

Sosialisasi Dan Edukasi Produk Perbankan Syariah Bagi Pelaku UMKM Tanah Grogot Kabupaten Paser

Socialization And Education On Sharia Banking Products For UMKM In Grogot Land, Paser District

Wahyudi, Syifi Fauziyah, Rusmiati

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Praja Tanah Grogot

Alamat : Jl. Jenderal Sudirman No.149, Tanah Grogot, Kec. Tanah Grogot, Kabupaten Paser, Kalimantan Timur 76251

Korespondensi email : wahyudiwidyapraja@gmail.com

Article History:

Received: Desember 31, 2023

Accepted: Januari 31, 2024

Published: Januari 31, 2024

Keywords: Education, Products, UMKM

Abstract. The aim of the community service activity is "Socialization and Education of Sharia Banking Products for UMKM". This socialization aims to educate about sharia banking products so that they can know and understand sharia banking products so that it is hoped that a lot of knowledge and information will be absorbed by respondents, in this case are UMKM actors in Tanah Grogot. During educational outreach related to Sharia Banking, the team distributed questionnaires to respondents or participants in the socialization for UMKM actors to analyze based on the answers of respondents who attended the socialization. From the results of the socialization, the understanding of UMKM actors towards Islamic banks is sufficient. This can be proven by 15 respondents or (83.33%) who answered Yes, Fairly Understand. This shows that of the 18 UMKM actors who attended the socialization, they had sufficient understanding regarding Islamic banks and The Products. This means that the education that has been provided by the community service team has been quite successful in increasing the insight and knowledge of UMKM players and it is hoped that it can increase public awareness, especially UMKM players in Tanah Grogot, to carry out minimum savings transactions at sharia banks. Apart from that, one of the biggest obstacles in Sharia Bank transactions is the lack of available ATM networks, which makes UMKM players still hesitant to become interested in becoming Sharia Bank customers. This was proven by the UMKM players who attended the socialization, 9 respondents or 50% still Hesitance to become a sharia bank customer is due to the fact that the ATM network is not large, which is one of the factors why there are still many who are not interested in becoming sharia bank customers. From the results of the community service activity "Socialization and education of sharia banking products for UMKM in Tanah Grogot" it can be concluded that the presenters were able to educate the UMKMs who attended the socialization very well. This was proven by 11 respondents or 61.11% who responded that the material presented by the lecturers related to sharia banking product education was very good so that UMKM players could gain understanding and knowledge about sharia banking contracts and products which they hoped would be equipped with this knowledge. applied in sharia-based economic life.

Abstrak. Tujuan dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat "Sosialisasi dan Edukasi Produk Perbankan Syariah Bagi Pelaku UMKM" Sosialisasi ini bertujuan untuk mengedukasi tentang produk perbankan syariah yang agar dapat mengetahui dan memahami produk dari perbankan syariah sehingga harapannya banyak

pengetahuan dan informasi yang diserap oleh responden yang dalam hal ini adalah pelaku UMKM yang berada di Tanah Grogot. Pada sosialisasi edukasi terkait Bank Syariah, tim membagikan kuesioner kepada responden atau para peserta sosialisasi pelaku UMKM untuk menganalisa berdasarkan jawaban responden yang hadir pada sosialisasi tersebut. Dari hasil sosialisasi tersebut pemahaman pelaku UMKM terhadap bank syariah cukup memahami hal tersebut dapat dibuktikan 15 responden atau sebesar (83,33%) menjawab Ya, Cukup Paham Hal ini menunjukkan bahwa dari 18 pelaku UMKM yang hadir mengikuti sosialisasi sudah cukup memahami terkait Bank syariah dan Produk-Produknya. Artinya edukasi yang sudah diberikan tim pengabdian masyarakat cukup berhasil untuk menambah wawasan dan pengetahuan para pelaku UMKM serta sangat diharapkan dapat meningkatkan kesadaran masyarakat khususnya pelaku UMKM yang ada di Tanah Grogot untuk melakukan transaksi minimal menabung di bank syariah. Selain itu salah satu kendala terbesar dalam transaksi Bank Syariah adalah masih minimnya jaringan ATM yang tersedia sehingga membuat pelaku UMKM masih ragu untuk menaruh ketertarikan menjadi nasabah Bank Syariah, hal ini dibuktikan dari para pelaku UMKM yang hadir pada sosialisasi, 9 responden atau sebesar 50% masih ragu untuk menjadi nasabah bank syariah disebabkan karena jaringan ATM yang tidak banyak menjadi salah satu faktor kenapa masih banyak yang belum berminat menjadi nasabah bank syariah. Dari hasil kegiatan pengabdian masyarakat “Sosialisasi dan edukasi produk perbankan syariah bagi pelaku UMKM di Tanah Grogot” dapat disimpulkan bahwa pemateri sudah dapat mengedukasi para pelaku UMKM yang hadir pada sosialisasi tersebut dengan sangat baik. Hal tersebut dibuktikan 11 responden atau sebesar 61,11% memberikan tanggapan bahwa materi yang dipaparkan dosen pemateri terkait edukasi produk bank syariah sangat baik sehingga para pelaku UMKM dapat mendapatkan pemahaman serta pengetahuan tentang akad-akad dan produk perbankan syariah yang diharapkan dengan bekal pengetahuan tersebut dapat diaplikasikan dalam kehidupan berekonomi berbasis syariah.

