

## BANK SYARIAH INDONESIA'S STRATEGY IN ATTRACTING THE PUBLIC TO PAYING ZAKAT (CASE STUDY OF BANK SYARIAH INDONESIA GUNUNG TUA BRANCH)

Lili Anggraini<sup>1</sup>, Azwar Hamid<sup>2</sup>, Sulaima Efendi<sup>3</sup>

<sup>1</sup>IAIN Padangsidimpuan (Perbankan Syariah, FEBI, IAIN Padangsidimpuan)

<sup>2</sup> IAIN Padangsidimpuan (Perbankan Syariah, IAIN Padangsidimpuan)

<sup>3</sup> IAIN Padangsidimpuan (Perbankan Syariah, FEBI, IAIN Padangsidimpuan)

[lili@gmail.com](mailto:lili@gmail.com)<sup>1</sup>, [azwarhamid@iain-padangsidimpuan.ac.id](mailto:azwarhamid@iain-padangsidimpuan.ac.id)<sup>2</sup>, [sulaimanefendi@iain-padangsidimpuan.ac.id](mailto:sulaimanefendi@iain-padangsidimpuan.ac.id)<sup>3</sup>

### ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi perbankan syariah adalah lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan layanan-layanan. Dan Bank Syariah Indonesia Gunung Tua telah memberikan kemudahan bagi nasabah untuk membayar zakat. Karena zakat hukumnya wajib tiap-tiap muslim yang mempunyai harta benda menurut ketentuan yang telah ditetapkan hukum Islam. Rumusan masalah dari penelitian ini bagaimana Strategi Bank Syariah Indonesia dalam menarik masyarakat untuk membayar zakat (studi kasus bank syariah indonesia cabang Gunung Tua). Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi Bank Syariah Indonesia dalam menarik masyarakat untuk membayar zakat (studi kasus Bank Syariah Indonesia cabang Gunung Tua). Teori-teori yang mendukung penelitian ini terdiri dari pengertian strategi, bank syariah, prinsip perbankan syariah, Fungsi bank syariah, perbankan syariah sebagai pengelolaan zakat, zakat, harta yang dizakatkan, fungsi zakat, dasar kewajiban zakat, hikmah zakat. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Adapun subjek penelitian ini adalah karyawan maupun staf di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua. Teknis pengumpulan data dengan menggunakan teknis wawancara, observasi dengan subjek penelitian dan dokumentasi. Sedangkan teknis analisis data menggunakan kualitatif deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti dalam menarik masyarakat untuk membayar zakat di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua dengan menjelaskan apa saja keunggulan yang ada di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, dan memberikan layanan yang layak bagi nasabah untuk transaksi dalam membayar zakat. Strategi yang dilakukan Bank Syariah Indonesia dalam menarik masyarakat untuk membayar zakat adalah dengan menggunakan strategi marketing mix yakni product, promotion, people, place.

**Kata Kunci:** Strategi, Membayar Zakat, Perbankan Syariah

### ABSTRACT

The background of this research is the Islamic banking is an institution that carries out three main functions, namely accepting deposits, lending money, and services. And Islamic Bank Indonesia Gunung Tua has made it easy for customers to pay zakat, because zakat is legally obligatory for every Muslim who has assets. Objects according to the provisions stipulated by Islamic Bank in attracting the public to pay zakat (case study of the Indonesia Islamic Bank branch of Gunung Tua). The purpose of this research is to find out the strategy of Bank Syariah Indonesia branch Gunung Tua old).

The theories that support this research consist of the notion of strategy, Islamic banking, Islamic banking principles, Islamic banking functions, Islamic banking as zakat management, zakat, zakat assets, zakat function, basic zakat obligations, zakat.

This research is a qualitative research with a descriptive approach. The subjects of this research are employees and staff at Bank Syariah Indonesia Gunung Tua thchnical data collection using technical analysis of data using descriptive qualitative.

Based on the results of research that has been carried out by researchehers in attracting the public to pay zakat at bank syariah Indonesia gunung tua by explaining what are the advantages that exist at bank syariah Indonesia gunung tua, and providing services for customers for transactions in paying zakat. The strategy carried out by bank syariah Indonesia in attracting the public to pay zakat is to use a marketing mix strategy, namely product, promotion, people, plce.

