

SOSIALISASI DAN PELATIHAN IMPLEMENTASI PRODUK PERBANKAN SYARIAH PADA UMKM PEKAN TANJUNG PURA DALAM PENINGKATAN EKONOMI BERBASIS SYARIAH

Ahmad Daud¹, Yaumul khair², Khairani sakdiah³, Sintya Putri⁴, Uci Anjani⁵
Sekolah Tinggi Agama Islam Jam'iyah Mahmudiyah Tanjung Pura

Abstrak

Tujuan dari program pengabdian masyarakat ini adalah untuk meningkatkan pemahaman yang komprehensif dan integratif dari masyarakat mengenai produk dan akad dalam perbankan Islam. Diharapkan bahwa pelatihan yang diberikan kepada objek dedikasi akan dapat menerapkan produk / kontrak perbankan Islam dalam kehidupan ekonomi Islam. Meningkatkan efektivitas sosialisasi perbankan syariah sangat penting, untuk itu diperlukan upaya nyata. Untuk mencapai tujuan yang diinginkan, perlu dilakukan perbaikan dalam mensosialisasikan perbankan syariah di masyarakat, dapat dilihat dari faktor-faktor apa yang menjadi masalah dalam meningkatkan efektivitas penyebaran perbankan syariah, terutama di masyarakat. Hasil dari kegiatan ini adalah masyarakat, pemimpin agama dan siswa yang memiliki pengetahuan tentang produk dan kontrak perbankan Islam dan mampu menerapkannya dalam kehidupan ekonomi Islam.

Kata kunci: sosialisasi, Produk Perbankan Syariah, Pelatihan.

Abstract

Islamic financial planning is the activity of an individual or a company trying to fulfill its financial goals through the development and implementation of a financial plan that is in accordance with the Qur'an and As-Sunnah. Many people, especially housewives, still make mistakes in planning their family's finances, which causes waste and is always not enough, causing anxiety in them. This service aims to socialize Islamic financial planning to women of perwiran so that they improve the procedures for financial planning in their families and they can live happily without anxiety. The results of the activity show that the curiosity of the women officers in Air Hitam Village is quite high because they still want to learn more in depth about sharia financial planning.

Keywords: *Planning, finance, Sharia*

1. PENDAHULUAN

Kelurahan pekan Tanjung pura merupakan salah satu wilayah bagian Kecamatan Tanjung pura Kabupaten Langkat dengan jumlah padat penduduk. Jarak orbitasi dari pusat pemerintahan desa ke pusat pemerintahan kecamatan Tanjung pura berjarak 4 Km dan ke Ibu kota kabupaten Lamongan berjarak 15 Km, sedangkan mata pencaharian dan hasil produksi Kelurahan Pekan Tanjung Pura sebagian besar adalah wirausaha dengan petani, pegawainegeri sipil, industri rumah tangga dan industri kreatif.

Ekonomi kerakyatan berkembang di masyarakat tercermin dari usaha kecil dan menengah yang secara kuantitas meliputi + 90% usaha-usaha yang ada di Indonesia (jika mengikuti definisi Kadin). Permasalahannya adalah bahwa era globalisasi perekonomian memaksa segenap komponen ekonomi nasional untuk mempersiapkan diri sebaik-baiknya dengan meningkatkan daya saing, sehingga permasalahan pembangunan ekonomi kerakyatan untuk menghapus kemiskinan dan kesenjangan sosial perlu dirumuskan dan dilaksanakan jika kita masih konsisten dengan citacita memajukan kesejahteraan umum. Hal ini dilakukan dengan pembangunan kualitas sumber daya manusia dan pembangunan teknologi.