Kata Kunci: Edukasi, Produk, UMKM

PENDAHULUAN

Sosialisasi dan edukasi produk perbankan syariah merupakan hal yang sangat penting dalam meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap sistem keuangan berbasis syariah. Hal ini tidak hanya bertujuan untuk memperkenalkan produk-produk perbankan syariah, tetapi juga untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai prinsip-prinsip syariah yang menjadi dasar dari produk tersebut. Dalam konteks globalisasi dan perkembangan teknologi, sosialisasi dan edukasi produk perbankan syariah menjadi semakin penting. Masyarakat perlu diberikan informasi yang jelas dan akurat mengenai produk-produk perbankan syariah, serta manfaat dan keunggulannya dibandingkan dengan produk perbankan konvensional.

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu fokus utama dalam pembangunan ekonomi di Indonesia. Sebagai bagian dari upaya pemerintah untuk mendukung pertumbuhan UMKM, perbankan syariah turut berperan dalam memberikan sosialisasi dan edukasi produk perbankan syariah bagi pelaku UMKM di Tanah Grogot. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan pemahaman dan pemanfaatan produk perbankan syariah sebagai salah satu alternatif dalam mendukung keberlangsungan usaha UMKM.

Selain itu, sosialisasi dan edukasi produk perbankan syariah juga dilakukan melalui media sosial dan platform digital lainnya. Bank-bank syariah aktif dalam menyebarkan informasi mengenai produk perbankan syariah melalui akun-akun resmi di media sosial, website, dan aplikasi perbankan. Hal ini memungkinkan para pelaku UMKM untuk dapat

mengakses informasi mengenai produk perbankan syariah secara mudah dan cepat, sehingga dapat meningkatkan kesadaran dan minat mereka untuk memanfaatkan produk perbankan syariah.

Bank-bank syariah juga melakukan kerjasama dengan berbagai lembaga dan organisasi yang memiliki keterkaitan dengan UMKM di Tanah Grogot. Melalui kerjasama ini, bank-bank syariah dapat menyelenggarakan program sosialisasi dan edukasi produk perbankan syariah secara lebih terarah dan efektif. Misalnya, bank-bank syariah dapat bekerjasama dengan koperasi, asosiasi UMKM, atau lembaga pemerintah terkait untuk menyelenggarakan kegiatan sosialisasi dan edukasi produk perbankan syariah bagi para pelaku UMKM.

Dengan adanya sosialisasi dan edukasi produk perbankan syariah yang dilakukan dengan optimal, diharapkan para pelaku UMKM di Tanah Grogot dapat memahami dan memanfaatkan produk perbankan syariah sebagai salah satu solusi dalam memenuhi kebutuhan pembiayaan dan layanan perbankan mereka. Dengan demikian, diharapkan pertumbuhan dan perkembangan UMKM di Tanah Grogot dapat semakin meningkat, sehingga dapat memberikan kontribusi yang lebih besar dalam pertumbuhan ekonomi di daerah tersebut.

Dalam konteks sosialisasi dan edukasi produk perbankan syariah bagi pelaku UMKM di Tanah Grogot, peran serta semua pihak sangatlah penting. Bank-bank syariah, lembaga keuangan, pemerintah, organisasi UMKM, dan masyarakat secara keseluruhan perlu bekerjasama untuk menyelenggarakan program-program sosialisasi dan edukasi yang efektif dan berkesinambungan. Dengan demikian, pemahaman mengenai produk perbankan syariah dapat semakin meluas di kalangan pelaku UMKM, sehingga dapat memberikan dampak yang positif dalam pengembangan UMKM di Tanah Grogot.

