



## PENGELOLAAN DAN KONSEP MEMASARAN PRODUK PENSIUN DI BANK SYARIAH MANDIRI

Edy Ahmadi<sup>1</sup>

STIE TRICOM Medan

Corresponding Author : Edy Ahmadi

**Abstract:** *The problem was analyzed by descriptive analysis method. The data collection method is through interviews with pension financing marketing staff, documentation and direct observation at Bank Syariah Mandiri KCP Medan. The results of this study conclude that the strategy marketing of pension financing products at Bank Syariah Mandiri KCP Medan using the marketing mix method, namely product, price, place, and promotion. However, there are obstacles such as competition, customer loyalty to conventional banks, the lack of customer knowledge about Islamic banks and the difficulty of finding customer address data. Therefore, marketing must maximize promotion, socialization, direct selling and marketing is carried out continuously and intensively.*

**Keywords:** *Marketing Strategy, Retirement Financing*

**Abstrak:** *Permasalahan tersebut dianalisis dengan metode deskriptif analisis. Metode pengumpulan datanya melalui wawancara dengan staf marketing pembiayaan pensiun, Dokumentasi dan Observasi secara langsung di Bank Syariah Mandiri KCP Medan. Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi pemasaran pada produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Medan menggunakan metode bauran pemasaran (marketing mix) yaitu product, price, place, dan promotion. Namun terdapat kendala – kendala seperti persaingan, loyalitas nasabah kepada bank konvensional, minimnya pengetahuan nasabah tentang bank syariah dan sulitnya mencari data alamat nasabah. Oleh karena itu marketing harus memaksimalkan promosi, sosialisasi, penjualan langsung dan pemasaran dilakukan secara kontinue dan intensif.*

**Kata kunci:** *Strategi Pemasaran, Pembiayaan Pensiun*

### A. PENDAHULUAN

Perbankan syariah dilandasi dengan kehadiran dua gerakan renaissance Islam modern yaitu neorevivalis dan modernis. Tujuan utama dari pendirian lembaga keuangan berlandaskan etika ini adalah sebagai upaya kaum muslimin untuk mendasari segenap aspek kehidupan ekonominya berlandaskan Al-Quran dan As-Sunnah. Upaya awal penerapan sistem profit dan loss sharing tercatat di Pakistan dan Malaysia sekitar tahun 1940-an, yaitu adanya upaya mengelola dana jamaah haji secara nonkonvensional. Rintisan institutional lainnya adalah Islamic Rural Bank di desa Mit Ghamr pada tahun 1963 di Kairo, Mesir. Setelah dua rintisan awal yang cukup sederhana itu, bank Islam tumbuh dengan sangat pesat. Sesuai dengan analisa Prof. Khursid Ahmad dan laporan Internasional Association of Islamic Bank, hingga akhir 1999 tercatat lebih dari dua ratus lembaga keuangan Islam yang beroperasi diseluruh dunia, baik di negara-negara berpenduduk muslim maupun di Eropa, Australia maupun Amerika.

Berkembangnya bank-bank syariah di negara-negara Islam berkembang ke Indonesia pada awal periode 1980-an, diskusi mengenai bank syariah sebagai pilar ekonomi Islam mulai dilakukan. Para tokoh yang terlibat dalam kajian tersebut adalah Karnaen A. Perwataatmadja, M. Dawan Rahardjo, A.M. Saefuddin, M. Amien Azis dan lain-lain. Akan tetapi prakasa lebih khusus untuk mendirikan bank Islam di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990. Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990

menyelenggarakan Lokakarya Bunga Bank dan Perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional IV MUI yang berlangsung di Hotel Sahid Jaya Jakarta, 22-25 Agustus 1990. Berdasarkan amanat Munas IV MUI dibentuk kelompok kerja untuk mendirikan bank Islam di Indonesia. Bank Muamalat Indonesia lahir sebagai hasil kerja Tim Perbankan MUI tersebut di atas. Akte Pendirian PT Muamalat Indonesia ditandatangani pada tanggal 1 November 1991. Pada saat penandatanganan akte pendirian ini terkumpul komitmen pembelian saham sebanyak Rp 84 miliar. Pada awal pendirian Bank Muamalat Indonesia, keberadaan bank syariah belum mendapat perhatian yang optimal dalam tatanan industri perbankan nasional. Landasan hukum operasi bank yang menggunakan sistem syariah ini hanya dikategorikan sebagai bank dengan sistem bagi hasil, tidak terdapat rincian landasan hukum syariah serta jenis usaha yang diperbolehkan. Hal ini tercermin dari UU No. 7 Tahun 1992, dimana perbankan dengan sistem bagi hasil diuraikan hanya sebatas.

