ANALISIS PENILAIAN KELAYAKAN NASABAH DALAM PEMBERIAN KREDIT MODAL USAHA CALON NASABAH PADA BANK BTPN SYARIAH

Anggi Wardani Simatupang, Supriyanto, Edi Winata
Alumni Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma
Program studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen
email@gmail.com, ediwinatarivail1960@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this study to determine the analysis of prospective customers who can receive business credit from the bank in order not to the occurrence of credit risks such as delinquent payments on business credit at the bank. In this case the author uses descriptive qualitative research methods, namely by gathering information from the company and analyze it by way of description. Based on the data and information obtained can be seen that the use of 5C in every loan application is an absolute thing and must be done to determine the decision accepted or rejected a credit.

Keywords : Assessment, Feasibility, Customer, BTPN Syariah

PENDAHULUAN

Bank BTPN Syariah lahir dari perpaduan dua kekuatan yaitu, PT Bank Sahabat Purbadanarta dan Unit Usaha Syariah BTPN. Bank Sahabat Purbadanarta yang berdiri sejak Maret 1991 di Semarang, merupakan bank umum non devisa yang 70% sahamnya diakusisi oleh PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional, Tbk (BTPN), pada 20 Januari 2014, dan kemudian dikonversi menjadi BTPN Syariah berdasarkan Surat Keputusan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tanggal 22 Mei 2014. Bank BTPN Syariah yang memiliki jumlah nasabah dengan total nasabahnya sebanyak 1,4 miliar nasabah dan memiliki petugas/ pekerja sebanyak 12.081 petugas pada tahun 2017. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah (BTPN Syariah) untuk dapat mengikuti perkembangan persaingan di dunia perbankan dan saat ini telah tersebar di berbagai daerah Indonesia termasuk Kabupaten Dairi, kehadirannya sudah mulai dirasakan manfaatnya bagi masyarakat khususnya ibu-ibu pra sejahtera pengusaha kecil dan mikro dalam pengembangan usaha dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. BTPN Syariah di Kabupaten Dairi didirikan pada tanggal 10 Desember 2016 yang berkantor di Jalan 45 No. 22B, Sidikalang. BTPN Syariah ini dalam melaksanakan kegiatan usahanya membentuk wisma sebagai perwakilan pada setiap kecamatan dan lazim mereka menyebutnya dengan nama Mobile Marketing Syaria'ah disingkat dengan MMS, yang mana sentra tersebut ditempatkan pada daerah-daerah yang berpotensi untuk ditingkatkannya baik itu usaha kecil maupun sumber daya manusia di daerah tersebut dengan memberikan pelatihan tentang usaha-usaha yang akan dibuat oleh masyarakat khususnya ibu-ibu pra sejahtera. Ibu-ibu pra sejahtera dapat terlihat pada keluarga-keluarga yang perekonomiannya tergolong rendah, banyak dari

kaum ibu yang ikut menjadi pencari nafkah tambahan bagi keluarga. BTPN Syariah yang memberikan kredit usaha kepada ibu-ibu pra sejahtera dengan tujuan meningkatkan kualitas hidup ibu-ibu pra sejahtera, dimana bantuan kredit hanya digunakan dalam rangka untuk meningkatkan usahanya yang sudah ada atau untuk membuka usaha baru. Sebelumnya petugas sentra melakukan wawancara terhadap calon nasabah dalam menilai layak atau tidaknya calon nasabah dalam menerima bantuan kredit usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh Siregar (2015) dengan judul Analisis Prosedur Dan Implementasi Pemberian Kredit Pada PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk. Penelitian menunjukkan bahwa PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk sudah sesuai dengan SOP (Standart Oprasional Procedur). Dan penelitian yang dilakukan oleh Listriyani (2015) dengan judul Analisis Kelayakan Nasabah Dalam Pembiayaan Di Bprs Harta Insan Karimah Bekasi penelitian menunjukkan bahwa dalam setiap permohonan pembiayaan melakukan analisis kelayakan nasabah merupakan hal yang mutlak dan harus dilakukan untuk menentukan keputusan diterima atau ditolaknya suatu pembiayaan.

Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka perumusan masalah dalam penulisan ini adalah “Bagaimana Penilaian Kelayakan Nasabah dalam Pemberian Kredit Modal Usaha Calon Nasabah pada Bank BTPN Syariah.

Batasan Masalah

Untuk memperjelas penelitian ini, maka penelitian ini dibatasi hanya pada bulan Januari-Mei pada masalah kredit macet di Bank BTPN Syariah Cabang Sidikalang, Kabupaten Dairi.

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis kelayakan calon nasabah yang dapat menerima kredit usaha dari bank agar tidak terjadinya resiko kredit seperti penunggakkan pembayaran kredit usaha pada bank.

METODE PENELITIAN

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah memperoleh data. Prosedur pengambilan data pada penelitian ini adalah:

1. Penelitian Lapangan

Pengumpulan data-data tentang objek penelitian lapangan atau di lokasi objek penelitian berkedudukan, dapat berupa:

- a. Observasi yaitu dengan melakukan pengamatan secara sistematis mengenai tingkah laku dengan melihat atau mengamati secara langsung.
- b. Wawancara yaitu dengan melakukan tanya jawab kepada karyawan yang berkaitan dengan penelitian.

2. Penelitian Kepustakaan

Pengumpulan data-data melalui berbagai referensi yang relevan tanpa berhubungan secara langsung pada Bank BTPN Syariah cabang Sidikalang yang merupakan objek penelitian sebenarnya. Penulis bias memperoleh sumber datanya berupa buku, bahan kuliah, atau laporan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan judul penelitian.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu dengan menggumpulan informasi dari perusahaan dan menganalisisnya dengan cara mendeskripsikannya (Sugiyono 2013 : 30).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penilaian Kelayakan Nasabah dalam Pemberian Kredit Usaha

Untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu nasabah dalam penerimaan kredit usaha, digunakan penilaian berdasarkan analisis 5C yang sesuai dengan teori yang ada. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti, maka diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 1 Jumlah Pemberian kredit usaha Nasabah

PEMBIAYAAN	JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI
	379,000	267,440	298,440	188,680	316,360
NOC	113	121	130	58	90
JN	111	78	98	58	90
SW	116	81	109	85	128
LLS	111	80	98	76	114

Sumber : MMS BTPN Syariah Sidikalang

Keterangan:

NOC : *Number of account*

JN : Jumlah Nasabah

SW : Survei Wawancara

LLS : Lulus (jumlah nasabah yang lulus survei wawancara)

Penilaian yang berdasarkan analisis 5C dalam pemberian kredit modal usaha calon nasabah, calon nasabah yang menggunakan kredit modal usaha tidak untuk membuka usaha sering kali membuat petugas melakukan survey usaha sampai nasabah membuka usaha, nasabah yang tidak membuka usaha akan menyebabkan terjadinya tertunggaknya atau kredit macet dalam pembayaran kredit usaha sehingga akan beresiko terhadap kelompok nasabah. Penilaian tersebut terdiri atas *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*.

