

## Edukasi Tabungan Easy Bank Syariah Indonesia Pada Masyarakat Jombang

Peni Haryanti, Dewi Fitriana, Sri Pataya Komaria, Rizky Asyam Ramadhani  
Universitas Hasyim Asy'ari Tebuireng Jombang  
Email : [peniha1190@gmail.com](mailto:peniha1190@gmail.com)

### Abstrak

*Bank Syariah adalah suatu lembaga perbankan yang menggunakan prinsip syariat islam dalam sistem dan operasionalnya. Perbankan Syariah sebagai alternatif untuk masyarakat khususnya umat islam yang sebelumnya menggunakan perbankan konvensional dalam transaksi keuangannya. Perbankan Syariah memiliki peluang dan potensi yang besar, hal ini didukung dengan pesatnya perkembangan perbankan Syariah di Indonesia sehingga produk perbankan Syariah diharapkan mampu meningkatkan perekonomian. Namun banyaknya masyarakat yang belum memahami seperti apa produk dan layanan yang ada di bank syariah Indonesia menjadi hambatan untuk perkembangan dari perbankan Syariah itu sendiri, serta menghambat perkembangan literasi keuangan syariah di Indonesia. Oleh karena itu edukasi mengenai produk bank syariah kepada masyarakat merupakan hal yang sangat penting dipahami oleh seluruh nasabah pada bank terutama nasabah bank syariah. Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Jombang melakukan edukasi produk Tabungan Easy pada masyarakat dengan cara melakukan sosialisasi pada masyarakat. Sebelum terjun langsung ke masyarakat tentunya ada beberapa strategi yang harus dilakukan. Salah satunya yaitu dengan menentukan Customer Based Focus terlebih dahulu dengan tujuan untuk mempermudah jangkauan dalam menyampaikan edukasi produk Tabungan Easy yang ada di PT BSI KC Jombang.*

**Kata kunci:** Edukasi, Tabungan Easy, Produk, Bank Syariah, Literasi

### Abstract

Syariah Bank is a banking institution that uses a system and its operations are based on Islamic law. The presence of Islamic Banks in conventional banking is to offer an alternative banking system for Muslims. In an atmosphere of very rapid development, Syariah banking has greater potential and opportunities in its role as a source of financing for economic results. However, a large number of people do not understand what products and services are available in Indonesia. Therefore, education about Islamic bank products to the public is very important to be understood by all customers at banks, especially Islamic bank customers. Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Jombang conducted product education on Easy Savings. Community by way of outreach to the community. Before plunging directly into the community, of course, several strategies must be implemented. One of them is by first determining a Customer-Based Focus to facilitate outreach in delivering education on Easy Savings products at PT BSI KC Jombang.

**Keywords \*:** Education, Easy Saving, Products, Islamic Banks, Literacy

### PENDAHULUAN

Perkembangan pesat di bidang teknologi informasi dan berbagai kemajuan di bidang keuangan menyebabkan munculnya berbagai produk keuangan (Irawan et al. 2022). Dengan penduduk yang mayoritas beragama islam, Indonesia memiliki potensi dan peluang yang besar dalam aktifitas ekonomi yang menggunakan prinsip syariah. Potensi inilah yang menjadikan Indonesia mampu menjadi pusat pengembangan keuangan Syariah di tingkat dunia (Lembaga and Bum 2021).

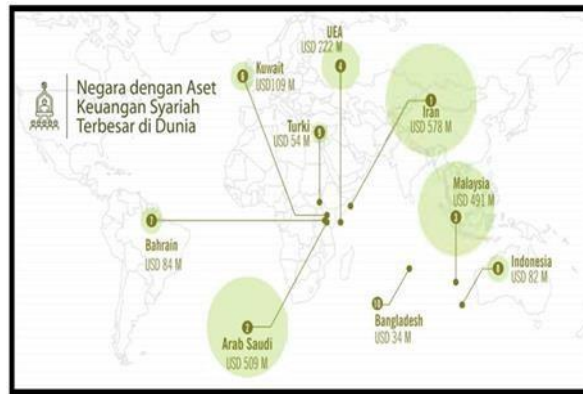
<http://ejournal.urindo.ac.id/index.php/PAMAS>

