

ANALISIS POTENSI PRODUK MUSYARAKAH PADA PEMBIAYAAN SEKTOR RIIL UMKM PT. BANK SUMUT SYARIAH KANTOR CAPEM HM. JONI MEDAN

ERNA

Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (Jl. Kapten Muchtar Basri No.3, Glugur Darat II, Kec. Medan Tim., Kota Medan, Sumatera Utara 20238)

erna@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Analisis Potensi Produk Pada Pembiayaan Sektor Riil UMKM PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan. Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan, Bagaimana kontribusi produk pembiayaan musyarakah di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan, dan Bagaimana potensi pembiayaan produk musyarakah pada pembiayaan sektor riil UMKM di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan. Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif sedangkan sumber datanya adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan dokumentasi dan wawancara. Teknis analisis data menggunakan deskriptif analisis. Penelitian yang dilakukan adalah dengan memberikan serangkaian pertanyaan yang diajukan kepada Pimpinan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dan dialihkan langsung kepada karyawan bagian pelaksana pemasaran dan analisa pembiayaan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan. Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menarik kesimpulan bahwa akad musyarakah memiliki potensi yang begitu besar pada pembiayaan UMKM yang disalurkan bank syariah, terkhusus PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan. Penyaluran dana yang dilakukan oleh pihak bank itu sendiri berlaku pada pelaku usaha bisnis rumahan dan penyaluran dana tersebut menggunakan akad musyarakah. Akad musyarakah yaitu produk yang layak menjadi produk unggulan dalam mensejahterakan kehidupan masyarakat sekitar kota medan dalam bidang ekonom

Kata Kunci: *Pembiayaan, Musyarakah, Sektor Riil*

ANALYSIS OF THE POTENTIAL OF MUSYARAKAH PRODUCTS IN REAL SECTOR FINANCING FOR UMKM PT. BANK SUMUT, HM JONI SYARIAH CAPEM, MEDAN

ABSTRACT

This study aims to determine the Analysis of Product Potential in the Real Sector Financing of UMKM PT. Bank Sumut, HM Joni Syariah Capem, Medan. How is the promotion strategy carried out by PT. Bank Sumut, HM Joni, Medan, Islamic Capem Office, How is the contribution of musyarakah financing products at PT. Bank Sumut, HM Joni, Medan, and what is the potential for financing musyarakah products to finance the real sector of UMKM at PT. Bank Sumut, HM Joni Syariah Capem, Medan. The type of data used is qualitative data, while the data sources are primary data and secondary data. The data collection method is done by using documentation and interviews. The data analysis technique uses descriptive analysis. The research that was conducted was to provide a series of questions to the leadership of PT. Bank Sumut, HM Joni, Medan, Capem Syariah Office and transferred directly to employees of the marketing and financing analysis of PT. Bank Sumut, HM Joni, Medan, Capem Syariah. Based on the results of the study, the researchers concluded that the musyarakah contract has great potential for UMKM financing distributed by Islamic banks, especially PT. Bank Sumut, HM Joni, Medan, Capem Syariah. The distribution of funds carried out by the bank itself applies to home-based business actors and the distribution of these funds uses a musyarakah contract. Musyarakah agreement is a product that deserves to be a superior product in the welfare of the people around Medan city in the economic field.

Keywords : *Financing, Musyarakah, Real Sector.*

PENDAHULUAN

Bank menurut UU NO. 10 Tahun 1998 tentang perbankan, dinyatakan bahwa: "kredit dan pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah yang diberikan oleh bank mengandung risiko, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus memperhatikan asas-asas perkreditan atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang sehat. Untuk mengurangi risiko tersebut jaminan pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dalam arti keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan merupakan faktor penting yang harus diperhatikan oleh bank. Untuk memperoleh keyakinan tersebut, sebelum memberikan pembiayaan, bank harus melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan dana prospek usaha dari nasabah debitur.

Lembaga keuangan bank di Indonesia terbagi menjadi dua jenis yaitu, bank yang bersifat konvensional dan bank yang bersifat syariah. Keberadaan perbankan syariah di Indonesia merupakan perwujudan dari keinginan masyarakat yang sudah mulai membutuhkan suatu sistem perbankan yang menyediakan jasa perbankan yang memenuhi prinsip syariah. Oleh karena itu lembaga perbankan syariah mempunyai kedudukan yang sangat strategis untuk terus menggerakkan sektor riil dalam rangka menggerakkan laju perekonomian rakyat.

