

BAB 5

PENUTUP

A. Kesimpulan

BTPN Syariah memberikan berbagai edukasi dan pelatihan bagi para pelaku usaha perempuan yang bertujuan agar nasabah berdaya dalam menjalankan usahanya secara mandiri melalui program pemberdayaan dan pendampingan usaha. Peran aktif *community officer* di lapangan tidak hanya menjadi perantara antara pihak bank dan nasabah, tetapi juga menjadi agen perubahan yang memberikan dukungan secara penuh kepada para nasabah dalam memanfaatkan pembiayaan yang diambilnya. BTPN Syariah membentuk sentra atau kelompok nasabah dengan nama yang berbeda-beda di setiap wilayahnya. Proses pemberdayaan dapat dilakukan secara individu oleh fasilitator dengan mengunjungi rumah nasabah yang diberdayakan, dan pemberdayaan secara kelompok menggunakan sistem keanggotaan yang berjumlah sekitar 10-20 nasabah dengan menerapkan tanggung renteng. Pemberdayaan secara kelompok dilakukan oleh *community officer* pada saat nasabah melakukan pertemuan rutin sentra (PRS). Proses pemberdayaan yang dilakukan oleh *community officer* dimulai dengan pembukaan PRS, penyampaian agenda pertemuan, sesi pemberdayaan, sesi diskusi kelompok, monitoring perkembangan usaha, evaluasi pembayaran angsuran, dan yang terakhir adalah penutupan PRS.

Terdapat berbagai hambatan yang dihadapi oleh *community officer* yang menjadi pendamping dalam melakukan pemberdayaan dan pendampingan nasabah BTPN Syariah yang ada di MMS Kebasen. Masih banyak nasabah yang gagap teknologi karena faktor usia, dan tingkat pendidikan yang rendah. Selain itu, terdapat nasabah yang hanya menitipkan uang angsurannya kepada anggota nasabah yang lainnya yang ada di sentra yang sama. Banyak nasabah yang tidak membangun usahanya sendiri, akan tetapi usahanya dijalankan oleh suami. Nasabah yang usahanya dijalankan oleh suaminya memiliki jiwa kewirausahaan yang lebih rendah dan lebih pasrah dalam menerima keadaan ekonominya. Pemberian materi serta pelatihan kewirausahaan lebih susah dipahami oleh nasabah yang sudah lanjut usia. Pada saat PRS, beberapa nasabah ada yang membawa balita sehingga kondisi PRS kurang kondusif. Terkadang nasabah telat datang ke PRS karena harus melakukan aktivitas sehari-harinya. Beberapa nasabah memakai nama orang lain untuk mengajukan pinjaman modal usaha, nasabah yang mengalami kesulitan dalam membayar angsuran tidak datang ke PRS untuk mengikuti proses pemberdayaan. Sulitnya akses jalan dan jaringan menjadi hambatan eksternal dalam melakukan pemberdayaan. Hambatan dalam proses pemberdayaan dapat diatasi sehingga menghasilkan hasil yang positif.

Setelah mengikuti proses pemberdayaan dan pendampingan usaha, terdapat berbagai hasil yang diperoleh nasabah. Hasil tersebut mencerminkan adanya keberhasilan dari program meskipun terdapat beberapa hambatan yang dialaminya. Hasil dari program pemberdayaan dan pendampingan usaha nasabah BTPN Syariah MMS Kebasen antara lain menumbuhkan rasa percaya diri nasabah dalam menjalankan usaha, bertambahnya wawasan nasabah mengenai strategi kewirausahaan, memanfaatkan teknologi untuk kebutuhan usaha, nasabah lebih mandiri secara finansial, nasabah mampu menciptakan berbagai jenis produk usaha, bertambahnya omset usaha nasabah, terpenuhinya kebutuhan pendidikan anak, dan pola hidup nasabah menjadi lebih sehat. Hasil dari program pemberdayaan dan pendampingan usaha nasabah dapat dilihat dari berbagai aspek kehidupan, baik secara ekonomi, kesehatan, sosial, maupun pendidikan. Adanya program pemberdayaan dan pendampingan usaha menjadikan nasabah dapat lebih mampu untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, baik kebutuhan primer, tersier, dan sekunder.

B. Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa rekomendasi yang dapat diberikan, yaitu:

1. Bagi Pihak BTPN Syariah
 - a. Memberikan pelatihan lanjutan untuk *community officer* agar lebih mampu untuk membantu nasabah menghadapi hambatan usaha.
 - b. Mengadakan pelatihan yang lebih bervariasi dan disesuaikan dengan kebutuhan nasabah
 - c. Mengembangkan materi pemberdayaan sesuai dengan potensi ekonomi lokal di wilayah nasabah, sehingga pelatihan yang diberikan dapat lebih relevan.
 - d. Menjalin kerja sama dengan pihak eksternal, seperti pemerintah, lembaga sosial, organisasi kemasyarakatan, dan lembaga lain untuk memberikan dukungan tambahan berupa pelatihan, teknologi, dan akses pasar bagi nasabah.
 - e. Memberikan penghargaan berupa sertifikat, pelatihan lanjutan, dan akses modal tambahan untuk nasabah yang berhasil dalam mengembangkan usahanya secara signifikan.
2. Bagi Nasabah
 - a. Mengikuti proses pemberdayaan secara konsisten untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan dalam mengembangkan usaha, sehingga hasil yang didapatkan dapat lebih maksimal.

- b. Menerapkan materi yang telah didapatkan selama proses pemberdayaan dan pendampingan usaha.
- c. Bersikap lebih terbuka terkait hambatan usaha yang dihadapi dan meminta saran dari *community officer* atau nasabah lain sebagai upaya untuk perbaikan usaha.

3. Bagi peneliti selanjutnya

- a. Meneliti program pemberdayaan dan pendampingan usaha di wilayah lainnya untuk mengetahui strategi untuk mengatasi hambatan dan dampak dari program pemberdayaan.
- b. Mengkaji lebih dalam mengenai bentuk dukungan yang dibutuhkan dan keberlanjutan usaha nasabah yang didampingi setelah selesai mengikuti program pemberdayaan.