Article History :

Submitted 20 Februari 2023, Accepted 26 April 2024, Published 30 April 2024

## Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)

Meskipun bank syariah muncul di negara-negara muslim, negara-negara kapitalis barat telah mengakui dan mengoprasionalkan system perbankan syariah (Ameraldo, Saiful, and Husaini 2019). Dipercaya hal tersebut telah menarik mereka karena lebih layak dan berkelanjutan dibandingkan dengan perbankan konvensional yang berbasis bunga (Myers and Hassanzadeh 2013). Jumlah penduduk Indonesia mencapai 269,6 juta jiwa pada tahun 2020, Pulau Jawa memiliki hamper separuh dari jumlah penduduk. Fakta ini menjadi ketidakseimbangan dengan wilayah-wilayah lain di luar Pulau Jawa, dari segi jumlah penduduk, pembangunan maupun dari segi lainnya (Haryanti et al. 2020).



Gambar 1 Daftar Negara dengan Aset Keuangan

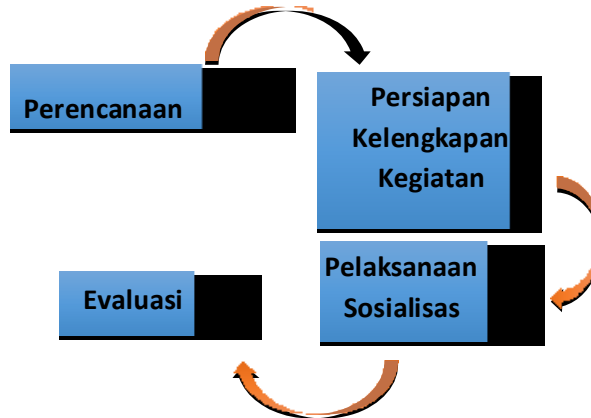
Dari gambar di atas dapat diketahui bahwa Indonesia masih tertinggal dalam segi jumlah industry keuangan syariah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah melakukan survey nasional pada tahun 2020 dengan hasil tingkat pemanfaatan dan tingkat pemahaman masyarakat masih cenderung rendah dalam hal produk dan jasa keuangan syariah. Hal ini dapat dilihat dari indeks literasi keuangan Syariah mencapai sebesar 8,93% sedangkan indeks literasi keungan konvensional mencapai 38,03% (Gunawan et al. 2022). Oleh karna itu edukasi mengenai produk-produk lembaga keuangan syariah terkhusus produk-produk yang ada di Bank Syariah Indonesia kepada masyarakat merupakan hal yang sangat penting dilakukan, mengingat ketidak pahaman masyarakat terhadap lembaga-lembaga keuangan syariah adalah salah satu permasalahan yang menghambat perkembangan industry keuangan syariah Indonesia. Maka dengan adanya edukasi yang tepat tentang produk bank syariah, diharapkan masyarakat akan mudah memahami produk dan layanan perbankan syariah.

Fenomena maraknya perbankan konvensional menjadikan bank Syariah menjadi lembaga keuangan dengan sistem operasional baru yang menawarkan sistem bagi hasil sebagai pengganti sistem bunga pada bank konvensional sehingga menjadi sistem perbankan alternatif bagi umat Islam. Layanan jasa bank Syariah mulai diterapkan di Indonesia sejak tahun 1992 yaitu adanya perbankan yang menggunakan prinsip Syariah. Bank syariah di Indonesia juga sudah dilandasi oleh hukum dalam kegiatan operasionalnya. Adapun landasan hukum bagi keberadaan bank syariah yaitu UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan yang memperbolehkan ketentuan pengelolaan bank berdasarkan prinsip bagi hasil, PP No. 72 tahun 1992 tentang bank berdasarkan bagi hasil, serta keberadaan bank syariah diatur dalam UU No. 10 tahun 1998 tentang perubahan UU No 7 tahun 1992 tentang perbankan. Pemerintah juga mengeluarkan UU No. 12 tentang perbankan syariah yang mengatur lebih terperinci mengenai pelaksanaan perbankan syariah (Hidayah and Kartini 2016).