Sehubungan dengan fungsi bank syariah sebagai lembaga intermediary tersebut dalam kaitannya dengan penyaluran dana masyarakat atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, bank

syariah menanggung risiko. Untuk mengurangi risiko tersebut, maka Undang-Undang tentang perbankan mewajibkan bank untuk melakukan penilaian yang seksama terhadap jaminan tersebut termasuk agunan atau (jaminan yang bersifat kebendaan) dan jaminan non kebendaan (immateral) lainnya sebelum memberikan pembiayaan kepada calon debiturnya. Pada era modern ini, lembaga keuangan khususnya perbankan syariah sangat berperan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat. Peran ini terwujud dalam fungsi bank sebagai lembaga intermediasi keuangan yakni menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.

PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah Hm Joni hadir dalam rangka mendukung kesejahteraan ekonomi rakyat. Besarnya porsi pembiayaan yang disalurkan ke Sektor Usaha Mikro dan Kecil (UMKM) memberikan bukti komitmen Bank Sumut Kantor Capem Syariah Hm Joni terhadap pemberdayaan ekonomi rakyat. Pembiayaan penyaluran dana usaha UMKM PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah Hm Joni diarahkan menuju pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yang menekankan pola hubungan dengan kemitraan antara pihak bank dan nasabah. Prinsip bagi hasil dapat dilakukan dengan akad pembiayaan Musyarakah, produk PPUM (Pembiayaan Peduli Usaha Mikro) pembiayaan ini merupakan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak bank kepada pihak lain atau nasabah untuk membantu kebutuhan

nasabah dalam pembiayaan UMKM melalui akad yang disepakati oleh pihak yang bersangkutan. Musyarakah ada dua jenis yaitu musyarakah kepemilikan dan musyarakah akad (kontrak). musyarakah akad terbagi menjadi: syirkah al-inan, syirkah mufawadhah, syirkah al abdan, syirkah al wujuh, syirkah al mudharabah.

Pembiayaan bagi hasil dalam akad Musyarakah diatur dalam undang-undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan, yang mana dalam pasal 1 angka 13 secara eksplisit disebutkan bahwa Musyarakah merupakan salah satu dari produk pembiayaan pada perbankan syariah. di tahun 2008 tentang perbankan syariah, antara lain yakni pasal 1 angka 25 yang menyebutkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk Mudharabah dan Musyarakah.

Saat ini dapat dilihat dari sisi pembiayaan di PT Bank Sumut kantor Capem Syariah Hm Joni Medan yaitu masih didominasi oleh pembiayaan jual beli (Murabahah) bukan bagi hasil (Musyarakah). Hal ini dapat dilihat dari kontribusi produk bank syariah yaitu pada produk pembiayaan akad Musyarakah dan Murabahah pada laporan tahunan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan periode Desember 2019 yaitu kontribusi pada produk Musyarakah hanya mencapai 15% dan kontribusi pada akad Murabahah yaitu mencapai 75%. Hal ini sangat berbanding terbalik dengan fakta yang ada dimana bank syariah lebih dominan dikenal

dengan pembiayaan yang berskema bagi hasil. Dari hasil data tahunan periode Desember 2019 yang terlisir dapat diketahui bahwa produk akad musyarakah di Bank Sumut Kantor Capem Syariah tidak memiliki potensi yang sangat besar untuk dapat memperbaiki ekonomi rakyat dalam pembiayaan sektor riil umkm. Ini dikarenakan adanya kendala yang terjadi dalam pertumbuhan kontribusi akad Musyarakah yaitu kurangnya sosialisasi pihak bank kepada masyarakat mengenai akad Musyarakah sehingga membuat pertumbuhan penggunaan akad Musyarakah mengalami penurunan dan pertumbuhan bagi pembiayaan UMKM masih rendah tidak melebihi 20%, hal ini dapat dilihat pada laporan tahunan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan periode Desember 2019. Dalam hal ini terlihat jelas bahwa jumlah UMKM yang terus berkembang namun porsi produk pembiayaan Musyarakah yang masih kecil menunjukkan bahwa produk pembiayaan Musyarakah di Bank Syariah sangat cocok dengan kondisi karakter UMKM.

