Abdimas Siliwangi
p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

Sosialisasi Bank Syariah pada usaha mikro kecil menengah di Desa Pager dalam menggerakkan ekonomi daerah

Husna Ni'matul Ulya[1]*, Niken Ayu Wulandari[2], Nazifa Nur Amalina[3], Nurrantika Aini[4], Renilda Alifia Nurarindi[5], Novita Febriyanti[6], Rinda Eka Puspitasari[7]
[1,2,3,4,5,6,7] **Institut Agama Islam Negeri Ponorogo**
[1] husna@iainponorogo.ac.id , [2]niken8108@gmail.com , [3]nazifanura22@gmail.com,
[4] tikanurantika313@gmail.com, [5]renildaalifia2017@gmail.com , [6]novitafebri23@gmail.com ,
[7]puspitarinda1@gmail.com

ABSTRAK

Pembiayaam modal bagi pelaku UMKM di Desa Pager difokuskan pada perbankan konvensional saja, karena di Desa Pager belum tersentuh perbankan syariah. Karena Kampung Pager belum tersentuh perbankan syariah. Program studi perbankan syariah berinisiatif memberikan sosialisasi kepada masyarakat Desa Pager mengenai perbankan syariah. Sosialisasi merupakan kegiatan masyarakat dimana masyarakat telah belajar dan mengajarkan untuk melatih diri dalam kontribusi sosial sesuai dengan potensi yang dimiliki masing-masing. Sementara untuk pelaku usaha adalah model produk pembiayaan. Pembiayaan adalah kegiatan yang dilakukan oleh dua pihak dengan menyediakan fasilitas jasa keuangan atau jasa keuangan (pihak pertama) untuk mendukung keberlangsungan usaha mikro, menengah, dan besar yang telah direncanakan (pihak kedua) agar berkelanjutan. Sedangkan bagi pelaku usaha dalam model produk pembiayaan. Usaha produk pembiayaan di perbankan syariah beragam dan banyak sehingga masyarakat dapat mengajukan pembiayaan sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode Asset Based Community Development (ABCD), yang mengutamakan pemanfaatan aset dan potensi serta bagaimana masyarakat memilikinya. Dari metode ini, hasilnya peneliti berharap masyarakat lebih memahami tentang perbankan syariah dan pembiayaan di perbankan syariah.
Kata Kunci: sosialisasi, pembiayaan, perbankan syariah, ABCD

ABSTRACT

Public financing is directly focused on conventional banking because, in Pager Village, sharia banking has yet to be touched. Because the Pager Village had yet to be touched by sharia banking. The sharia banking study program took the initiative to provide socialization to the Pager Village community regarding sharia banking. Socialization is a community activity where the community has learned and taught to train themselves in social contribution according to their respective potentials. While for business actors were the financing product model. Financing is an activity carried out by two parties by providing financial or financial service facilities (the first party) to support the sustainability of micro, medium, and large businesses that have been planned (the second party) to be sustainable. While for business actors in the financing product model. Businesses financing products in Islamic banking were diverse and numerous, so the public could apply for financing according to their individual needs. In this study, researchers used the Asset Based Community Development (ABCD) method, which prioritizes utilizing assets and potentials and how the community owned them. From this method, the result that researcher hopes that the public will understand more about Islamic banking and financing in Islamic banking.
Keyword: socialization, financing, islamic banking, ABCD

Articel Received: 29/03/2023 **Accepted**: 30/09/2023

How to cite: Ulya, H.N., dkk. (2023). Sosialisasi Bank Syariah pada usaha mikro kecil menengah di Desa Pager dalam menggerakkan ekonomi daerah. Abdimas Siliwangi, Vol 6 (3), 531-550. doi: 10.22460/as.v6i3.18170

p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

A. PENDAHULUAN

Suatu produk apabila tidak dipasarkan atau dipromosikan maka tidak akan dikenal oleh masyarakat umum. Dikarenakan seseorang tidak akan tahu dan mengenalnya jika didiamkan begitu saja tanpa adanya tindakan (action). Sukses dan tidaknya produk laku keras dipasaran didasarkan pada bagaimana caranya untuk mempromosikannya. Karena kita tahu bahwa sosialisasi sangat perlu dilakukan terutama jika berkaitan dengan orang lain (Santoso 2020). Misalnya saja dengan menerapkan pola sosialisasi. Pengertian sosialisasi secara khusus yaitu seperangkat kegiatan masyarakat yang mana individu di dalam masyarakat tersebut belajar dan mengajar untuk memahirkan diri dalam peranan sosial sesuai dengan potensinya (Firmansyah and Sanud 2007). Sedangkan menurut Charlotte Buchler sosialisasi bermakna proses membantu antar individu dalam belajar dan beradaptasi bagaimana cara hidup berpikir agar mencapai tujuan dan memiliki peranan sehingga berfungsi bagi orang lain (Andayani and Febriani 2020). Menurut Berger dan Luckman menyatakan kalau sosialisasi itu ada dua macam yaitu sosialisasi primer dan sosialisasi sekunder (Syarif n.d.). Dalam hal ini sosialisasi bisa juga disebut sebagai proses seseorang untuk menyesuaikan atau membentuk dirinya di masyarakat (Waluya 2007). Sosialisasi bisa dikatakan masuk ke dalam ranah promosi (promotion). Dan menurut Philip Kothler "promotion" dibagi menjadi lima alat yaitu periklanan, promosi, penjualan, hubungan masyarakat, penjualan perorangan, dan penawaran langsung (Abdullah 2009). Sosialisasi atau promosi dapat dikatakan berhasil jika peserta atau tamu undangan paham dan mengerti akan maksud dari materi yang disampaikan oleh pemateri atau narasumber.

