan nasabah biasanya lebih memilih untuk minta dicarikan hewan kurban kepada pihak bank, karena pihak bank berkerja sama dengan lembaga sosial pembelian, penyembelihan dan pendistribusikan hewan kurban. Nasabah bisa memilih untuk disalurkan kemana yang mereka inginkan.

Selain memasarkan produk tabungan kurban, *Teller Pick Up* PT.Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani juga memasarkan beberapa produk seperti: Tabungan Insani, tabungan juara, tabungan Umrah dan tabungan haji melalui media sosial seperti: *Facebook, Twitter, Istagram* dan sebagainya.

2. Faktor-faktor pendukung dan penghambat pemasaran *Teller Pick Up*

Adapun faktor-faktor pendukung dan menghambat dalam pemasaran yang dilakukan *Teller Pick Up* yaitu:

a. Faktor-faktor pendukung dalam pemasaran *Teller Pick Up*

1). Internal

Adapun faktor internal pendukung dalam pemasaran *Teller Pick Up* yaitu: (a). Pengalaman Kerja, Maksudnya merupakan pengetahuan atau keterampilan saya yang telah

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

diketahui dan dikuasai seseorang yang akibat dari perbuatan atau pekerjaan yang telah dilakukan selama beberapa waktu tertentu. Disebut juga tingkat penguasaan pengetahuan serta keterampilan seseorang dalam pekerjaannya yang dapat diukur dari masa kerja dan dari tingkat pengetahuan serta keterampilan yang dimilikinya. (b). Motivasi diri sendiri, Motivasi diri merupakan dorongan dalam diri seseorang atau diri saya sendiri untuk melakukan sesuatu guna memenuhi kebutuhan dan keinginan. juga bahwa motivasi adalah suatu proses dimana kebutuhan-kebutuhan mendorong seseorang untuk melakukan serangkaian kegiatan yang mengarah tercapainya tujuan tertentu. Misalnya menetapkan target pemasaran.

2). Eksternal

Adapun faktor eksternal pendukung dalam pemasaran *Teller Pick Up* yaitu: (a). Media sosial, Kemajuan teknologi informasi era globalisasi membuat banyak perubahan Tidak dapat dipungkiri bahwa globalisasi baik secara langsung maupun tidak langsung memberikan dampak positif dan dampak negatif. Bagi saya kemajuan teknologi memberikan dampak positif karena memanfaatkan perkembangan zaman dalam memasarkan produk. Misalnya, memanfaatkan media-media seperti facebook, twitter, instagram dan whatshap. (b).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Adanya kerjasama antar karyawan, Kerja antar karyawan adalah bentuk kerja dalam kelompok yang harus diorganisasi dan dikelola dengan baik. Tim beranggotakan orang-orang yang memiliki keahlian yang berbeda-beda dan dikoordinasikan untuk bekerja sama dengan pimpinan. Terjadi saling ketergantungan yang kuat satu sama lain untuk mencapai sebuah tujuan atau menyelesaikan sebuah tugas. Dengan melakukan kerja tim diharapkan hasilnya melebihi jika dikerjakan secara perorangan. Dengan saling membantu akan memudahkan saya dengan karyawan dalam meningkatkan jumlah nasabah.

b. Faktor penghambat dalam pemasaran dilakukan *Teller Pick Up*

1). Faktor Internal

Adapun faktor internal menjadi penghambat dalam pemasaran dilakukan *Teller Pick Up* yaitu sebagai berikut:

- (a). Kemampuan Komunikasi *Teller Pick Up* Kurang Kemampuan komunikasi yaitu kecakapan atau kesanggupan *Teller Pick Up* dalam penyampaian pesan, gagasan kepada orang lain dengan baik. Kemampuan disini *Teller Pick Up* kurang mampu berkomunikasi dengan baik karena *Teller Pick Up* kemampuan interaksi sosialnya kurang, karena *Teller Pick Up* sendiri bisa dikatakan orangnya lumayan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pendiam. (b). Waktu *Teller Pick Up* Terbatas Waktu disini maksudnya kesempatan *Teller Pick Up* dalam memasarkan produk terbatas. Sebagai karyawan *Teller Pick Up* disibukan dengan antar jemput uang nasabah. Jadi, waktu untuk pemasarannya produk itu sedikit sekali apalagi *Teller Pick Up* PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani hanya dua orang.

