

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pembahasan yang dilakukan penulis maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) BMT Al-Bahjah menerapkan strategi holistik dalam memberdayakan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di lingkungan Pondok Pesantren Al-Bahjah melalui pendekatan finansial dan non-finansial. Strategi finansial mencakup sistem nabung kolektif harian untuk membantu UMKM mempersiapkan modal secara bertahap dan pembiayaan produktif yang disertai pendampingan intensif agar usaha dapat berkembang berkelanjutan. Selain itu, BMT Al-Bahjah juga menyelenggarakan pelatihan dan sertifikasi untuk meningkatkan legalitas dan kualitas usaha, termasuk sertifikasi halal dan UMKM. Pendampingan hukum juga diberikan untuk memastikan UMKM memenuhi regulasi yang berlaku. Pendekatan non-finansial BMT Al-Bahjah fokus pada pembinaan integritas dan amanah para pelaku UMKM melalui pelatihan etika bisnis sesuai ajaran Islam serta pelibatan mereka dalam acara dakwah. Dengan berbagai strategi ini, BMT Al-Bahjah berharap dapat memperkuat ekosistem UMKM yang berkelanjutan dan berlandaskan nilai-nilai agama, memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar.
- 2) BMT Al-Bahjah berupaya memberdayakan UMKM di lingkungan Pondok Pesantren Al-Bahjah dengan memanfaatkan potensi majelis dan komunitas jamaah, yang memberikan dukungan ekonomi dan sosial bagi pelaku usaha. Namun, terdapat beberapa tantangan yang menghambat keberhasilan program ini, seperti kurangnya keterikatan emosional pelaku UMKM dengan pesantren, ketergantungan pada pinjaman online dan judi online, serta persepsi keliru tentang keuangan syariah. Meskipun demikian, BMT Al-Bahjah terus berupaya

memberikan edukasi dan pendampingan agar pelaku UMKM memahami prinsip syariah dan dapat mengembangkan usaha secara berkelanjutan sesuai dengan nilai-nilai Islam.

- 3) Strategi BMT Al-Bahjah dalam memberdayakan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di lingkungan Pondok Pesantren Al-Bahjah menunjukkan dampak yang sangat signifikan, mencakup peningkatan stabilitas finansial, pengelolaan keuangan yang disiplin, dan pengembangan usaha yang lebih produktif melalui sistem nabung kolektif dan pembiayaan produktif dengan pendampingan intensif. BMT Al-Bahjah juga meningkatkan kualitas dan kredibilitas UMKM melalui pelatihan keterampilan teknis, sertifikasi usaha, serta pendampingan hukum untuk memastikan legalitas dan mengurangi risiko hukum. Pendekatan non-finansial melalui pelatihan etika bisnis membentuk karakter pelaku UMKM, sementara pelatihan berkelanjutan dalam manajemen, pemasaran, dan teknologi digital memperkuat daya saing dan keberlanjutan usaha. Secara keseluruhan, strategi-strategi ini menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM.

## **B. Saran**

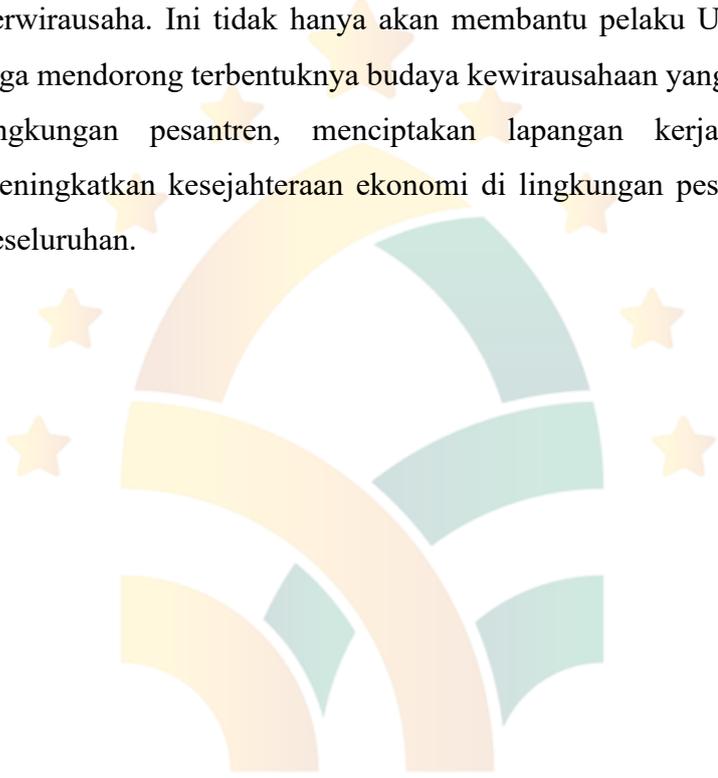
Penulis mengajukan beberapa saran utama yang diperuntukkan untuk BMT Al-Bahjah, Pelaku UMKM, dan Masyarakat pada umumnya yaitu sebagai berikut:

- 1) Untuk BMT Al-Bahjah adalah untuk memperkuat program literasi keuangan di kalangan pelaku UMKM. Hal ini penting mengingat rendahnya pemahaman pelaku usaha mengenai pengelolaan keuangan yang baik, yang menjadi kendala dalam mengelola usaha secara efisien dan berkelanjutan. BMT Al-Bahjah sebaiknya rutin mengadakan pelatihan dan workshop mengenai pengelolaan keuangan berbasis syariah agar pelaku UMKM dapat lebih memahami pentingnya perencanaan keuangan yang matang. Selain itu, BMT juga perlu memperkenalkan pelatihan teknologi digital yang fokus pada pemasaran

online, pengelolaan e-commerce, dan pemanfaatan media sosial untuk memperluas pasar produk UMKM. Dalam era digitalisasi saat ini, pemanfaatan teknologi menjadi sangat penting agar produk UMKM bisa bersaing di pasar yang lebih luas. BMT Al-Bahjah perlu memperkenalkan lebih banyak skema pembiayaan syariah yang fleksibel sesuai dengan kebutuhan berbagai jenis usaha, termasuk skema berbasis zakat atau wakaf, yang dapat memberikan dukungan lebih bagi UMKM yang sedang berkembang.

- 2) Untuk pelaku UMKM di lingkungan Pondok Pesantren Al-Bahjah, saran utama adalah fokus pada peningkatan kualitas produk dan branding. Pengembangan produk yang berkualitas, mulai dari bahan baku hingga desain kemasan yang menarik, akan sangat membantu dalam meningkatkan daya saing produk UMKM di pasar. Pelaku UMKM juga perlu memperhatikan strategi pemasaran yang efektif, termasuk pemahaman mengenai pentingnya branding dan penentuan target pasar yang jelas. Dalam hal ini, program pendampingan yang disediakan oleh BMT Al-Bahjah dapat dimanfaatkan dengan maksimal untuk memperoleh wawasan baru mengenai pengelolaan bisnis yang lebih profesional. Selain itu, pelaku UMKM harus meningkatkan keterampilan mereka dalam teknologi digital, terutama dalam menggunakan platform online untuk memasarkan produk dan mengelola transaksi. Oleh karena itu, mengikuti pelatihan tentang pemasaran digital dan e-commerce yang diadakan oleh BMT Al-Bahjah akan sangat bermanfaat bagi perkembangan usaha mereka.
- 3) Bagi masyarakat sekitar, termasuk warga pesantren, saran yang dapat diberikan adalah untuk lebih mendukung produk-produk lokal yang dihasilkan oleh UMKM di lingkungan pesantren. Dengan meningkatnya permintaan terhadap produk lokal, pelaku UMKM akan lebih termotivasi untuk terus meningkatkan kualitas produk mereka, yang pada akhirnya dapat mendukung perekonomian lokal secara keseluruhan. Masyarakat juga perlu lebih memahami konsep ekonomi

syariah, khususnya dalam hal transaksi yang bebas dari riba, sehingga dapat mendukung pertumbuhan ekosistem ekonomi syariah yang sehat dan berkelanjutan. Selain itu, masyarakat dapat berpartisipasi dalam program-program pengembangan UMKM yang diselenggarakan oleh BMT Al-Bahjah untuk meningkatkan keterampilan dalam berwirausaha. Ini tidak hanya akan membantu pelaku UMKM, tetapi juga mendorong terbentuknya budaya kewirausahaan yang lebih luas di lingkungan pesantren, menciptakan lapangan kerja baru, dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi di lingkungan pesantren secara keseluruhan.



**UINSSC**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SIBER  
SYEKH NURJATI CIREBON**