Dalam pemilihan produk pada PT BSI KC Jombang tidak jarang ditemukan beberapa nasabah yang masih belum paham mengenai produk yang ada, salah satunya pada produk tabungan. Salah satu produk tabungan yang masih jarang dikenal masyarakat yaitu produk Tabungan Easy. Maka dengan adanya edukasi yang tepat tentang produk Tabungan Easy yang ada di PT Bank Syariah Indonesia KC Jombang diharapkan masyarakat akan mudah dalam memilih produk yang dibutuhkan.

### METODE

Hal pertama yang dilakukan oleh penulis yakni mengidentifikasi masalah yang ada. Penulis berasumsi bahwa pengetahuan masyarakat tentang produk perbankan syariah masih rendah. Dari masalah-masalah yang mitra hadapi (nasabah) pengabdian menawarkan solusi dalam bentuk memberikan edukasi yang berkenaan dengan tabungan Easy kepada masyarakat, nasabah atau calon nasabah (Fathoni, Faizi, and Suprima 2022). Rangkaian agenda kegiatan diprogramkan selama dua setengah bulan yaitu pada 12 September sampai dengan 26 November 2022, dengan tahap-tahap kegiatan sebagaimana gambar berikut:



Gambar 2 Tahapan Kegiatan Pengabdian

Metode yang dipergunakan dalam pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Melakukan wawancara kepada pimpinan dan karyawan BSI KC Jombang. Kegiatan ini bertujuan untuk menentukan strategi dan sasaran yang tepat untuk memberikan edukasi secara menyeluruh kepada masyarakat.
2. Melakukan sosialisasi melalui kerjasama dengan Lembaga-lembaga yang menjadi sasaran BSI KC Jombang.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pemberian edukasi produk tabungan Easy biasanya PT. Bank Syariah Indonesia KC Jombang melakukan beberapa strategi diantaranya ada sosialisasi, penawaran kerjasama, diskusi, presentasi, dan sebar brosur. Dalam pelaksanaannya ada beberapa langkah-langkah yang telah dilakukan oleh PT. Bank Syariah Indonesia KC Jombang diantaranya:

#### 1. Perencanaan

Langkah pertama yang dilakukan dalam tahap ini adalah penentuan *Customer Based Focus*, dimana tim pengabdian melakukan meeting bersama dengan staff bagian marketing yang sebelumnya telah diskusi dengan pimpinan terlebih dahulu.



Gambar 2 *metting* penentuan titik fokus pemasaran produk

Dari hasil rapat bersama tim marketing dengan pimpinan, PT Bank Syariah Indonesia menentukan beberapa titik fokus pemasaran produk, diantaranya:

- a. BO2 yaitu lembaga pemerintahan vertikal maupun horizontal seperti PNS, BPS, Pengadilan Agama dan lain sebagainya.
- b. Rumah sakit
- c. Dokter
- d. Pra pensiunan dan pensiunan
- e. BUMN
- f. *Islamic Ecosystem* seperti Ponpes, Sekolah islam
- g. Pendidikan

Langkah kedua bersama PT Bank Syariah Indonesia KC Jombang ini mengajukan permohonan kerja sama melalui media surat permohonan sosialisasi kepada salah satu pimpinan di tempat yang akan dituju dari 7 *Customer Based Focus* di atas.

## 2. Persiapan kelengkapan kegiatan

Hal-hal yang perlu disiapkan untuk kelengkapan kegiatan edukasi yaitu gambar maupun video dalam bentuk power point sebagai materi presentasi yang berkaitan dengan tabungan easy.

## 3. Pelaksanaan Sosialisasi

Setelah diterimanya surat tawaran pemasaran pada salah satu *Customer Based Focus* maka tim PKM bersama PT Bank Syariah Indonesia KC Jombang bisa langsung mensosialisasikan produknya melalui media presentasi dan tanya jawab langsung dengan masyarakat.



