

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah diuraikan diatas, maka peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut :

Pemberdayaan UMKM oleh BWM Almuna Berkah Mandiri dilakukan dengan melalui 3 proses meliputi proses *enabling* yaitu melakukan sosialisasi kepada UMKM sekitar pesantren. Proses *empowering*, memberikan pembiayaan tanpa agunan dengan margin 3% dengan akad yang digunakan adalah akad *Qard* dan *Murabahah*, dan proses *protection*, melakukan pendampingan usaha melalui Halmi mengenai pengembangan usaha, manajemen ekonomi rumah tangga dan pendidikan agama. Kemudian, pendampingan berupa pelatihan. Pembiayaan pada BWM Almuna Berkah Mandiri menggunakan sistem kelompok. Adapun bentuk pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga ini adalah :

1. Pembiayaan tahap pertama adalah pembiayaan sosial dengan menggunakan akad *Qard*.
2. Pembiayaan tahap kedua adalah pembiayaan bisnis dengan akad yang digunakan adalah akad *Murabahah*.

Bentuk pendampingan usaha yang dilakukan oleh lembaga ini adalah pendampingan yang dilakukan melewati Halmi mengenai pengembangan usaha, manajemen ekonomi rumah tangga dan disertai pendidikan agama. Selain itu, lembaga ini pun melakukan pendampingan dengan cara memberikan pelatihan-pelatihan berupa pelatihan mengelola keuangan, pelatihan menjahit dan melakukan kunjungan-kunjungan yang dilakukan di luar jadwal Halmi. Pendampingan pun dapat dilakukan melakukan kerja sama antara pegawai dengan nasabah.

Keberadaan BWM Almuna Berkah Mandiri memberikan dampak positif bagi UMKM sekitar pesantren. Pendapatan, pengetahuan, keterampilan maupun agama para UMKM pun mengalami perubahan dari sebelumnya.

B. Saran

Adapun saran dari peneliti yaitu :

1. Untuk pendampingan, sebaiknya diberikan materi-materi yang menarik yang dapat membuat nasabah menjadi bersemangat kembali untuk Halmi. Kemudian pihak lembaga harus lebih sering melakukan pelatihan-pelatihan bagi nasabah. Pelatihan tersebut dapat berupa pelatihan manajemen keuangan/pencatatan laporan keuangan nasabah karena hal itu sangat penting terutama bagi nasabah yang mempunyai usaha, kemudian pelatihan cara pengemasan produk karena menurut peneliti ada beberapa nasabah yang belum paham akan cara mengepack atau mengemas produk yang benar, selanjutnya pelatihan

pemasaran produk, melakukan workshop ataupun gathering UMKM. Hal tersebut menurut peneliti dapat memberikan kemajuan bagi usaha nasabah.

2. Sebaiknya dilakukan pengelompokkan berdasarkan jenis usahanya. Agar lebih efektif serta efisien dalam mengembangkan usaha mereka dan agar nantinya dapat menciptakan suatu produk gabungan yang mana menurut peneliti hal tersebut dapat mengembangkan usaha menjadi lebih baik / berkembang dari sebelumnya.
3. Melakukan pelatihan mengenai penggunaan teknologi/media sosial. Sehingga nasabah dapat mempromosikan atau memasarkan produknya melalui media sosial dengan cara yang baik dan benar. Hal tersebut menurut peneliti akan lebih mengembangkan usaha nasabah.
4. Sebaiknya ruang lingkup pemberdayaan lebih diperluas lagi. Tidak hanya masyarakat sekitar pesantren saja yang menjadi fokus pemberdayaan. Namun masyarakat pada umumnya.