2). Eksternal

Adapun faktor eksternall menjadi penghambat dalam pemasaran dilakukan *Teller Pick Up* yaitu sebagai berikut: (a). Sarana dan Prasarana, Sarana maksudnya sesuatu yang digunakan untuk pemasaran produk yang saya lakukan, sedangkan prasarana merupakan suatu penunjang dalam memasarkan produk-produk saya. Dalam menjalankan pekerjaannya sebagai karyawan *Teller Pick Up* di PT. Bank Perkreditan Bumi Riau Insani *Teller Pick Up* menggunakan kendaraan sendiri. Jadi, mengalami kesulitan memasarkan produk jauh-jauh karena memikirkan biaya-biaya.⁷⁴ (b). Cuaca yang berubah-ubah, Cuaca yang saya maksud disini kondisi alam dalam keadaan hujan. Jadi, dalam memasarkan produk *Teller Pick Up* mengalami

⁷⁴ Cindy Tiarani (*Teller Pick Up*), Wawancara, PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani, Kampar, Tanggal 07 Mei 2018.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kesulitan memasarkan produk apalagi cuaca hujan. Karena *Teller Pick Up* sendiri menggunakan kendaraan bermotor.

(c). Pesaing Lain, Pesaing yang dimaksud mereka yang mengejar sasaran pasar yang sama dengan kata lain perusahaan lain yang menawarkan produk atau jasa sejenis kepada pelanggan dan barang relatif sama. Jadi, dalam memasarkan produknya *Teller Pick Up* sering menemukan karyawan-karyawan bank lain yang memasarkan produk. Jadi, apabila produk kita atau pelayanan kita kurang bagus masyarakat lebih memilih produk bank lain.

3. Strategi Pemasaran *Teller Pick Up*

Teller Pick Up dalam memasarkan produknya melakukan beberapa strategi pemasaran yaitu (a).strategi produk, yaitu strategi yang dilakukan *Teller Pick Up* dengan cara menetapkan tujuan produk itu tersebut dibuat. Misalnya tabungan kurban untuk orang islam yang ingin berkorban. (b). Strategi Tempat, yaitu menempatkan produk-produk tabungan kelokasi-lokasi yang cocok. Misalnya tabungan kurban ditawarkan kemasjid-masjid kepada ibu-ibu pengajian. (c). Strategi promosi, merupakan strategi yang dilakukan *Teller Pick Up* dengan cara membagikan brosur-brosur ke pasar-pasar atau ke

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

masyarakat, mempromosikan melalui media sosial seperti: *Facebook*, *Twitter*, *Istagram* dan sebagainya.⁷⁵

Adapun target *Teller Pick Up* dalam pemasaran produknya adalah 15 orang dalam setiap bulannya. Apabila *Teller Pick Up* tidak mencapai target yang ditetapkan maka gaji akan dipotong Rp.200.000,00 setiap bulannya dan apabila telah mencapai target *Teller Pick Up* mendapatkan bonus Rp.100.000,00 setiap bulannya.

Manfaat produk yang ditawarkan *Teller Pick Up* yaitu mempermudah nasabah apabila ingin melakukan ibadah kurban, memudahkan dalam membeli hewan kurban, menabung merupakan menyimpan uang untuk berjaga-jaga untuk masa depan dan meningkatkan semangat siswa karena ada produk tabungan juara apabila siswa tersebut mendapat juara kami dari pihak bank akan memberikan hadiah ke siswa tersebut. Kualitas produk itu sendiri merupakan kualitas yang terbaik yang diberikan PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani yang lebih mengutamakan pelayanan.