**Gambar 3 Edukasi dengan karyawan Pengadilan Agama (BO2)**

Pada gambar diatas menunjukkan salah satu dokumentasi kegiatan sosialisasi bersama karyawan

Pengadilan Agama yang fokus kepada titik yang pertama yakni BO2.



**Gambar 4 Edukasi dengan Bumdes di Kab. Jombang**

Selain mengedukasikan kepada karyawan Pengadilan Agama (BO2), tim bersama PT Bank Syariah Indonesia juga mengedukasikan produk-produknya kepada masyarakat desa yang ada di Kabupaten Jombang.

Dilihat dari jumlah calon nasabah baru dan guna meningkatkan jumlah pemasaran produk maka PT Bank Syariah Indonesia lebih banyak mensosialisasikan mengenai Produk Tabungan Easy dan Fasilitas yang terdapat pada Produk Tabungan Easy.

**1. Tabungan Easy**

Tabungan Easy sendiri terbagi menjadi dua yakni :

**a. Tabungan Easy Wadi'ah**

Tabungan easy wadi'ah merupakan jenis tabungan yang ada di Bank Syariah Indonesia yang menggunakan akad wadi'ah yad-dhamanah, dimana nasabah menitipkan dananya kepada bank dengan tanpa mendapatkan bagi hasil atau bonus dari bank.

Jenis tabungan ini gratis biaya administrasi setiap bulan. Untuk setoran awal tabungan jenis ini sebesar Rp. 100.000,- untuk tabungan perorangan dan Rp. 1.000.000,- untuk tabungan non-perorangan. Sedangkan untuk saldo minimal tabungan yaitu sebesar Rp.

50.000,-. Jenis tabungan ini banyak diminati nasabah yang hanya ingin menitipkan uangnya tanpa mengharapkan bagi hasil, salah satunya adalah kalangan mahasiswa. Jika nasabah ingin melakukan tutup rekening maka akan terkena biaya tutup rekening sebesar Rp. 20.000,-. Apabila rekening tidak aktif selama enam bulan maka akan terkena biaya dormant sebesar Rp.

5.000,-. Jenis tabungan ini juga bebas biaya transaksi di seluruh EDC Bank Mandiri, semua EDC bank di Indonesia dan EDC berjangkungan PRIMA. Untuk buka tabungan jenis easy wadi'ah bisa dilakukan melalui pembukaan rekening online.

**b. Tabungan Easy Mudharabah**

Tabungan easy mudharabah merupakan jenis tabungan yang ada di Bank Syariah Indonesia yang menggunakan akad Mudharabah Muthlaqah, dimana nasabah berperan sebagai pemilik dana dan bank berperan sebagai pengelola dana. Nasabah juga akan mendapatkan bagi hasil atau bonus dari keuntungan yang didapat oleh bank. Adapun perhitungan bagi hasil yang diberikan sebagai berikut :

**Tabel 1**  
**Perhitungan Bagi Hasil**

| Saldo          | Nasabah | Bank |
|----------------|---------|------|
| < Rp. 100 juta | 8%      | 92%  |
| ≥ Rp. 100 juta | 13%     | 87%  |

(Sumber : [webform.bankbsi.co.id](http://webform.bankbsi.co.id))

Rumus :

$$\frac{\text{Saldo rata-rata simpanan nasabah}}{\text{Saldo rata-rata seluruh simpanan jenis}} \times \text{Total pendapatan distribusi hasil untuk simpanan sejenis} \times \text{Nisbah Bagi Hasil}$$

