

**SOSIALISASI PRODUK LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH PADA MASYARAKAT
DESA BATU TEGI KECAMATAN AIR NANINGAN
KABUPATEN TANGGAMUS PROPINSI LAMPUNG**

**Idawati¹⁾
Dedi Satriawan²⁾
Andi Aisyah²⁾
Muhammad Afandi³⁾**

¹⁾ Universitas Muhammadiyah Lampung

²⁾ UIN Raden Intan Lampung

³⁾ UIN Raden Fatah Palembang

email: idawati87@gmail.com

Abstrak

Program Pengabdian kepada Masyarakat dalam bentuk sosialisasi ini dilaksanakan atas dasar kerjasama Dosen UIN Raden Intan Lampung, Dosen UIN Raden Fatah Palembang, Dosen Universitas Muhammadiyah Lampung dengan Pejabat Desa Batu Tegi Kecamatan Air Naningan Kabupaten Tanggamus Propinsi Lampung untuk memberikan sosialisasi kepada masyarakat desa tersebut mengenai Produk Lembaga Keuangan Syariah. Metode yang digunakan ialah dengan mensosialisasikan kepada kelompok masyarakat yang berjumlah 250 orang, dan diselenggarakan di Balai Desa Batu Tegi. Tujuan pengabdian ini ialah untuk mengedukasi masyarakat Desa Batu Tegi tentang produk-produk Lembaga Keuangan Syariah. Hasilnya, Masyarakat Desa Batu Tegi mulai memahami produk yang dimaksud dan mulai mengambil keputusan untuk melakukan transaksi keuangan dengan akad yang sesuai syariat Islam di Lembaga Keuangan Syariah.

Abstract

The Community Service Program in the form of this socialization was carried out on the basis of collaboration between Lecturer of UIN Raden Intan Lampung, UIN Raden Fatah Palembang, University of Muhammadiyah Lampung and Batu Tegi Village Officials Air Naningan District Tanggamus Regency Lampung Province to provide socialization to the village community regarding Sharia Financial Institution Products. The method used is to socialize to a community group of 250 people and is held at the Batu Tegi Village Hall. The purpose of this service is to educate the people of Batu Tegi Village about the products of Islamic Financial Institutions. As a result, the people of Batu Tegi Village began to understand the intended product and began to make a decision to conduct a financial transaction in accordance with the Islamic Sharia agreement in the Islamic Financial Institution.

PENDAHULUAN

Lembaga keuangan syariah secara hakekat didirikan dengan tujuan untuk mempromosikan dan mengembangkan prinsip-prinsip Islam, syariah dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis yang terkait. Prinsip utama yang diikuti oleh lembaga keuangan Syariah itu adalah larangan riba dalam berbagai bentuk transaksi, melakukan kegiatan usaha dan perdagangan berdasarkan perolehan keuntungan yang sah dan memberikan zakat. Terkait dengan hal tersebut di atas, produk memegang peranan penting sebagai salah satu komponen di dalam Lembaga Keuangan Syariah. Masyarakat Desa Batu Tegi yang notabene 100% beragama Islam, ternyata belum mengetahui apa saja produk-produk Lembaga Keuangan Syariah berikut dengan seluk-beluknya. Masyarakat desa setempat melakukan transaksi keuangan dengan prinsip konvensional di lembaga-lembaga keuangan non syariah. Hal tersebut yang melatarbelakangi sosialisasi produk lembaga keuangan syariah kepada warga desa setempat. Berdasarkan latar belakang tersebut di atas, maka rumusan masalah pada pengabdian ini ialah Apakah masyarakat Desa Batu Tegi mengetahui produk pembiayaan di Lembaga Keuangan Syariah? Terkait dengan rumusan masalah tersebut, maka tujuan pengabdian ini ialah untuk mengedukasi masyarakat Desa Batu Tegi yang dijadikan sampel sejumlah 250 orang tentang apa saja produk-produk Lembaga Keuangan Syariah berikut dengan seluk-beluknya.

