

**EDUKASI PEMAHAMAN PRODUK PEMBIAYAAN PRODUKTIF BANK SYARIAH
INDONESIA KC MATARAM HASANUDIN PADA PEDAGANG DI PASAR
CAKRANEGARA MATARAM**

Misjuliana¹, Lisa Ramdayani², Ida Ayu Putri Suprpti³

¹²³,Program Studi Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Mataram, Kota Mataram, Indonesia.

misjuliana07@gmail.com,lisaaramdayaniii@gmail.com,putriunram@unram.ac.id

ABSTRAK

Perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia memberikan berbagai alternatif pembiayaan yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Namun, pemanfaatan produk pembiayaan produktif masih belum optimal karena sebagian pedagang belum memiliki pemahaman yang memadai mengenai karakteristik, manfaat, serta prosedur pengajuan pembiayaan syariah. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan memberikan edukasi kepada pedagang di Pasar Cakranegara Kota Mataram mengenai produk pembiayaan produktif Bank Syariah Indonesia KC Mataram Hasanudin. Adapun Jumlah Pedagang yang mengikuti Kegiatan Pengabdian ini Berjumlah 15 Orang. Metode yang digunakan berupa penyuluhan secara langsung disertai dengan penyampaian materi, diskusi, dan sesi tanya jawab. Materi yang disampaikan meliputi pengertian pembiayaan produktif, manfaat, persyaratan, serta mekanisme pengajuan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KC Mataram Hasanudin. Melalui kegiatan ini, diharapkan pedagang memperoleh pemahaman mengenai produk pembiayaan produktif sehingga dapat mempertimbangkan pembiayaan syariah sebagai salah satu alternatif permodalan usaha.

Kata kunci: Edukasi, Pembiayaan Produktif, Bank Syariah Indonesia, UMKM.

ABSTRACT

The growth of the Islamic banking industry in Indonesia has provided various financing alternatives that can be utilized by Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs). However, the utilization of productive financing products remains suboptimal because some merchants do not yet have a sufficient understanding of the characteristics, benefits, and application procedures for Islamic financing. This community service activity aims to educate merchants at Cakranegara Market in Mataram City about the productive financing products offered by Bank Syariah

Article history

Received: Juli 2026

Reviewed: Juli 2026

Published: Juli 2026

Plagirism checker no 80

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

Indonesia's Mataram Hasanudin Branch. A total of 15 merchants participated in this community service activity. The method used consisted of direct outreach sessions accompanied by presentations, discussions, and Q&A sessions. The material presented covered the definition of productive financing, its benefits, requirements, and the application process at Bank Syariah Indonesia's Mataram Hasanudin Branch. Through this activity, it is hoped that the merchants will gain an understanding of productive financing products so they can consider sharia financing as an alternative source of business capital.

Keywords: Education, Productive Financing, Bank Syariah Indonesia, MSMEs.

A. PENDAHULUAN

Perbankan syariah di Indonesia terus mengalami perkembangan yang ditandai dengan semakin beragamnya produk dan layanan keuangan yang ditawarkan kepada masyarakat. Produk dan layanan tersebut dirancang untuk memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat, termasuk kebutuhan pembiayaan bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Salah satu produk pembiayaan yang memiliki peran penting dalam mendukung pengembangan usaha adalah pembiayaan produktif. Produk pembiayaan ini dirancang untuk membantu pelaku usaha memperoleh tambahan modal sesuai dengan prinsip-prinsip syariah sehingga dapat meningkatkan keberlangsungan dan pengembangan usahanya.

Meskipun demikian, pemanfaatan produk pembiayaan produktif perbankan syariah masih belum optimal. Salah satu penyebabnya adalah rendahnya pemahaman masyarakat mengenai karakteristik, manfaat, persyaratan, dan mekanisme pengajuan pembiayaan syariah. Kurangnya informasi yang diterima masyarakat juga menyebabkan masih adanya anggapan bahwa produk perbankan syariah tidak berbeda dengan produk perbankan konvensional. Oleh karena itu, edukasi mengenai produk pembiayaan syariah perlu dilakukan secara berkelanjutan untuk meningkatkan literasi keuangan syariah masyarakat (Kusnandar, 2018; Daud et al., 2020).

Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa edukasi dan sosialisasi berperan penting dalam meningkatkan literasi keuangan syariah masyarakat. Nasution dan Matondang (2022) menjelaskan bahwa kegiatan sosialisasi perbankan syariah mampu meningkatkan pengetahuan masyarakat mengenai produk dan layanan bank syariah. Selain itu, Dewi dan Prasetyo (2022) menyatakan bahwa masih terdapat kesalahpahaman masyarakat terhadap pembiayaan syariah sehingga diperlukan edukasi yang berkelanjutan agar masyarakat lebih memahami manfaat dan mekanisme pembiayaan syariah.

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan memberikan edukasi kepada pedagang di Pasar Cakranegara Kota Mataram mengenai produk pembiayaan produktif Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Mataram Hasanudin. Edukasi difokuskan

ISSN : 3025-9495

pada pemberian pemahaman mengenai konsep pembiayaan produktif, persyaratan pengajuan pembiayaan, serta mekanisme pengajuan pembiayaan sehingga pedagang memperoleh informasi yang memadai mengenai produk pembiayaan syariah sebagai salah satu alternatif permodalan usaha.

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Pasar Cakranegara, Kota Mataram, dengan sasaran para pedagang yang berpotensi memanfaatkan produk pembiayaan produktif sebagai alternatif permodalan usaha. Kegiatan ini bertujuan memberikan edukasi mengenai produk pembiayaan produktif Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Mataram Hasanudin melalui penyampaian informasi secara langsung kepada pedagang.

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah edukasi secara langsung dengan memanfaatkan brosur sebagai media edukasi. Sebanyak 15 brosur dibagikan kepada pedagang yang menjadi sasaran kegiatan. Brosur tersebut memuat informasi mengenai produk pembiayaan produktif Bank Syariah Indonesia (BSI), meliputi konsep pembiayaan produktif, persyaratan pengajuan pembiayaan, serta mekanisme pengajuan pembiayaan. Penggunaan brosur sebagai media edukasi dipilih karena dapat memberikan informasi tertulis yang dapat dibaca kembali oleh pedagang setelah kegiatan berlangsung, sehingga informasi yang telah disampaikan dapat dipahami dengan lebih baik.

Setelah pembagian brosur, penjelasan dilakukan secara langsung kepada setiap pedagang mengenai isi brosur yang telah diterima. Penyampaian informasi dilakukan secara sederhana dan komunikatif agar pedagang lebih mudah memahami informasi mengenai produk pembiayaan produktif Bank Syariah Indonesia (BSI).

Informasi yang diberikan meliputi konsep pembiayaan produktif, tujuan pembiayaan produktif, persyaratan pengajuan pembiayaan, serta mekanisme pengajuan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia (BSI). Selain itu, dijelaskan pula dokumen-dokumen yang perlu dipersiapkan oleh calon nasabah dalam proses pengajuan pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Dokumentasi pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Dokumentasi Pembagian Brosur Produk Pembiayaan Produktif

C. HASIL DAN DISKUSI

Berdasarkan hasil observasi selama pelaksanaan kegiatan, sebagian besar pedagang telah mengenal keberadaan Bank Syariah Indonesia (BSI), namun belum memahami secara rinci mengenai karakteristik produk pembiayaan produktif, persyaratan pengajuan pembiayaan, serta mekanisme pengajuan pembiayaan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pemahaman pedagang mengenai produk pembiayaan syariah masih perlu ditingkatkan agar pemanfaatan layanan pembiayaan produktif dapat dilakukan secara optimal sesuai dengan kebutuhan usaha.