Pelaksanaan sosialisasi yang gencar dilakukan oleh lembaga keuangan baik yang konvensional maupun syariah. Biasanya sosialisasi yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah yaitu dengan berbagai bentuk model produk pembiayaan. Pembiayaan adalah kegiatan yang dilakukan oleh dua pihak dengan memberikan fasilitas layanan finansial (pihak pertama) kepada orang yang membutuhkan dana (pihak kedua). Sedangkan pendapat Ascarya, dalam konsep Islam pembiayaan disebut akad. Akad yaitu perjanjian atau kesepakatan atau transaksi yang hal tersebut menjadi komitmen atau tekad yang tersusun dengan nilai-nilai syariah (Yusmad 2018). Produk pembiayaan-pembiayaan pada perbankan syariah cukup beragam dan banyak. Diantaranya, pembiayaan modal kerja mudharabah, pembiayaan modal kerja isthtisna', pembiayaan

p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

modal kerja salam, pembiayaan modal kerja murabahah, dan pembiayaan modal kerja ijarah (Yudiana 2014).

Perkembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia sudah menjadi hal yang sangat berperan bagi kesejahteraan masyarakat dalam bidang ekonomi maupun pembangunan nasional. Semakin eksis dunia perbankan yang ada di Indonesia ini dan bisnis perbankan yang kian kompetitif serta tajam, menjadikan keberadaan bank syariah mengalami persaingan yang semakin kuat. Realita tersebut harus direspons secara serius dan diwujudkan dengan persiapan yang maximal dengan tujuan untuk memperkuat usahanya (Rizal et al. 2022). Diharapkan bank syariah bisa mempertahankan dan meningkatkankan eksistensinya dalam dunia perbankan, guna menghadapi tantangan global tersebut serta bisa menyesuaiakan di dalam lingkup bisnis. Langkah atau strategi yang dapat dilakukan bank syariah untuk menghadapi hal tersebut antara lain meningkatkan kualitas produk, sumber daya manusia, teknologi yang dimiliki, hingga pemasarannya.

Sosialisasi dapat menjadi solusi utama dalam memasarkan produk bank syariah, yang bisa berkontribusi dalam upaya menghadapi tantangan global suatu perbankan. Kegiatan sosialisasi ini memberikan pengetahuan masyarakat mengenai berbagai jenis produk bank syariah beserta manfaatnya. Mayoritas masyarakat Indonesia yang muslim menjadikan sebuah peluang dalam menginformasikan prinsip islami yang dimiliki oleh bank syariah, seperti terhindar dari riba dan mengutamakan fungsi sosial tolong menolong. Fakta tersebut dapat dilihat dari produk pembiayaan yang telah diberikan kepada nasabah-nasabahnya. Adanya kegiatan sosialisasi dapat mengoptimalkan progam bank syariah dalam menjangkau keberdaan masyarakat yang luas dan dapat mengubah pola pikir masyarakat yang dulunya hanya familiar dengan bank konvensioanal saja (Hidayah and Kartini 2017).

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ahmad Daud, dkk menyatakan bahwa kegiatan sosialiasi dan pelatihan implementasi produk perbankan syariah pada UMKM ini menghasilkan beberapa hal seperti, adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta kegiatan sosialisasi mengenai pemahaman produk bank syariah beserta dengan akad-akadnya, peningkatan efektifitas ekonomi islam lebih dalam di masyarakat, serta peningkatan pengetahuan SDM masyarakat desa dalam mengembangkan UMKM. Dengan realitas indikator keberhasilan dari kegiatan sosialisasi

p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

ini mencapai 78% peserta sosialisasi dapat memahami konsep tentang bank syariah (Daud et al. 2020). Menurut penelitian Enggar Tiasto dan Anas Alhifni, pentingnya pengadaan sosialisasi lembaga keuangan syariah ini juga dilatarbelakangi karena kurangnya pengetahuan dan minat masyarakat sebab sebelumnya tidak ada pihak yang mensosialisasikan mengenai lembaga keuangan syariah. Keberhasilan pola sosialisasi ini membuat masyarakat akan menyadari pentingnya bertransaksi dengan menggunakan lembaga keuangan berbasis syariah sebagai suatu lembaga keuangan yang tepat serta dapat mengetahui lebih dalam perbedaan antara lembaga keuangan syariah dengan lembaga konvensional (Tiasto 2021). Penggunaan metode Asset Based Community Development (ABCD) pernah juga dilakukan dalam penelitian sebelumnya dengan memaksimalkan aset yang dimiliki oleh masyarakat (Haines 2014) agar dapat lebih maksimal menghasilkan output yang diharapkan oleh masyarakat dan berkontribusi (Fitrianto et al. 2020).

Berdasarkan hal tersebut dapat direlevansikan atau dikaitkan dengan masalah yang ada di desa Pager Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo. Diketahui dari hasil survei yang telah dilakukan, pelaku UMKM dan masyarakat disana belum pernah mendapatkan sosialisasi dari pihak lembaga keuangan syariah. Jadi, jikalau ingin mendapatkan pembiayaan langsung datang ke kantor cabang bank terdekat. Adapun bank tersebut yaitu kantor cabang bank BRI Bungkal. Masyarakat disana belum tersentuh akan produk-produk pembiayaan perbankan syariah. Maka dari itu, perlu adanya suatu aksi yang dilakukan dari pihak mahasiswa progam studi perbankan syariah IAIN Ponorogo yang tergabung dalam peserta KPM 2022 yaitu dengan mengadakan kegiatan sosialisasi tentang produk-produk pembiayaan perbankan syariah di desa Pager Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo yang bekerja sama dengan salah satu bank syariah. Kegiatan pengabdian ini diharapkan bisa memberikan manfaat dan pemahaman kepada semua warga Desa Pager Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo, agar bisa mengembangkan perekonomiannya sehingga dapat menolong para warga desa perihal sumber dana dan bagaimana bertransaksi yang baik sesuai prinsip syariah, secara cermat dan efisien.