tabel 2 daftar nasabah menunggak

no	Nama Wisama	no Customer	Customer Name	plafond	no Rek	Kurang bayar/PRS	Total kurang bayar
1	MMS SIDIKALANG	W205300182	MURNI SINAGA	3000000	W20535018WA00147109	78000	1,014,000
2	MMS SIDIKALANG	W205300164	TIORNA RAJAGUKGUK	3000000	W20535018WA00119190	12,000	1,260,000
3	MMS SIDIKALANG	W205300163	LENNI RAJAGUKGUK	5000000	W20535018WA00118109	120,000	120,000
4	MMS SIDIKALANG	W205300119	HEPPY YANTI MANULLANG	2000000	W20535018WA00076109	7,000	111,000
5	MMS SIDIKALANG	W205300117	ERMINA TARIGAN	4000000	W20535018WA00073109	-277,000	139,000
6	MMS SIDIKALANG	W205303116	ROS DEWI KARTIKA BR SARAGI	2000000	W20535018WA00040109	92,000	92,000
7	MMS SIDIKALANG	W205303027	ROSIDA	3000000	W20535018WA00056100	81,000	81,000
8	MMS SIDIKALANG	W205303007	SUNARMI	2000000	W20535018WA00041109	54,000	158,000
9	MMS SIDIKALANG	W205302993	SRI AYU WAHYUNI	3000000	W20535018WA00038109	119,000	119,000
10	MMS SIDIKALANG	W205302978	IKA ARIANI	3000000	W20535018WA00010109	156,000	156,000
11	MMS SIDIKALANG	W205302963	RATNA TRESIA SIHOMBING	2000000	W20535018WA00081109	92,000	300,000
12	MMS SIDIKALANG	W205302962	RATNAWATI	2000000	W20535018WA00082109	60,000	476,000
13	MMS SIDIKALANG	W205302912	LINA BR SEMBIRING	6000000	W20535018WA00037109	-34,000	434,000
14	MMS SIDIKALANG	W205302899	ELIAROS BERU BUKIT	10000000	W20535018WA00024109	109,000	2,449,000
15	MMS SIDIKALANG	W205302891	AHMIDA BERUTU	3000000	W20535018WA00083109	94,000	94,000
16	MMS SIDIKALANG	W205302881	AJA ERLITA HANUM	2000000	W20535018WA00091109	63,000	687,000
17	MMS SIDIKALANG	W205302852	RUTH AFNI TARIGAN	8000000	W20535018WA00067109	28,000	2,073,000
18	MMS SIDIKALANG	W205302841	NURLELI	4000000	W20535018WA00042109	58,000	58,000
19	MMS SIDIKALANG	W205302823	LISBETH ROMAULI MANIK	4000000	W20535018WA00047109	105,000	1,561,000
20	MMS SIDIKALANG	W205302701	REHULINA BR GINTING	8000000	W20535018WA00063109	156,000	789,000
21	MMS SIDIKALANG	W205300016	RIATI BR NAINGGOLAN	4000000	W20535018WA00016109	204,000	2,076,000
total						1377000	14,247,000

Sumber : MMS BTPN Syariah Sidikalang

Data tabel diatas berdasarkan pada bulan januari – bulan mei 2017 dimana terdapat 21 nasabah menunggak dengan jumlah tunggakan sebesar Rp 1.377.000,- untuk tunggakan per PRS dan sebesar Rp 14.247.000,- untuk total seluruh tunggakan.

Pembahasan

Hasil penelitian yang akan dibahas merupakan data yang didapat dari perusahaan PT. Bank BTPN Syariah cabang Sidikalang. Dari pihak PT. Bank BTPN Syariah cabang Sidikalang, penulis mendapatkan data-data tentang hal-hal yang berhubungan dengan penilaian kelayakan nasabah dalam pemberian kredit modal usaha calon nasabah yang ada pada Bank BTPN Syariah cabang Sidikalang yaitu: data yang menunjukkan jumlah calon nasabah yang berhak menerima kredit usaha dari bank dan yang tidak dapat menerima kredit usaha dari bank yang tertuang dalam tabel 4.1 yang menunjukan bahwa jumlah nasabah yang menerima kredit usaha pada bulan Januari adalah sebanyak 111 nasabah dimana pada jumlah calon nasabah yang di wawancarai pada bulan Januari adalah sebanyak 116 maka diketahui sebanyak 5orang calon nasabah tidak layak menerima kredit usaha, pada bulan Februari jumlah nasabah yang menerima kredit usaha sebanya 78 nasabah dan jumlah calon nasabah yang diwawancarai adalah sebanyak 81 calon nasabah maka diketahui sebanyak 3 orang calon nasabah tidak layak menerima kredit usaha, pada bulan maret jumlah nasabah