TEORI YANG DIGUNAKAN

Menurut Soemitra (2013) Lembaga keuangan Syariah dalam dunia keuangan bertindak selaku lembaga yang menyediakan jasa keuangan bagi nasabahnya dengan menerapkan sistem syariah, dimana pada umumnya lembaga ini diatur oleh regulasi keuangan dari pemerintah. Bentuk umum dari lembaga keuangan ini adalah termasuk perbankan, *building society* (sejenis koperasi di Inggris), pialang saham, aset manajemen, modal ventura, koperasi, asuransi, dana

pensiun, dan bisnis serupa lainnya. Di Indonesia lembaga keuangan ini dibagi kedalam 2 kelompok yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank (asuransi, pegadaian, dana pensiun, reksa dana, dan bursa efek). Lembaga keuangan (financial institution) dapat didefinisikan sebagai suatu badan usaha yang aset utamanya berbentuk aset keuangan (financial assets) maupun tagihan-tagihan (claims) yang dapat berupa saham (stocks), obligasi (bonds) dan pinjaman (loans), daripada berupa aktiva riil misalnya bangunan, perlengkapan (equipment) dan bahan baku. Secara umum, Lembaga Keuangan sangat diperlukan dalam perekonomian modern karena fungsinya sebagai mediator antara kelompok masyarakat yang kelebihan dana dan kelompok masyarakat yang memerlukan dana.

Produk merupakan titik pusat dari kegiatan pemasaran karena produk merupakan hasil dari suatu perusahaan yang dapat ditawarkan ke pasar untuk di konsumsi dan merupakan alat dari suatu perusahaan untuk mencapai tujuan dari perusahaannya. Suatu produk harus memiliki keunggulan dari produk-produk yang lain baik dari segi kualitas, desain, bentuk, ukuran, kemasan, pelayanan, garansi, dan rasa agar dapat menarik minat konsumen untuk mencoba dan membeli produk tersebut.

Pengertian Produk adalah sesuatu yang memberikan manfaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki oleh konsumen. Produk biasanya digunakan untuk dikonsumsi baik untuk kebutuhan rohani maupun jasmani. Untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan akan produk, maka konsumen harus mengorbankan sesuatu sebagai balas jasanya, misalnya dengan cara pembelian segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Secara konseptual produk adalah pemahaman subyektif dari produsen atas sesuatu yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan kegiatan konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi

serta daya beli pasar. Selain itu produk dapat pula didefinisikan sebagai persepsi konsumen yang dijabarkan oleh produsen melalui hasil produksinya. Produk dipandang penting oleh konsumen dan dijadikan dasar pengambilan keputusan pembelian (Yana, 2011:36).

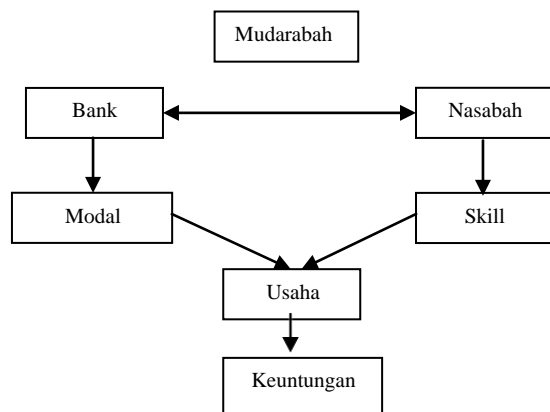
Pembiayaan Bagi Hasil

Merupakan konsep pembiayaan yang adil dan memiliki nuansa kemitraan yang sangat kental, hasil yang diperoleh dibagi berdasarkan perbandingan (nisbah) yang disepakati dan bukan sebagaimana penempatan suku bunga pada bank dan koperasi konvensional. Pada produk pembiayaan bagi hasil ini menggunakan akad mudharabah.