B. METODE

Asset Based Community Development (ABCD)

p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

Dengan menggunakan pendekatan ABCD (Asset Based Community Development) dalam pelatihan ini, dimana mengedepankan potensi dan aset sekitar yang dimiliki oleh masyarakat setempat. Potensi dan aset tersebut yaitu sebuah tempat wisata "Sendang Bulus" yang dapat dimanfaaatkan oleh pelaku UMKM desa setempat. Wisata Sendang Bulus tersebut merupakan aset yang berharga bagi masyarakat Desa Pager, Kecamatan Bungkal, Ponorogo khususnya untuk pelaku UMKM, sebagai tempat wisata yang juga merupakan peninggalan maka harus dijaga dan dilestarikan. Dengan adanya sumber daya manusia yang unggul sehingga dapat mengelola wisata Sendang Bulus dengan baik dan hal tersebut merupakan potensi besar yang harus dikembangkan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat setempat.

Tempat wisata "Sendang Bulus" yang terletak di Desa Pager, Kecamatan Bungkal, Ponorogo mempunyai banyak potensi yang bisa berkembang lebih pesat. Potensi-potensi tersebut diantaranya: Pertama, memiliki lokasi yang luas dan strategis; Kedua, memiliki fasilitas yang memadai seperti perahu bebek, area outbond, playground, serta satwa langka yang dilindungi seperti bulus; Ketiga, wisata Sendang Bulus juga memiliki galeri edukasi yang didalamnya berisi fosil bulus serta sejarah berdirinya wisata Sendang Bulus, Keempat, wisata Sendang Bulus memberikan dampak peningkatan pendapatan ekonomi akibat dari kunjungan wisatawan yang banyak; Kelima, Sendang Bulus membuka lapangan pekerjaan baru khususnya bagi masyarakat Desa Pager dengan berjualan bagi para pelaku UMKM seperti menjadi tukang parkir, pemandu wisata, dan penyewa alat-alat permainan. Namun, dari sekian banyaknya potensi dari wisata Sendang Bulus tentunya juga masih terdapat kekurangan dari masyarakat Desa Pager yang peneliti temukan dari observasi awal, yaitu: masih kurangnya pengetahuan dan pemahaman masyarakat Desa Pager akan produk-produk pembiayaan dari bank syariah, karena sebelumnya belum pernah ada yang memberikan sosialisasi mengenai bank syariah. Dengan menggunakan metode Asset Based Community Development peneliti mengharapkan sebuah potensi berupa masyarakat Desa Pager bisa beralih menggunakan bank syariah dalam melakukan transaksi keuangan maupun pembiayaan, terutama bagi masyarakat pelaku UMKM ataupun yang memiliki usaha rumahan (home industry).

Sesuai observasi awal, pada akhirnya peneliti mempunyai ide untuk menyelenggarakan sosialisasi produk-produk perbankan syariah bagi pelaku UMKM yang berjualan di tempat wisata Sendang Bulus tersebut. Hal ini bertujuan untuk dapat

p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

mengembangkan perekonomiannya dan dapat membantu mengenai pendanaan yang berlandaskan sesuai dengan prinsip syariah. Dalam melakukan proses riset pendampingan, metode ABCD mempunyai lima kunci penting.

Teknik-Teknik Pendampingan

Adapun teknik pengabdian yang menggunakan *Asset Based Community Development* (ABCD) (Cunningham and Mathie 2002) dapat memberdayakan aset masyarakat, yaitu menggunakan teknik dan media antara lain (Ahmadi and Khaidarullah 2021):

a. Penemuan Apresiatif (*Appreciative Inquiry*)

   Merupakan suatu cara positif yang dilakukan dengan didasarkan pada asumsi yang sederhana untuk melakukan perubahan organisasi. Pada dasarnya setiap organisasi memiliki sistem kerja yang baik, sehingga menjadikan organisasi lebih maju dan sukses. Organisasi juga dapat menghubungkan komunitas dengan stakeholdernya melalui proses yang baik. AI bukan suatu solusi dari akar masalah tetapi lebih fokus pada cara memperbanyak hal positif dalam organisasi. Tahapan AI terdiri dari 4-D yaitu *Discovery*, *Dream*, *Design* dan *Destiny*. AI bisa diterapkan dengan diskusi kelompok di suatu forum.

b. Pemetaan Komunitas (*Community Mapping*)

   Merupakan gambaran pengetahuan masyarakat guna meningkatkan pengetahuan mereka yang meliputi, saling berkomunikasi dan ikut berpartisipasi pada tiap proses di lingkungan dan kehidupan masyarakat.

c. Pemetaan Asosiasi dan Institusi

   Asosiasi merupakan teknik berhubungan yang melandasi terciptanya lembaga-lembaga sosial. Sedangkan institusi adalah aturan yang mempunyai ciri-ciri tertentu dalam suatu kegiatan masyarakat yang bersifat memaksa dengan waktu yang cukup lama. Contoh asosiasi yang dibentuk di desa Pager antara lain yasinan, POKDARWIS (Kelompok Sadar Wisata), PKK, dan lain-lain.

d. Pemetaan Aset Individu (*Individual Inventory Skill*)

   Metode yang bisa digunakan dalam melakukan pemetaan asset individu yakni kuisioner, wawancara dan diskusi kelompok. Sedangkan manfaat dari pemetaan asset individu antara lain, membantu menumbuhkan tumpuan untuk memberdayakan masyarakat agar memiliki solidaritas yang tinggi, membantu

p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

menumbuhkan interaksi yang baik dengan masyarakat, serta membantu masyarakat mengenal *skill* dan talenta mereka.

e. Sirkulasi Keuangan (*Leacky Bucket*)

Merupakan cara untuk membantu masyarakat dalam mengenal keluar dan masuknya aktivitas ekonomi. Supaya masyarakat dapat mengetahui, mengembangkan serta mengatur asset-asset yang dimiliki maka harus dilakukan sebuah pemahaman yang detail.

f. Skala Prioritas (*Low Hanging Fruit*)

Sesudah masyarakat mengenal potensi diri, kekuatan dan peluang yang dimiliki melalui informasi yang baik, pemetaan aset, survey tempat, pemetaan kelompok maupun institusi maka langkah selanjutnya yaitu bagaimana mereka bisa mewujudkan semua keinginan tersebut.