Melihat peningkatan jumlah UMKM yang ada di Tanah Grogot dari tahun ke tahun, seharusnya bisa menjadi sasaran Bank Syariah untuk menawarkan produk perbankan syariah pada pelaku usaha tersebut. UMKM atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan salah satu sektor yang memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Mereka tidak hanya memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, tetapi juga menciptakan lapangan kerja dan memperkuat perekonomian lokal.

Perkembangan yang cukup baik UMKM yang ada di Tanah Grogot. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya usaha kecil dan menengah yang bermunculan di berbagai sektor, mulai dari kuliner, fashion, kerajinan tangan, hingga jasa. Peningkatan ini tentu menjadi peluang yang sangat menarik bagi lembaga keuangan, termasuk Bank Syariah, untuk dapat mengembangkan produk perbankan syariah yang sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik UMKM. Sebagai lembaga keuangan yang berbasis syariah, Bank Syariah memiliki prinsip-prinsip yang berbeda

dengan bank konvensional. Prinsip utama dalam perbankan syariah adalah keadilan, keberkahan, dan keberlanjutan. Oleh karena itu, produk perbankan syariah yang ditawarkan oleh Bank Syariah dapat memberikan manfaat yang lebih baik bagi UMKM, terutama dalam hal pembiayaan dan pengelolaan keuangan.

Salah satu produk perbankan syariah yang dapat ditawarkan kepada UMKM di Tanah Grogot adalah pembiayaan berbasis syariah. Dengan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah, UMKM dapat memperoleh modal usaha dengan cara yang lebih adil dan berkelanjutan. Selain itu, Bank Syariah juga dapat memberikan layanan pengelolaan keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah, seperti tabungan berjangka syariah, investasi syariah, dan pembiayaan modal kerja.

Selain itu, Bank Syariah juga dapat memberikan pendampingan dan pelatihan kepada UMKM mengenai manajemen keuangan berbasis syariah. Dengan demikian, UMKM dapat lebih memahami prinsip-prinsip keuangan syariah dan menerapkannya dalam pengelolaan usahanya. Hal ini dapat membantu UMKM untuk tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan, serta memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal.

Namun, untuk dapat menawarkan produk perbankan syariah kepada UMKM di Tanah Grogot, Bank Syariah perlu melakukan berbagai langkah strategis. Pertama, Bank Syariah perlu melakukan riset pasar untuk memahami karakteristik dan kebutuhan UMKM di Tanah Grogot. Dengan memahami karakteristik dan kebutuhan mereka, Bank Syariah dapat mengembangkan produk perbankan syariah yang sesuai dengan kebutuhan UMKM.

Kedua, Bank Syariah perlu melakukan sosialisasi dan edukasi mengenai produk perbankan syariah kepada UMKM di Tanah Grogot. Hal ini penting untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran UMKM mengenai kelebihan dan manfaat produk perbankan syariah. Dengan pemahaman yang lebih baik, UMKM di Tanah Grogot akan lebih tertarik untuk menggunakan produk perbankan syariah yang ditawarkan oleh Bank Syariah.

Terakhir, Bank Syariah perlu melakukan kerja sama dengan berbagai pihak terkait, seperti pemerintah daerah, lembaga keuangan mikro, dan organisasi UMKM di Tanah Grogot. Dengan adanya kerja sama ini, Bank Syariah dapat lebih mudah untuk mendapatkan akses dan informasi mengenai UMKM di Tanah Grogot, serta dapat bekerja sama dalam memberikan pendampingan dan pelatihan kepada UMKM.

Dengan melakukan langkah-langkah strategis tersebut, Bank Syariah dapat berhasil menawarkan produk perbankan syariah kepada UMKM di Tanah Grogot. Dengan adanya produk perbankan syariah yang sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik UMKM, diharapkan UMKM di Tanah Grogot dapat tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan, serta dapat

memberikan kontribusi yang lebih besar bagi perekonomian lokal. Oleh karena itu, peningkatan jumlah UMKM di Tanah Grogot seharusnya menjadi peluang yang sangat menarik bagi Bank Syariah untuk mengembangkan produk perbankan syariah.