Lahirnya Undang – Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 mengenai perbankan telah memberikan peluang yang besar bagi pengembangan perbankan syariah. Dari peraturan perundang-undangan ini dapat diketahui bahwa tujuan dikembangkan bank syariah adalah untuk memenuhi kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak menerima konsep bunga. Dengan dual banking system, mobilitas dana masyarakat dapat diserap secara luas, terutama daerah-daerah yang tidak bisa dijangkau oleh bank konvensional. Bank secara umum menjalankan dua macam kegiatan yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana (surplus unit) untuk kemudian menyalurkan kepada masyarakat yang kekurangan dana (defisit unit). Undang – Undang Nomor 10 Tahun 1998 secara tegas mengakui eksistensi dari perbankan syariah, yaitu bank umum maupun bank perkreditan rakyat yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Dalam ketentuan Undang- Undang Nomor 10 Tahun 1998, prinsip syariah diartikan sebagai aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah. Menyusul diterbitkannya Undang-Undang No. 10 tahun 1998, pada tanggal 16 juli 2008 di terbitkan Undang- Undang No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan Syariah nasional mendorong berkembangnya bank syariah di Indonesia, pada lima tahun terakhir asetnya tumbuh lebih dari 65% pertahun. Undang-undang ini memberikan kewenangan kepada Bank Indonesia untuk mengatur dan mengawasi bankbank syariah dan perbankan syariah di Indonesia. Dimana dalam mendirikan bank syariah ataupun Unit Usaha Syariah (UUS), dan melakukan konversi bank konvensional menjadi bank syariah harus mendapat Izin dari Bank Indonesia.

## **B. METODE PENELITIAN**

Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah berdasarkan tujuannya yaitu untuk menentukan ada atau tidaknya korelasi antar variabel atau membuat prediksi berdasarkan korelasi antar variabel. Berdasarkan jenis karakteristik masalahnya penelitian ini termasuk penelitian korelasional. Penelitian korelasional merupakan tipe penelitian dengan karakteristik masalah berupa hubungan korelasional antara dua variabel atau lebih (Indriantoro dan Bambang, 2009).

Populasi merupakan keseluruhan karakteristik atau hasil pengukuran yang menjadi objek penelitian. Populasi adalah sekumpulan orang atau objek yang memiliki kesamaan dalam satu atau beberapa hal yang membentuk masalah pokok dalam suatu riset khusus (Trianto, 2015). Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2009). Pemilihan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan metode purposive sampling. Menurut Sugiyono (2009) purposive sampling adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan kriteria tertentu.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder merupakan data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data ini umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan dan tidak dipublikasikan (Indriantoro dan Bambang, 2009).

### **C. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **Strategi Pemasaran pada Produk Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Medan**

##### **1. Produk Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Medan.**

Pembiayaan pensiun adalah pembiayaan yang diberikan kepada pensiunan pegawai Negeri Sipil Pusat/ Daerah, TNI, POLRI, Pensiunan Pegawai BUMN/Swasta, yang tergabung dengan TASPEN dengan SK pensiunan sebagai jaminannya. Pembayaran angsuran diambil dari pemotongan uang pensiunan langsung yang diterima oleh bank setiap bulannya. Akad yang digunakan dalam pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Medan adalah akad murabahah dan akad ijarah. Dalam pelaksanaannya akad yang sering digunakan pada pembiayaan pensiun adalah akad murabahah. Akad murabahah adalah akad jual beli antara bank dan nasabah dimana bank membelikan barang yang dibutuhkan nasabah dengan harga yang setara dengan harga beli ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati. Akad murabahah pada pembiayaan pensiun digunakan untuk renovasi rumah, pembelian peralatan kebutuhan rumah tangga, pembelian kendaraan bermotor, dan pembelian barang untuk usaha.<sup>48</sup> Adapun Pembiayaan pensiun yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri Medan terdiri dari :a. Pembiayaan Pensiun, Pembiayaan pensiun merupakan fasilitas pembiayaan yang dirancang khusus bagi para pensiunan yang telah menerima SK Pensiun. Produk ini ditawarkan dengan plafond Rp 50.000.000- Rp 350.000.000 dengan jangka waktu mulai dari 1 – 15 tahun atau usia saat pelunasan maksimal 75 tahun. b. Pembiayaan Janda Pensiun, Pembiayaan pensiun janda merupakan pembiayaan yang diberikan kepada istri dari almahrum pensiun yang menerima manfaat dana pensiun setiap bulannya yang dikelola oleh lembaga pensiun.c. Take Over Pembiayaan Pensiun, Take over pembiayaan pensiun adalah pemindahan pembiayaan atas manfaat pensiun dari bank lain ke Bank Syariah Mandiri KCP Medan.

