

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Kendala Pengembangan UMKM mebel di Kecamatan Dlingo adalah dari segi faktor internal dan faktor eksternal. Kendala internal ini meliputi pengadaan sumber modal dana serta manajemen keuangannya, inovasi produk, dan kurangnya promosi yang dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung (promosi melalui sosial media) kepada konsumen. Adapun faktor eksternal disebabkan oleh kurangnya konsistensi agen dalam membayar pesanan.
2. Pandangan ekonomi Islam terhadap strategi pengembangan UMKM mebel di Kecamatan Dlingo ini mencakup semua aspek usaha tersebut. Baik dalam hal kehalalan produk, sistem produksi yang sesuai syari'at, sumber permodalan yang halal, sistem promosi yang jelas bahkan dengan menegakkan prinsip saling menguntungkan antara pembeli dan penjual. Dari semua aspek tersebut, dapat memberikan arahan strategi pengembangan usaha yang lebih berkah serta menguntungkan baik untuk penjual maupun untuk pembeli.

B. Saran

1. Untuk mengatasi kendala pengembangan UMKM mebel di Kecamatan Dlingo ini bukanlah suatu hal yang mudah dilakukan. Sehingga dalam proses pengembangan ini membutuhkan keseriusan yang tinggi dan

keterbukaan diri pelaku UMKM tersebut pada teknis pengembangan bisnis masa kini. Keterbukaan pelaku tersebut meliputi hal-hal terkait dengan lebih menekankan pada inovasi produk dengan kebutuhan konsumen pada saat ini. Selain daripada itu, pelaku UMKM mebel juga harus melek akan teknologi sehingga dapat memasarkan produknya secara luas di media sosial.

2. Pelaku UMKM mebel ini harus memiliki keberanian untuk belajar kepada pihak-pihak tertentu dalam mengembangkan usahanya. Baik kepada pemerintah lokal, maupun komunitas atau organisasi yang berkaitan dengan mebel. Hal ini bertujuan untuk dapat memberikan pengetahuan dari teknik berbisnis yang baik serta informasi *event* yang dapat mendukung bisnisnya, dan berbagai pengetahuan tentang sistem berbisnis yang baik dan benar, seperti sistem ekonomi syariah baik secara lembaga maupun secara operasional usahanya.