Dalam konteks ini, pengembangan ekonomi rakyat seharusnya diarahkan atau berorientasi pada perubahan struktural dengan memperkuat kedudukan dan peran ekonomi rakyat dalam perekonomian nasional. Ada 3 pilar dalam pembangunan yang disebut sebagai trilogi pembangunan yaitu pemerataan pembangunan dan hasil-hasilnya menuju terciptanya keadilan sosial bagi seluruh bangsa Indonesia, pertumbuhan ekonomi serta stabilitas nasional yang sehat dan dinamis. Ketiga pilar tersebut mengikat keseluruhan pelaku ekonomi yang ada. Baik koperasi, swasta maupun BUMN ketiganya berkewajiban melaksanakan tugas-tugas trilogi itu. Adalah keliru jika memandang kemampuan koperasi hanyalah untuk menampilkan pemerataan. Dalam teori maupun kenyataan, koperasi mampu memperkenalkan kesadaran

berekonomi, mampu menggerakkan sumber-sumber ekonomi (termasuk sumber daya manusia) yang masih belum atau kurang dimanfaatkan menjadi suatu kekuatan produktif yang menumbuhkan nilai tambah. Koperasi sebagai gerakan ekonomi partisipatif menyatupadukan potensi-potensi kecil yang terpisah-pisahkan menjadi kekuatan bersama yang lebih besar, menciptakan sinergi. Justru karena koperasi merupakan gabungan kekuatan-kekuatan kecil, pada tahap perkembangan tertentu masih akan terlalu kecil kemampuannya untuk melaksanakan tugas pemerataan ekonomi yang teramat besar yang ada di luar dirinya, apalagi dalam kadar kesenjangan ekonomi.

Bank syariah di Indonesia terhitung masih sangat muda, perkembangannya pun di Indonesia belum seperti yang di harapkan, Pembahasan pembentukan Bank Syariah di Indonesia sejak tahun 1980-an, namun realisasinya terjadi pada tahun 1992 yang dilakukan oleh salah satu bank pemerintah, yaitu Bank Muamalat Indonesia (Suharto, 2013). Perkembangan perbankan syariah di Indonesia merupakan suatu perwujudan dari permintaan masyarakat yang membutuhkan suatu sistem perbankan alternatif yang selain menyediakan jasa perbankan/keuangan yang sehat, juga memenuhi prinsip-prinsip syariah. Pada awalnya perkembangan bank di Indonesia masih bersifat konvensional dalam artian, belum Memiliki standar dari bank syariah sendiri, karena bank syariah berbasis ideologi Islam. Sedangkan bank konvensional berdasarkan ideologi Barat terutama ideologi Amerika dan Eropa.

Perkembangan keuangan syariah telah memberikan kontribusi bagi pemenuhan kebutuhan keuangan masyarakat dan juga bagi pembangunan ekonomi nasional. Hal ini ditunjukkan dengan semakin banyaknya produk dan layanan dan berkembangnya infrastruktur yang mendukung industri keuangan syariah di Indonesia, Selain itu Persaingan di dunia perbankan semakin ketat, hal tersebut merupakan tantangan yang harus dihadapi oleh perbankan syariah khususnya di Indonesia. Perbankan syariah nasional diharapkan mempunyai daya saing guna menghadapi persaingan global

terutama untuk tetap bertahan serta beradaptasi dalam lingkungan bisnis global yang akan dihadapi kedepannya.

Strategi pertahanan merupakan langkah yang paling tepat untuk menghadapi era bisnis global dan untuk itu sosialisasi merupakan kunci utama untuk membentuk pertahanan perbankan syariah nasional yang solid untuk mengantisipasi ekspansi perbankan asing ke dalam negeri. Harapan agar masyarakat dapat meninggalkan praktik riba dalam perbankan harus didukung dengan peranan bank syariah untuk aktif melakukan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat agar terbangun pemahaman mengenai kemanfaatan produk dan jasa perbankan syariah.