Berdasarkan penyebaran angket yang dilakukan berkaitan dengan *Teller Pick Up* PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani, berikut dijelaskan hasil analisis data diperoleh dari responden:

1. Prosedur setoran tunai nasabah yang dilakukan *Teller Pick Up*

Transaksi yang diterapkan oleh *Teller Pick Up* dalam melayani bagi nasabah yang melakukan setoran tunai sudah benar

⁷⁵ Cindy Tiarani, (*Teller Pick Up*), *Wawancara*, PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani, Kampar, tanggal 07 Mei 2018.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dan membuat nasabah puas dengan layanan yang diberikan. Untuk lebih jelas dapat dilihat dari tabel berikut:

TABEL IV.1
TANGGAPAN RESPONDEN PROSEDUR SETORAN TUNAI
DAN TARIK TUNAI NASABAH YANG DILAKUKAN
TELLER PICK UP

| No. | Jawaban | Frekuensi | Persentase % |
|--------|-------------|-----------|--------------|
| 1. | Sudah Benar | 20 | 80% |
| 2. | Belum Benar | 5 | 20% |
| Jumlah | | 25 | 100% |

Sumber: *Data Olahan, Mei 2018*

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa responden menjawab opsi A sebanyak 20 orang dengan persentase (80%), yang menjawab opsi B sebanyak 5 orang (20%). Berdasarkan jumlah dan persentase masing-masing dapat digambarkan bahwa Prosedur setoran tunai nasabah yang dilakukan *Teller Pick Up* sudah benar, hal ini dibuktikan banyaknya jawaban responden memilih opsi “A” sebanyak 20 orang dengan persentase (80%). Akan tetapi tidak tertutup kemungkinan bahwa prosedur setoran tunai nasabah yang dilakukan *Teller Pick Up* belum benar sepenuhnya karena adanya responden yang menjawab opsi B sebanyak 5 orang (20%).

2. Produk tabungan kurban ditawarkan *Teller Pick Up* ke nasabah

Selain memasarkan atau menawarkan produk tabungan kurban *Teller Pick Up* juga memasarkan produk-produk lain seperti tabungan juara, tabungan umrah, tabungan haji dan tabungan insani

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ke masyarakat-masyarakat untuk meningkatkan jumlah nasabahnya. Untuk lebih jelas dapat dilihat dari tabel berikut:

TABEL IV.2
TANGGAPAN RESPONDEN PRODUK TABUNGAN
KURBAN DITAWARKAN *TELLER PICK UP*

| No. | Jawaban | Frekuensi | Persentase (%) |
|--------|--------------|-----------|----------------|
| 1. | Sudah Pernah | 25 | 100% |
| 2. | Belum Pernah | 0 | 0% |
| Jumlah | | 25 | 100% |

Sumber: *Data Olan, Mei 2018*

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa responden menjawab opsi A sebanyak 25 orang dengan persentase (100%), dan yang menjawab opsi B tidak ada (0%). Berdasarkan jumlah dan persentase masing-masing dapat digambarkan bahwa produk tabungan kurban ditawarkan *Teller Pick Up* ke nasabah sudah pernah. Hal ini dibuktikan banyaknya jawaban responden memilih opsi “A” sebanyak 25 orang dengan persentase (20%) dan opsi B tidak ada (0%).

3. *Teller Pick Up* menggunakan strategi produk dalam memasarkan produk

Dalam memasarkan produk *Teller Pick Up* menggunakan strategi produk yaitu meletakkan produk ke sasaran yang direncanakan agar mudah menarik calon nasabah menjadi nasabah. Untuk lebih jelas dapat dilihat dari tabel berikut:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

TABEL IV.3
TANGGAPAN RESPONDEN TENTANG *TELLER PICK UP*
MENGUNAKAN STRATEGI PRODUK DALAM
MEMASARKAN PRODUK

| No. | Jawaban | Frekuensi | Persentase (%) |
|--------|-------------------|-----------|----------------|
| 1. | Sudah Menggunakan | 25 | 100% |
| 2. | Belum Menggunakan | 0 | 0% |
| Jumlah | | 25 | 100% |

Sumber: *Data Olahan, Mei 2018*

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa responden menjawab opsi A sebanyak 25 orang dengan persentase (100%), yang menjawab opsi B tidak ada (0%). Berdasarkan jumlah dan persentase masing-masing dapat digambarkan bahwa *Teller Pick Up* menggunakan strategi produk dalam memasarkan produk telah menggunakan. Hal ini dibuktikan banyaknya jawaban responden memilih opsi A sebanyak 25 orang dengan persentase (100%), yang menjawab opsi B tidak ada (0%).