Langkah-Langkah Pendampingan

Fase 1: Mengatur dan Mempelajari Skenario. 'Define'. Pada *Asset Based Community Development* (ABCD), dimanfaatkan sebagai gabungan kata "Pengamatan atas Tujuan atau *Purposeful Reconnaissance*" (McKnight 2017). Pada umumnya terdapat dua faktor utama yaitu menggunakan waktu untuk mengetahui orang dan lokasi di mana peralihan tersebut, dan memilih rencana inti. Ada empat tahapan penting di fase tersebut, yaitu memilih :(a) Lokasi (b) Orang (c) Rencana Inti (d) Keterangan mengenai Lingkungan (Haines 2014).

Fase 2: Menemukan Masa Lampau. Pendekatan aset dimulai dengan berbagai cara untuk menemukan apa yang membutuhkan keberhasilan dan ketahanan masyarakat terhadap situasi saat ini. Adanya tingkat keberhasilan berupa sosialisasi strategi pemasaran produk pembiayaan perbankan syariah, membuktikan bahwa ada yang patut disyukuri di masyarakat. Fase ini terdiri dari : (1) Mengungkap (*discover*) berhasil atau sumber hidup dari suatu komunitas (Hufford et al. 2009)· Segala sesuatu menyediakan kemampuan untuk berada pada titik serangkaian perjalanannya. Siapa yang melakukan terbaik. (2) Menelaah keberhasilan dan kemampuan pola-pola dan sifat khas apa yang terbentuk dari cerita yang disampaikan komunitas.

Fase 3: Mengharapkan Masa Depan. Mengharapkan masa depan atau metode perkembangan visi (*visioning*) ialah kemampuan positif yang istimewa untuk mendorong

p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

perubahan (Fisher et al. 2009). Pada fase ini membawa komunitas menggunakan imajinasinya dalam membuat gambaran yang positif mengenai masa depan. Tahap ini membutuhhkan energi untuk menacri informasi "apa yang mungkin".

Fase 4: Pemetaan Aset. Fungsi dari pemetaan aset ialah supaya komunitas dapat mengetahui kelebihan yang telah mereka miliki sebagai bagian dari komunitas. Apa yang dapat dilakukan dengan baik saat ini dan siapa di sekitar mereka yang mempunyai keahlian. Lalu mereka itu bisa diundang di berbagai kemampuan untuk kebaikan seluruh komunitas. Seleksi dan pemetaan aset dapat dilakukan dengan dua langkah : (1) Menggambarkan aset atau keahlian komunitas, keterampilan dan sarana saat ini. (2) Pemilihan yang signifikan digunakan sebagai tercapainya harapan masyarakat (Hufford et al. 2009).

Fase 5: Memobilisasi dan Menghubungkan Aset atau Merencanakan Tindakan Tujuan pengelompokan dan penyebaran aset adalah untuk membuka jalan bagi pencapaian tujuan. Hasil dari fase ini harus menjadi program kerja berdasarkan apa yang bisa dilakukan langsung, bukan apa yang bisa dilakukan untuk lembaga eksternal. Badan-badan eksternal dan keterampilan pendukung mereka mewakili anggaran pemerintah. yaitu, termasuk aset yang tersedia di bawah pengelolaan, tetapi kepentingan utama dalam fase ini adalah memungkinkan seluruh komunitas menggunakan keterampilan aset yang ada dan tersimpan untuk memulai teknologi pengembangan utama.

Fase 6: Mengamati dan Mengevaluasi. Pendekatan yang berbasis aset membutuhkan pembelajaran data dasar (*baseline*), memonitoring perkembangan dan kemampuan *outcome*. Jika dalam suatu program pengalihan dengan menggunakan pendekatan yang berbasis aset, lalu bagaimana memobilisasi sebagian gelas yang bepenuh tersebut. Pendekatan yang berbasis aset ini bertanya mengenai seberapa besar komponen lembaga masyarakat dapat mengetahui dan memobilisasi dengan baik pada aset mereka untuk mengarah pada tujuan bersama.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Pengabdian

Hal yang pertama kali dilakukan oleh kelompok 40 Mono Disiplin yaitu melakukan observasi awal pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Desa Pager, Bungkal. Observasi awal pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Desa Pager, Bungkal.

p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

Observasi ini dilakukan untuk mengetahui UMKM apa saja yang ada disini. Selain itu, ingin melihat secara langsung kondisi riil UMKM. Kegiatan observasi didahului dengan pendataan jenis-jenis UMKM. Data yang diperoleh berasal dari pegawai pemerintah Desa Pager. Kemudian kita melakukan pengelompokkan UMKM yang bisa atau dapat dipertahankan. Hal tersebut bertujuan untuk mempermudah pendataan. Dikarenakan kondisi setelah pandemi Covid-19 ada beberapa UMKM yang ada di Desa Pager terhenti atau gulung tikar. Faktor-faktor yang menyebabkan hal itu diantaranya pengeluaran tidak sebanding dengan pendapatan, modal yang digunakan habis, keuangan yang tidak dibukukan dengan baik, serta didukung oleh kondisi sepinya pembeli. Padahal potensinya cukup besar jika UMKM di Desa Pager, Bungkal tetap ada dan bertahan. Dengan adanya peningkatan pendapatan UMKM di Desa Pager, Bungkal akan membantu juga pergerakan ekonomi dalam desa.