**Keywords:** Strategy, Paying Zakat, Islamic Banking

## A. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara yang mengalami peningkatan pada sektor bank syariah, kehadiran bank syariah ini telah memberikan dampak positif terhadap perkembangan perekonomian Indonesia yang berkesinambungan, serta dapat mengiris ekonomi Indonesia. Perbankan syariah adalah suatu lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan layanan-layanan jasa, termasuk hal ini, perbankan syariah hanya bertugas sebagai pengumpul dana zakat yang dibayarkan (Khairul Umam, 2013).

Pendisribusian zakat BAZNAZ Gunung Tua pada tahun 2020 yaitu zakat pendidikan berupa beasiswa yang disalurkan oleh provinsi kemudian didistribusikan oleh BAZNAS Gunung Tua, untuk 2 orang yang membutuhkan dan ini merupakan program BAZNAS Provinsi untuk setiap BAZNAS Kabupaten/Kota. Hal ini menunjuk bank sebagai perpanjangan tangan

dari institusi tersebut untuk penerimaan dana zakat. Dalam pengelolaan zakat dibutuhkan yang namanya strategi yang cukup signifikan agar masyarakat tertarik untuk membayar zakatnya pada bank syariah Indonesia cabang Gunung Tua (Senja Nila, 2014).

Strategi adalah pendekatan secara penuh yang berhubungan dengan ide atau gagasan perencanaan dan pelaksanaan suatu kegiatan dalam kurun waktu tertentu. Starategi agar lebih baik harus memiliki koordinasi tim kerja, mempunyai identifikasi faktor pendukung yang sama dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisien dalam pendanaan memiliki trik untuk mencapai tujuan yang efektif, begitu juga dengan strategi dalam menarik masyarakat untuk membayar zakat pada bank syariah Indonesia cabang Gunung Tua.

Permasalahan yang terjadi adalah perbankan syariah sebagai lembaga yang turut menghimpun zakat, akan tetapi kurangnya

mensosialisasikan produk penghimpunan zakat sehingga masyarakat tidak mengetahui bahwa di dalam lembaga perbankan juga bisa melakukan pembayaran zakat, disamping itu masyarakat hanya mengetahui bahwa lembaga perbankan terutama perbankan syariah hanya sebagai tempat atau wadah untuk penghimpun dan penyaluran dana termasuk Bank Syariah Indonesia Cabang Gunung Tua. Kurangnya strategi Bank Syariah Indonesia Cabang Gunung Tua dalam mensosialisasikan produk penghimpun zakat tersebut sehingga masyarakat ragu dan tidak mengetahuinya.

Keraguan dalam masyarakat ini muncul karena sebagian besar masyarakat lebih sering mengikuti pengajian dimana mereka menyatakan bahwa pembayaran zakat harus jelas kadarnya, dan jenis akad apa yang harus dikeluarkan, bahkan sebagian dari mereka langsung menganggap transaksi yang dilakukan dengan bank haram hukumnya, karena bank banyak mengandung hal-hal yang bersifat riba. Sehingga banyak timbul keraguan pada masyarakat akan membayar zakat melalui bank syariah juga terjadi karna minimnya ilmu mengenai zakat itu sendiri ataupun mengenai peran dan fungsi sosial dari bank (Shiddieqie dkk, 2015).

Strategi yang digunakan oleh Bank Syariah Indonesia cabang Gunung Tua untuk menarik minat masyarakat dalam membayar zakat masih kurang dikarenakan minimnya sosialisasikan terkait penyaluran zakat melalui bank. Sosialisasikan terkait pembayaran zakat

hanya diberitahukan kepada nasabah baru yang hendak membuka rekening tabungan pada Bank Syariah Indonesia cabang Gunung Tua.

Hal ini sesuai dengan pernyataan pimpinan Bank Syariah Indonesia cabang Gunung Tua bahwa hanya 40% nasabah yang mau tabungannya dipotong zakat, dapat dikatakan 1 hari hanya 10 nasabah dalam setiap bulan cuma 4 nasabah yang menginginkan tabungannya dipotong zakat. Karena rendahnya minat nasabah membayar zakat disebabkan masyarakat yang menabung dibank syariah Indonesia cabang Gunung Tua kurang memahami tentang pengelolaan zakat, serba Bank Syariah Indonesia cabang Gunung Tua tidak mewajibkan bagi nasabah artinya mana yang mau untuk disarankan bagi yang tidak berkenan tidak menjadi masalah semua tergantung pada pilihan nasabah itu sendiri.

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti tertarik untuk meneliti tentang Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Menarik Masyarakat Untuk Membayar Zakat (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia Cabang Gunung Tua).