4. *Teller Pick Up* memilih tempat dalam pemasaran produk

Dalam memasarkan produknya *Teller Pick Up* melakukan pemilihan tempat pemasaran terlebih dahulu ke tempat yang rasanya sesuai, misalnya menempatkan produk-produk ke pasar-pasar, tempat wisata dan lain sebagainya. Dengan demikian calon nasabah akan mudah dalam pemilihan produk yang diinginkannya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel berikut:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

TABEL IV.4
TANGGAPAN RESPONDEN TENTANG *TELLER PICK UP*
MEMILIH TEMPAT DALAM PEMASARAN PRODUK

| No. | Jawaban | Frekuensi | Persentase (%) |
|--------|--------------|-----------|----------------|
| 1. | Sudah Sesuai | 25 | 100% |
| 2. | Belum Sesuai | 0 | 0% |
| Jumlah | | 25 | 100% |

Sumber: *Data Olahan, Mei 2018*

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa responden menjawab opsi A sebanyak 25 orang dengan persentase (100%), yang menjawab opsi B tidak ada (0%). Berdasarkan jumlah dan persentase masing-masing dapat digambarkan bahwa *Teller Pick Up* memilih tempat dalam pemasaran produk telah sesuai. Karena responden menjawab opsi A sebanyak 25 orang dengan persentase (100%), yang menjawab opsi B tidak ada (0%).

5. *Teller Pick Up* promosikan melalui media sosial, brosur dan spanduk untuk meningkatkan jumlah nasabah

Promosi yang dilakukan *Teller Pick Up* yaitu memperkenalkan produk-produk ke masyarakat secara langsung atau tidak langsung dan juga memanfaatkan kemajuan teknologi yaitu mempromosikan dari handphone atau komputer melalui media sosial seperti facebook, twitter, whatshap, instagram dan sejenisnya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel berikut:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

TABEL IV.5
TANGGAPAN RESPONDEN TENTANG *TELLER PICK UP*
MEMPROMOSIKAN MELALUI MEDIA SOSIAL, BROSUR
DAN SPANDUK UNTUK MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH

| No. | Jawaban | Frekuensi | Persentase (%) |
|--------|-----------------|-----------|----------------|
| 1. | Sudah Melakukan | 25 | 100% |
| 2. | Belum Melakukan | 0 | 0% |
| Jumlah | | 25 | 100% |

Sumber: *Data Olahan, Mei 2018*

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa responden menjawab opsi A sebanyak 25 orang dengan persentase (100%), yang menjawab opsi B tidak ada (0%). Berdasarkan jumlah dan persentase masing-masing dapat digambarkan bahwa *Teller Pick Up* promosikan melalui media sosial, brosur dan spanduk untuk meningkatkan jumlah nasabah sudah melakukan. Hal ini dibuktikan banyaknya jawaban responden menjawab opsi A sebanyak 25 orang dengan persentase (100%), yang menjawab opsi B tidak ada (0%).

6. Kemampuan berkomunikasi, waktu pemasaran dan sifat *Teller Pick Up*.

Kemampuan merupakan hal yang terpenting bagi *Teller Pick Up*, dalam berkomunikasi *Teller Pick Up* sangat mengutamakan tata kramah dalam bertutur sapa, sopan satun dan berbicara lemah lembut dalam pemasaran yang dilakukannya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel berikut:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

TABEL IV.6
TANGGAPAN RESPONDEN TENTANG KEMAMPUAN
BEKOMUNIKASI, WAKTU PEMASARAN DAN
SIFAT *TELLER PICK UP*

| No. | Jawaban | Frekuensi | Persentase (%) |
|--------|-------------|-----------|----------------|
| 1. | Sangat Baik | 6 | 24% |
| 2. | Baik | 14 | 56% |
| 3. | Cukup Baik | 5 | 20% |
| 4. | Kurang Baik | 0 | 0% |
| 5. | Tidak Baik | 0 | 0% |
| Jumlah | | 25 | 100% |

Sumber: *Data Olahan, Mei 2018*

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa responden menjawab opsi A sebanyak 6 orang dengan persentase (24%), yang menjawab opsi B sebanyak 14 orang (56%), yang menjawab opsi C sebanyak 5 orang (20%). Berdasarkan jumlah dan persentase masing-masing dapat digambarkan bahwa kemampuan berkomunikasi, waktu pemasaran dan sifat *Teller Pick Up* sudah baik. Hal ini dibuktikan banyaknya jawaban responden menjawab opsi A sebanyak 6 orang dengan persentase (24%), yang menjawab opsi B sebanyak 14 orang (56%) dan yang menjawab opsi C sebanyak 5 orang (20%)..