METODE

Pendekatan penelitian yang digunakan penulis ialah pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif yaitu prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan, melukiskan keadaan objek penelitian pada saat sekarang berdasarkan pada fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya, dikarenakan penulis bermaksud memperoleh gambaran yang mendalam tentang potensi produk akad musyarakah pada pembiayaan sektor riil UMKM. Adapun lokasi penelitian ini yaitu di PT. Bank Sumut Kantor Capem

Syariah HM. Joni No. 28/29 Kelurahan, West Pasar Merah, Medan Kota, Medan City, Nort Sumatra, 20217.

Adapun tahapan dilakukannya penelitian ini oleh penulis yaitu: Pengajuan permohonan izin, pengumpulan data, analisis data penelitian, kesimpulan. Jenis data pada penelitian ini yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data deskriptif kualitatif menggunakan kata-kata lisan maupun tertulis, dan tingkah laku yang dapat diamati dari orang-orang yang diteliti. Sumber data dalam penelitian ini yaitu menggunakan sumber data primer dan sekunder. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah: wawancara, penelitian perpustakaan, dan dokumentasi. Analisis dalam penelitian kualitatif yaitu dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Proses analisis data adalah sebagai berikut: Analisis sebelum dilapangan, analisis data lapangan, penyajian data, kesimpulan dan verifikasi. Dalam penelitian ini peneliti memakai keabsahan uji credibility (validitas internal). Adapun teknik yang diambil dalam credibility untuk menyempurnakan penelitian ini adalah teknik triangulasi.

HASIL

Sejarah Singkat Perusahaan

Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara (BPDSU) didirikan tanggal 04 November 1961 dalam bentuk Perseroan Terbatas dan diubah menjadi bank Umum milik Pemerintah daerah BUMD berdasarkan UU No. 13 tahun 1962 tentang ketentuan pokok bank pembangunan daerah. Namun tanggal 16 April 1999 dengan perda

No.21999 bentuk badan hukum di ubah kembali menjadi perseroan terbatas, sehingga nama BPDSU menjadi PT. Bank Pembangunan daerah Sumatera Utara yang di singkat dengan PT. Bank Sumut. PT. Bank Sumut, Medan : 2008. PT. Pendirian Unit Usaha syariah juga didasarkan pada kultur masyarakat Sumatera Utara yang religius, khususnya Umat Islam yang semakin sadar akan pentingnya menjalankan ajarannya dalam semua aspek kehidupan, termasuk dalam bidang ekonomi.

Dari hasil survei yang dilakukan 8 Delapan kota di Sumatera Utara, menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap pelayanan Bank Syariah cukup tinggi yaitu mencapai 70% untuk tingkat ketertarikan dan diatas 50% untuk keinginan mendapatkan pelayanan perbankan syariah. Atas dasar ini, dan komitmen PT. Bank Sumut terhadap pengembangan layanan perbankan Syariah maka pada tanggal 04 November 2004 PT. Bank Sumut membuka Unit usaha Syariah dengan 2 dua kantor cabang Syariah yaitu kantor Cabang Syariah Medan dan kantor cabang Syariah Padang Sidempuan.

Temuan Penelitian Dari wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada tanggal 14 Agustus 2020, peneliti dapat menjabarkan hasil dari wawancara yang dilakukan peneliti dengan salah satu karyawan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan selaku sebagai petugas pelaksana pemasaran dan analisa pembiayaan yaitu Bapak Muhammad Fahrussa Lubis.

Strategi Promosi PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam memperkenalkan produk Musyarakah Dalam Sektor RIIL UMKM

Bapak Muhammad Fahrizza Lubis selaku karyawan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan yang bertugas pada bidang pelaksana pemasaran dan analisa pembiayaan mengatakan bahwa "Promosi produk Musyarakah yang dilakukan oleh pihak bank kepada calon nasabah sejauh ini adalah menggunakan strategi promosi penjualan. Strategi ini umumnya berjalan pada bentuk penjualan yang sering dilakukan pada peristiwa-peristiwa khusus misalnya hari raya, pameran, kontes penjualan dan lain sebagainya. Hal promosi tersebutpun dilakukan tidak begitu saja, pihak bank tidak masuk secara menyeleweng untuk mendirikan tenda dan mengadakan promosi produk diluar acara yang dilakukan oleh perusahaan. Mereka dapat mendirikan tenda dan mengadakan promosi diluar acara perusahaan apabila mereka mendapatkan slot/undangan.