yang menerima kredit usaha adalah sebanyak 96 nasabah dan jumlah calon nasabah yang diwawancarai adalah sebanyak 109 calon nasabah maka sebanyak 13 orang calon nasabah tidak layak menerima kredit usaha, pada bulan april jumlah nasabah yang menerima kredit usaha adalah sebanyak 58 nasabah dan jumlah calon nasabah yang diwawancarai adalah sebanyak 85 calon nasabah maka sebanyak 27 orang calon nasabah tidak layak menerima kredit usaha, dan pada bulan mei jumlah nasabah yang menerima kredit usaha adalah sebanyak 90 nasabah dengan jumlah calon nasabah yang telah diwawancarai adalah sebanyak 128 calon nasabah maka diketahui sebanyak 38 orang calon nasabah tidak layak menerima kredit usaha. Pada jumlah NOC dan LLS tidak sama dengan jumlah nasabah dikarenakan adanya nasabah yang tidak ingin melakukan kredit usaha sebab tidak ingin mengikuti peraturan yang telah dibuat oleh bank BTPN Syariah dan adanya nasabah fiktif (nasabah tidak nyata) calon nasabah tersebut tidak langsung bertemu dengan petugas namun hanya menitipkan berkas-berasnya kepada calon nasabah lainnya. Dan dari tabel 4.2 daftar nasabah menunggak, diketahui bahwa sebanyak 21 nasabah menunggak yang menjadi resiko terhadap kelompok nasabah dan akan membuat petugas melakukan survey ulang agar nasabah membayar tunggakkannya.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Triwahyuniati (2012) dengan judul Pelaksanaan Analisis Pemberian Kredit Di PT Bank Hana Cabang Semarang menyatakan bahwa penggunaan 5C dalam setiap permohonan kredit merupakan hal yang mutlak dan harus dilakukan untuk menentukan keputusan diterima atau ditolaknya suatu kredit. PT. Bank Hana Cabang Semarang penilaian terhadap permohonan kredit dimulai dengan meneliti proposal dan berkas permohonan kredit dari calon debitur, kemudian dilakukan penyelidikan terhadap berkas pinjaman, selanjutnya dilakukan penilaian kelayakan kredit yang menggunakan analisis 5C.

Pada observasi lapangan peneliti menemukan bahwa pada bank BTPN syariah cabang sidikalang, petugas dalam merekrut calon nasabah yang layak menerima kredit usaha adalah dengan cara melakukan wawancara langsung kepada calon nasabah dengan mempertanyakan kejelasan akan digunakan untuk apa kredit usaha yang akan diterimanya. Dan wawancara harus dilakukan di rumah calon nasabah, calon nasabah yang ingin mendapatkan kredit usaha harus memiliki rumah sendiri (tidak rumah sewa/rumah kontrak) dengan dibuktikan atas slip pembayaran PBB (Pajak bumi bangunan) atau dengan menunjukkan surat kepemilikan rumah/tanah tempat calon nasabah tinggal.

Pada analisis 5C dijelaskan bahwa : Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition adalah prinsip dalam penilaian kredit kepada calon nasabah, dan dalam penelitian ini penulis mengemukakan bahwa:

1. *Character*, adalah sifat atau watak seseorang, dan penulis melakukan penelitian dengan melihat (studi lapangan) dan melakukan wawancara terhadap petugas sentra.
2. *Capacity*, adalah cara untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit usaha, dalam hal ini penulis melakukan observasi secara langsung kepada calon penerima kredit usaha dengan melihat kemampuan calon penerima kredit usaha dalam menjalankan usahanya untuk mencari laba
3. *Capital*, adalah sumber pembiayaan yang dimiliki calon nasabah, dimana penulis melihat kondisi kekayaan calon nasabah dengan melihat data dari form yang telah di analisis oleh petugas ketika petugas ingin merekrut calon nasabah.
4. *Collateral*, adalah jaminan yang diberikan oleh calon nasabah baik bersifat fisik maupun non fisik. Dan pada saat penulis melakukan observasi diketahui bahwa pada pemberian kredit modal usaha di Bank BTPN Syariah tidak adanya jaminan yang diberikan calon nasabah kepada bank Btpn Syariah.