7. Sarana prasarana, cuaca dan pesaing lain yang menghambat pemasaran yang dilakukan *Teller Pick Up*

Adapun hal-hal yang menghambat pemasaran *Teller Pick Up* sarana prasarana dari bank PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani karena fasilitas bank kurang memadai. Selain itu cuaca hujan dan pesaing lain menawarkan produk di tempat yang juga

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menghambat pemasaran. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel berikut:

TABEL IV.7
TANGGAPAN RESPONDEN TENTANG SARANA
PRASARANA, CUACA, DAN PESAING LAIN
YANG MENGHAMBAT PEMASARAN
TELLER PICK UP

| No. | Jawaban | Frekuensi | Persentase (%) |
|--------|-------------------|-----------|----------------|
| 1. | Tidak Menghambat | 0 | 0% |
| 2. | Kurang Menghambat | 3 | 12% |
| 3. | Cukup Menghambat | 5 | 20% |
| 4. | Menghambat | 10 | 40% |
| 5. | Sangat Menghambat | 7 | 28% |
| Jumlah | | 25 | 100% |

Sumber: *Data Olahan, Mei 2018*

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa responden menjawab opsi B sebanyak 3 orang dengan persentase (12%), yang menjawab opsi C sebanyak 5 orang (20%), yang menjawab opsi D sebanyak 10 orang (40%) dan yang menjawab opsi E sebanyak 7 orang (28%). Berdasarkan jumlah dan persentase masing-masing dapat digambarkan bahwa sarana prasarana, cuaca dan pesaing lain yang menghambat pemasaran yang dilakukan *Teller Pick Up* menjadi penghambat dalam memasarkan produk. Karena adanya responden menjawab opsi C sebanyak 5 orang (20%), yang menjawab opsi D sebanyak 10 orang (40%) dan yang menjawab opsi E sebanyak 7 orang (28%). Namun, kecil kemungkinan kurang menghambat karena adanya responden yang menjawab opsi B sebanyak 3 orang dengan persentase (12%).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

8. Manfaat produk yang ditawarkan *Teller Pick Up*

Manfaat produk ditawarkan ke nasabah merupakan produk yang sangat mempermudah nasabah dalam melakukan setoran dan tarik tunai dengan antar jemput ini. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel berikut:

TABEL IV.8
TANGGAPAN RESPONDEN TENTANG MANFAAT PRODUK
YANG DITAWARKAN *TELLER PICK UP*

| No. | Jawaban | Frekuensi | Persentase (%) |
|--------|-------------------|-----------|----------------|
| 1. | Sangat Bermanfaat | 10 | 40% |
| 2. | Bermanfaat | 8 | 32% |
| 3. | Cukup Bermanfaat | 7 | 28% |
| 4. | Kurang Bermanfaat | 0 | 0% |
| 5. | Tidak Bermanfaat | 0 | 0% |
| Jumlah | | 25 | 100% |

Sumber: *Data Olahan, Mei 2018*

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa responden menjawab opsi A sebanyak 10 orang dengan persentase (40%), yang menjawab opsi B sebanyak 8 orang (32%), yang menjawab opsi C sebanyak 7 orang (28%) dan tidak ada yang menjawab opsi D dan E. Berdasarkan jumlah dan persentase masing-masing dapat digambarkan bahwa Manfaat produk yang ditawarkan *Teller Pick Up* sangat mempermudah nasabah. Hal ini karena banyak responden menjawab opsi A sebanyak 10 orang dengan persentase (40%), yang menjawab opsi B sebanyak 8 orang (32%) , yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menjawab opsi C sebanyak 7 orang (28%) dan tidak ada nasabah yang menjawab opsi D dan E.