Gambar 1. Koordinasi Persiapan Sosialisasi

Gambaran Kegiatan Pengabdian

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini terdiri dari tiga tahapan, yaitu *assesment*, pelaksanaan kegiatan, dan evaluasi setelah kegiatan. Pada bagian ini akan dijelaskan mengenai kegiatan dari progam kerja inti yaitu sosialisasi perbankan syariah dengan tema "Kontribusi Mahasiswa Dalam Menggerakkan Energi Ekonomi Daerah Melalui Lembaga Keuangan Syariah". Yang mana kegiatan ini dilaksanakan di Desa Pager, Kecamatan Bungkal, Kabupaten Ponorogo.

p-ISSN 2614-7629
e-ISSN 2614-6339
Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

Gambar 2. Koordinasi Sosialisasi Perbankan Syariah dengan Lurah Desa Pager

Tahap *assesment* lapangan merupakan suatu kegiatan penilaian atas apa yang ada di lapangan. *Assesment* lapangan ini dilakukan pada hari Kamis, 7 Juli 2022. Dari hasil peninjauan lapangan, didapatkan gambaran informasi tentang target partisipan, tempat pelaksanaan kegiatan, pemilihan materi yang sesuai dengan kebutuhan atau kondisi ekonomi warga Desa Pager dan segala kelengkapan yang digunakan untuk kegiatan sosialisasi. Kemudian dilakukan penyampaian informasi terkait sosialisasi kepada masyarakat desa melalui pemberian undangan kepada target partisipan atau pelaku UMKM. Panitia juga melakukan pengajuan *Term of Reference* (TOR) kepada pihak BPRS Mitra Mentari Sejahtera selaku lembaga bank syariah yang terdapat di Kabupaten Ponorogo untuk mengajukan permohonan sebagai narasumber.

Acara pelaksanaan dilakukan pada hari Rabu, 13 Juli 2022 yang bertempat di Balai Desa Pager dengan narasumber Ibu Kiki Rismayati, S.E., M.E. dan Bapak Muh. Taufiq Sidqi Huda. Sementara itu, mahasiswa KPM bertugas sebagai panitia atau fasilitator kegiatan. Kegiatan sosisalisasi diikuti oleh 20 partisipan yang terdiri dari pelaku UMKM yang ada di Desa Pager.

Abdimas Siliwangi
p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

Gambar 3. Kegiatan Sosialisasi bertempat di Balai Desa Pager Ponorogo

Kegiatan sosialisasi perbankan syariah ini dilaksanakan pada Rabu, 13 Juli 2022. Tepatnya pada pukul 09.00 WIB hingga pukul 11.00 WIB. Sebelum acara dimulai, peserta webinar diharuskan melakukan registrasi dan juga pengisian daftar hadir. Ketika sudah memasuki waktu acara yakni pukul 09.00 WIB pembukaan pun dimulai. Acara sosialisasi ini diikuti oleh mahasiswa KPM, peserta webinar yaitu pelaku UMKM Desa Pager, Kepala Desa Pager. Pembukaan kegiatan sosialisasi perbankan syariah tersebut berlangsung selama 15 menit. Isi dari pembukaan acara tersebut adalah sambutan dari Kepala Desa Pager sekaligus membuka kegiatan sosialisasi perbankan syariah. Kemudian dilanjutkan dengan pembacaan *curriculume vitae* (CV) oleh moderator.

Setelah pembacaan *curriculume vitae* (CV) selesai, panitia melakukan persiapan untuk acara inti yaitu penyampaian materi perbankan syariah dan *cyber crime*. Persiapan tersebut dilakukan untuk memaksimalkan alat yang akan digunakan dan juga kesiapan pihak peserta webinar. Kegiatan penyampaian materi oleh pihak narasumber diberi estimasi waktu sebanyak 70 menit. Kemudian dilanjutkan dengan sesi tanya jawab yang dikondisikan oleh moderator acara.

Tabel 1. Rundown Kegiatan Sosialisasi

p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

Rabu, 13 Juli 2022		
Jam	Acara	Penanggung Jawab
08.45 – 09.00	Mobilisasi panitia Rapat pra acara	Panitia
09.00 – 09.15	Pembukaan Sambutan Kepala Desa Pager, Bungkal	Panitia
	Pembacaan *Curriculume Vitae* (CV)	Fanny Umi Kholifah
09.15 – 10.25	Penyampaian materi oleh narasumber: Materi perbankan syariah	Pemateri Ibu Kiki Rismayati, SE, ME
	Materi *cyber crime*	Pemateri Bapak Muh. Taufiq Sidqi Huda
10.25 – 10.45	Sesi tanya jawab	Panitia
10.45 – 11.00	Penyerahan cinderamata Penutupan acara	Panitia

Sumber: Rundown acara sosialisasi

Evaluasi setelah kegiatan dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui keberhasilan kegiatan yang dilihat dari: 1) Target kehadiran jumlah partisipan sosialisasi; 2)Berlangsungnya pelaksanaan sosialisasi; 3) Ketercapaian tujuan sosialisasi; 4) Kemampuan partisipan dalam memahami materi; 5) Sumber daya manusia atau kepanitiaannya.

Abdimas Siliwangi
p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

Gambar 4. Penyerahan Kenang-kenangan kepada Narasumber

Hasil Kegiatan

Sebelum adanya sosialisasi perbankan syariah ini, warga Desa Pager, Bungkal kurang begitu mengenal dan mengerti mengenai bank syariah. Baik dari pengertian, produk, dan layanannya. Terutama dari sudut pelaku UMKM, kami bertanya modal yang didapatkan untuk usaha. Terlebih lagi ketika masa pandemi, mereka mengambil pinjaman KUR di BRI (Bank Rakyat Indonesia). Setelah acara tersebut dilaksanakan, para pelaku UMKM semakin paham dan mengerti. Bukan hanya itu saja, mereka lebih aktif bertanya tentang produk pembiayaan-pembiayaan yang ada di bank syariah. Mereka pun minat dan ingin membuka pembiayaan di BPRS yang mana memiliki cabang di dekat pasar Bungkal. Kami pun juga membantu pihak BPRS dalam memasarkan produk pembiayaannya, yaitu dengan kami mensosialisasikan ke para pedagang Sendang Bulus dengan membagikan brosur.