Proses pembiayaan pensiun yang mudah dan cepat merupakan salah satu keunggulan pada produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Medan. Berikut ini prosedur pembiayaan pensiun pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan yaitu : a. Pengajuan permohonan pembiayaan oleh nasabah, nasabah yang akan mengajukan pembiayaan pensiun mengisi formulir permohonan pembiayaan pensiun serta menyerahkan syarat- syarat dan dokumen- dokumen yang diperlukan seperti fotocopy KTP pemohon dan pasangan, fotocopy Kartu Keluarga, fotocopy surat nikah/surat cerai, fotocopy NPWP, slip gaji pensiun atau buku tabungan pensiun, pasfoto berwarna ukuran 3x4, fotocopy SK Pensiun, dll, melalui marketing maupun datang langsung ke Bank Syariah Mandiri KCP Medan. b. Melakukan Analisis, Setelah Staf Marketing pembiayaan pensiun menerima dokumen permohonan pembiayaan dan persyaratan dari nasabah, selanjutnya dilakukan pengecekan dokumen seperti identitas diri nasabah, keaslian SK Pensiun yang berfungsi sebagai jaminan, keaslian NPWP, keaslian NPWP, keaslian slip gaji pensiun, usia pensiun, jangka waktu dan angsuran pembiayaan, serta plafond pembiayaan. Kemudian pihak bank melakukan Bi Checking untuk mengetahui nasabah tersebut mempunyai pinjaman atau tidak. Selain itu Staff Marketing pembiayaan pensiun melakukan investigasi atas kebenaran data yang disampaikan dengan wawancara dengan calon nasabah dan observasi langsung ke lapangan. c. Kemudian branch manager akan mengecek kembali dan memberikan keputusan pembiayaan. Apabila branch manager

menyetujui permohonan tersebut, maka bank mengeluarkan SP3 (Surat Persetujuan Pemberian Pembiayaan). d. Penandatanganan akad, Penandatanganan akad dilakukan bank dengan mendatangi rumah nasabah yang dilakukan oleh marketing pembiayaan pensiun. e. Pencairan pembiayaan, Dalam pencairan pembiayaan akan dimasukkan kedalam rekening nasabah, apabila nasabah belum mempunyai rekening tabungan BSM, maka nasabah diwajibkan membuka tabungan terlebih dahulu. f. Monitoring, Monitoring dilakukan bank kepada nasabah dengan tujuan agar pembiayaan berjalan baik dan lancar sampai dengan lunas.