## **B. METODE**

Penelitian ini dilaksanakan pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua Kabupaten Padang Bolak, Sumatera Utara. Tempat ini sangat mudah untuk di jangkau, karena tempat Bank Syariah Indonesia, Cabang Gunung Tua berada pada jalur Jln. Sisingamangaraja No. 234, Kel. Padang Bolak, Kab. Padang Lawas Utara, Sumatera Utara. dalam silang waktu

penelitian ini dilakukan mulai bulan Juli 2021 sampai dengan Februari 2022, yang mulai dari penyusunan usulan penelitian yang akan dibuat penelitian.

Jenis penelitian yang akan digunakan pada penelitian ini adalah menggunakan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami subjek penelitian. Pengambilan sampel sumber data snowball adalah teknik pengambilan sampel sumber data yang pada awalnya jumlahnya sedikit, lama-lama menjadi besar, dan purposive adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan. Analisis data bersifat induktif dan kualitatif, teknik pengumpulan dengan triangulasi atau gabungan dan hasil penelitian lebih menekankan makna daripada generalisasi (Sugiyono, 2018).

Pendekatan kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan kepada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan masalah manusia. Salah satu jenis penelitian kualitatif adalah penelitian deskriptif, yaitu penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala peristiwa, kejadian yang terjadi masa sekarang (Juliansyah Noon, 2014).

Pada penelitian ini langkah pengambilan subjek dilakukan secara sengaja yaitu dipilih dengan mempertimbangkan dan tujuan tertentu. Subjek penelitian adalah subjek

yang dituju untuk diteliti oleh peneliti. Dalam penelitian ini yang dijadikan sebagai subjek penelitian adalah pimpinan dan karyawan Bank Syariah Indonesia Gunung Tua (Muhammad, 2008).

Ada 2 sumber data penelitian yaitu: Data primer adalah data yang berlangsung memberikan data kepada pengumpulan data. Dalam penelitian ini yang termasuk data primer adalah wawancara langsung dengan karyawan Bank Syariah Indonesia Gunung Tua dan observasi yang dilakukan penelitian ini adalah Strategi Bank Syariah Indonesia Menarik Masyarakat Membayar Zakat di Gunung Tua (Sugiono, 2012 ).

Metode menghimpun data yang akan diolah dari lapangan dengan memakai perlengkapan yang dibutuhkan dalam penelitian merupakan pengertian instrument pengumpulan data. Selain menggunakan instrument, dapat pula dilaksanakan dengan cara mempelajari pengarsipan atau catatan-catatan yang berhubungan dengan penelitian. Sebelum melakukan pengumpulan data maka hal yang terpenting adalah melakukan observasi (pengamatan langsung) kelapangan supaya tidak terkendala pada pelaksanaan penelitian.

#### 1) Observasi

Observasi atau pengamatan, adalah perhatian yang terfokus terhadap kejadian, gejala, atau sesuatu. Adapun observasi yaitu melakukan pengamatan secara langsung ke lokasi penelitian tentang strategi minat mambayar zakat.

## 2) Wawancara

Wawancara dapat dilakukan secara langsung berhadapan dengan yang diwawancarai, tetapi dapat juga secara tidak langsung seperti memberikan daftar pertanyaan untuk dijawab pada kesempatan lain. Instrument dapat berupa pedoman wawancara ataupun checklist (Emzir, 2014).

## 3) Dokumentasi

Dokumentasi adalah dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen tentang penelitian secara langsung, seperti dokumen dan buku. Oleh karena itu, dokumentasi dapat dilakukan dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen yang bersangkutan dengan penelitian tentang Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Menarik Masyarakat Memsbayar Zakat (Studi Kasus Cabang Bank Gunung Tua).

## 4) Studi Perpustakaan

Adalah penulisan pengambilan buku-buku referensi ataupun jurnal-jurnal penelitian yang ada kaitannya dengan persoalan yang diteliti (Dedy Mulyani, 2001).

Untuk menganalisa data tersebut perlu menggunakan metode deskriptif kualitatif. Karena metode ini bertujuan untuk menggambarkan informasi yang lengkap sehingga bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan yang dapat diterapkan pada berbagai masalah.

Terkait analisa data meliputi:

## 1) Reduksi Data

Yaitu langka atau proses pemilihan yang dilakukan untuk melakukan perampingan data dengan cara memilih data yang penting oleh peneliti kemudian menyerderhanakan dan mengabstraksikannya.