METODE KEGIATAN

Metode pelaksanaan dalam program pengabdian masyarakat melalui sosialisasi kepada beberapa pihak pelaku UMKM yang ada di Tanah Grogot, Kabupaten Paser. Dalam pelaksanaan tersebut ada tiga tahapan yang dilakukan:

1. Pra Kegiatan

Pra kegiatan adalah kegiatan pendahuluan kegiatan yang dilakukan sebelum masuk pada pelaksanaan inti kegiatan. Pra kegiatan terdiri dari:

1) Rapat Strategi pelaksanaan

Rapat strategi pelaksanaan akan dilaksanakan oleh semua pihak pelaksana kegiatan baik dari unsur dosen dan mahasiswa yang melaksanakan kegiatan ini. Dalam hal ini, seluruh mahasiswa yang mengambil mata kuliah Manajemen Bank Syariah wajib mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat ini. Ketua kelas pada masing-masing kelas menjadi koordinator sekaligus sebagai penanggungjawab yang dalam kegiatan ini sebagai anggota. Pembahasan awal akan banyak membahas strategi dan perencanaan program pengabdian pada masyarakat yang akan dilaksanakan.

2) Persiapan sarana dan prasarana

Persiapan yang dilakukan terkait sarana dan prasarana sebelum melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat antara lain:

- a) Pembuatan proposal pengabdian masyarakat
- b) Pembuatan media (*leaflet*, materi sosialisasi dan informasi produk)
- c) Persiapan tempat pelaksanaan kegiatan

2. Pelaksanaan Kegiatan

Tahapan pelaksanaan kegiatan adalah tahap utama dari program pengabdian pada masyarakat. Sosialisasi ini dilakukan di Aula STIE Widya Praja Tanah Grogot, dengan jumlah pelaku UMKM yang terdaftar sebagai peserta sosialisasi sebanyak 18 responden. Distribusi pelaksanaannya sebagai berikut:

1) Edukasi dan Sosialisasi tentang produk perbankan syariah pada para pelaku UMKM Tanah Grogot.

Kegiatan inti dari pengabdian masyarakat ini adalah edukasi sosialisasi tentang produk perbankan syariah yang bertujuan agar responden dapat mengetahui dan

memahami produk dari perbankan syariah sehingga harapannya banyak pengetahuan dan informasi yang diserap oleh responden yang dalam hal ini adalah pelaku UMKM yang berada di Tanah Grogot. Target akhirnya adalah bagaimana responden bisa paham terhadap produk perbankan syariah dan bersedia menjadi nasabah bank syariah baik produk *funding* seperti tabungan, deposito dan lain-lain maupun produk *lending* seperti pembiayaan atau peminjaman dana.

2) Pengisian Kuesioner Oleh Responden (*Pretest dan Post testi*)

Pengisian kuesioner dilakukan sebelum/ *Pretest* dan sesudah kegiatan (*posttest*). Edukasi dan Sosialisasi Produk Perbankan Syariah. Pengisian ini bertujuan untuk mengevaluasi tingkat pengetahuan responden tentang produk perbankan syariah. Dengan adanya pengisian ini, diharapkan dapat lebih memahami sejauh mana kesadaran masyarakat terhadap produk perbankan syariah. Hal ini sangat penting dalam meningkatkan pemahaman dan kepercayaan masyarakat terhadap produk perbankan syariah. Dengan demikian, diharapkan dapat meningkatkan minat masyarakat untuk menggunakan produk perbankan syariah sebagai alternatif yang lebih sesuai dengan prinsip keuangan Islam.

HASIL

Kegiatan Sosialisasi Produk Perbankan Syariah telah dilaksanakan di tanggal 10 Januari 2024 di Aula STIE Widya Praja Tanah Grogot, dengan dihadiri 18 peserta dari para pelaku UMKM. Sosialisasi ini bertujuan untuk mengedukasi tentang produk perbankan syariah yang agar responden dapat mengetahui dan memahami produk dari perbankan syariah sehingga harapannya banyak pengetahuan dan informasi yang diserap oleh responden yang dalam hal ini adalah pelaku UMKM yang berada di Tanah Grogot.