Permasalahan yang ditemukan di lapangan menunjukkan bahwa sebagian pedagang masih mengandalkan modal pribadi atau pinjaman dari keluarga maupun lembaga keuangan informal untuk memenuhi kebutuhan modal usaha. Kondisi ini dipengaruhi oleh keterbatasan informasi mengenai produk pembiayaan syariah serta anggapan bahwa proses pengajuan pembiayaan di perbankan relatif rumit. Temuan tersebut sejalan dengan pendapat Suhayati dan Rahman (2021) yang menyatakan bahwa rendahnya literasi keuangan menyebabkan pelaku UMKM cenderung memilih sumber pembiayaan informal dibandingkan lembaga keuangan formal.

Melalui kegiatan edukasi berupa pembagian brosur yang disertai penjelasan secara langsung, pedagang memperoleh informasi mengenai konsep pembiayaan produktif, persyaratan pengajuan pembiayaan, serta mekanisme pengajuan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia (BSI). Penyampaian informasi secara langsung juga memberikan kesempatan kepada pedagang untuk memperoleh penjelasan yang lebih jelas mengenai produk pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan usahanya.

Kegiatan edukasi ini diharapkan dapat menjadi salah satu upaya dalam meningkatkan literasi keuangan syariah di kalangan pedagang Pasar Cakranegara Kota Mataram. Dengan bertambahnya informasi mengenai produk pembiayaan produktif Bank Syariah Indonesia (BSI), pedagang diharapkan memiliki pemahaman yang lebih baik mengenai alternatif pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah sebagai sumber permodalan usaha.

D. PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan kepada pedagang Pasar Cakranegara Kota Mataram, dapat disimpulkan bahwa:

1. Kegiatan edukasi mengenai produk pembiayaan produktif Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Mataram Hasanudin telah dilaksanakan melalui pembagian 15 brosur dan pemberian penjelasan secara langsung kepada pedagang. Informasi yang diberikan meliputi konsep pembiayaan produktif, persyaratan pengajuan pembiayaan, serta mekanisme pengajuan pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah.
2. Hasil observasi selama pelaksanaan kegiatan menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang telah mengenal keberadaan Bank Syariah Indonesia (BSI), namun belum memahami secara rinci mengenai produk pembiayaan produktif, persyaratan, dan

ISSN : 3025-9495

mekanisme pengajuan pembiayaan. Oleh karena itu, kegiatan edukasi ini menjadi salah satu upaya untuk memberikan informasi dan meningkatkan literasi keuangan syariah di kalangan pedagang.

Saran

1. Kegiatan edukasi mengenai produk pembiayaan produktif Bank Syariah Indonesia (BSI) perlu dilakukan secara berkelanjutan agar informasi yang diterima pedagang semakin luas dan mudah dipahami.
2. Bank Syariah Indonesia (BSI) diharapkan dapat meningkatkan sosialisasi produk pembiayaan produktif kepada pelaku UMKM melalui kegiatan edukasi yang dilakukan secara langsung maupun melalui media informasi yang mudah diakses masyarakat.
3. Kegiatan pengabdian selanjutnya dapat dilaksanakan dengan melibatkan jumlah peserta yang lebih banyak serta menggunakan media edukasi yang lebih beragam sehingga penyampaian informasi mengenai produk pembiayaan syariah dapat menjangkau lebih banyak pelaku usaha.