Abdimas Siliwangi
p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

Gambar 5. Pelaku UMKM Desa Pager sedang medengarkan materi dari narasumber

Kegiatan sosialisasi ini bisa terlaksana atas dukungan dari banyak pihak, baik itu dari pihak desa, pihak lembaga bank syariah, serta pihak dari pelaku UMKM Desa Pager. Pengenalan tentang produk-produk perbankan syariah serta *cyber crime* bagi pelaku UMKM di Desa Pager tentunya harus di dampingi oleh lembaga bank syariah selaku penyedia danauntuk kelangsungan pengembangan usaha yang sesuai dengan prinsip syariah. Para pelaku UMKM di Desa Pager menjadi salah satu bagian penting yang ada di Desa Pager dimana keberadaannya semakin bertambah jumlah dari tahun ke tahun meyebabkan pelaku UMKM memiliki kesadaran untuk menambah modal demi kepentingan pengembangan usahanya dengan menggunakan produk dari bank syariah.

Terdapat dua faktor pendukung secara eksternal dan internal yang dimiliki oleh para pelaku UMKM Desa Pager dalam upaya pengembangan usahanya. Faktor internal tersebut yaitu pelaku UMKM di Desa Pager mempunyai tekad untuk mengembangkan usahanya dengan melakukan promosi sampai ke luar wilayah desa Pager, serta mempunyai sarana dan prasarana yang memadai yaitu berupa pemilihan lokasi usaha yang strategis. Untuk faktor ekternal yaitu tumbuh kesadaran pelaku UMKM Desa Pager untuk beralih menggunakan produk pada lembaga bank syariah karena sesuai dengan prinsip syariah, serta dapat mengetahui akanbahayanya*cyber crime*.

Pelaku UMKM di Desa Pager, Bungkal masih belum mengetahui secara mendalam tentang lembaga bank syariah, produk-produknya, serta *cyber crime* (kejahatan di dunia maya).

p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

Padahal di era saat ini, keberadaan lembaga bank syariah sudah banyak bahkan sampai ke daerah pelosok. Pengetahuan mengenai *cyber crime*juga sangat penting bagi pelaku UMKM Desa Pager, sebab kejahatan ini bisa merugikan secara finansial. Setelah mempertimbangkan situasi tersebut, maka upaya yang tepat bagi pelaku UMKM di Desa Pager ialah dengan mengadakan sosialisasi perbankan syariah dengan tema "Kontribusi Mahasiswa Dalam Menggerakkan Energi Ekonomi Daerah Melalui Lembaga Keuangan Syariah" yang dilaksanakan di Desa Pager Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo.

Dari hasil kegiatan sosialisasi tersebut dapat ditarik garis besar penilaian dari beberapa komponen berikut yang meliputi:

1. Target kehadiran jumlah partisipan sosialisasi

   Target jumlah partisipan pada sosialisasi adalah 20 orang yang terdiri dari pelaku UMKM yang ada di Desa Pager. Sedangkan ketika acara sosialisasi yang hadir sebanyak 10 partisipan. Jadi tingkat keberhasilan target kehadiran jumlah partisipan sosialisasi dinilai baik, karena presentase yang hadir sebesar 50% partisipan dari keseluruhan orang yang diundang.
2. Berlangsungnya pelaksanaan sosialisasi

   Pra pelaksanaan kegiatan sosialisasi ini dimulai dari mempersiapkan agenda apa saja yang pertama akan dimulai sampai dengan akhir kegiatan. Kegiatan ini berlangsung selama satu hari bertempat di Balai Desa Pager Kecamatan Bungkal. Dimulai dengan kegiatan pembukaan acara kemudian penyampaian materi oleh pihak Bank BPRS Mitra Mentari Sejahtera lalu dilanjutkan dengan sesi tanya jawab dan menyebarkan brosur. Dalam penyampaian materi ini pemateri menyampaikan materi secara interaktif dan mendalam, memberikan pemahaman tentang pembiayaan yang ada di bank syariah.
3. Ketercapaian tujuan sosialisasi

   Tujuan dari diadakannya sosialisasi ini ialah memberikan pemahaman kepada pelaku UMKM Desa Pager mengenai bank syariah serta *cybercrime*. Untuk materi yang telah disampaikan oleh narasumber yaitu: pengertian bank syariah, fungsi bank syariah, jenis-jenis produk bank syariah, pengertian *cybercrime*, contoh *cybercrime* dalam perbankan, serta strategi agar terhindar dari *cybercrime*.
4. Kemampuan partisipan dalam memahami materi

p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

Dalam waktu pelaksanaan Sosialisasi Perbankan Syariah dengan pihak BPRS Mitra Mentari Sejahtera relatif singkat, akan tetapi materi yang diberikan sudah disesuaikan dengan durasi waktu. Dalam pelaksanaan sosialisasi, beberapa materi disampaikan secara garis besar karena terdapat banyaknya materi, sehingga memungkinkan peserta kurang paham terlebih lagi karena pemahaman awal peserta yang masih kurang mengetahui tentang pembiayaan yang ada di Bank Syariah. Oleh karena itu, dari pihak BPRS menyebarkan brosur yang didalamnya terdapat penjelasan tentang pembiayaan serta tercantumnya nomer yang bisa dihubungi. Secara umum sosialisasi ini dapat meningkatkan pengetahuan peserta mengenai produk pembiayaan yang ada di BankSyariah.

5. Sumber daya manusia atau kepanitiaannya

   Sumber daya manusia atau kepanitian dalam kegiatan sosialisasi perbankan syariah tiap devisi sudah menjalankan kinerja yang bagus. Tiap-tiap devisi menjalankan tugas tugasnya sesusai dengan peran dan tanggungjawabnya. Dengan menempatkan seseorang kedalam bidang yang sesuai kemampuannya juga bisa menjadi alasan dalam melancarkan sebuah acara sosialisasi tersebut.