5. *Condition*, keadaan ekonomi (keuangan) yang dimiliki calon nasabah ada saat sekarang dan dimasa yang akan datang. Dari hal tersebut penulis melihatnya dari data form wawancara dan dari data form mentoring usaha nasabah ketika petugas melakukan survey usaha ketika nasabah sudah penerima kredit usaha ndan sudah menggunakan kredit usaha tersebut untuk kepentingan usahanya.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan pada bab I sampai bab IV, maka selanjutnya penulis mengambil kesimpulan bahwa :

- a. Penilaian kelayakan nasabah dalam menerima kredit usaha calon nasabah dapat dilihat dari banyaknya jumlah nasabah yang menerima kredit usaha dengan banyaknya calon nasabah yang telah diwawancarai.
- b. Pada penelitian di bank BTPN Syariah penulis menemukan bahwa petugas dalam merekrut atau menganalisis calon nasabah adalah dengan melakukan wawancara langsung kepada calon nasabah dan melakukan referensi tentang karakter calon nasabah, referensi tersebut didapat dari hasil bertanya atau wawancara terhadap tetangga sekitar yang mengenal calon nasabah.
- c. Ketika calon nasabah yang menggunakan kredit modal usaha tidak untuk membuka usaha maka petugas akan melakukan survey usaha sampai nasabah membuka usaha, dan nasabah yang tidak membuka usaha cenderung menyebabkan terjadinya tertunggaknya atau kredit macet dalam pembayaran kredit usaha sehingga akan beresiko terhadap kelompok nasabah.

REFERENCES

- _____ (2012). *Manajemen Pemasaran*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada.
- _____ (2012). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- _____ (2013). *Commercial Bank Management*. Depok: PT. Raja Grafindo.
- _____ (2013). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabet.
- Abdullah, T. & F. T (2012). *Bank dan Lembaga Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Cece. (2003). *Analisis Hubungan Perencanaan Strategi Aliansi PDAM Tirtanadi-PT. Telekomunikasi Divre I Terhadap Peningkatan Kualitas Pelayanan Pelanggan PDAM Tirtanadi...* Universitas Sumatera Utara.
- Dinamika, S. G. (2018). *Gemstone Fever Hits Jakarta: A Lexical Meaning Analysis*.
- Dinamika, S. G., & Sari, W. V. (2015). Applied Error Analysis of Comparative Degree Sentence Construction of Students in STIM Sukma Medan. *Asian EFL Journal*, 5, 112–119.
- Dinamika, Soraya Grabiella (2014) *THE EFFECT OF USING COLLABORATIVE STRATEGIC READING ON STUDENTS' ACHIEVEMENT IN READING NARRATIVE TEXT*. Undergraduate thesis, UNIMED
- Fathimah, V. (2017). Pengaruh Perkembangan Jumlah Tabungan , Deposito dan Bagi Hasil terhadap Jumlah Pembiayaan yang Diberikan oleh Perbankan Syariah di Sumatera Utara. *Jurnal Ilman*, 5(1), 41–52.
- Hidayat, R. (2009). Penerapan Sistem Informasi Manajemen sebagai Alat Pelaksanaan Sistem Administrasi Akademik. *JURIDIKT: Jurnal Ilmiah Pendidikan Tinggi*, 2(2), 56–59.
- Iskandarsyah Siregar. (2015). *Analisis Prosedur Dan Implementasi Pemberian kredit Pada PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk sekolah tinggi manajemen sukma*
- Kasmir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Listriyani. (2015). *Analisis Kelayakan Nasabah Dalam Pembiayaan Di Bprs Harta Insan Karimah Bekasi*. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto
- Nasution, W. A. (2009). Pengaruh kepuasan kerja karyawan terhadap intensi turnover pada call center Telkomsel di Medan. *Jurnal Mandiri*, 4(1), 1–11.
- Nasution, W. A. (2013). Pengaruh kompensasi dan lingkungan kerja terhadap kepuasan kerja karyawan pada PT. Karya Deli Stelindo Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis STIE IBBI*, 20(2), 1–77.
- Nasutiona, L. K., Fahrurb, M., Christine, Imaduddind, & Wardayani. (2017). The Calculation of Cost of Goods Sold “Gayo Arabica Coffee from Takengon” with Variable Costing Method. *Journal Online Jaringan COT POLIPD (JOJAPS)*, 10, 82–87.
- Ningratri, Y. A. (2017). Analisis Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Jasa (3P) terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih STIM Sukma Medan. *Riset & Ejournal Manajemen Informatika*, 3(1), 50–56.
- Nurlinda, & Wardayani. (2014). Pengaruh Partisipasi Penyusunan Anggaran Dan Penggunaan Instrumen Manajemen Terhadap Kinerja Pengelolaan Dana Bantuan Global Fund Komponen Aids Pada Kementerian Kesehatan Ri. *Jurnal Ilman*, 1(1), 23–35.
- Nyoma, D. (2012). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Prana, R. R. (2016). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Tebing Tinggi. *Jurnal Ilman*, 4(1), 74–86.
- Rivai et al (2012). *Commercial Bank Management. Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik Edisi 1*. Jakarta : Rajawali Pers
- Sinaga, S., Pertiwi, L. S., Ardian, T., & Zuhri. (2016). Inventory Simulation Optimization Under Non Stationary Demand. *International Journal of Applied Engineering Research*, 11(1), 524–529.