Mudharabah

Mudharabah sendiri yaitu akad kerja sama usaha antara *shahibul maal* (pemilik dana) dan *mudharib* (pengelola dana) dengan nisbah bagi hasil sesuai kesepakatan di muka. Jika usaha mengalami kerugian, maka seluruh kerugian ditanggung oleh pemilik dana, kecuali bila ditemukan adanya kelalaian atau kesalahan oleh pengelola dana, seperti penyelewengan, kecurangan, dan penyalahgunaan dana. (Muhamad, 2014:231)

Skema Mudharabah



Mudharah Dalam Teknis Perbankan

Pengertian (dalam konteks pembiayaan) keuntungan usaha dibagi berdasarkan perbandingan nisbah yang telah disepakati dan pada akhir periode kerja sama nasabah harus mengembalikan semua modal usaha lembaga keuangan.

dalam hal terjadi kerugian, akan menjadi tanggungan lembaga keuangan, kecuali bila dilibatkan oleh kelalaian nasabah. Untuk

menghindari kemungkinan terjadinya kerugian, lembaga keuangan harus memahami karakteristik resiko usaha tersebut dan kerjasama dengan nasabah untuk mengatasi berbagai masalah (Rivai, 2010:131)

Aplikasi (dalam konteks pembiayaan)

pembiayaan modal kerja; modal kerja modal bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang industri, perdagangan dan jasa

pembiayaan investasi khusus; untuk pengadaan barang-barang modal,aktiva tetap, dan sebagainya.

pembiayaan investasi khusus; BMT bertindak dan memosisikan diri sebagai arranger yang mempertemukan kepentingan pemilik dana, seperti yayasan lembaga keuangan non bank, dengan pengusaha yang memerlukan.

Cara Menentukan Nisbah

Nisbah merupakan faktor penting dalam menentukan bagi hasil. Sebab, nisbah merupakan aspek yang disepakati bersama antara kedua belah pihak yang melakukan transaksi. Dan untuk mennetukan nisbah bagi hasil, perlu diperhatikan aspek-aspek berikut: Data usaha, Kemampuan angsuran, Hasil usaha yang dijalankan atau tingkat return actual bisnis, Nisbah pembiayaan, Distribusi pembagian hasil. Penentuan nisbah bagi hasil dibuat sesuai dengan jenis pembiayaan mudharabah yang dipilih. Ada dua jenis pembiayaan mudharabah, yaitu mudharabah mutlaqoh dan mudharabah muqqayadah (Rivai, 2010:132)

Musarakah

Musarakah merupakan kerjasama dimana dua atau lebih pengusaha bekerjasama sebagai mitra usaha dalam bisnis. Masing-masing pihak menyertakan modalnya dan ikut mengelola usaha tersebut. Keuntungan dan kerugian akan dibagi berdasarkan persentase penyertaan modalnya (Zahroh Z.A:2014). Syarat akad musarakah: berlakunya akad, sahnya akad, terealisasinya akad , syarat lazim. Rukun akad: pelaku akad, objek akad, ijab dan qabul.

Teknis perbankan yang diterapkan pada pembiayaan ini adalah sama halnya dengan pembiayaan mudharabah, menggunakan metode revenue sharing dikarenakan resiko yang ditanggung kecil. Jika menggunakan metode ini, pemilik dana tidak pernah rugi atau minimal bagi hasil.

Pembiayaan Jual Beli

Pembiayaan pada intinya berarti I Believe, I Trust. 'saya percaya' atau 'saya menaruh kepercayaan'. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (trust), berarti lembaga pembiayaan selaku shohibul mal menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar dan adil, harus disertai dengan ikatan dan syarat syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak (Zahroh Z.A, 2014:2).

Konsep jual beli mengandung beberapa kebaikan antara lain pembiayaan yang diberikan selalu terkait dengan sector riil, karena yang menjadi dasar adalah barang yang diperjual belikan. Disamping itu harga yang telah disepakati tidak akan mengalami perubahan sampai dengan berakhirnya.

Murabahah

Akad jual beli antar BMT dan anggota atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang disepakati bersama. BMT akan menwakalahkan barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada anggota dengan harga setelah ditambah keuntungan yang disepakati. Dalam pembiayaan jual beli ini menggunakan akad murabahah.