Sampai saat ini sosialisasi perbankan syariah masih belum begitu efektif karena sosialisasi terfokus pada Islamisasi, yaitu pengadopsian prinsip-prinsip Islam ke dalam sistem perbankan, sosialisasi yang dilakukan belum mencapai tahap saintifikasi sehingga sosialisasi perbankan syariah menjadi kurang efektif. Kurang efektifnya sosialisasi tersebut disebabkan kurangnya upaya dalam rangka sosialisasi unsur-unsur Islam agar dapat diterima oleh masyarakat secara umum dan rasional, sehingga perbankan syariah tidak hanya diakui keunggulannya di kalangan loyalis syariah namun juga dapat lebih memasyarakat. Data membuktikan, bahwa *market share* dari perbankan syariah tidak lebih dari 6% dari total *market* perbankan secara umum. Bertenggangnya *marketshare* perbankan syariah sejak belasan tahun di atas satu koma, karena program sosialisasi yang dilakukan masih sangat minim (belum optimal) dan belum tepat. Dengan peningkatan efektivitas sosialisasi perbankan syariah akan memiliki daya saing yang tinggi di dalam negeri sebagai modal untuk bertahan dan menghadapi persaingan di era globalisasi, mengingat sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar, sudah selayaknya Indonesia menjadi pelopor dan kiblat pengembangan keuangan syariah di dunia (Alamsyah, 2012).

Peningkatan efektivitas sosialisasi perbankan syariah sangatlah penting, untuk itu di perlukan usaha-usaha yang nyata. Untuk mencapai suatu tujuan yang di inginkan perlu dilakukan perbaikan-perbaikan dalam mensosialisasikan perbankan syariah di masyarakat, hal tersebut dapat dilihat dari faktor-faktor apa saja yang menjadi masalah dalam meningkatkan efektivitas sosialisasi perbankan syariah dimasyarakat khususnya di masyarakat. Masih banyak orang

awam yang beranggapan bahwa menabung di bank syariah sama saja dengan dengan menabung di bank konvensional (Kusnandar, 2018). Persepsi umum ini masih menghinggapi masyarakat, sehingga tidak heran mereka masih enggan untuk menjadi nasabah dan mendapatkan pembiayaan dari perbankan syariah. Selain itu peran ulama, ustadz dan da'i masih relatif kecil (Syarif, 2012), hal ini bisa dilihat dari lambannya pertumbuhan perbankan syariah, kendati potensinya sangat besar mengingat sebagian penduduk Indonesia beragama Islam.

Perbankan syariah yang masih rendah disebabkan karena program sosialisasi yang dilakukan belum optimal. Hal itu akibat masih sulitnya merubah pola pikir masyarakat untuk memilih bank syariah. Hingga kini masyarakat, masih terbiasa dengan bank konvensional, dibandingkan bank syariah di sisi lain juga masih banyak masyarakat yang belum begitu mengetahui tentang keberadaan bank syariah, dan masih banyak pula masyarakat yang ragu-ragu dengan penerapan konsep anti riba pada bunga bank (Madjid, 2011), Artinya, sosialisasi perbankan syariah masih sangat kurang. Masyarakat luas di berbagai segmen masih belum banyak mengerti sistem, konsep, filosofi, produk, keuntungan dan keunggulan bank syariah. Setidaknya ada dua masalah penting dalam perbankan syariah dan dipersepsikan salah oleh masyarakat awam. *Pertama*, mengenai benchmark pembiayaan dan bagi hasil dengan tingkat suku bunga (*interest rate*) yang berlaku umum di Indonesia misalnya BI rate atau LIBOR di level internasional (Supriyanto, 2015). Masalah *Kedua* adalah pembiayaan pada perbankan syariah yang dipersepsikan hanya menganut prinsip bagi hasil (Faozan Amar & Edi Setiawan, 2017).