Harapannya setelah edukasi yang telah diberikan oleh tim pengabdian masyarakat pada sosialisasi tersebut dapat meningkatnya pengetahuan dan pemahaman masyarakat khususnya pelaku UMKM di Tanah Grogot terhadap bank syariah, bertambahnya wawasan masyarakat khususnya pelaku UMKM di Tanah Grogot terhadap produk bank syariah, memberikan informasi yang tepat mengenai perbedaan bank syariah dengan bank konvensional, memberikan kesadaran bagi masyarakat khususnya pelaku UMKM di Tanah Grogot akan pentingnya memilih produk bank yang berprinsip syariah khususnya terhadap kaum muslimin di Tanah Grogot dan dapat membuat masyarakat khususnya pelaku UMKM di Tanah Grogot memilih produk bank syariah dan mau menjadi nasabah dari bank syariah baik *funding* maupun *lending*.

Pada pelaksanaan sosialisasi semua kegiatan berjalan dengan lancar dan segala proses telah dilalui dengan baik. Dari tim pengabdian telah melakukan persiapan sebaik mungkin demi kelancaran proses sehingga kegiatan ini tidak mengalami hambatan yang berarti.

Dari hasil sosialisasi edukasi terkait Bank Syariah, tim membagikan kuesioner kepada responden atau para peserta sosialisasi pelaku UMKM untuk menganalisa berdasarkan jawaban responden. Hal ini tergambar pada beberapa tabel yang ditampilkan berikut ini:

Tabel 1. “Setelah Mengikuti Seminar Apakah Anda Menjadi Paham Tentang Bank Syariah dan Produk-Produknya?”

No	Kategori Jawaban	Jumlah	Persentase
1.	Ya, Paham Sekali	3	16,67%
2	Ya, Cukup Paham	15	83,33%
Total		18	100%

Berdasarkan tabel diatas, dari 18 responden: 3 responden menjawab Ya, Paham Sekali atau sebesar (16,67%) dan 15 responden lainnya menjawab Ya, Cukup Paham atau sebesar (83,33%). Hal ini menunjukkan bahwa dari 18 pelaku UMKM yang hadir mengikuti sosialisasi sudah cukup memahami terkait Bank syariah dan Produk-Produknya. Artinya edukasi yang sudah diberikan tim pengabdian masyarakat cukup berhasil untuk menambah wawasan dan pengetahuan para pelaku UMKM sangat diharapkan dengan adanya edukasi yang telah diberikan dapat meningkatkan kesadaran masyarakat khususnya pelaku UMKM yang ada di Tanah Grogot untuk melakukan transaksi minimal menabung di bank syariah.

Tabel 2. “Apakah Anda Menjadi Tahu Perbedaan Bank Konvensional dengan Bank Syariah?”

No	Kategori Jawaban	Jumlah	Persentase
1.	Ya	18	100%
2	Tidak	0	
Total		18	100%

Berdasarkan tabel diatas, dari 18 responden: 18 responden menjawab Ya atau sebesar (100%) artinya pelaku UMKM yang hadir pada sosialisasi tersebut sudah mengetahui perbedaan antara bank konvensional dengan bank syariah. Artinya para pelaku UMKM yang hadir pada sosialisasi tersebut sudah memahami bahwa bank syariah berbeda dengan bank konvensional dalam pengambilan keuntungan sehingga tidak ada unsur riba di dalamnya. Jika bank konvensional mengambil keuntungan dengan memberlakukan bunga kepada nasabah berbeda halnya dengan bank syariah yang mengambil keuntungan dengan beberapa cara seperti bagi hasil, *margin* (jual beli) dan sewa menyewa.

Tabel 3. “Apakah Ada Ketertarikan Menjadi Nasabah Bank Syariah?”

No	Kategori Jawaban	Jumlah	Persentase
1.	Ya	11	61,11%
2	Masih dipertimbangkan	7	38,89%
Total		18	100%

Berdasarkan tabel diatas, dari 18 responden: 11 responden menjawab Ya atau sebesar (61,11%) dan 7 responden lainnya menjawab untuk Masih Mempertimbangkan atau sebesar (38,89%). Hal ini menjelaskan dari sosialisasi yang telah diberikan tim pengabdian masyarakat dengan cara menjelaskan manfaat apa saja yang didapatkan apabila pelaku UMKM membuka tabungan pada bank syariah, jenis-jenis produk tabungan yang cukup beragam seperti tabungan *mudharabah* (bagi hasil), tabungan *wadi'ah*, tabungan emas, tabungan Haji dan masih banyak produk tabungan lainnya. Dari edukasi terkait manfaat yang didapatkan sebagian para pelaku UMKM yang hadir sudah mempunyai ketertarikan untuk menjadi nasabah bank syariah.

