

## STRATEGI PEMBERDAYAAN EKONOMI PEREMPUAN PADA BANK WAKAF MIKRO USAHA MANDIRI SAKINAH 2024

Lara Anjaswati

<sup>1</sup>SI Administrasi Publik, Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta , Indonesia

E-mail: Lanjaswati99@gmail.com

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemberdayaan ekonomi perempuan yang diimplementasikan oleh BWM Usaha Mandiri Sakinah bagi pelaku usaha mikro di wilayah Universitas Aisyiyah Yogyakarta. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, penelitian ini mengevaluasi efektivitas program BWM dalam meningkatkan kemandirian ekonomi dan produktivitas usaha perempuan. Temuan penelitian menunjukkan bahwa BWM telah menerapkan strategi pemberdayaan yang komprehensif meliputi pelatihan, pendampingan, dan akses permodalan yang berdampak positif pada peningkatan omzet, pengetahuan dan kepercayaan diri para pelaku usaha. Hal ini mengindikasikan bahwa program BWM berkontribusi signifikan terhadap pertumbuhan usaha yang berkelanjutan dan pembangunan ekonomi inklusif

**Keywords :** Strategi, Pemberdayaan Ekonomi Perempuan, BWM

### ABSTRACT

This study aims to analyze the women's economic empowerment strategy implemented by BWM Usaha Mandiri Sakinah for micro-entrepreneurs in the Aisyiyah University of Yogyakarta area. Using a descriptive qualitative approach, this study evaluates the effectiveness of the BWM program in increasing women's economic independence and business productivity. The research findings show that BWM has implemented a comprehensive empowerment strategy including training, mentoring, and access to capital that has a positive impact on increasing turnover, knowledge and self-confidence of entrepreneurs. This indicates that the BWM program contributes significantly to sustainable business growth and inclusive economic development

**Keywords :** Strategy, Women's Economic Empowerment, BWM

### PENDAHULUAN

Perempuan memiliki peran yang cukup penting dalam pertumbuhan perekonomian Indonesia. Berdasarkan dengan data yang diperoleh melalui kemenkeu menyatakan bahwa di Indonesia, 53,76% UMKM dimiliki oleh perempuan, dimana 97% karyawan dalam UMKM tersebut perempuan. Hal ini memiliki tingkat kontribusi terhadap PDB mencapai 61%, investasi 60%, dan ekspor 14,4%. (<https://djpb.kemenkeu.go.id/>). Disisi lain perempuan memiliki beban ganda dalam kehidupan sosial yaitu peran domestik yang bertugas mengurus rumah tangga dan peran publik yang bertugas di luar rumah atau bekerja untuk memenuhi kebutuhan hidup seluruh keluarga. Kondisi tersebut berdampak pada

produktivitas perempuan dan upah kerja yang lebih rendah dari laki-laki.

Merespon persoalan tersebut diperlukan pemberdayaan perempuan secara ekonomi agar perempuan semakin kuat dan berdaya. Pemberdayaan perempuan dinilai mampu membantu membuka akses dan kontrol terhadap sumber daya ekonomi, politik, sosial dan budaya agar perempuan dapat mengatur dan meningkatkan rasa percaya diri untuk berperan dan berpartisipasi aktif dalam memecahkan masalah. Pemberdayaan perempuan juga mampu membuka jalan untuk meningkatkan jumlah pendapatan perempuan. Strategi pemberdayaan ekonomi perempuan melalui pintu masuk ekonomi dipilih karena melihat besarnya kontribusi perempuan dalam perekonomian.

Sehingga menurut Data secara nasional memperlihatkan bahwa usaha mikro memberikan kontribusi sebesar 30,25% bagi produk domestik bruto dimana sebagian besar dilakukan oleh perempuan. Kepala rumah tangga yang berjenis kelamin perempuan mencapai 37,91%, hal ini lebih besar dibanding laki-laki yang mencapai 22,34%. Adapun kepala rumah tangga yang berjenis kelamin perempuan ini sebagian besar memiliki usaha mikro. Berdasarkan data BPS (Sensus Ekonomi 2019) terdapat 43,45% pelaku usaha mikro kecil berjenis kelamin perempuan. Disisi lain keadilan gender akan dapat terjadi jika tercipta suatu kondisi dimana porsi dan siklus sosial perempuan dan laki-laki setara, serasi, seimbang, dan harmonis. Persoalan kesenjangan antar gender sendiri masih terasa diberbagai sektor seperti bidang sosial, ekonomi, hukum, dan politik. Namun, sektor ekonomi sendiri menjadi faktor penyumbang kesenjangan terbesar. Hal ini didukung berdasarkan data Badan Pusat Statistik, bahwa angka Indeks Pembangunan Gender (IPG) DIY tahun 2020 adalah 98,16% sedangkan Indeks Pemberdayaan Gender (IDG) berada pada angka 74,73%.