Setoran awal tabungan easy mudharabah untuk tabungan perorangan sebesar Rp. 100.000,- sedangkan untuk tabungan non-perorangan sebesar Rp. 1.000.000,-. Untuk setoran berikutnya jika melalui teller minimal Rp.50.000 dan Rp.1 melalui EChannel. Saldo minimal tabungan jenis ini adalah sebesar Rp. 50.000,-. Jika nasabah ingin melakukan tutup rekening maka akan dikenakan biaya penutupan rekening sebesar Rp. 20.000,-. Apabila nasabah ingin mengganti kartu karena kartu mengalami kerusakan atau hilang maka akan dikenakan biaya ganti kartu sebesar Rp. 25.000,- dan rekening tidak aktif selama enam bulan maka akan dikenakan biaya dormant sebesar Rp. 5.000,-. Tabungan jenis ini terdapat biaya administrasi setiap bulan sebesar Rp. 10.000,-. Namun jenis tabungan ini untuk melakukan tarik tunai tidak dikenakan biaya di seluruh ATM BSI dan ATM Mandiri juga bebas transaksi di seluruh EDC Mandiri, semua EDC Bank di Indonesia dan EDC dan EDC berjangkungan PRIMA.

**2. Fasilitas produk**

Pada produk tabungan easy wadi'ah maupun mudharabah dilengkapi dengan beberapa fasilitas diantaranya:

**a. Kartu Anjungan Tunai Mandiri (ATM)**

## Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)

Kartu Anjungan Tunai Mandiri (ATM) adalah salah satu jenis APMK yang bisa dimanfaatkan dalam transaksi pemindahan dana atau penarikan tunai, yakni kewajiban pemegang kartu dipenuhi seketika dengan mengurangi secara langsung simpanan pemegang kartu pada bank atau lembaga selain bank (LBS) yang berwenang untuk menghimpun dana sesuai

ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Pada Tabungan Easy sendiri dilengkapi dengan beberapa jenis kartu ATM diantaranya:(Sapti 2019)

### 1) Kartu ATM Gerbang Pembayaran Nasional (GPN)

Kartu ATM Gerbang Pembayaran Nasional (GPN) merupakan kartu ATM yang hanya dapat digunakan di dalam negeri saja. Kartu ATM GPN juga dibagi menjadi beberapa jenis sesuai dengan limitnya, yaitu:

#### a) GPN Silver

GPN Silver adalah ATM yang diperuntukan bagi nasabah yang menggunakan tabungan Easy wadi'ah atau mudharabah, kartu GPN silver memiliki limit penarikan 5 juta disetiap harinya, kemudian limit transfer antar bank lain 10 juta, limit transfer sesama Bank BSI 25 juta dan limit belanja maksimal 25 juta. Sedangkan untuk limit *payment* sebesar 25 juta. ATM GPN silver banyak sekali peminatnya dikarenakan bebas biaya administrasi disetiap bulannya, itulah sebabnya sebagian besar nasabah memilih kartu ATM GPN Silver tersebut.

#### b) GPN Gold

Selain GPN Silver ada juga GPN Gold yang diperuntukan bagi Tabungan Easy wadi'ah dan mudharabah. Tidak ada perbedaan yang signifikan diantara keduanya hanya saja pada biaya administrasi dan limitnya, GPN Gold disetiap bulannya ada biaya admin Rp

1000 perbulan dan limit penarikan 10 juta disetiap harinya kemudian limit transfer

antar bank lain 20 juta perhari serta transfer ke sesama bank BSI 50 juta perhari sedangkan untuk limit belanja dan limit *payment* sebesar 50 juta perhari.

#### c) GPN Platinum

GPN Platinum juga merupakan fasilitas kartu untuk Tabungan Easy. Kartu ini memiliki limit untuk tarik tunai sebesar 15 juta perhari, limit transfer ke rekening lain sebesar

50 juta perhari, sedangkan untuk limit transfer antar rekening BSI sebesar 100 juta

## Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)

perhari. Untuk limit belanja sebesar 100 juta perhari dan limit *payment* kartu jenis ini disesuaikan dengan saldo yang ada. Karena limit pada kartu ini lebih tinggi biaya administrasinya pun juga lebih tinggi dari jenis kartu GPN lain, yaitu Rp. 2000,- perbulan.