### **Strategi Pemasaran pada Produk Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Medan**

Strategi yang di terapkan Bank Syariah Mandiri KCP Medan pada pembiayaan pensiun menggunakan strategi bauran pemasaran (marketing mix ) yang dikemukakan oleh philip Kotler, yaitu: 1. Produk ( product), Proses pengembangan dan pemasaran produk biasanya sangat penting bagi keberhasilan bisnis dalam jangka panjang. Pembiayaan pensiun merupakan pembiayaan konsumen yang diperuntukan bagi pensiunan dengan jaminan berupa SK Pensiun. Produk pembiayaan pada pembiayaan pensiun yaitu murabahah dan ijarah. Produk murabahah digunakan untuk renovasi rumah, pembelian peralatan kebutuhan rumah tangga, pembelian kendaraan bermotor, dan pembelian barang untuk usaha. Sedangkan produk ijarah digunakan untuk biaya sekolah. Keunggulan yang dimiliki produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Medan adalah proses pembiayaan yang mudah dan cepat serta angsuran pembiayaan yang bersifat flat atau tetap sampai angsuran tersebut lunas, Berbeda dengan bank konvensional yang menggunakan sistem bunga sehingga angsuran dipengaruhi naik turunnya suku bunga. Untuk masyarakat yang muslim tentu lebih memilih produk yang berprinsip syariah dan lebih menyukai angsuran yang bersifat flat, sehingga mereka akan lebih tertarik menggunakan produk dari bank syariah karena bebas dari riba (bunga). Selain itu, pada produk pembiayaan pensiun memiliki jangka waktu angsuran sampai dengan 15 tahun. 2. Harga (Price), Harga merupakan satu hal yang penting untuk keberhasilan suatu perusahaan terutama bank untuk memasarkan produknya. Harga dapat mempengaruhi serta memberikan dampak terhadap minat nasabah terhadap suatu produk. Harga yang tepat dan sesuai dapat menarik nasabah baru, akan tetapi mutu dan kualitas produk juga menjadi pertimbangan nasabah dalam memilih pembiayaan pada bank syariah. Bank Syariah Mandiri KCP Medan menetapkan tabel angsuran untuk produk pembiayaan pensiun, harga bersaing dengan bank syariah lainnya serta margin yang kompetitif. Plafond pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Medan mulai dari Rp 50 juta sampai dengan Rp 350 juta dengan margin 13 %. Jangka waktu pada pembiayaan pensiun 1-15 tahun, jumlah pembiayaan juga dapat disesuaikan dengan gaji pensiunan yang diperoleh setiap bulannya sehingga angsuran tidak memberatkan nasabah. Dengan margin yang kompetitif dan angsuran yang tetap menjadi keunggulan bank syariah mandiri untuk menarik minat nasabah. Tempat (Place), Tempat merupakan hal yang penting dalam pemasaran, pemilihan lokasi yang tepat sangat berpengaruh bagi penjualan produk perusahaan yang bergerak dibidang jasa khususnya perbankan. Lokasi yang strategis dapat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank. 4. Promosi, Promosi merupakan strategi pemasaran yang bertujuan untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat yang dimiliki oleh suatu perusahaan sehingga dapat mempengaruhi masyarakat untuk membeli produk tersebut. Bank Syariah Mandiri KCP Medan dalam mempromosikan produk pembiayaan pensiun dilakukan dengan cara sebagai berikut: a. Periklanan (advertising), Periklanan (advertising) adalah sarana promosi yang digunakan oleh perusahaan, dalam hal ini adalah bank, guna menginformasikan segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Informasi yang diberikan adalah

nama produk, manfaat produk, harga produk, serta keuntungankeuntungan produk dibandingkan produk sejenis yang ditawarkan oleh pesaing. Tujuan promosi lewat iklan adalah berusaha untuk menarik dan mempengaruhi nasabah lama serta calon nasabah.<sup>49</sup> Periklanan dapat berupa spanduk, brosur, koran, majalah, televisi, radio maupun media elektronik. Strategi yang digunakan Bank Syariah Mandiri KCP Medan dengan menggunakan brosur yang dibagikan kepada masyarakat. Brosur dibagikan pada acara-acara tertentu seperti senam pensiunan dan dibagikan pada jamaah sholat jumat di Masjid-Masjid sekitar Medan. Penggunaan brosur dirasa lebih efektif dan efisien dalam menginformasikan produk pembiayaan pensiun. Selain Periklanan melalui brosur bank syariah Mandiri biasanya melakukan pengiklanan melalui website <https://www.syariahamandiri.co.id> . Strategi ini dilakukan agar nasabah lebih mudah mengakses informasi mengenai perkembangan produk- produk yang ada di Bank Syariah Mandiri. b. Penjualan Pribadi (Personal Selling), Penjualan pribadi merupakan pemasaran dengan bertatap muka langsung antara penjual dan pembeli untuk memperkenalkan suatu produk dan membentuk suatu pemahaman calon nasabah terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba dan membelinya. Marketing pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Medan juga melakukan promosi dengan personal selling untuk meningkatkan jumlah nasabah. Marketing mendatangi calon nasabah dan memberikan informasi mengenai produk yang ada, ketentuan - ketentuan dan syarat - syarat pada pembiayaan serta memaparkan kelebihan atau manfaat yang dimiliki produk pembiayaan jika di bandingkan bank lainnya. c. Publisitas, Merupakan kegiatan promosi yang sifatnya non personal. Dalam memperkenalkan produkproduk yang dimiliki, Bank Syariah Mandiri KCP Medan melakukan promosi dengan cara presentasi di berbagai instansi/ perusahaan disekitar Medan.