9. Kualitas produk yang ditawarkan oleh *Teller Pick Up*

Dalam memasarkan produk-produk *Teller Pick Up* sangat mementingkan kepuasan nasabah. Untuk memenuhi kepuasan nasabah tersebut *Teller Pick Up* sangat menjaga produk yang di tawarkan ke nasabah yaitu dengan menawarkan produk-produk terbaik bank. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel berikut:

TABEL IV.9
TANGGAPAN RESPONDEN TENTANG KUALITAS PRODUK
YANG DITAWARKAN *TELLER PICK UP*

| No. | Jawaban | Frekuensi | Persentase (%) |
|--------|-------------|-----------|----------------|
| 1. | Sangat Baik | 9 | 36% |
| 2. | Baik | 12 | 48% |
| 3. | Cukup Baik | 3 | 12% |
| 4. | Kurang Baik | 1 | 4% |
| 5. | Tidak Baik | 0 | 0% |
| Jumlah | | 25 | 100% |

Sumber: *Data Olahan, Mei 2018*

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa responden menjawab opsi A sebanyak 10 orang dengan persentase (40%), yang menjawab opsi B sebanyak 8 orang (32%), yang menjawab opsi C sebanyak 7 orang (28%), yang menjawab opsi D sebanyak 1 orang dengan persentase (4%) dan tidak ada yang menjawab opsi E. Berdasarkan jumlah dan persentase masing-masing dapat digambarkan bahwa kualitas produk yang ditawarkan oleh *Teller*

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Pick Up sudah baik. Hal ini dibuktikan banyaknya jawaban responden menjawab opsi A sebanyak 10 orang dengan persentase (40%), yang menjawab opsi B sebanyak 8 orang (32%). Akan tetapi tidak tertutup kemungkinan bahwa kualitas produk yang ditawarkan oleh *Teller Pick Up* sudah baik sepenuhnya karena ada responden yang menjawab opsi D sebanyak 1 orang dengan persentase (4%).

10. Layanan yang diberikan *Teller Pick Up*

Keberhasilan pemasaran produk sangat ditentukan pula oleh baik tidaknya pelayanan yang diberikan oleh suatu perusahaan dalam memasarkan produknya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel berikut:

TABEL IV.10
TANGGAPAN RESPONDEN TENTANG LAYANAN YANG
DIBERIKAN *TELLER PICK UP*

| No. | Jawaban | Frekuensi | Persentase (%) |
|--------|-------------|-----------|----------------|
| 1. | Sangat Baik | 9 | 36% |
| 2. | Baik | 15 | 60% |
| 3. | Cukup Baik | 1 | 4% |
| 4. | Kurang Baik | 0 | 0% |
| 5. | Tidak Baik | 0 | 0% |
| Jumlah | | 25 | 100% |

Sumber: *Data Olahan, Mei 2018*

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa responden menjawab opsi A sebanyak 9 orang dengan persentase (36%), yang menjawab opsi B sebanyak 15 orang (60%), yang menjawab opsi C

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sebanyak 1 orang (4%), dan tidak ada yang menjawab opsi D dan E. Berdasarkan jumlah dan persentase masing-masing dapat digambarkan bahwa Layanan yang diberikan *Teller Pick Up* sudah baik. Hal ini dibuktikan banyaknya jawaban responden menjawab opsi A sebanyak 9 orang dengan persentase (36%), yang menjawab opsi B sebanyak 15 orang (60%), yang menjawab opsi C sebanyak 1 orang (4%), dan tidak ada yang menjawab opsi D dan E.

TABEL IV.12
KETERANGAN JAWABAN PERTANYAAN

| No. | Penyataan | Skor | Persentase (%) |
|-----|-----------------------------|------|----------------|
| 1. | Sangat Baik/Sangat Berperan | 5 | 81-100% |
| 2. | Baik/Berperan | 4 | 61-80% |
| 3. | Cukup Baik/Cukup Berperan | 3 | 41-60% |
| 4. | Kurang Baik/Kurang Berperan | 2 | 21-40% |
| 5. | Tidak Baik/Tidak Berperan | 1 | 10-20% |