Pemerintah mendirikan BWM Usaha Mandiri Sakinah untuk menjalankan program yang berupa Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) dilingkungan pesantren yang berfokus kepada pembiayaan perempuan kecil dengan sistem kelompok pada tahun 2018 dan OJK bekerjasama dengan Pimpinan Pusat 'Aisyiyah untuk mendirikan BWM berbasis universitas pertamakali yang ada di Indonesia. Pendirian BWM sejalan dengan fokus 'Aisyiyah saat ini, yaitu untuk gerakan pemberdayaan ekonomi perempuan. Oleh karena itu maka program-

program BWM Usaha Mandiri Sakinah itu difokuskan untuk kaum perempuan. Secara khusus program yang dijalankan itu mengarahkan kepada pengelolaan keuangan para nasabah sendiri agar perempuan bisa mandiri secara ekonomi. Hal ini juga menjadi sangat krusial karena perempuan masih mengalami subordinasi dan rentan mendapatkan ketimpangan antar gender, kemiskinan dan kekerasan. BWM bisa menjadi salah satu alternatif pengembangan usaha kecil dan mikro. BWM juga berperan penting dalam pemberdayaan perempuan secara ekonomi dan kemampuan kontrol atas pribadinya sendiri.

Maka dari itu dengan adanya LKMS BWM membuka akses permodalan atau pembiayaan bagi masyarakat kecil dan menengah khususnya yang belum dan bahkan tidak terhubung dengan lembaga keuangan formal. BWM tidak hanya menyalurkan bantuan modal melalui pinjaman melainkan juga memberikan pendampingan kepada para pelaku usaha (masyarakat) ultra mikro dan kecil dalam mengelolah keuangan dan mengembangkan usaha.

Sehingga terdapat 65 kantor BWM yang tersebar diseluruh Indonesia, sementara di Yogyakarta terdapat 3 kantor BWM, yaitu: Bank Wakaf Mikro Sunan Pandan Aran di Ngaglik Sleman Yogyakarta, Bank Wakaf Mikro Almuna Berkah Mandiri di Pondok Pesantren Al Munawwir Krapyak Yogyakarta, dan Bank Wakaf Mikro Usaha Mandiri Sakinah. Dalam hal ini terdapat peningkatan nasabah BWM Usaha Mandiri Sakinah dari tahun 2020-2023 sebanyak 365 nasabah, dengan mayoritas nasabah 97% yaitu perempuan. Sedangkan untuk pernyataan yang lengkap bisa dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 1 Data Nasabah BWM UNISA

Tahun	Pembiayaan Tahap 1	Pembiayaan Tahap 2	Pembiayaan Tahap 3	Total Nasabah Pertahun
2020	28 Nasabah	48 Nasabah	104 Nasabah	180 Nasabah
2021	13 Nasabah	70 Nasabah	214 Nasabah	297 Nasabah
2022	24 Nasabah	24 Nasabah	267 Nasabah	315 Nasabah
2023	40 Nasabah	34 Nasabah	291 Nasabah	365 Nasabah

Sumber: Laporan Realisasi Pembiayaan dan Survei Kelapangan 2023

BWM Usaha Mandiri Sakinah memiliki keunikan tersendiri salah satunya di bawah naungan Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta. Sehingga nasabah BWM tidak hanya mendapatkan pembiayaan saja, akan tetapi juga mendapatkan pelatihan-pelatihan yang bisa membuat usaha nasabah menjadi lebih produktif dan mengalami naik kelas, hal ini menjadi keunikan tersendiri.

Sedangkan untuk strategi pemberdayaan ekonomi perempuan merupakan salah satu kebijakan yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan kemiskinan di lapangan, terutama terkait kesenjangan antara perempuan dan laki-laki. Hal ini dikarenakan perempuan dianggap kurang berdaya, terutama dalam konteks perekonomian keluarga. Sehingga menjadi lebih perspektif yang menyatakan bahwa peran perempuan terbatas pada urusan rumah tangga, sementara laki-laki bertugas mencari nafkah.

Pandangan masyarakat pada perempuan sebagai individu yang lemah menyebabkan ketidak setaraan dalam sumber daya ekonomi, politik, dan pendidikan. Oleh karena itu, untuk mendukung pemberdayaan ekonomi perempuan menjadi krusial. Pemerintah perlu memberikan dorongan dan fasilitas agar perempuan dapat mengembangkan bakat dan minatnya. Hal ini akan memungkinkan perempuan untuk berkontribusi secara kreatif dan menghasilkan pendapatan dari karya mereka sendiri.