Presentasi merupakan kesempatan bagi pihak penjual untuk menginformasikan kepada masyarakat tentang produk- produk yang biasanya menunjukkan ciri khas serta keunggulankeunggulan suatu produk. Dengan kegiatan tersebut, marketing lebih mudah dan cepat dalam menawarkan produk karena langsung berhubungan dengan banyak orang. Selain strategi pemasaran diatas, untuk memasarkan produk pembiayaan pensiun, Bank Syariah Mandiri KCP Medan juga menggunakan strategi pemasaran direct sales dengan mendatangi rumah- rumah nasabah pensiunan satu persatu. Penjualan langsung oleh bank lebih efektif karena memungkinkan marketing dapat langsung bertatap muka dengan nasabah atau calon nasabah, sehingga dapat menjelaskan produk pembiayaan pensiun secara lebih rinci. Penjualan langsung oleh marketing menjadi sarana terjalinnya hubungan yang akrab dengan pensiunan dan sarana untuk memperoleh informasi langsung dari nasabah mengenai kelemahan dari produk maupun keluhan-keluhan yang disampaikan oleh pensiunan. Sehingga nasabah pensiunan akan lebih tertarik dengan pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Medan.

#### **D. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis yang dijelaskan diatas maka dapat disimpulkan strategi pemasaran yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Medan adalah bahwa Strategi Pemasaran produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Medan menggunakan metode bauran pemasaran (marketing mix) yang terdiri dari:

1. Produk ( Product ), Keunggulan yang dimiliki produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Medan adalah proses pembiayaan yang mudah dan cepat serta angsuran pembiayaan yang bersifat flat atau tetap sampai angsuran tersebut lunas.
2. Harga ( Price ), Bank Syariah Mandiri KCP Medan menetapkan tabel angsuran untuk produk pembiayaan pensiun, harga bersaing dengan bank syariah lainnya serta margin yang kompetitif. Jangka waktu pada pembiayaan pensiun 1-15 tahun sehingga jumlah

pembiayaan dapat disesuaikan dengan gaji pensiunan yang diperoleh setiap bulannya sehingga angsuran tidak memberatkan nasabah.

3. Tempat ( Place ), yang merupakan akses mudah untuk dijangkau masyarakat luas dengan menggunakan berbagai sarana transportasi serta lokasinya dekat dengan kawasan industri/pabrik, Pemerintah Kabupaten Semarang, serta dekat dengan perumahan atau masyarakat. Kantor Bank Syariah Mandiri KCP Medan mempunyai bentuk fisik yang bagus dengan parkirannya yang luas.
4. Promosi ( Promotion), Promosi yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Medan dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun yaitu dengan cara periklanan (advertising), penjualan pribadi (personal selling), dan publisitas. Selain itu Marketing Bank Syariah Mandiri KCP Medan juga melakukan pemasaran direct sales dengan mendatangi rumah- rumah nasabah pensiunan satu persatu.

### Daftar Pustaka

- Abdullah, Rozali, Hukum Kepegawaian, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada,1996.
- Al Arif, M. Nur Rianto, Dasar- Dasar Pemasaran Bank Syariah, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Anoraga, Panji, Manajemen Bisnis, Jakarta: Rineka Cipta,1997.
- Antonio, Muhammad Syafi'i, Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik, Jakarta : Gema Insani Press, 2001.
- Ascarya, Akad & produk Bank Syariah, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.
- Asiyah, Binti Nur, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, Yogyakarta: Kalimedia, 2015.
- Assauri, Sofjan, Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013.
- Brosur Produk Dana dan Jasa Bank Syariah Mandiri
- Brosur Produk Pembiayaan Pensiun.
- Burhan, Bungin Muhamad, Metodologi Penelitian Sosial & Ekonomi, Jakarta: Prenadamedia Group,2013.
- Burhanuddin S, Aspek Hukum Keuangan Syariah, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Frastuti, Melia dan Saleh Sitompul. 2020. Reformasi Sistem Administrasi Pemerintahan, Penakhlukkan Di Darat Dan Dilautan Pada Era Bani Umayyah. Shar-E: Jurnal Kajian Ekonomi Hukum Syariah. Vol. 6 No. 2 Juli 2020, Hal. 119-127.
- Hasan, Ali, Marketing Bank Syariah, Bogor : Ghalia Indonesia, 2010.
- Hermawan, Agus, Komunikasi Pemasaran, Jakarta: Penerbit Erlangga, 2012.
- Ichsan, R. N., Suparmin, S., Yusuf, M., Ismal, R., & Sitompul, S. (2021). Determinant of Sharia Bank's Financial Performance during the Covid-19 Pandemic. *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 4(1), 298-309.
- Kasmir, Pemasaran Bank, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2004.
- Liahmad, Kartika Rusnidita, Yuni Putri Utami, Saleh Sitompul.2021. Financial Factors and Non-Financial to Financial Distress Insurance Companies That Listed in Indonesia Stock Exchange. *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 4(1), 1305-1312.
- Mamang, Sangadji Etta, Metodologi Penelitian, Pendekatan Praktis dalam Penelitian, Yogyakarta:CV Andi Offset, 2010.
- Manan, Abdul, Hukum Ekonomi Syariah Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama, Jakarta: Prenadamedia Group, 2012.