Kontribusi Produk Pembiayaan Musyarakah di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam meningkatkan Sektor RIIL UMKM

Untuk mengakomodasikan transaksi Musyarakah, ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) telah mengeluarkan Pernyataan Standart Akuntansi Keuangan (PSAK) nomor 106 pada tahun 2007 yang mengatur secara rinci tentang akuntansi transaksi Musyarakah.

Pada umumnya kontribusi produk Musyarakah di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan adalah dalam bentuk kas yang dilakukan secara bertahap atau sekaligus. Keuntungan atau pendapatan Musyarakah dibagi antara mitra berdasarkan nisbah yang disepakati, sedangkan kerugian Musyarakah harus ditanggung bersama (antara LKS

dan Nasabah). Untuk mengetahui perkembangan sektor riil UMKM dari produk musyarakah yang diterima oleh nasabah yaitu berdasarkan laporan bagi hasil atas penghasilan usaha dari mitra aktif. Dalam pembiayaan Musyarakah tidak diperkenankan mengakui pendapatan dari proyeksi hasil usaha, selain itu mitra aktif juga tidak dapat menjamin modal mitra lain namun setiap mitra dapat meminta mitra lain untuk menyediakan jaminan atas kelalaian atau kesalahan yang disengaja seperti, tidak dipenuhinya persyaratan yang ditentukan di dalam akad serta tidak terdapat kondisi di luar kemampuan yang lazim atau yang telah di tentukan dalam akad.

Potensi Pembiayaan Produk Musyarakah Pada Pembiayaan Sektor RIIL UMKM di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan

PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan, melakukan penyaluran dana yang dilakukan oleh pihak bank. Tujuan penyaluran dana pada pelaku UMKM adalah untuk mensejahterakan kehidupan masyarakat sekitar kota medan dalam bidang ekonomi. Berhasilnya tujuan yang ingin dicapai oleh pihak bank adalah karena kontribusinya berjalan dengan baik pula antara penyalur dan penerima dana, dan hal itu membuat perkembangan akad Musyarakah di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan dalam penyaluran dana di sektor Riil UMKM memiliki potensi.

PEMBAHASAN

Analisis Strategi Promosi PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam memperkenalkan produk

Musyarakah Pada Sektor RIIL UMKM

Strategi promosi ini dimulai dengan perencanaan, pengaturan, dan penggerak. Pada tahap perencanaan segala bentuk dilakukan dan target yang akan dicapai oleh PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni ditentukan dengan strategi promosi melalui sosialisasi. Sosialisasi ini bertujuan agar masyarakat paham dan tau mengenai akad Musyarakah yang bergerak dalam bidang sektor RIIL UMKM yang dilakukan oleh para karyawan dan karyawan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan yaitu dengan menggunakan brosur-brosur. Selain itu strategi promosi juga dilakukan melalui media sosial dengan cara mengupload video persentase pemaparan tentang akad musyarakah yang berkontribusi dalam sektor Riil UMKM guna meningkatkan taraf hidup masyarakat sejahtera baik produktif maupun konsumtif (ekonomi). Pada tahap pengaturan strategi promosi harus disusun sesuai rencana sebelum terjun lapangan. Pengaturan yang dilakukan antara lain adalah pengaturan waktu, tempat, dan sumber daya manusia yang berkontribusi dalam hal promosi produk tersebut. Pada tahap pengawasan dalam hal promosi, seorang promotor tidak lepas dari pengawasan atasan yang (pimpinan lapangan) dalam menjalankan tugasnya. Pada tahap penggerak ini sangat amat dibutuhkan dalam strategi promosi ini dikarenakan tanpa adanya penggerak (promotor khusus) perencanaan yang telah disiapkan dalam hal promosi guna mencapai tujuan tidak akan berjalan dengan sempurna. Penggerak (promotor) yang dimaksud adalah salah satu

sumber daya manusia yang berkontribusi di perusahaan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam bagian lapangan seperti pelaksana pemasaran dan analisa pembiayaan, marketing.