2. METODE

Metode pendekatan yang digunakan dalam program kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dalam tiga tahap, yaitu:

a. *Penyuluhan*

Penyuluhan merupakan cara yang paling tepat dalam memberikan pengetahuan kepada masyarakat untuk memantapkan pelaksanaan kegiatan dan hasil penyuluhan. Brosur-brosur ataupun *leaflet* terkait dengan beberapa produk-

produk perbankan syariah dibagikan kepada seluruh peserta sosialisasi dan pelatihan.

b. Demonstrasi, Pelatihan, dan Bimbingan

Disamping pemberian materi tentang akad-akad dan produk syariah, dalam pelatihan ini juga memperagakan dan mempercontohkan cara mekanisme perhitungan bagi hasil yang meliputi metode perhitungan bagi hasil, tahapan perhitungan bagi hasil, faktor penentu bagi hasil serta contoh-contoh kasus perhitungan bagi hasil dan profit margin perbankan syariah

c. Diskusi dan Konsultasi

Pada saat sosialisasi/pelatihan dan bimbingan disertai dengan diskusi dan konsultasi untuk lebih memantapkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan.

d. Evaluasi Program

Evaluasi pada akhir kegiatan ini dilakukan untuk mengukur keberhasilan dari seluruh program pelatihan. Adapun indikator keberhasilan dari kegiatan ini ditetapkan 80% peserta dalam kegiatan pelatihan ini dapat memahami konsep dan sistem dari perbankan syariah.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Penentuan Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran dalam kegiatan ini adalah kelompok masyarakat yang meliputi para masyarakat, pengurus, dan anggota UMKM kelurahan pekan Tanjung Pura, Kecamatan Tanjung Pura Kabupaten Langkat. Kegiatan pengabdian dilaksanakan di kantor kelurahan desa, ruangan pertemuan Kelurahan Pekan Tanjung Pura, Kecamatan Tanjung Pura Kabupaten Langkat dengan didampingi oleh beberapa dosen dan dibantu oleh mahasiswa Prodi perbankan syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Jam'iyah Mahmudiyah Tanjung Pura.

b. Tahapan Pelatihan

Tahap Perencanaan Kegiatan

Tim pelaksana pada awal kegiatan mengundang para pengurus, dan anggota UMKM kelurahan pekan Tanjung Pura, Kecamatan Tanjung Pura Kabupaten Langkat. Selanjutnya tim pelaksana menentukan sasaran sosialisasi ini adalah para masyarakat umum, pengurus, dan anggota UMKM kelurahan pekan Tanjung Pura.

Pelatihan akad-akad dan produk perbankan syariah meliputi materi-materi dasar tentang filosofi praktis transaksi dibank syariah dari sisi

produk sampai manajemen operasional, dari sisi praktis, birokratis dan akademis. Tahapan materi yang diberikan secara garis besar meliputi:

- i. Identifikasi Transaksi Terlarang: materi ini memberikan pemahaman mengenai akad-akad yang terlarang dalam prinsip muammalah seperti riba, tadlis, taghbir dan persaingan tidak sempurna (*ikhthikar* dan *bai' najasy*).
- ii. Teori Akad dan Wa'ad: materi ini memberikan penjelasan tentang perbedaan antara akad dan wa'ad dalam transaksi. Selain itu dipaparkan mengenai jenis akad (*contract*) dalam bank syariah meliputi profit (*tijarah*) dan non profit (*tabarru*) serta jenis produk dan jasa bank syariah meliputi penghimpunan, penyaluran dan jasa keuangan.
- iii. *Designing Syariah Contract*: materi ini memberikan penjelasan tentang teknik mendesain suatu akad pembiayaan syariah yang meliputi: memahami karakteristik kebutuhan nasabah, memahami kebutuhan nasabah, memahami karakteristik sumber dana pihak ketiga dan memahami akad fiqih yang tepat.
- iv. Karakteristik Pasar Bank Syariah: materi ini memberikan penjelasan tentang keadaan pangsa pasar bank syariah di Indonesia, pertumbuhan rata-rata aset industri perbankan syariah, total aset dan data jaringan kantor di seluruh Indonesia.
- v. Produk-Produk Pembiayaan Bank Syariah: materi ini memberikan penjelasan tentang produk-produk pembiayaan bank syariah meliputi produk pembiayaan konsumtif dan produk pembiayaan produktif, pengertian jenis-jenis produk, dasar hukum, skema dan aplikasinya pada perbankan.
- vi. Teknik Perhitungan Dana Pihak Ketiga dan Pembiayaan: materi ini memberikan penjelasan tentang mekanisme perhitungan bagi hasil yang meliputi metode perhitungan bagi hasil, tahapan perhitungan bagi hasil, faktor penentu bagi hasil serta contoh-contoh kasus perhitungan bagi hasil dan profit margin perbankan syariah.