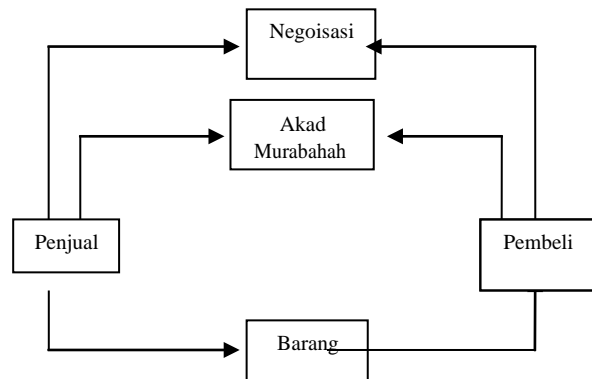
Murabahah sendiri yaitu penjualan dengan harga pembelian barang berikutuntung yang diketahui. Dalam pengertian lain murabahah adalah akad jualbeli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli (Zahroh Z.A, 2014:3)

Syarat-syarat dan rukun murabahah

Rukun murabahah antara lain yaitu: Ba'iu (penjual), Musytari (pembeli), Mabi' (barang yang diperjual belikan), Tsaman (harga barang), Ijab qabul (pernyataan sudah terima), Syarat murabahah, Syarat yang berakad (ba'iu dan musytari) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa; Barang yang diperjual belikan (mabi') tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas; Harga barang (tsaman) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas; dan Pernyataan serah terima (ijab qabul) harus jelas dengan

menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.

Skema murabahah



Lembaga keuangan syariah membeli dahulu barang yang akan dibeli oleh nasabah setelah ada perjanjian sebelumnya. Setelah barang dibeli atas nama lembaga keuangan syariah kemudian dijual ke nasabah dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan sesuai kesepakatan. Pembelian dapat dilakukan secara tunai (cash), atau tangguh, baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Pada umumnya nasabah membayar secara tangguh. tipe kedua mirip dengan tipe yang pertama, tapi perpindahan kepemilikan langsung dari supplier kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan lembaga keuangan syariah langsung kepada penjual pertama/supplier. Nasabah selaku pembeli akhir menerima barang penerapan prinsip pembiayaan Syariah setelah sebelumnya melakukan perjanjian murabahah dengan lembaga keuangan syariah. Pembelian dapat dilakukan secara tunai (cash), atau tangguh baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Pada umumnya, nasabah membayar secara tangguh. Transaksi ini lebih dekat dengan murabahah yang asli, tapi rawan dari aspek legal.

Contoh lain dalam skema ini untuk seorang pedagang yang hendak membeli barang dagangan melalui pembiayaan murabahah. Pedagang tersebut mengajukan permohonan kepada BMT, lalu BMT membelikan barang tersebut kepada supplier, kemudian BMT menyerahkan barang pesanan kepada pedagang dengan tingkat margin yang telah

disepakati ketika akad, lalu pedagang membayar harga barang kepada BMT secara tunai maupun melalui cicilan beserta margin yang disepakati.

Fatwa DSN MUI Terkait Pembiayaan Murabahah

Murabahah sebagai pembiayaan tentu memiliki sebuah aturan khusus agar transaksinya tidak keluar dari syariah Islam. Aturan khusus tersebut dimuat dalam sebuah Fatwa MUI (2000) tentang ketentuan murabahah yang dapat disarikan sebagai berikut (Haryoso, 2017:1): Barang yang diperjualbelikan tidak di haramkan oleh syariah Islam, BMT membiayai sebagian atau keseluruhan harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya, BMT membelikan barang yang diperlukan nasabah atas nama BMT sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba, BMT harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang, BMT kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini BMT harus memberitahukan secara jujur harga pokok pembelian barang berikut biaya yang diperlukan. Jika BMT hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik BMT.