Analisis Kontribusi Produk Pembiayaan Musyarakah di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam meningkatkan Sektor RIIL UMKM

Musyarakah salah satu jenis kontrak yang diterapkan oleh perbankan syariah. Musyarakah diterapkan melalui mekanisme pembagian keuntungan serta kerugian (profit loss sharing) diantara para pihak (mitra/syarik) melalui metode profit maupun revenue sharing. Konsep profit loss sharing dalam akad musyarakah merupakan ciri khusus sebagai pembeda antara aktivitas perbankan syariah dengan perbankan konvensional. Tanggung renteng atas keuntungan dan kerugian yang dialami antara Bank dan Nasabah menjadi kriteria khusus yang dapat menarik jumlah Nasabah lebih banyak jika Bank mampu mengelola resiko dengan baik. Akad musyarakah dapat diaplikasikan dan dikembangkan dalam berbagai bentuk produk pembiayaan baik yang bersifat produktif maupun konsumtif untuk tujuan modal kerja usaha, investasi maupun konsumsi.

Analisis Potensi Pembiayaan Produk Musyarakah Pada Pembiayaan Sektor RIIL UMKM di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan

Perkembangan pembiayaan UMKM yang terus meningkat dan memiliki potensi yang begitu baik pada akad musyarakah, UMKM lebih kokoh dalam memberikan kontribusi yang bertujuan untuk menggerakkan perekonomian masyarakat sehingga

UMKM memerlukan dukungan dalam kegiatannya. Salah satu lembaga yang mampu menompang perkembangan UMKM adalah Bank Syariah. Seperti halnya PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan adalah suatu lembaga keuangan yang berkontribusi dalam kegiatan usaha yang berasaskan pada prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian dalam menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan dalam aspek menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana guna mencapai kesejahteraan masyarakat. Bank syariah memiliki berbagai jenis produk antara lain adalah produk musyarakah. Prinsip yang dijalankan pada akad musyarakah adalah prinsip bagi hasil dimana bank adalah sebagai penyalur dana dan nasabah adalah pengelola dana, keuntungan dan kerugian ditanggung bersama.

KESIMPULAN

Strategi promosi yang dilakukan yaitu bertujuan untuk memaksimalkan potensi akad musyarakah dalam mengembangkan usaha sektor riil UMKM dan hal ini dilakukan dengan cara promosi. Promosi yang dilakukan yaitu strategi promosi penjualan. Strategi promosi ini umumnya berjalan pada bentuk penjualan yang sering dilakukan pada peristiwa-peristiwa khusus misalnya pada acara pameran, kontes penjualan dan lain sebagainya. Strategi ini lah yang menjadi peluang pihak PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan untuk melakukan pemaksimalan potensi akad musyarakah sehingga tercapai tujuan yang dituju.

PT. Bank Sumut menyalurkan kontribusi akad musyarakah kepada nasabah yang bersifat konsumtif untuk tujuan modal kerja (UMKM) dengan baik dan benar. Penyaluran produk syariah terkhusus musyarakah mampu mewujudkan pelaksanaan setiap aktivitas perbankan syariah yang sesuai dengan prinsip dan standart syariah serta meminimalisir risiko atas produk musyarakah dan itu tidak terlepas dari suatu kerangka standart operasional produk yang komprehensif sehingga konsisten sejalan dengan prinsip syariah.

Musyarakah memiliki potensional dalam pengembangan usaha sektor riil UMKM. UMKM lebih kokoh dalam memberikan kontribusi yang bertujuan untuk menggerakkan perekonomian masyarakat yang baik, dalam hal ini UMKM memerlukan suatu lembaga sebagai pendukung dan penyokong agar tetap berdiri dan kokoh. Bank syariah adalah salah satu lembaga yang menjadi penguat berdirinya UMKM, kontribusi yang dilakukan oleh bank syariah guna menaikkan level up UMKM adalah dengan cara menyalurkan salah satu produk yang dimiliki, antara lain adalah produk musyarakah.

REFERENSI

BUKU

Kasmir. Bank dan Lembaga Keuangan lainnya, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010.

Sinungan, Muchdarsyah. Manajemen dana Bank, Jakarta: Bumi Aksara, 1997.