- Sinuhaji, E. (2010). PENERAPAN LAYANAN UNGGUL DALAM PEMASARAN PRODUK BANK. *Jurnal Mediasi*, 2(1).
- Sinuhaji, E. (2013). PENGARUH BUDAYA ORGANISASI TERHADAP KEPUASAN KERJA KARYAWAN PADA JASA PERHOTELAN (Studi Kasus di Garuda Plaza Hotel Medan). *Bisnis Administrasi*, 2(1), 2537.
- Sinuhaji, E. (2014). Pengaruh Kepribadian, Kemampuan Kerja dan Motivasi Kerja terhadap Kinerja SDM Outsourcing pada PT. Catur Karya Sentosa Medan. *Jurnal Ilman*, 1(1), 11–22.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabet.
- Sukendro, H. A. (2012). *Pengaruh Citra Merek dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Jama'ah pada Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH) Indosat Medan*. Universitas Terbuka
- Supranto, K. (2012). *Pengukuran Dan Nilai Pendidikan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Supriyanto, & Hidayat, R. (2010). Rancangan Sistem Informasi Administrasi Akademik berbasis Komputer. *JURIDIKT: Jurnal Ilmiah Pendidikan Tinggi*, 3(3), 147–157.
- Triwahyuniati. (2012). *Pelaksanaan Analisis Pemberian Kredit Di PT Bank Hoga Cabang Semarang*. Universitas Diponegoro Semarang
- Wahyuni, D. S., & Wardayani. (2016). Analisis Return on Asset , Current Ratio dan Debt Ratio dalam Menilai Kinerja Keuangan pada PT . Pelabuhan Indonesia I (Persero) cabang Belawan. *Jurnal Ilman*, 4(1), 59–73
- Widjanarko, B. (2015). PENGARUH PEMERIAN KOMPENSASI DAN KOMUNIKASI TERHADAP SEMANGAT KERJA KARYAWAN PADA BUMI KARYA TAMA INSURANCE CABANG MEDAN. *Jurnal Research Sains*, 1(2), 130–152.
- Winata, E. (2015). Pengaruh Disiplin Kerja dan Budaya Kerja terhadap Semangat Kerja Karyawan pada PT. Mayasari Binangun Medan. *Research Sains*, 1(2), 100–117.
- Winata, E. (2015). Pengaruh Pemberian Kompensasi dan Penilaian Prestasi Kerja terhadap Produktivitas kerja Karyawan pada PT. Askrindo cabang Medan. *Jurnal Dunia Ilmu*, 1(2).
- Winata, E. (2017). ANALISA PERAMALAN PENJUALAN DAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA PT. CAKRA ANUGERAH ARTA ALUMINDO MEDAN. *Research Sains*, 3(1).
- Zuhri, & Pertiwi, L. S. (2016). Airline revenue management under number of no-shows uncertainty. *Global Journal of Pure and Applied Mathematics*, 12(1), 1003–1012.
- Zuhri. (2015). Model Input Output dan Aplikasinya pada Enam Sektor. *Jurnal Ilman*, 3(1), 16–21.