Tahap Pelaksanaan Kegiatan

Materi penyuluhan disampaikan dalam bentuk powerpoint diberikan kepada peserta sesuai jumlah yang hadir dengan dukungan sarana dan prasarana antara lain laptop, infocus, layar, wireless, alat peraga lainnya dan konsumsi disiapkan oleh tim pengabdian dengan dibantu oleh 2 (orang) dari Prodi perbankan syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Jam'iyah Mahmudiyah Tanjung Pura, dilanjutkan dengan tanya jawab. Pelaksanaan penyuluhan dilakukan sebanyak 2 (Dua) kali kegiatan.

Penyampaian/pemberian teori pada pelaksanaan kegiatan ini dilakukan oleh 2 orang instruktur yang memiliki kapasitas dan kapabilitas dibidang tersebut. Model pelaksanaan kegiatan dilakukan dalam bentuk penyampaian materi, diskusi dan simulasi/latihan terkait dengan beberapa contoh kasus metode perhitungan bagi hasil, tahapan perhitungan bagi hasil, faktor penentu bagi hasil. Tujuan dari kegiatan simulasi ini diharapkan peserta pelatihan dapat mengimplementasikan hasil pelatihan tersebut dalam kehidupan sehari-hari



Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan

Tahap Akhir Kegiatan dan Evaluasi

Evaluasi pada akhir kegiatan ini dilakukan untuk mengukur keberhasilan dari seluruh program pelatihan. Adapun indikator keberhasilan dari kegiatan ini ditetapkan 78% peserta dalam kegiatan pelatihan ini dapat memahami konsep dan sistem dari perbankan syariah. Hasil yang dicapai dari pemberian materi pelatihan ini adalah para masyarakat umum, pengurus, dan anggota UMKM kelurahan pekan Tanjung Pura mendapatkan pemahaman serta keterampilan tentang akad-akad dan produk perbankan syariah yang diharapkan dengan bekal pengetahuan

tersebut dapat diaplikasikan dalam kehidupan berekonomi secara Islami.

Secara umum kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam hal ini program sosialisasi Pelatihan Implementasi Akad-Akad Dan Produk Perbankan Syariah direspon baik oleh masyarakat peserta pelatihan. Setiap peserta mengikuti dengan seksama penjelasan tahapan pelatihan. Peserta yang mengikuti melebihi dari target udangan peserta yang telah ditetapkan yakni 25 orang peserta. Peserta pelatihan secara keseluruhan berjumlah 33 orang.

Pada awal kegiatan dilakukan survey pendahuluan dan wawancara dengan masyarakat sasaran pemberian pelatihan. Berdasarkan hasil survei tersebut diketahui bahwa sebagian besar masyarakat mengetahui akan produk-produk perbankan syariah maupun beberapa akad-akad syariah. Akan tetapi mereka belum mengetahui secara lengkap dan mendalam bagaimana model-model transaksi derivatif dan keuntungan yang dapat diperoleh dari akad-akad maupun produk-produk perbankan syariah di lembaga keuangan syariah yang ada. Sehingga dapat disimpulkan bahwa meskipun masyarakat mengetahui keberadaan produk-produk syariah akan tetapi dalam kehidupan sehari-hari lebih mengutamakan sistem yang sifatnya konvensional yang memang sudah diketahui dan lebih familiar dikalangan masyarakat.