- Marta dan Evi, Metodologi penelitian Kualitatif untuk bidang kesehatan, Jakarta: Rajawali Pres, 2016.
- Nurhudawi, Saleh Sitompul. 2020. Analisis Return Saham Pada Perusahaan Pertambangan Batubara Di Bursa Efek Indonesia. Shar-E: Jurnal Kajian Ekonomi Hukum Syariah. Vol. 6 No. 2 Juli 2020, Hal. 108-116.
- Pemasaran Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pada tanggal 8 Mei 2018.
- Prakoso, Djoko, Hukum Administasi Kepegawaian, Semarang: Dahara Prize, 1991.
- Rahayu, S. et al. (2020). Effect Of Work To Family Conflict And Work Stress On Organizational Commitments With Work Satisfaction As Intervening Variables. International Journal For Innovative Research In Multidisciplinary Field. Vol. 6, Issue 7, July – 2020: 10-17. Permono, Iswardono S dan Darmawan. 2010. “Analisis Efisiensi Industri Perbankan di Indonesia (Studi kasus Bank-Bank Devisa di Indonesia Tahun 1991-1996)”. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Sitompul, S. (2019). Pengaruh Motivasi Dan Kepemimpinan Terhadap Prestasi Kerja Pada PT. PLN (Persero) Unit Induk Pembangunan II Medan. Jurnal Ilmiah METADATA, 1(2), 93-105.
- Sitompul, S. (2021). Pengaruh Pengetahuan Label Halal Dan Kesadaran Merek Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik Melalui Rekomendasi Kelompok Sebagai Variabel Moderating. Shar-E: Jurnal Kajian Ekonomi Hukum Syariah, Vol. 7 No. 1 (2021).
- Sitompul, S. 2018. Pengaruh ukuran perusahaan, kebijakan pendanaan, Risk based capital (RBC), pertumbuhan premi netto dan laba perusahaan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan Asuransi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Universitas Sumatera Utara.
- Sitompul, Saleh dan Nasution, Siti Khadijah. 2019. The Effect of Car, BOPO, NPF, and FDR on Profitability of Sharia Commercial Banks in Indonesia. E-ISSN: 2615-3076. Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal) : Humanities and Social Sciences. Vol. 2. No. 3.
- Sitompul, Saleh dan Siti Khadijah. 2020. Analysis Net Profit, Dividend, Debt, Cash Flow, and Capital Net Working That Influence Investment Decisions on Manufacturing Companies. International Journal of Research and Review. Vol.7; Issue: 3; March 2020.
- Sitompul, Saleh. et al. (2021). Pengenalan Dasar-Dasar Investasi Pada Guru-Guru Madrasah Al-Quba. E-Amal Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol. 1, Issue 3, September – 2021: 343-348.
- Sitompul, Saleh. et al. (2021). The Influence Of Exchange Rate, Inflation, For The Results Of The Development Assets Of Islamic Banks. Vol. 4, Issue 3, March – 2021: 138-148.
- Sjahdeni, Sutan Remy, Produk- produk dan Aspek- aspek Hukumnya, Jakarta: Prenadamedia Group, 2014.
- Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D, Bandung: Alfabeta, 2014.
- Suryani dan Hendryadi, Metode Riset Kuantitatif :Teori dan Aplikasi pada Penelitian Bidang Manajemen dan Ekonomi Islam, Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.
- Umam, Khotibul, Perbankan Syariah Dasar- dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia, Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Wawancara dengan Bapak Muhammad Nurudin selaku Staf

- Yusuf, Muri, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2014.