

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Bank BSI KC Sisingamangaraja mengenai strategi pembiayaan mudharabah dalam upaya pengembangan dan peningkatan pendapatan UMKM, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pembiayaan mudharabah dalam upaya pengembangan UMKM di Bank BSI KC Sisingamangaraja berdasarkan analisis SWOT adalah strategi SO yaitu dengan meningkatkan kualitas dan kuantitas fasilitas, memberikan saran kepada UMKM dalam berinovasi untuk usahanya seperti memanfaatkan *trend* belanja di *marketplace* atau sosial media, serta mempertahankan dukungan dan menjalin kerjasama dengan pemerintahan dalam pengembangan UMKM dengan ikut serta dalam program KUR.
2. Strategi pembiayaan mudharabah dalam upaya peningkatan pendapatan di Bank BSI KC Sisingamangaraja berdasarkan analisis SWOT adalah strategi SO, yaitu bekerja sama dengan pemerintah untuk membuat wadah memasarkan produk UMKM berbasis teknologi seperti Buku Warung, memperbaiki kualitas produk UMKM dan berinovasi agar dapat bersaing di pasaran, mengadakan analisis dan evaluasi terhadap pengelolaan keuangan UMKM dan menyediakan SDM bank yang mumpuni dalam memberikan strategi yang baik untuk membantu meningkatkan pendapatan UMKM.

### B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat dalam perkembangan strategi pembiayaan mudharabah di Bank BSI KC Sisingamangaraja sebagai berikut:

1. Dalam upaya pengembangan UMKM, bank perlu meningkatkan kualitas dan kuantitas SDM bank, agar dapat menunjang strategi pembiayaan mudharabah. Selain itu, bank harus mempertahankan bahkan

memperbaiki strategi pembiayaan mudharabah yang diterapkan agar mengalami pengembangan UMKM.

2. Dalam upaya peningkatan pendapatan UMKM, bank harus mendorong pelaku UMKM memperbaiki pengelolaan keuangan, agar terlihat ketika keuangan mengalami penurunan dan peningkatan. Sehingga ketika keuangan usaha mengalami penurunan, akan mencari tahu penyebabnya dan memperbaiki semua kesalahan itu. Serta bank harus terus memperhatikan kualitas produk dan pemasaran pelaku UMKM agar senantiasa dapat bersaing dengan yang lain.

