

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Peran yang dilakukan oleh BSI KCP Majalengka Jatiwangi dalam meningkatkan perkembangan UMKM adalah bahwa bank tersebut telah berkomitmen untuk menyediakan modal dan berbagai strategi melalui UMKM Center BSI dan juga telah melakukan berbagai upaya, seperti meningkatkan kualitas produk dan layanan UMKM, membantu pemasangan QRIS, dan menawarkan peluang usaha tambahan. Selain itu, kerjasama erat dengan pemerintah daerah juga telah dilakukan untuk memberikan bimbingan, peningkatan keterampilan, dan dukungan finansial kepada UMKM. Melalui berbagai program dukungan keuangan seperti KUR dan program BSI Usaha Mikro, BSI KCP Majalengka Jatiwangi telah membantu UMKM mengembangkan usahanya.

Sementara strategi yang dilakukan BSI KCP Majalengka Jatiwangi dalam mendukung perkembangan UMKM di wilayah Jatiwangi, yaitu Bank memberikan pinjaman dan pembiayaan kepada pemilik UMKM dengan dukungan bimbingan untuk penggunaan modal yang optimal. Tim pemasaran bank melakukan evaluasi langsung terhadap usaha yang layak mendapatkan pembiayaan dan berinteraksi secara langsung dengan calon nasabah. Bank juga aktif melakukan sosialisasi dengan mengadakan penyuluhan dan bekerja sama dengan berbagai pihak, seperti instansi terkait, pemerintah, dan komunitas, untuk menyebarkan informasi tentang produk dan layanan bank.

Selain itu, bank juga mengunjungi langsung rumah-rumah masyarakat dan usaha-usaha potensial untuk menawarkan produk dan layanan serta menyebarkan brosur sebagai materi promosi untuk memberikan informasi langsung kepada masyarakat tentang produk dan layanan bank. Selain itu, bank juga mendirikan stand di depan kantor dan berpartisipasi dalam acara atau pameran untuk memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk lebih mengenal produk dan layanan bank. Dengan strategi-strategi ini, BSI KCP Majalengka Jatiwangi

berusaha memberikan dukungan yang komprehensif bagi UMKM dalam mengembangkan usahanya, serta meningkatkan akses mereka terhadap layanan keuangan yang diperlukan.

2. Kendala yang dihadapi BSI KCP Majalengka Jatiwangi yaitu Kesadaran dan pemahaman yang kurang mengenai prinsip-prinsip perbankan syariah menjadi hambatan utama dalam memperluas akses UMKM ke layanan keuangan dari bank syariah. Inisiatif dari bank, pemerintah, dan organisasi lainnya diperlukan untuk memberikan edukasi yang mudah dipahami kepada UMKM. Dengan pemahaman yang lebih baik, UMKM akan lebih mungkin menggunakan layanan keuangan dari bank syariah dan meningkatkan kemajuan bisnis mereka.

Selain itu, kendala pemodalannya bagi UMKM juga menjadi masalah utama. Kurangnya jaminan yang memadai dan persyaratan administrasi keuangan yang kompleks menjadi tantangan bagi pelaku UMKM. BSI KCP Majalengka Jatiwangi menawarkan bantuan modal kepada usaha yang memenuhi persyaratan, seperti usaha yang legal dan memiliki jaminan yang jelas. Pengelolaan bantuan modal dilakukan dengan pendampingan langsung oleh bank untuk memastikan dana yang diberikan sesuai dengan kebutuhan dan dapat digunakan secara efektif untuk mengembangkan usaha.

3. Dampak strategi BSI KCP Majalengka Jatiwangi dalam meningkatkan perkembangan UMKM terlihat bahwa mendapatkan pembiayaan membawa dampak positif bagi perkembangan usaha mereka. Pemilik pabrik genteng berhasil meningkatkan omset, aset, dan jumlah tenaga kerja setelah mendapatkan pembiayaan tersebut.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara kepada pihak BSI KCP Majalengka Jatiwangi dan pelaku UMKM pengrajin genteng Jatiwangi, maka peneliti mendapatkan beberapa saran, yaitu:

- a. Untuk Pihak BSI KCP Majalengka Jatiwangi dan juga Pemilik Pabrik Genteng Jatiwangi

Bagi pihak BSI KCP Majalengka Jatiwangi Perlu dilakukan inovasi terbaru terhadap strategi untuk meningkatkan minat Masyarakat. Dalam hal promosi, BSI

KCP Majalengka Jatiwangi perlu meningkatkan upaya pemasaran untuk memperkenalkan secara lebih luas produk-produk pembiayaan kepada masyarakat. Selain itu, peningkatan kualitas pelayanan kepada nasabah juga menjadi hal yang sangat penting. Hal ini dapat dilakukan melalui pelatihan dan pengembangan karyawan serta investasi dalam teknologi yang mempermudah akses dan memberikan pengalaman yang lebih baik bagi para nasabah.

Bagi pemilik pabrik genteng Jatiwangi diharapkan untuk lebih aktif mengikuti perkembangan zaman, terutama dalam hal pemasaran. Menyesuaikan strategi pemasaran dengan *trend* dan teknologi terkini dapat membantu usaha tetap berjalan dan berkembang. Langkah-langkah seperti memanfaatkan media sosial, memperluas jangkauan pasar melalui platform daring, serta berkolaborasi dengan pelaku industri terkait dapat menjadi strategi yang efektif untuk meningkatkan visibilitas dan daya saing pabrik genteng Jatiwangi di pasar.

b. Untuk Peneliti

Semoga penelitian ini dapat memberikan dorongan untuk menciptakan inovasi yang bermanfaat di sektor perbankan serta untuk pengembangan usaha.

c. Untuk Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang berencana menganalisis strategi Bank Syariah dalam meningkatkan perkembangan UMKM disarankan untuk memperluas cakupan penelitian agar mendapatkan informasi yang lebih komprehensif dan dapat dikembangkan lebih lanjut.