Tabel 4. “Apakah Yang Membuat Anda Ragu Menjadi Nasabah Bank Syariah?”

No	Kategori Jawaban	Jumlah	Persentase
1.	Kantor Cabang Sedikit	7	38,88%
2	Masih Tertarik dgn Bank Konvensional	2	11,12%
3	Jaringan ATM Tidak Banyak	9	50%
Total		18	100%

Berdasarkan penjelasan tabel diatas, dari 18 responden pelaku UMKM yang hadir pada sosialisasi, 9 responden atau sebesar 50% masih ragu untuk menjadi nasabah bank syariah karena jaringan ATM yang tidak banyak menjadi salah satu faktor kenapa masih banyak yang belum berminat menjadi nasabah bank syariah. Hal tersebut juga menjadi salah satu bagian permasalahan yang harus diperhatikan oleh pihak bank syariah, untuk memperbaiki keterbatasan tersebut.

Tabel 5. “Produk Apa Yang Membuat Anda Tertarik Menjadi Nasabah Bank Syariah?”

No	Kategori Jawaban	Jumlah	Persentase
1.	Simpanan	12	66,67%
2	Pembiayaan	6	33,33%
Total		18	100%

Berdasarkan penjelasan tabel diatas, dari 18 responden pelaku UMKM yang hadir pada

sosialisasi, 12 responden atau sebesar 77,78% sangat tertarik terhadap produk simpanan bank syariah baik itu tabunagn, giro dan deposito. Selain produk simpanan atau tabungan, ada juga produk pembiayaan atau pendanaan yang ditawarkan oleh tim pengabdian beserta mahasiswa. Nama produknya adalah KUR (Kredit Usaha Rakyat) yang menggunakan akad jual beli atau *murabahah* dalam pengambilan keuntungan bagi bank syariah. Margin yang sudah ditentukan oleh pihak bank syariah dalam hal ini adalah BSI (Bank Syariah Indonesia) adalah 6%/ tahun. Namun minat pelaku UMKM masih sedikit untuk melakukan transaksi produk pembiayaan bank syariah.

Tabel 6. “Bagaimana Tanggapan Anda Terkait Pemateri Yang Sudah Memaparkan Materi Dari Kegiatan Sosialisasi dan Edukasi Produk Bank Syariah Secara Keseluruhan?”

No	Kategori Jawaban	Jumlah	Persentase
1.	Sangat Baik	11	61,11%
2	Baik	6	33,33%
3	Cukup Baik	1	5,56%
Total		18	100%

Berdasarkan penjelasan tabel diatas, dari 18 responden pelaku UMKM yang hadir pada sosialisasi, 11 responden atau sebesar 61,11% memberikan tanggapan bahwa materi yang dipaparkan dosen pemateri terkait edukasi produk bank syariah sangat baik. Dalam hal ini dapat dijelaskan bahwa pemateri sudah dapat mengedukasi para pelaku UMKM yang hadir pada sosialisasi tersebut dengan sangat baik, sehingga para pelaku UMKM dapat mendapatkan pemahaman serta pengetahuan tentang akad-akad dan produk perbankan syariah yang diharapkan dengan bekal pengetahuan tersebut dapat diaplikasikan dalam kehidupan berekonomi berbasis syariah.

KESIMPULAN

Hasil yang dicapai dari kegiatan pengabdian masyarakat “Sosialisasi dan edukasi produk perbankan syariah bagi pelaku UMKM di Tanah Grogot dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dari hasil kegiatan pengabdian masyarakat “Sosialisasi dan edukasi produk perbankan syariah bagi pelaku UMKM di Tanah Grogot di Aula STIE Widya Praja Tanah Grogot dan dihadiri peserta sebanyak 18 pelaku UMKM yang menjadi responden. Masih minimnya pemahaman pelaku UMKM Tanah Grogot terhadap Bank Syariah maka dari itu sosialisasi dan edukasi produk perbankan syariah merupakan hal yang sangat penting dalam meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap sistem keuangan

berbasis syariah.