Kegiatan sosialisasi dan pelatihan implementasi akad-akad dan produk perbankan syariah dilaksanakan dalam bentuk pelatihan, diawali dengan ceramah dan diskusi secara teoritis, dilanjutkan dengan praktek dan bimbingan dan konsultasi. Dengan tahapan tahapan kegiatan tersebut, peserta diharapkan memiliki pengetahuan dan ketrampilan lebih dalam terkait dengan bagaimana mengimplementasikan akad-akad dan produk perbankan syariah dalam kehidupan sehari-hari.

4. KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan ini menghasilkan beberapa hal: 1. Terjadi peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta pelatihan dalam hal pemahaman akan akad-akad dan produk perbankan syariah pada UMKM kelurahan pekan Tanjung Pura. 2. Perlunya peningkatan efektifitas sosialisasi ekonomi Islam yang lebih mendalam di setiap lini masyarakat; 3. Perlunya sosialisasi

perbankan syariah melalui strategi pengembangan sumber daya manusia pada UMKM kelurahan pekan Tanjung Pura.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penyusunan tulisan ini pasti ada sedikit kesulitan, kendala, dan hambatan yang dialami. Namun berkat adanya dukungan, dorongan, dan semangat dari orang-orang terdekat, sehingga penulis mampu untuk menyelesaikan tulisan. Untuk itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

- a. Yayasan Jam'iyah Mahmudiyah Tanjung atas dukungan dalam dana maupun moril pada PkM bagi dosen dalam meningkatkan kualitas tri darma perguruan tinggi.
- b. Ketua STAI-Jam'iyah Mahmudiyah Langkat.
- c. Ketua LP2M STAI-Jam'iyah Mahmudiyah Langkat.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, H. (2012). *Perkembangan dan prospek perbankan syariah Indonesia: Tantangan dalam menyongsong MEA 2015*. Makalah disampaikan pada Ceramah Ilmiah Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI), Milad ke-18 IAEI, 13 April 2012.
- Amar, F., & Setiawan, E. (2017). Determinan penggunaan rekening bank syariah pada pengelola masjid di DKI Jakarta. *IKONOMIKA: Journal of Islamic Economics and Business*, 2, 201-212.
- As'ad, S. (2012). Tingkat sosialisasi perbankan syariah terhadap minat masyarakat memilih bank syariah di Kotagede Yogyakarta. *Afkaruna*, 8, 212-221.
- Erfanto, L. (Ed). (2016). *Market share perbankan syariah masih rendah*. Retrieved November May 20, 2018 from <https://ekbis.sindonews.com/read/1104885/178/market-share-perbankan-syariah-masih-rendah-1461855815>.
- Hidayah, A. N., & Kartini, I. A. (2017). Peranan Bank Syariah dalam Sosialisasi dan Edukasi Masyarakat Tentang Kemanfaatan Produk dan Jasa Perbankan Syariah. *Kosmik Hukum*, 16(1), 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*, 1, 62-76.
- Majid, M. N. (2011). Nuansa konvensional dalam perbankan syariah. *Nalar Fiqh*, 4(1), 1-32.
- Muttaqin, A. (2015). Transaksi derivatif di lembaga keuangan syariah. *UNIVERSUM: Jurnal Keislaman dan Kebudayaan*, 9(1), 15-27.
- Siregar, M. (2013). Outlook perbankan syariah 2014. Paper presented at *Seminar Akhir Tahun Perbankan Syariah 2013-Bank Indonesia*, Jakarta, 2013, 16 December.
- Suharto, T. (2016). Praktek bank syariah dan tantangannya. *Al-Amwal: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syari'ah*, 5(1), 2-30.
- Supriyanto, T. (2015). Konsep rate of profit dan stabilitas ekonomi perbankan syariah. *Etikonomi*, 14(2), 175-204.