Sumber: *Data Olanhan, Mei 2018*

TABEL IV.13
REKAPITULASI DATA

| Pernyataan | A | B | C | D | E | Total |
|------------|------|-----|-----|-----|-----|-------|
| Item 1 | 25 | 0 | 0 | 0 | 0 | 25 |
| | 100% | 0% | 0% | 0% | 0% | 100% |
| Item 2 | 25 | 0 | 0 | 0 | 0 | 25 |
| | 100% | 0% | 0% | 0% | 0% | 100% |
| Item 3 | 25 | 0 | 0 | 0 | 0 | 25 |
| | 100% | 0% | 0% | 0% | 0% | 100% |
| Item 4 | 25 | 0 | 0 | 0 | 0 | 25 |
| | 100% | 0% | 0% | 0% | 0% | 100% |
| Item 5 | 25 | 0 | 0 | 0 | 0 | 25 |
| | 100% | 0% | 0% | 0% | 0% | 100% |
| Item 6 | 6 | 14 | 5 | 0 | 0 | 25 |
| | 24% | 56% | 20% | 0 | 0 | 100% |
| Item 7 | 0 | 3 | 5 | 10 | 7 | 25 |
| | 0 | 12% | 20% | 40% | 28% | 100% |

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

| | | | | | | |
|-------------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-------------|
| Item 8 | 10 | 8 | 7 | 0 | 0 | 25 |
| | 40% | 32% | 28% | 0 | 0 | 100% |
| Item 9 | 9 | 12 | 3 | 1 | 0 | 25 |
| | 36% | 48% | 12% | 4% | 0 | 100% |
| Item 10 | 9 | 15 | 1 | 0 | 0 | 25 |
| | 36% | 60% | 4% | 0 | 0 | 100% |
| Jumlah | 159 | 52 | 21 | 11 | 7 | 250 |
| Persentase | 64% | 21% | 8% | 4% | 3% | 100% |

Sumber: *Data Olahan, Mei 2018*

Berdasarkan tabel di atas maka dapat diperoleh hasil demikian :

$$\begin{aligned}
 A & : (159 \times 5) & = 795 \\
 B & : (52 \times 4) & = 208 \\
 C & : (21 \times 3) & = 63 \\
 D & : (11 \times 2) & = 22 \\
 E & : (7 \times 1) & = 7
 \end{aligned}$$

Jadi untuk mendapatkan hasil persentase mengenai Peran *Teller*

Pick Up Tabungan Kurban pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau

Insani Kampar dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah, peneliti

menggunakan rumus sebagai berikut :

$$P = \frac{f}{N} \times 100\%$$

$$P = \frac{(159 \times 5) + (52 \times 4) + (21 \times 3) + (11 \times 2) + (7 \times 1)}{(250 \times 5)} \times 100\%$$

$$P = \frac{(795) + (208) + (63) + (22) + (7)}{(1250)} \times 100\%$$

$$P = \frac{1095}{1250} \times 100\%$$

$$P = 87,6\% \text{ atau } 88\%$$

Berdasarkan hasil pengukuran di atas yang di hitung menggunakan rumus persentase Peran *Teller Pick Up* Tabungan Kurban pada Bank Bumi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Riau Insani Kampar dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah berada dalam kategori sangat baik atau sangat berperan karena dari kriteria deskriptif persentase, kriteria sangat baik (sangat berperan) berada pada skor (81%-100%).

B. Perspektif Ekonomi Syariah tentang *Teller Pick Up*

Sistem keuangan dan perbankan syariah adalah merupakan bagian dari konsep yang lebih luas lagi tentang ekonomi syariah yang tujuannya adalah memperkenalkan sistem nilai dan etika syariah ke dalam lingkungan ekonomi. Adapun prinsip-prinsip ekonomi syariah secara garis besar antara lain:

1. Prinsip Keadilan (*Al-adl*)

Adil merupakan suatu sikap yang tidak memihak atau sama rata, tidak ada yang lebih, tidak ada yang kurang dan tidak ada pilih kasih. Prinsip ini mencakup seluruh aspek kehidupan, merupakan prinsip penting, sebagaimana Allah SWT memerintahkan untuk berbuat adil diantara sesama manusia.