Pemberdayaan perempuan bukan hanya untuk kepentingan individual, tetapi dapat membantu menstabilkan perekonomian keluarga secara keseluruhan dan bisa meningkatkan perekonomian Indonesia. Oleh karena itu, kehadiran BWM diharapkan dapat membantu mengatasi masalah ekonomi perempuan, sehingga mereka dapat menjadi lebih produktif dan berdaya saing. Maka dari itu nasabah BWM itu memiliki beberapa macam jenis usaha yang sudah semakin berkembang.

Sehingga untuk mendukung pemberdayaan ekonomi perempuan, BWM memiliki peran untuk memberikan pelatihan, pembinaan, hingga pendampingan kepada nasabah, keterampilan dan pengetahuan dapat dioptimalkan untuk mengembangkan usaha nasabah, baik secara kuantitas maupun kualitas. Dalam hal ini kuantitas berkaitan dengan pengembangan modal dan peningkatan pendapatan. Sedangkan kualitas berkaitan dengan produk yang dihasilkan nasabah termasuk

juga kualitas nasabah itu sendiri. Seperti kualitas dalam keagamaan sehingga terbentuklah kesadaran dan pribadi yang lebih mandiri dan aktif

#### 1.1 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penelitian ini akan fokus pada Strategi Pemberdayaan Ekonomi Perempuan Pada Bank Wakaf Mikro sebagai berikut:

1. Strategi apa saja yang digunakan Bank Wakaf Mikro untuk melakukan pemberdayaan ekonomi perempuan?
2. Apa dampak dari strategi pemberdayaan ekonomi perempuan terhadap produktivitas UMKM yang dibina oleh Bank Wakaf Mikro?

#### 1.2 Tujuan Penelitian

Dari uraian permasalahan di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian adalah:

- a. Mengetahui strategi pelaksanaan pemberdayaan ekonomi perempuan melalui program-program BWM Unisa.
- b. mengetahui dampak dari pelaksanaan strategi pemberdayaan ekonomi perempuan terhadap produktivitas UMKM yang dibina oleh Bank Wakaf Mikro

### **METODE**

Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Menurut Sulisto dan Basuki (2006) mengungkapkan bahwa dalam penelitian kualitatif, terdapat keterkaitan antara kepercayaan, pendapat dan persepsi atau ilham seorang yang mereka teliti dan diukur menggunakan angka. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan sekunder. Sehingga teknik pengumpulan data dan juga teknik analisis data sebagai berikut. (Hardiana 2018)

#### 1. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan suatu awal pada proses pengolahan data primer untuk keperluan penelitian yang bersangkutan. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui sebagai berikut.

- a. Wawancara (Interview)

Pada penelitian ini perlu melakukan proses wawancara kepada pihak-pihak yang mewakili objek penelitian. Pihak-pihak dalam kolaborasi yang mewakili setiap objek dan akan diwawancara dalam penelitian ini adalah: Pengelola BWM merupakan seorang yang memiliki tugas untuk menangani pemberdayaan ekonomi perempuan di sekitar kantor BWM, oleh karena itu BWM memiliki data dan informasi yang berkaitan dengan pemberdayaan ekonomi perempuan. Maka narasumber tersebut meliputi: manager, supervisor, administrasi dan keuangan BWM.

Nasabah merupakan pihak individu yang bergabung dalam pelaku usaha di sekitar kantor BWM. Sehingga nasabah merupakan pelaku usaha mikro dan kecil yang dibina oleh BWM. Hal ini bertujuan untuk mengetahui terkait dengan kegiatan dan program yang diberikan oleh BWM kepada nasabah. Nasabah yang di wawancara sebanyak 15 orang.

b. Observasi

Kegiatan observasi yang peneliti lakukan adalah mengamati dan mengikuti langsung kegiatan-kegiatan yang ada di BWM seperti mengikuti pertemuan halmi, sosialisasi, pendampingan dan juga menjadi administrasi di BWM.

c. Dokumentasi

Dokumentasi yang dilakukan dalam penelitian ini berupa dokumen dan arsip yang berkaitan dengan strategi Pemberdayaan ekonomi perempuan pada BWM. Dokumen tersebut seperti dokumen tertulis maupun tidak tertulis dan juga berupa dokumentasi kegiatan jika diperlukan. (Jehan Maya Zayanie 2021)

2. Teknik Analisis Data

Analisa data merupakan proses sistematis pencarian dan pengaturan wawancara, catatan lapangan, serta materi-materi lain yang telah dikumpulkan untuk meningkatkan pemahaman terkait dengan materi-materi untuk memungkinkan menyajikan apa yang sudah ditemukan pada orang lain. Menurut Miles dan Huberman pada Zakirin (2022: 266) terdapat tiga macam aktivitas dalam analisis data kualitatif, yaitu:

a. Reduksi Data

Langkah pertama yang dilakukan pada penelitian ini adalah mengumpulkan data oleh peneliti tentang peran BWM Unisa pada peningkatan kualitas layanan BWM Unisa, yang dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Selanjutnya penulisan mengelompokkan serta sekaligus menganalisa jawaban informan berdasarkan jawaban yang sama dengan mengambil dan mencatat setiap informasi yang bermanfaat sesuai dengan konteks penelitian.