### 2) Kartu ATM Visa

Kartu ATM Visa merupakan kartu ATM yang dapat digunakan di dalam negeri maupun di luar negeri. Kartu ini dibagi menjadi tiga jenis sesuai dengan besar limitnya, yaitu:

#### a) Visa Silver

Kartu ATM Visa Silver mempunyai batas pengambilan sebesar 5 juta perhari untuk tarik tunai, limit transfer ke rekening lain sebesar 10 juta perhari sedangkan untuk transfer antar rekening BSI sebesar 25 juta perhari, untuk limit belanja juga sebesar 25 juta serta untuk limit *payment* sebesar 25 juta. Pada kartu jenis ini terdapat biaya administrasi sebesar Rp. 1000,- perbulan.

#### b) Visa Gold

Kartu ATM Visa Gold memiliki limit untuk tarik tunai sebesar 10 juta perhari, limit transfer ke rekening lain sebesar 20 juta perhari sedangkan untuk limit transfer antar rekening BSI sebesar 50 juta perhari, untuk limit belanja juga sebesar 50 juta perhari serta untuk limit *payment* sebesar 50 juta perhari. Pada kartu jenis ini terdapat biaya administrasi sebesar Rp. 2000,- perbulan.

#### c) Visa Platinum

Kartu ATM Visa Platinum memiliki limit untuk tarik tunai sebesar 15 juta perhari, limit transfer ke rekening lain sebesar 50 juta perhari sedangkan untuk limit transfer antar rekening BSI sebesar 100 juta perhari, untuk limit belanja juga sebesar 100 juta perhari serta untuk limit *payment* disesuaikan dengan saldo yang ada. Pada kartu jenis ini terdapat biaya administrasi sebesar Rp. 3000,- perbulan.

### b. *Mobile Banking*

Layanan perbankan menggunakan smartphone atau *Mobile Banking* adalah produk layanan yang diberikan oleh perbankan untuk mempermudah nasabah dalam melakukan transaksi tanpa harus datang ke kantor bank, nasabah diberikan kemudahan bertransaksi dari mana saja dengan menggunakan ponsel atau smartphonenya.

### h. Evaluasi

Pada langkah ini, setelah tim PKM bersama PT Bank Syariah Indonesia melakukan edukasi mengenai penjelasan Produk Tabungan Easy beserta fasilitas yang ada maka akan muncul dua kemungkinan yakni :



## Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)

### 1. Closing

Closing terjadi apabila masyarakat minat dengan produk yang telah disosialisasikan. Langkah selanjutnya yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Indonesia adalah memproses pembukaan rekening dan menawarkan produk-produk lainnya.



Gambar 5 Pembagian Buku Rekening, ATM, dan Aktivasi Mobile Banking

Dari gambar tercantum di atas merupakan salah satu bentuk kegiatan *Closing* dimana PT Bank Syariah Indonesia berhasil bekerjasama dengan salah satu lembaga yakni Badan Pusat Statistik Jombang. Sekitar

2400 karyawan yang berhasil menjadi nasabah baru di PT Bank Syariah Indonesia.

### 2. Non Closing

Non Closing terjadi apabila nasabah belum minat dengan produk-produk yang ditawarkan, maka langkah selanjutnya yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Indonesia yaitu menyimpan data peserta sosialisasi sebagai *database* untuk prospek berikutnya.

## PENUTUP

Dari Edukasi tabungan Easy bersama PT. Bank Syariah Indonesia KC Jombang Cempaka Mas selama Dua setengah bulan dapat penulis simpulkan bahwa :

BNI Syariah, BRI Syariah, dan Bank Syariah Mandiri merupakan bank-bank Syariah yang digabung menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI) dimana dari penggabungan tiga bank tersebut masyarakat belum memahami dan mengenal beberapa produk yang ada pada Bank Syariah Indonesia. Dengan semakin tingginya persaingan antara bank syariah dengan bank konvensional maka dengan ini Bank Syariah Indonesia telah melakukan berbagai macam strategi untuk meningkatkan Eksistensi PT Bank Syariah Indonesia. Maka dengan ini PT Bank Syariah Indonesia telah melakukan pendekatan kepada masyarakat guna untuk memperkenalkan Produk Tabungan Easy dengan cara Edukasi dan sosialisasi langsung dengan masyarakat.