Ba'i Assalam

Sebagaimana dapat dipahami dari namanya, yaitu as salam yang berarti penyerahan, atau as salaf, yang artinya mendahulukan, maka para ulama' telah menyepakati bahwa pembayaran pada akad as salam harus dilakukan di muka atau kontan, tanpa ada sedikitpun yang terhutang atau ditunda. Telah diketahui bahwa akad salam ialah akad penjualan barang dengan kriteria tertentu dan pembayaran di muka. Maka menjadi suatu keharusan apabila barang yang dipesan yaitu barang yang dapat ditentukan melalui penyebutan kriteria. Penyebutan kriteria ini bertujuan untuk menentukan barang yang diinginkan oleh kedua belah pihak, seakan-akan barang yang dimaksud ada dihadapan mereka berdua. Dengan demikian, ketika jatuh tempo, diharapkantidak terjadi percekocokan

kedua belah pihak seputar barang yang dimaksud. Dalam jual beli ini nasabah sebagai pembeli dan pemesan memberikan uangnya di tempat akad sesuai dengan harga barang yg dipesan dan sifat barang telah disebutkan sebelumnya. Uang yang tadi diserahkan menjadi tanggungan bank sebagai penerima pesanan dan pembayaran dilakukan dengan segera.

Syarat dan Rukun Akad Salam dalam transaksi Bai' as Salam harus memenuhi 5 (lima) rukun yang mensyaratkan harus ada pembeli, penjual, modal (uang), barang, dan ucapan (sighot). Bai' as Salam berbeda dengan ijon, sebab pada ijon, barang yang dibeli tidak diukur dan ditimbang secara jelas dan spesifik, dan penetapan harga beli sangat tergantung kepada keputusan si tengkulak yang mempunyai posisi lebih kuat. Aplikasi Bai' as Salam pada Lembaga BMT biasanya dipergunakan pada pembiayaan bagi petani dengan jangka waktu yang relatif pendek, yaitu 2-6 bulan. BMT dapat menjual kembali barang yang dibeli kepada pembeli kedua, misalnya kepada Bulog, Pedagang Pasar Induk, atau Grosir. Penjualan kembali kepada pembeli kedua ini dikenaldengan istilah "Salam Paralel".

Syarat-syarat terjadinya bai' as-salam (Qusthoniah, 2016:92): muslim (pembeli), muslim ilaihi (penjual), modal atau uang, muslim fih (barang), dan shighah (ucapan). Sementara syarat akad salam adalah pembayaran dilakukan di muka (kontan). Sebagaimana dapat dipahami dari namanya, yaitu as salam yang berarti penyerahan, atau as salaf, yang artinya mendahulukan, maka para ulama' telah menyepakati bahwa pembayaran pada akad as salam harus dilakukan di muka atau kontan, tanpa ada sedikitpun yang terhutang atau ditunda. Adapun bila pembayaran ditunda (dihutang) sebagaimana yang sering terjadi, yaitu dengan memesan barang dengan tempo satu tahun, kemudian ketika pembayaran, pemesan membayar dengan menggunakan cek atau bank garansi yang hanya dapat dicairkan setelah beberapa bulan yang akan datang, maka akad seperti ini terlarang dan haram hukumnya.

Dilakukan pada barang-barang yang memiliki kriteria jelas telah diketahui bahwa akad salam ialah akad penjualan barang dengan kriteria

tertentu dan pembayaran di muka. Maka menjadi suatu keharusan apabila barang yang dipesan adalah barang yang dapat ditentukan melalui penyebutan kriteria. Penyebutan kriteria ini bertujuan untuk menentukan barang yang diinginkan oleh kedua belah pihak, seakan-akan barang yang dimaksud ada dihadapan mereka berdua. Dengan demikian, ketika jatuh tempo, diharapkan tidak terjadi perpecahan kedua belah pihak seputar barang yang dimaksud. Adapun barang-barang yang tidak dapat ditentukan kriterianya, misalnya: kulit binatang, sayur mayur dan lain-lain, maka tidak boleh diperjual-belikan dengan cara salam. Penyebutan kriteria barang pada saat akad dilangsungkan penjual dan pembeli berkewajiban untuk menyepakati kriteria barang yang dipesan. Kriteria yang dimaksud di sini ialah segala hal yang bersangkutan dengan jenis, macam, warna, ukuran, jumlah barang serta Analisis Kritis Akad Salam di Perbankan Syari'ah. setiap kriteria yang diinginkan dan dapat mempengaruhi harga barang. Sebagai contoh: Bila A hendak memesan beras kepada B, maka A berkewajiban untuk menyebutkan: jenis beras yang dimaksud, tahun panen, mutu beras, daerah asal serta jumlah barang. Masing-masing kriteria ini mempengaruhi harga beras, karena sebagaimana diketahui bersama harga beras akan berbeda sesuai dengan perbedaan jenisnya, misalnya: beras rojo lele lebih mahal dibanding dengan beras IR. Adapun jumlah barang, maka pasti mempengaruhi harga beras, sebab beras 1 ton sudah barang tentu lebih mahal bila dibandingkan dengan beras 1 kwintal dari jenis yang sama.