Syafi'i Antonio, Muhammad. Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik. Jakarta: Pustaka Sinar, 2004.

Buchori, Ahmad. Standart Produk Perbankan Syariah Musyarakah dan Musyarakah Mutanaqishah, OJK : 2016.

JURNAL

Gunawan, A. R. (2021). Opini Masyarakat Kota Pematang Siantar Tentang Oleh-Oleh Khas "Roti Ganda" Terhadap Minat Beli Masyarakat (Doctoral dissertation, UMSU).

Gunawan, A., Pulungan, D. R., & Koto, M. (2018). Peran Literasi Keuangan Pada Kemampuan Pengelolaan Keuangan Untuk Persiapan Masa Pensiun Secara Mandiri (Studi Kasus Pada Dosen Fakultas Ekonomi & Bisnis UMSU).

Gunawan, A. (2018). Analisis Usaha Dan Pemasaran Itik Pedaging (Anas Plathrynchos)(Studi Kasus: Desa Kota Rantang, Kecamatan Hampan Perak Kabupaten Deli Serdang) (Doctoral dissertation).

Masitah, W., & Hastuti, J. (2017). Meningkatkan Kemampuan Bahasa Melalui Metode Bercerita dengan Menggunakan Media Audio Visual di Kelompok B RA Saidi Turi Kecamatan Pancur Batu Kabupaten Deli Serdang. *Intiqad: Jurnal Agama dan Pendidikan Islam*, 8(2), 147-177.

Masitah, W., & Setiawan, H. R. (2018). Upaya Meningkatkan Perkembangan Moral dan Sosial Emosional Anak Melalui Metode Pembiasaan Di Ra. Al-Hikmah. *Intiqad: Jurnal Agama dan Pendidikan Islam*, 10(1), 174-187.

Masitah, W. (2019). Morality In Islam. In *Proceeding International Seminar of Islamic Studies* (Vol. 1, No. 1, pp. 914-922).

Masitah, W., & Setiawan, H. R. (2017). Peran Pendidikan Anak Usia Dini terhadap Hasil Belajar Siswa Sekolah Dasar Islam Terpadu Daarul Istiqlal Deli Serdang Tahun Ajaran 2016-2017. *Intiqad: Jurnal Agama dan Pendidikan Islam*, 9(1), 134-155.

Masitah, W., & Hastuti, J. (2017). Meningkatkan Kemampuan Bahasa Melalui Metode Bercerita dengan Menggunakan Media Audio Visual di Kelompok B RA Saidi Turi Kecamatan Pancur Batu Kabupaten Deli Serdang. *Intiqad: Jurnal Agama dan Pendidikan Islam*, 8(2), 147-177.

Nurzannah, N. (2021, February). PARADIGM OF ASSOCIATIVE THINKING THROUGH A SCIENTIFIC APPROACH IN THE 2013 CURRICULUM CONCEPT. In *Proceeding International Seminar of Islamic Studies* (Vol. 2, No. 1, pp. 864-868).

Nurzannah, N., & Sitepu, J. M. (2020, February). Analysis of Text Books of Early Islamic Education in Primary Schools (Published by Erlangga and Yudhistira). In *Proceeding International Seminar of Islamic Studies* (Vol. 1, No. 1, pp. 598-608).

Nurzannah, N. (2015). Hubungan Faktor Resiko Dengan Terjadinya Nyeri Punggung Bawah (Low Back Pain) Pada Tenaga Kerja Bongkar Muat (Tkbm) Di Pelabuhan Belawan Medan Tahun 2015. *Lingkungan dan Keselamatan Kerja*, 4(1), 14553.

Nurzannah, N., Ginting, N., & Setiawan, H. R. (2020, January). Implementation Of Integrated Quality Management In The Islamic Education System. In *Proceeding International Seminar of Islamic Studies* (Vol. 1, No. 1, pp. 1-9).

Nurzannah, N., & Harfiani, R. (2019). PKM Pengembangan Kurikulum 2013 PAUD Bagi Guru-Guru LPPTKA-BKPRMI Kota Medan. *IHSAN: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT*, 1(1).

Widyarini, Syamsul Hadi, " Fatwa MUI,PSAK dan Praktik Musyarakah," *Jurnal of Islam Law*. Dosen UIN Yogyakarta. Vol 15. 2018