## 2) Penyajian Data

Yaitu proses pengelompokan data agar lebih mudah dianalisis dan disimpulkan. Tetapi data yang sudah dianalisis masih berupa catatan-catatan peneliti yang kemudian disusun dalam bentuk laporan.

## 3) Penarikan Kesimpulan

Merupakan proses menguji dan memeriksa kebenaran data yang sudah dikumpulkan sehingga kesimpulan akhirnya sesuai dengan fokus penelitian (Noor Julianisyah, 2011).

## Teknis Pengecekan Dan Keabsahaan Data

Penelitian kualitatif harus mengungkapkan kebenaran yang objektif.

Dalam penelitian ini menggunakan teknik pengecekan keabsahan data yang didasarkan pada pendapat Sugiyono, antara lain:

## 1) Triangulasi

Menurut Sugiyono yang dimaksud dengan triangulasi adalah data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah

triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi yang digunakan untuk menguji kredibilitas data yang diperoleh melalui beberapa sumber. Data tidak dapat dirata-ratakan seperti pada penelitian kuantitatif, tetapi data harus dideskripsikan, dikelompokkan mana pandangan yang setara, yang bertolak belakang dan mana spesifik dari tiga sumber data tersebut. Tiga sumber data yang dimaksud adalah hasil observasi, wawancara dan dokumentasi.

2) Menggunakan Bahan Referensi

Menurut Sugiyono yang dimaksud dengan menggunakan bahan referensi adalah adanya penguat untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Dan dalam peneliti ini, alat bantu perekam data yang peneliti gunakan adalah alat perekam suara berupa handphone.

3) Meningkatkan Ketekunan

Menurut Sugiyono meningkatkan ketekunan berarti melakukan Observasi secara lebih cermat dan berkesinambungan. Sebagai bekal peneliti untuk meningkat ketekunan adalah dengan cara membaca berbagai referensi, buku, hasil penelitian, atau dokumentasi-dokumentasi yang terkait.

### C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Menarik Masyarakat Membayar Zakat

Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Gunung Tua merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang lembaga keuangan syariah, dimana bank ini menghimpunkan dana masyarakat, menyalurkan dana ke masyarakat, dan produk jasa lainnya. Teknis wawancara yang dilakukan peneliti bertujuan untuk mengetahui strategi Bank Syariah Indonesia dalam menarik masyarakat untuk membayar zakat. Berikut ini hasil wawancara peneliti dengan Branch operation & service manager, pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan bapak Husni Ardiansyah Tanjung adapun strategi Bank Syariah Indonesia Gunung Tua dalam menarik masyarakat membayar zakat, yang ada di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua masih sangat sederhana. Strategi yang digunakan dalam memasarkan produk zakat dengan cara melalui brosur, spanduk, iklan, radio. Sebagai himbauan untuk memudahkan nasabah dalam menyalurkan zakatnya dengan menggunakan beberapa cara yaitu: melalui Bank Syariah Indonesia mobile, sms banking, dan transfer rekening BAZ/LAZ. Serta memberitahukan tentang keunggulan bank syariah Indonesia dalam menghimpun dana zakat sehingga masyarakat tertarik berzakat melalui bank syariah Indonesia gunung tua, telah menyalurkan kepada orang-orang yang membutuhkan atau pun orang-orang yang berhak menerimanya.

Adapun pengaplikasian variabel marketing mix tersebut dalam strategi yaitu sebagai berikut:

a. Strategi Dalam Bidang Product (Produk)

Produk adalah segala sesuatu yang bisa ditawarkan di perusahaan mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan masyarakat. Menurut bapak Muhammad Ridwan sebagai Micro Banking Manager di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua mengatakan strategi yang dilakukan dalam meningkatkan periklanan produk zakat dengan menampilkan mutu dan keunggulan dari produk zakat tersebut, sehingga dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan pasar sasarnya dan memberikan layanan berbagai fitur yang diharapkan mampu menarik minat nasabah untuk membayar zakat melalui bank syariah Indonesia Gunung Tua.

b. Strategi Dalam Bidang Lokasi

Lokasi yang dimaksud adalah tempat dimana diperjualbelikan suatu produk bank maupun lembaga keuangan, dalam praktiknya ada berapa macam lokasi kantor yaitu lokasi kantor pusat, cabang utama, cabang pemantu lain-lain. Penentuan lokasi suatu cabang merupakan salah satu kemajuan yang sangat penting. Lokasi yang strategis sangat memudahkan masyarakat dan nasabah dalam berurusan dengan suatu lembaga keuangan untuk membayar zakatnya.