Penentuan tempo penyerahan barang pesanan tidak aneh bila pada akad salam, kedua belah pihak diwajibkan untuk mengadakan kesepakatan tentang tempo pengadaan barang pesanan. Dan tempo yang disepakati menurut kebanyakan ulama haruslah tempo yang benar-benar mempengaruhi harga barang. Barang pesanan tersedia di pasar pada saat jatuh tempo pada saat menjalankan akad salam, kedua belah pihak diwajibkan untuk memperhitungkan ketersediaan barang pada saat jatuh tempo. Persyaratan ini demi menghindarkan akad salam dari praktek tipu-menipu dan untung-untungan, yang keduanya nyata-nyata diharamkan dalam syari'at Islam. Sebagai contoh: Bila seseorang memesan buah musiman seperti durian atau mangga dengan

perjanjian: "Barang harus diadakan pada selain waktu musim buah durian dan mangga", maka pemesanan seperti ini tidak dibenarkan. Selain mengandung unsur ghoror (untung-untungan), akad semacam ini juga akan menyusahkan salah satu pihak. Padahal diantara prinsip dasar perniagaan dalam islam ialah "memudahkan", Barang pesanan adalah barang yang pengadaannya dijamin pengusaha yang dimaksud dengan barang yang terjamin adalah barang yang dipesan tidak ditentukan selain kriterianya. Adapun pengadaannya, maka diserahkan sepenuhnya kepada pengusaha, sehingga ia memiliki kebebasan dalam hal tersebut. Pengusaha berhak untuk mendatangkan barang dari ladang atau persediaan yang telah ada, atau dengan membelinya dari orang lain. Persyaratan ini bertujuan untuk menghindarkan akad salam dari unsur ghoror (untung-untungan), sebab bisa saja kelak ketika jatuh tempo, pengusaha –dikarenakan suatu hal- tidak bisa mendatangkan barang dari ladangnya, atau dari perusahaannya.

METODOLOGI PENGABDIAN

Penulis melaksanakan pengabdian dengan cara mewawancarai beberapa warga masyarakat Desa Batu Tegi untuk menggali sejauh mana mereka mengetahui produk-produk Lembaga Keuangan Syariah. Setelah itu, penulis menetapkan 250 orang sampel untuk dijadikan sebagai peserta sosialisasi yang dilaksanakan di Aula Desa Batu Tegi atas dasar kerjasama dengan pihak Pamong Desa setempat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum dilaksanakan program Sosialisasi Produk Lembaga Keuangan Syariah, masyarakat benar-benar buta akan produk yang dimaksud di dalam sosialisasi ini. Masyarakat bahkan tidak mengetahui riba, hukum riba, dan akibat dari riba itu sendiri. Bahkan tidak satupun masyarakat Desa Batu Tegi yang merupakan nasabah lembaga keuangan syariah, akibat nihilnya informasi yang masuk di masyarakat. Kondisi saat pelaksanaan program ini, masyarakat benar-benar heran dengan produk-produk bank syariah yang asing di telinga mereka. Bahkan masyarakat tidak tahu apa itu “pembiayaan”, “akad”, dan kata-kata lembaga keuangan syariah.