DAFTAR REFRESI

- Daud, A., Putri, S., Anjani, U., & Syariah, P. P. (2020). *SYARIAH*. 3(2).
- Nugroho, H., Hilalludin, S., Tinggi, S., Tarbiyah, I., Yogyakarta, M., & Alma, U. (2025). Analisis Efektivitas Pembiayaan Murabahah Terhadap Pemberdayaan Umkm Di Indonesia Pendahuluan Sektor Usaha Mikro , Kecil , dan Menengah (UMKM) memiliki peranan. *Jurnal Al-Hilali*, 1(1), 31-41.
- Rachmawati, E. N., Manik, N., Rizky, F. Al, & Syariah, P. (2025). *Titian Resak Kecamatan Siberida Kabupaten Indragiri Hulu*. 2(1), 68-76.
<https://doi.org/10.25299/ijtima.2024.21756>
- Nadila, N. (2022). *Implementasi Pengelolaan Dokumen Kredit Management System Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Unit Karangan Kalimantan Barat*.
- Nasution, H. F., & Zulaika Matondang. (2022). Sosialisasi Bank Syariah Kepada Pedagang Kelurahan Timbangan Kota Padangsidempuan. *Karunia: Jurnal Hasil Pengabdian Pedagang Indonesia*, 1(3), 17-23. <https://doi.org/10.58192/karunia.v1i3.396>
- Nurfauzia. (2013). Mekanisme Peralihan (Take Over) Kredit Perbankan Di Indonesia. *Lex Specialist*, 90-106.
- Robbaniyah, Q., Octofrezi, P., & Faidah, K. N. (2025). A Peningkatan Mutu Pembelajaran di TPQ Samawi Karangploso melalui Pendekatan Community-Based Participatory Research (CBPR). *Pedagang Berdaya Dan Inovasi*, 6(1), 24-29.
<https://www.mayadani.org/index.php/MAYADANI/article/view/228>
- Sangian, D. A., Dengo, S., & Pombengi, J. D. (2018). Pendekatan Partisipatif Dalam Pembangunan Di Desa Tawaang Kecamatan Tenga Kabupaten Minahasa Selatan. *E-Journal Unsrat*, 2(1), 1-10.
- Susilawaty, A., Tasruddin, R., Ahmad, D., & Salenda, K. (2016). *Panduan Riset berbasis komunitas (Community Based Research)* (Issue 1).
- Wahyudin, M., Islam, A., & Muhammad, A. (2024). *Efektivitas Layanan dan Administrasi dalam Optimalisasi Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk Pengembangan Usaha Pedagang*. 02(Desember), 45-54.
- Nadila, N. (2022). *Implementasi Pengelolaan Dokumen Kredit Management System Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Unit Karangan Kalimantan Barat*.
- Nasution, H. F., & Zulaika Matondang. (2022). Sosialisasi Bank Syariah Kepada Pedagang Kelurahan Timbangan Kota Padangsidempuan. *Karunia: Jurnal Hasil Pengabdian Pedagang Indonesia*, 1(3), 17-23. <https://doi.org/10.58192/karunia.v1i3.396>
- Nurfauzia. (2013). Mekanisme Peralihan (Take Over) Kredit Perbankan Di Indonesia. *Lex Specialist*, 90-106.
- Robbaniyah, Q., Octofrezi, P., & Faidah, K. N. (2025). A Peningkatan Mutu Pembelajaran di

ISSN : 3025-9495

TPQ Samawi Karangploso melalui Pendekatan Community-Based Participatory Research (CBPR). *Pedagang Berdaya Dan Inovasi*, 6(1), 24-29.
<https://www.mayadani.org/index.php/MAYADANI/article/view/228>

Sangian, D. A., Dengo, S., & Pombengi, J. D. (2018). Pendekatan Partisipatif Dalam Pembangunan Di Desa Tawaang Kecamatan Tenga Kabupaten Minahasa Selatan. *E-Journal Unsrat*, 2(1), 1-10.

Susilawaty, A., Tasruddin, R., Ahmad, D., & Salenda, K. (2016). *Panduan Riset berbasis komunitas (Community Based Research)* (Issue 1).

Wahyudin, M., Islam, A., & Muhammad, A. (2024). *Efektivitas Layanan dan Administrasi dalam Optimalisasi Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk Pengembangan Usaha Pedagang*. 02(Desember), 45-54.