6. Peningkatan pengetahuan peserta sosialisasi tentang bank syariah

   Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada para pelaku UMKM di Desa Pager (Nurul 2022), Bungkal menyatakan bahwa mereka lebih paham dan mengerti akan produk pembiayaan yang ada di perbankan syariah tepatnya di BPRS. Dari hal tersebut mereka juga bisa memilih produk pembiayaan mana yang sesuai dengan usahanya. Selain itu, mereka juga jadi lebih mempertimbangkan untuk memilih bank konvensional dan bank syariah. Hal ini dikarenakan dalam bank syariah menganut prinsip - prinsip syariah. Kami juga melakukan survei dengan mendatangi tempat usaha para pelaku UMKM di Desa pager, Bungkal. Ketika wawancara pra acara, mereka rata - rata mengeluhkan dengan kurangnya modal, menurunnya omset ketika pandemi, gulung tikar karena kehabisan modal, serta belum berani menjual produk ke luar daerah dikarenakan masih takut tidak terjual. Sedangkan hasil wawancara seteleh acara, peserta sudah tidak bingung lagi dengan modal karena sudah ada bank syariah yang siap untuk pembiayaan modal, untuk menjual produk ke luar daerah masyarakat pun sudah tidak takut, karena bank syariah siap membantu (Zulfikar 2022).

p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

Jalannya Pelaksanaan Kegiatan

Secara keseluruhan pelaksanaan kegiatan sosialisasi tersebut dievalusi untuk mengetahui seberapa kesuksesan sosialisasi perbankan syariahyang ditinjau pada aspek kepuasan pelayanan. Kepuasan pelayanan yang dimaksud tersebut ditinjau pada aspek informan atau pemateri serta fasilitas yang diberikan oleh panitia. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan pelayanan kegiatan yang serupa. Kepuasan peserta bisa dilihat dari bagaimana antusiasnya mereka dalam mengikuti kegiatan sosialisasi perbankan syariah ini. Mereka memperhatikan pemateri dengan seksama.

Dari hasil evaluasi dalam kegiatan sosialisasi tersebut ada dua jenis yaitu hasil evaluasi dari sudut pandang pemateri dan hasil evaluasi dari sudut pandang panitia kegiatan. Hasil evaluasi dari sudut pandang pemateri tersebut ditunjukkan bahwa peserta merasa sangat puas terhadap materi yang diberikan oleh informan/pemateri, metode penyampaian materi tersebut juga sangat sesuai, kesempatan dalam mengajukan pertanyaan serta interaksi pemateri dengan peserta sosialiasi tersebut sangat baik. Hasil evaluasi terhadap panitia pelaksanaan kegiatan ditunjukkan bahwa peserta merasa sangat puas pada pelayanan yang telah diberikan oleh penitia kegiatan dari segi konsumsi dan fasilitas. Dalam kegiatan ini dapat memberikan banyak manfaat diantaranya dapat mengetahui tentang pembiayaan-pembiayaan pada bank syariah dan dapat memberikan modal kepada peserta UMKM melalui pembiayan yang ada di bank syariah tersebut. Berdasarkan hasil evaluasi tersebut, maka pelaksaaan kegiatan sosialisasi yang mengambil tema “Kontribusi Mahasiswa Dalam Menggerakkan Energi Ekonomi Daerah Melalui Lembaga Keuangan Syariah” tersebut dapat dinyatakan sukses dan dinilai dengan baik (Anon 2021).

Faktor Pendukung dan Penghambat Kegiatan

Dilihat dari evaluasi dan hasil kegiatan yang diselelenggarakan, jika diidentifikasi maka terdapat faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan program kerja ini. Faktor pendukung dan penghambat tersebut antara lain:

1. Faktor Pendukung
   a. Dorongan semangat dari Dosen Pembimbing Lapangan yang telah menyetujui program kerja inti mengenai Sosialisasi Perbankan Syariah.

p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

b. Pemberian izin dan dukungan dari Ibu Kepala Desa Pager yang telah menyetujui program kerja yang telah diselenggarakanyaotu mengenai sosialisasi perbankan syariah.
c. Adanya fasilitator yang mau meluangkan waktu yaitu dari pihak BPRS dalam memberikan materi mengenai perbankan syariah dan *cyber crime*.
d. Pengumpulan dana yang diperoleh dari teman-teman kelompok 40 Mono Disiplin dalam menjalankan program inti mengenai sosialisasi perbankan syariah.
e. Semangat yang tinggi dari teman-teman kelompok 40 Mono Disiplin dalam menjalankan program kerja inti mengenai sosialisasi perbankan syariah.

2. Faktor Penghambat
   a. Hambatan waktu, yaitu pada saat pelaksanaan Sosialisasi Perbankan Syariah terdapat keterlambatan selama kurang lebih 40 menit dari jadwal yang telah dirancang karena untuk menunggu undangan yang belum datang.

Hambatan pengetahuan, yaitu masih kurangnya pengetahuan peserta mengenai lembaga keuangan syariah seperti perbankan syariah tersebut dikarenakan di Desa Pager tersendiri belum tersentuh dengan lembaga keuangan syariah.

D. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian pada pembahasan tersebut, dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu : (1) Kegiatan sosialiasasi tersebut dapat memberikan pengetahuan kepada peserta UMKM di Desa Pager mengenai pembiayaan-pembiayaan perbankan syariah sekaligus dapat memberikan bantuan modal dalam meningkatkan UMKM yang dijalankan tersebut. (2) Dalam kegiatan sosialisasi tersebut penyampaian materi yang dilakukan oleh pemateri dapat meningkatkan pengetahuan peserta mengenai lembaga keuangan syariah seperti perbankan syariah tersebut. (3) Dalam pelaksanan kegiatan sosialisasi, pada materi yang disampaikan oleh pemateri memungkinkan peserta kurang paham dikarenakan ada banyaknya materi mengenai perbankan syariah dan cybercrime. Oleh karena itu, pihak BPRS memberikan atau menyebarkan brosur yang berisi tentang pembiayan-pembiayaan pada bank syariah serta tercamnya nomor yang dapat dihubungi jika peserta tersebut ingin menanyakan lebih lanjut mengenai produk bank syariah. (4) Dari pelaksanaan kegiatan yang telah dilaksanakan tersebut secara keseluruhan dapat dikatakan sukses, hal ini bisa dilihat pada pengetahuan peserta UMKM terhadap materi

p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

yang telah diberikan oleh pemateri mengenai lembaga keuangan syariah seperti perbankan syariah serta antusiasnya atau kepuasan peserta dalam mengikuti kegiatan sosialisasi tersebut. Hasil dari pelaksanaan sosialisasi dapat dinyatakan sukses karena semua undangan hadir dan menyatakan bahwa mereka tertarik pada keberadaan bank syariah meskipun adanya minat dan keputusan menjadi nasabah belum terlihat.

E. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada IAIN Ponorogo, Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat IAIN Ponorogo, Ibu Kepala Desa Pager Kabupaten Ponorogo beserta seluruh perangkatnya dan warga Desa Pager.

F. DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, Suparman Ibrahim. 2009. "Al-Wakaf." *Wakaf Dan Ekonomi Islam* 2(2).

Ahmadi, Arif Rahman Hakim, and Khaidarullah. 2021. *Pedoman Kuliah Pengabdian Masyarakat Darring Dari Rumah (KPM-DDR)"*. Ponorogo: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) IAIN PONOROGO.

Andayani, Dedi Andriansyah Trisni, and Ayu Febriani. 2020. *Pengantar Sosiologi*. Medan: Yayasan Kita Menulis.

Anon. 2021. "Observasi."

Cunningham, Gord, and Alison Mathie. 2002. "Asset-Based Community Development: An Overview." *Coady International Institute. Retrieved February* 4:2009.

Daud, Uci Anjani Ahmad, Yaumul Khair, Khairani Sakdiah, and Sintya Putri. 2020. "Sosialisasi Dan Pelatihan Implementasi Produk Perbankan Syariah Pada UMKM Pekan Tanjung Pura Dalam Peningkatan Ekonomi Berbasis Syariah." *Jurnal ABDIMASA Pengabdian Masyarakat* 3(4).

Firmansyah, Dani Sulistiyanto Ferri, and Bidya Sanud. 2007. *Geografi Dan Sosiologi*. Jakarta: Yudhistira Quadra.

Fisher, Kyla, Jessica Geenen, Marie Jurcevic, Katya McClintock, and Glynn Davis. 2009. "Applying Asset-based Community Development as a Strategy for CSR: A Canadian Perspective on a Win–Win for Stakeholders and SMEs." *Business Ethics: A European Review* 18(1):66–82.

Fitrianto, Achmad Room, Een Rizki Amaliyah, Silviana Safitri, Deddy Setyawan, and Maydila Kifty Arinda. 2020. "Pendampingan Dan Sosialisasi Pada Usaha Toko Kelontong Dengan Metode ABCD (Asset Based Community Development) Sebagai Upaya Pemberdayaan Ekonomi Dan Peningkatan Literasi Usaha Toko Kelontong." *Jurnal Abdidas* 1(6):579–91.

Haines, Anna. 2014. "Asset-Based Community Development." Pp. 67–78 in *An introduction to community development*. Routledge.

p-ISSN 2614-7629 Vol 6 (3) Oktober, 2023, 531-550
e-ISSN 2614-6339 DOI: 10.22460/as.v6i3.18170

Hidayah, Astika Nurul, and Ika Ariani Kartini. 2017. "Peranan Bank Syariah Dalam Sosialisasi Dan Edukasi Masyarakat Tentang Kemanfaatan Produk Dan Jasa Perbankan Syariah." *Kosmik Hukum* 16(1).

Hufford, Laura, Daniel C. West, Debora A. Paterniti, and Richard J. Pan. 2009. "Community-Based Advocacy Training: Applying Asset-Based Community Development in Resident Education." *Academic Medicine* 84(6):765–70.

McKnight, John. 2017. "Asset-Based Community Development: The Essentials." *ABCD Institute* 1–4.

Nurul. 2022. "Wawancara."

Rizal, Ahsani Taqwiem Mohammad, Arini Fitria Mustapita, Arista Fauzi Kartika Sari, and Dewi Diah Fakhriyyah. 2022. "Sosialisasi, Literasi Dan Implementasi Produk Perbankan Syariah." *Kaibon Abhinaya: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 4(1).

Santoso, Ivan Rahmad. 2020. "Sosialisasi Dan Pelatihan Implementasi Akad-Akad Dan Produk Perbankan Syariah." *ARTIKEL* 1(5058).

Syarif, Jamal. n.d. "Sosialisasi Nilai-Nilai Kultural Dalam Keluarga Studi Perbandingan Sosial-Budaya Bangsa-Bangsa Jamal Syarif Fakultas Tarbiyah IAIN Antasari Banjarmasin Jalan A."

Tiasto, Anas Alhifni Enggar. 2021. "Pengembangan Tingkat Pengetahuan Masyarakat Terhadap Lembaga Keuangan Mikro Syariah Di Kampung Sirnagalih Desa Padamulya." *ALMUJTAMAE: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 1(2).

Waluya, Bagja. 2007. *Sosiologi: Menyelami Fenomena Sosial Di Masyarakat Untuk Kelas X Sekolah Menengah Atas/ Madrasah Aliyah*. Bandung: PT Setia Purna Inves.

Yudiana, Fetria Eka. 2014. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. 1st ed. edited by Mochlasin. Salatiga: STAIN Salatiga Press.

Yusmad, Muammar Arafat. 2018. *Aspek Hukum Perbankan Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Deepublish.

Zulfikar. 2022. "Wawancara."