Keadaan masyarakat setelah mengenal lembaga keuangan syariah dan produk-produk lembaga keuangan syariah sangat senang dan antusias, dengan adanya produk tersebut menjadi jalan keluar dari permasalahan sebelumnya, yakni pinjaman kredit di bank konvensional. Masyarakat kini mulai paham bahwa dalam *Syari'ah* tidak ada yang namanya “bunga” dan mulai beralih dan benar-benar antusias dengan kegiatan ekonomi islam. Masyarakat benar-benar tertarik dan langsung mengambil langkah mengubah koperasi BUMDES (Badan Usaha Milik Desa) yang semula menggunakan bunga menjadi koperasi yang berlandaskan *Syari'ah*. *Alhamdulillah*.

KESIMPULAN

Dengan dilaksanakannya program Sosialisasi Produk Lembaga Keuangan Syariah, masyarakat yang kebanyakan bermata pencaharian bertani dapat mengetahui adanya produk pembiayaan di lembaga keuangan syariah. Penggunaan metode penggambaran contoh yang sesuai dengan kegiatan sehari-hari memicu antusias dan minat masyarakat sehingga dapat memudahkan dalam memahami suatu konsep atau materi. Masyarakat perlu banyak penyuluhan guna memberikan keterbukaan informasi tentang lembaga keuangan syariah dan produk-produknya.

SARAN

Berdasarkan atas uraian tersebut di atas maka untuk kemajuan dan perkembangan Desa Batu Tegi, penulis memiliki beberapa saran yang diajukan sebagai rekomendasi yaitu: Masyarakat membutuhkan akses yang mudah ke lembaga keuangan syariah, karena di Desa Batu Tegi atau di sekitar Kabupaten Tanggamus sulit ditemui Lembaga Keuangan Syariah; Metode sosialisasi cukup baik dilaksanakan untuk memberikan informasi kepada masyarakat; Koperasi BUMDES terus melaksanakan dan mengembangkan kegiatan koperasi yang berlandaskan syariah; Untuk pengembangan kebiasaan *halal lifestyle* harus saling mengingatkan satu sama lain penduduk Desa Batu Tegi, agar sebutan Desa Wisata Religi Batu Tegi benar-benar terealisasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, Nana Herdiana, *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2013.
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009.
- Fitra Ananda, “Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan *Mudharabah* dari BMT At-Taqwa Halmahera Di Kota Semarang”. Universitas Diponegoro, Semarang 2011.
- Hening Yustika, “Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Setelah Binaan BKM Arta Kawula Di Kecamatan Semarang Barat Kota Semarang”.
- Indra, “Penerapan Jual Beli *Istishna* Pada Penjualan Sampan di Desa Pangkalan Terap Kecamatan Teluk Meranti Kabupaten Pelalawan”. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2013.
- Lukman Haryoso, Penerapan Prinsip Pembiayaan Syariah (*Murabahah*) Pada BMT Bina Usaha Di Kabupaten Semarang, *Jurnal Law and Justice* (2017).
- Muhammad, *Manajemen Keuangan Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014.
- Muhammad Dwi Ari S, Drs. Handoyo Djoko Waluyo, M.Si 2 Sari Listyoni, S.Sos, M.A.B 3, “Pengaruh Produk Tabungan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Pada KJKS BMT Binna Umat Sejahtera Kec. Lasem”, Universitas Diponegoro, Semarang 2011.
- Veitzhal Rivai, M.B.A, Andria Permata Veitzhal. B. Acct., M.B.A, *Islamic Financial Management*. STAI Metro, 2010.
- Qusthoniah, “Analisis Kritis Akad Salam Di Perbankan Syariah”. FIAI Universitas Islam Indragiri, 2016.

Rachmat Hidayat, “Pengaruh Kualitas Layanan, Kualitas Produk dan Nilai Nasabah Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Nasabah Bank Mandiri”. Universitas Trunojoyo Madura, 2014.

Russely Inti Dwi Permata Fransisca Yaningwati Zahroh Z.A, Analisis, “Pengaruh Pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* Terhadap Tingkat Profitabilitas *Return On Equity*”. Universitas Brawijaya Malang, 2014.

Sugiono, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Alfabeta 2016.