Menurut keterangan bapak Husni Ardinsyah Bank Syariah Indonesia Gunung Tua yang berada di jln. Sisingamangaraja No. 234 LK 1 Pasar Gunung Tua, Kelurahan Pasar Gunung Tua, Kec. Padang Bolak, Kab, Padang Lawas Utara, Provinsi Sumatera Utara, Kode Pos 22753. Maksudnya berada di tempat lalu lintas pembayaran selain dekat dengan pasar yang cukup ramai dan juga sangat strategis karena dilewati dengan jalur angkutan umum yang memudahkan masyarakat atau nasabah untuk melakukan transaksi dalam pembayar zakat dan muda untuk ditemui dalam melakukan pembayar zakat, karena Bank Syariah Indonesia Gunung Tua tidak berada dalam kota yang sempit dan tidak sulit untuk ditemuka. Lokasi Bank Syariah Indonesia Gunung Tua berada di jln. Sisingamangaraja No. 123 LK 1 Pasar Gunung Tua. Lokasi bank ini sangat strategis karena tersedianya sarana transportasi, dekat dengan lokasi pasar. Lokasi ini memudahkan oleh pihak bank untuk mensosialisasikan dan memasarkan produk zakat dan lainnya sehingga bisa mengetahui keberadaan Bank Syariah Indonesia Gunung Tua.

c. Strategi Dalam Bidang Promotion (Promosi)

Promosi salah satu untuk meningkatkan suatu produk dari perusahaan, promosi merupakan bentuk informasi kepada nasabah agar

mengetahui tentang produk apa saja yang ada dalam perusahaan tersebut. Berdasarkan hasil dari wawancara yang dilakukan peneliti dengan salah seorang karyawan pada bagian Customer Service bapak Sayuti Hasibuan, promosi yang di gunakan Bank Syariah Indonesia Gunung Tua dalam memasarkan produk zakat masih sangat sederhana yakni melalui brosur, spanduk, iklan dan radio. Cara promosi seperti ini sebenarnya sudah tidak relevan untuk dilakukan saat sekarang karena saat ini sudah masuk era digital, dimana orang sudah lebih sering bermain di media sosial dari pada mendengarkan radio. Namun promosi produk zakat yang ada di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua belum sampai tahap tersebut sehingga cakupan informasinya masih sangat sempit dan menyebabkan masyarakat tidak mengetahui adanya produk zakat di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua.

d. Strategi Dalam Bidang People (Orang)

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan ibu Siti Azizh Resni Manurun sebagai karyawan Customer Service (pelayanan pelanggan) yang ada di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua terkait tentang pembayar zakat hanya diberitahukan kepada nasabah yang hendak membuka rekening tabungan pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua. Bahwa sananya di bank syariah Indonesia gunung tua menerima pembayar zakat

dengan uang tunai atau memotongkan uang tabungan nasabah dan menjelaskan cara bagaimana sistem pembayaran yang ada di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua. Kalau memang nasabah bersedia syukur alhamdulillah, jika tidak berkenan tidak menjadi masalah semua hanya tergantung pada pilihan nasabah itu sendiri, karena Bank Syariah Indonesia tidak mewajibkan bagi nasabah.

Hal yang menyebabkan masyarakat mau membayar zakat di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua dikarenakan masyarakat atau nasabah menginginkan zakat yang dikeluarkan atau dibayar ke Bank Syariah Indonesia menjadi zakat yang bersih dan barokah, karena zakat juga dapat di salurkan kepada yang berhak menerima sehingga dapat membantu sesama dan sudah terpenuhi kewajiban sebagai umat muslim yaitu membayar zakat.

Kebijakan perusahaan untuk memotivasi karyawan agar mendapatkan nasabah dengan cara selalu memberikan training dan arahan ataupun pelatihan-pelatihan kepada karyawan supaya bisa mensosialisasikan kepada calon-calon nasabah dalam menarik minat nasabah agar dapat berbank Syariah Indonesia Gunung Tua. Dan setiap karyawan harus berkontribusi supaya target yang disampaikan bisa terpenuhi.



## D. PENUTUP

### 1. Kesimpulan

Menurut peneliti strategi yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Gunung Tua sudah maksimal, karena strategi sudah mencakup bauran pemasaran (marketing mix). Promosi dilakukan dengan berbagai cara yaitu dengan menyebarkan brosur kepada masyarakat baik secara langsung maupun dengan menitipnya, memasangkan spanduk, atau menawarkan produk zakat dengan cara face to face melalui customer service.