Langkah pertama yang diambil oleh PT Bank Syariah Indonesia yakni dengan menentukan Customer Based Focus . Dimana dalam menentukan hal tersebut PT. Bank Syariah Indonesia sudah memiliki titik fokus sendiri diantaranya BO2, Rumah sakit, Dokter, Pra pensiunan dan pensiunan, BUMN, Islamic Ecosistem dan Lembaga Pendidikan. Ketika PT Bank Syariah Indonesia telah menentukan salah satu Customer Based Focus maka langkah yang diambil selanjutnya adalah Penawaran kerja sama. Biasanya

## Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)

PT Bank Syariah Indonesia KC Jombang ini mengajukan permohonan kerja sama melalui media surat permohonan sosialisasi kepada pimpinan di tempat yang dituju.

Setelah berhasil mendapatkan persetujuan dari Customor Based Focus tersebut maka PT Bank Syariah Indonesia KC Jombang akan melakukan kunjungan sosialisasi ketempat tersebut. Dalam melakukan sosialisasi PT Bank Syariah Indonesia mendapatkan peluang untuk mengedukasikan Produknya khususnya Produk Tabungan Easy dengan cara presentasi dan tanya jawab langsung dengan masyarakat yang hadir. Dalam pengedukasian PT Bank Syariah Indonesia KC Jombang biasanya menjelaskan mengenai produk tabungan tersebut kemudian, fasilitas-fasilitas yang diberikan dan juga kelebihan dan keuntungan yang didapat nasabah.

Setelah sosialisasi dilakukan akan muncul dua kemungkinan yakni closing dan non closing. Apabila terjadi closing maka akan dilakukan proses pembukaan rekening dan penawaran produk lain yang ada di PT Bank Syariah Indonesia. Namun jika terjadi non closing maka hal yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Indonesia yaitu menyimpan data peserta sosialisasi sebagai data base.

### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ameraldo, Fedi, Saiful Saiful, and Husaini Husaini. 2019. "Islamic Banking Strategies In Rural Area: Developing Halal Tourism and Enhancing The Local Welfare." *Ikonomika* 4(1): 109–36.
- [2] Fathoni, Muhammad Anwar, Faizi Faizi, and Suprima Suprima. 2022. "Edukasi Keuangan Syariah Melalui
- [3] Mimbar Masjid Sebagai Upaya Preventif Terhindar Dari Investasi Bodong." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia* 2(6): 735–42.
- [4] Gunawan, Ade, Murviana Koto, Boy Fadly, and Muhammad Shareza Hafiz. 2022. "Edukasi Literasi
- [5] Keuangan Syariah Bagi Warga Muhammadiyah Kota Medan." *Ihsan: Jurnal Pengabdian Masyarakat*
- [6] 4(1).
- [7] Haryanti, Peni et al. 2020. "Sosialisasi Literasi Keuangan Syariah Pada Anak Usia Dini." *JIPEMAS: Jurnal a. Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat* 3(2): 136.
- [8] Hidayah, Astika Nurul, and Ika Ariani Kartini. 2016. "Peranan Bank Syarah Dalam Sosialisasi Dan Edukasi
- [9] Masyarakat Tentang Kemanfaatan Produk Dan Jasa Perbankan Syariah." *Cosmic Journal of Law*
- [10] 16(1): 74–86.
- [11] Lembaga, Kementerian, and D A N Bumh. 2021. "SYARIAH BAGI PENGURUS MASJID." : 75–83.
- [12] Myers, Thomas A., and Elham Hassanzadeh. 2013. "The Interconnections Between Islamic Finance and
- [13] Sustainable Finance." *International Institute for Sustainable Development* (July): 1–28.
- [14] Sapti, Mujiyem. 2019. "Praktek Kartu Atm Sebagai Tambahan Jaminan Pembiayaan Di Kspps Bmt Al-Hikmah Ungaran." *Kemampuan Koneksi Matematis (Tinjauan Terhadap Pendekatan Pembelajaran*
- [15] *Savi*) 53(9): 1689–99.  
<https://www.bankbsi.co.id>  
<https://webform.bankbsi.co.id>