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ

Artinya: “sesungguhnya Allah menyuruh kamu berlaku adil...” (An-Nahl:90)

Maksud prinsip adil ini saya sebagai *Teller Pick Up* tidak membeda-bedakan nasabah apakah dari kalangan atas atau kalangan bawah, pelayanan kesemua nasabah sama.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Prinsip Berbuat Kebaikan (*Al Ihsan*)

Arti prinsip ini merupakan prinsip untuk berbuat kebaikan, pemberian manfaat kepada orang lain lebih dari hak orang lain itu.

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ

Artinya: “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa “ (Al-Maidah :2)

Prinsip merupakan hal yang penting bagi saya karena dengan produk tabungan kurban tentunya banyak memberikan manfaat pada nasabah-nasabah kami.⁷⁶

3. Prinsip Pertanggung Jawaban (*Al Mas'uliyah*)

Maksud prinsip ini meliputi beragam aspek, yakni: pertanggung jawaban antara individu dengan individu, pertanggung jawaban dalam masyarakat, manusia dalam masyarakat diwajibkan melaksanakan kewajibannya demi terciptanya kesejahteraan anggota masyarakat secara keseluruhan.

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ

Artinya: ”Tiap-tiap diri bertanggung jawab atas apa yang telah diperbuatnya” (Al-Muddassir :38)

Prinsip ini saya terapkan apabila nasabah komplek tentang pelayanan yang saya berikan misalnya terjadi salah ketik slip

⁷⁶ Rindy, (*Teller Pick Up*), Wawancara, PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani, Kampar, Tanggal 06 Mei 2018.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

penyetoran, maka saya sebagai *Teller Pick Up* akan bertanggung jawab atas kesalahan saya atau perusahaan kami.⁷⁷

4. Prinsip Lemah Lembut (*Al-layyin*)

Lemah lembut merupakan indikator sangat penting dalam bertutur sapa dalam bermasyarakat. Allah SWT berfirman:

وَاخْفِضْ جَنَاحَكَ لِلْمُؤْمِنِينَ

Artinya: “Dan berendah dirilah kamu terhadap orang-orang yang beriman.” (QS. Al Hijr: 88)

Berendah dirilah yang dimaksud dalam ayat ini hanya untuk mengungkapkan agar seseorang berlaku lemah lembut dan tawadhu’ (rendah diri). Jadi sebenarnya ayat ini berlaku umum untuk setiap perkataan dan perbuatan, yaitu kita diperintahkan untuk berlaku lemah lembut.

Sikap lemah lembut juga merupakan sesuatu yang penting juga bagi dunia perbankan apalagi bagi yang tugasnya memberi layanan seperti *Teller Pick Up* kepada masyarakat. Dengan bertutur kata yang lemah lembut nasabah merasa nyaman dan tidak menyakiti perasaan nasabah dalam memberikan pelayanan. Dengan demikian nasabah akan tertarik dengan produk yang kita tawarkan.

5. Prinsip Mempermudah (*At-taysir*)

⁷⁷ Rindy, (*Teller Pick Up*), *Wawancara*, PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani, Kampar, Tanggal 06 Mei 2018.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Mempermudah merupakan salah satu karakteristik dalam ajaran islam. sabda Nabi Shallallahu ‘alaihi wa sallam,

وَأِنَّمَا يَرْحَمُ اللَّهُ مِنَ عِبَادِهِ الرَّحَمَاءَ

Artinya: “Sesungguhnya Allâh menyayangi hamba-hamba-Nya yang penyayang” (H.R Muslim)

Maka dari itu mempermudah merupakan hal yang sangat penting dalam pelayanan yang kami berikan. Mempermudah merupakan satu hal yang ada pada pelayanan dengan berkeinginan untuk membantu nasabah dalam menabung ataupun menjemput setoran tabungan dengan cepat dan tepat. Sebenarnya peran *Pick Up* yang kami dilakukan ini merupakan suatu pelayanan yang termasuk prinsip mempermudah nasabah karena nasabah tinggal duduk diam di rumah atau tempat usahanya tidak perlu repot-repot datang ke bank kami.⁷⁸

⁷⁸ Rindy, (*Teller Pick Up*), Wawancara, PT. Bank Perkreditan Rakyat Bumi Riau Insani, Kampar, Tanggal 06 Mei 2018.