### 2. Saran

Berikut saran yang diberikan atas kesimpulan penelitian ini bagaimana zakat bisa memberikan manfaat masyarakat sekitarnya dan umumnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ayu, S., & Lahmi, A. (2020). Peran e-commerce terhadap perekonomian Indonesia selama pandemi Covid-19. *Jurnal Kajian Manajemen Bisnis*, 9(2).
- Abdul Hakim. 2021. *Amil Zakat. Katalog Dalam Terbitan: Hikma Pustaka.*
- Abdul Nasser Hasibuan, *Jurnal Imapara*, "Strategi pemasaran produk funding di PT. Bank pembiayaan rakyat syariah padangsidempuan", 2018.
- Ali Hardana, *Jurnal Al Masharif*, "Model Pengembangan Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi", 2018.
- Ali Hardana, [ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PRODUKSI SALAK DI KOTA PADANGSIDIMPUAN - Digital Repository Universitas Negeri Medan \(unimed.ac.id\)](https://doi.org/10.24952/jsb.v2i1.4439)
- Ali Hardana, Effect Of Core Capital And Supplementary Capital On Capital Adequacy Ratio (CAR) IN PT. BNI Sharia Period 2011-2018, <https://doi.org/10.24952/jsb.v2i1.4439>
- Amsal, Fattahuddin, Idris, Ferri Alfadri. 2020. Motivation Of Non - Muslim To Become Customers at PT. Bank Syariah MAndiri KC. Sibolga. *Journal Sharia Of Banking*, 84.
- Dedy Mulyani. 2001. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Emzir. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Gus Arifi. 1432. *Zakat, Infak, Sedekah*. Bintaro: Tangerang Selatan, Rajab .
- Hasanah Siregar, Darwis Harahap, Abdul Nasser Hasibuan, Nofinawati. 2020. The effect of probility ration on financial distress in islamic commercial banks in indonesia. *journal sharia of banking* , 2.
- Juliansyah Noon. 2014. *Metodologi Penelitian*. jakarta: Kencana.
- Khairul Umam. 2013. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Mandani Fiqih . 2013. *Fiqih Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Muhammad. 2008. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Rajawali Pers: 2008.
- Noor Julianisyah. 2011. *Metodelogi Penelitian* . Jakarta: Kencana.
- Noni Afrianti dan Desi Isnaini. 2019. *Lembaga Keuangan Syariah*. Bengkulu: CV. Zigie Utama.
- Rahmad Hakim. 2020. *Manajemen Zakat*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Riska, Azwar Hamid, Ihdi Aini, Sulaiman. 2021. Effect of results and inflation on third party funds in sharia commercial banks and sharia business units influence of results and inflation on third party funds in sharia commercial bank and sharia businnes units. *journal of sharia banking*, 84.

- Rosdiyah, Abdul Nasser Hasibuan, Azwar Hamid, Zulaika Matondang. 2020. Strategy Of Market Segmentation, Targeting, and Positioning In Increasing The Number Of Customers At PT. bank Muamalat Indonesia Tbk KCP Panyabungan. Journal Sharia Of Banking, 69.
- Shiddieqie dan Hasbi. 2015. Pedoman Zakat. Semarang: Pustaka .
- Senja Nila. 2014. Manajemen Strategi itu Gampang. Jakarta: Dunia Cerdas.
- Siti Ratna Sari, Darwis Harahap, Azwar Hamid, Rahmad Annam. 2020. Coparative Analysis Of Risk and Return In PT. Bank Syariah Before and After Spin Off. Journal Sharia Of Banking, 40.
- Sony Santoso dan Rinto Agustina. 2013. Zakat Sebagai Ketahanan Nasiona. Jakarta: Grup CV Budi Utama.
- Sugiyono. 2012. Metode Penelitian Bisnis. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. 2018. Metode Peneletian Pendidikan, Pendekatan kualitatif, Kuantitatif R Dan D . Bandung: Alfabeta.
- Widi Nopiardo. 2017. Perkembangan Fatwa MUI Tentang Masalah Zakat. Jurnal Ilmiah Syari'ah, 100.
- Yennita Sari, Nofinawati, Sarmiana Batubara, Ferri Alfadri. 2020. The Effect Of profitability Ratios On financial distress in Islamic commercial Banks in Indonesia. Journal Sharia Of Banking, 14.