2. Sosialisasi dan edukasi produk perbankan syariah ini tidak hanya bertujuan untuk memperkenalkan produk-produk perbankan syariah, tetapi juga untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai prinsip-prinsip syariah yang menjadi dasar dari produk tersebut. Dari hasil sosialisasi tersebut pemahaman pelaku UMKM terhadap bank syariah cukup memahami hal tersebut dapat dibuktikan 15 responden menjawab Ya, Cukup Paham atau sebesar (83,33%). Hal ini menunjukkan bahwa dari 18 pelaku UMKM yang hadir mengikuti sosialisasi sudah cukup memahami terkait Bank syariah dan Produk-Produknya. Artinya edukasi yang sudah diberikan tim pengabdian masyarakat cukup berhasil untuk menambah wawasan dan pengetahuan para pelaku UMKM serta sangat diharapkan dapat meningkatkan kesadaran masyarakat khususnya pelaku UMKM yang ada di Tanah Grogot untuk melakukan transaksi minimal menabung di bank syariah.
3. Salah satu kendala terbesar dalam transaksi Bank Syariah masih minimnya jaringan ATM yang tersedia sehingga membuat pelaku UMKM masih ragu untuk menaruh ketertarikan menjadi nasabah Bank Syariah, hal ini dibuktikan dari para pelaku UMKM yang hadir pada sosialisasi, 9 responden atau sebesar 50% masih ragu untuk menjadi nasabah bank syariah disebabkan karena jaringan ATM yang tidak banyak menjadi salah satu faktor kenapa masih banyak yang belum berminat menjadi nasabah bank syariah. Hal tersebut juga menjadi salah satu bagian permasalahan yang harus diperhatikan oleh pihak bank syariah, untuk memperbaiki keterbatasan tersebut
4. Dari hasil kegiatan pengabdian masyarakat “Sosialisasi dan edukasi produk perbankan syariah bagi pelaku UMKM di Tanah Grogot” bahwa pemateri sudah dapat mengedukasi para pelaku UMKM yang hadir pada sosialisasi tersebut dengan sangat baik. Hal tersebut dibuktikan 11 responden atau sebesar 61,11% memberikan tanggapan bahwa materi yang dipaparkan dosen pemateri terkait edukasi produk bank syariah sangat baik sehingga para pelaku UMKM dapat mendapatkan pemahaman serta pengetahuan tentang akad-akad dan produk perbankan syariah yang diharapkan dengan bekal pengetahuan tersebut dapat diaplikasikan dalam kehidupan berekonomi berbasis syariah.

DAFTAR REFERENSI

Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah. 2022. *Data*

- Perkembangan Industri Kecil Menengah (IKM) Kabupaten Paser*. Oktober 1. <https://satudata.paserkab.go.id/>.
- Entrepreneur, Tim Jurnal. 2022. *Pengertian, Jenis dan Perkembangan UMKM di Indonesia*. October 1. <https://www.jurnal.id/id/blog/apa-itu-arti-yang-dimaksud-pengertian-umkm-artinya-adalah/>.
- Indonesia, Pemerintah Republik. 2008. "Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah." *Otoritas Jasa Keuangan*. Juli 16. Accessed Oktober 10, 2022. <https://www.ojk.go.id>.
- Ismail, Salam, Heri Irawan, Chaerul Sani. 2022. "Pentingnya Edukasi Perbankan Syariah di Era Modern." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Ekonomi dan Hukum (JPMEH) Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai* 26-30.
- Kartini, Hidayah &. 2017. "Peranan Bank Syariah dalam Sosialisasi dan Edukasi Masyarakat Tentang Kemanfaatan Produk dan Jasa Perbankan Syariah." *Kosmik Hukum* 74-86.
- Kusnandar, N. 2018. "Persepsi masyarakat tentang bank syari'ah (Studi kasus di Kelurahan Jatijajar, Tapos, Depok Jawa Barat)." *Al Mashalih: Journal of Islamic Law*, I 62-76.
- Retno Dyah Kusumastuti, Faizi, Airlangga Surya Kusuma. 2022. "Sosialisasi dan Edukasi Produk Perbankan Syariah Bagi Pengurus Masjid Kementerian/ Lembaga Dan BUMN." *Madani: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 75-83.
- Saeed, Abdullah. 2004. In *Menyoal Bank Syariah: Kritik Atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, 7. Jakarta: Paramadina.
- Wiroso. 2011. In *Produk Perbankan Syariah*. Jakarta: LPFE Usakti.