b. Penyajian Data (Data Display)

Penyajian data dilakukan menggunakan pengelompokan data yang sinkron dengan permasalahannya masing-masing. Pada penelitian ini, data hasil wawancara disajikan dalam bentuk teks yaitu deskriptif sesuai pengelompokan dalam permasalahannya. Hal tersebut berkaitan dengan peran BWM dalam meningkatkan kualitas layanan untuk nasabah yang bertujuan untuk menaikkan omset dan meningkatkan kemampuan UMKM naik kelas.

c. Penarikan Atau Verifikasi

Penyajian data dilakukan menggunakan pengelompokan data yang sinkron dengan permasalahannya masing-masing. Pada penelitian ini, data hasil wawancara disajikan dalam bentuk teks yaitu deskriptif sesuai pengelompokan dalam permasalahannya. Hal tersebut berkaitan dengan peran BWM dalam meningkatkan kualitas layanan untuk nasabah yang bertujuan untuk menaikkan omset dan meningkatkan kemampuan UMKM naik kelas.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Strategi Pemberdayaan Ekonomi Perempuan Pada Bank Wakaf Mikro**

Seperti yang diketahui bahwa UMKM bukan hanya mendapatkan masalah permodalan saja, akan tetapi juga menghadapi berbagai tantangan lain, seperti pemasaran dan pengembangan produk. Meskipun beberapa pelaku UMKM memiliki keahlian dalam memproduksi barang atau menyediakan layanan, mereka mungkin kurang berpengalaman dalam memasarkan produk mereka ke pasar yang lebih luas. Oleh karena itu, dukungan komprehensif,

termasuk pelatihan dalam strategi pemasaran dan pengembangan produk sangat diperlukan untuk membantu UMKM meningkatkan daya saing dipasar. Dengan upaya nyata dalam memperkuat UMKM, pemerintah dan pihak-pihak terkait dapat berperan dalam mendorong pertumbuhan sektor UMKM yang lebih berkelanjutan, memberikan kontribusi yang lebih besar bagi ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan pengusaha. Kolaborasi antara UMKM, lembaga keuangan dan pemerintah dalam merancang program untuk dukungan yang lebih efektif juga menjadi kunci keberhasilan.

Inisiatif seperti penyediaan pinjaman dengan tanpa bunga, pelatihan dalam manajemen keuangan, dan akses yang lebih mudah ke platform dapat membantu UMKM untuk lebih kompetitif dan berdaya saing di era ekonomi digital. Dengan memberikan akses yang lebih luas kepada UMKM terhadap sumber daya dan pengetahuan diharapkan dapat melihat pertumbuhan yang lebih berkelanjutan dalam sektor UMKM akan memberikan manfaat ekonomi yang lebih besar bagi Kota Yogyakarta dan menciptakan lapangan pekerjaan yang lebih luas. Dengan kolaborasi dan dukungan yang kuat UMKM dapat menjadi pilar penting dalam pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan. (Lidya & Dessy, 2024) Maka dari itu untuk mencapai strategi pemberdayaan ekonomi perempuan pada BWM yang maksimal menggunakan beberapa strategi seperti di bawah ini:

#### Keterampilan

Pemberdayaan usaha mikro dan kecil merupakan salah satu tujuan dari pendirian BWM khususnya UMKM di sekitar pesantren. Menurut manajer keberadaan BWM merupakan salah satu kontribusi untuk melawan rentenir dan memberdayakan perempuan khususnya di lingkungan di sekitar Unisa melalui pembiayaan produktif. Tujuan pemberdayaan ekonomi perempuan agar perempuan memiliki kemampuan dan kemandirian sehingga bisa mengatasi kemiskinan, keterbelakangan, kesenjangan dan tidak berdayaan. Dengan adanya pemberdayaan UMKM di sekitar Unisa, diharapkan bisa meningkatkan pendapatan, menghilangkan kesenjangan ekonomi, serta meningkatkan skala usaha melalui pembiayaan yang disalurkan.

BWM berkomitmen untuk membantu para nasabah dalam

mengembangkan keterampilan dan karakteristik setiap nasabah melalui program pelatihan dan pendampingan yang diberikan oleh BWM Usaha Mandiri Sakinah. Dengan memiliki keterampilan dan karakteristik yang cukup memadai maka nasabah BWM diharapkan bisa menjadi pengusaha yang sukses dan mandiri. Terkait dengan keterampilan nasabah BWM pada umumnya memiliki semangat perjuangan yang tinggi untuk memperbaiki kehidupan keluarga mereka sehingga mampu dalam segi ekonomi rumah tangga. Nasabah memiliki ketekunan dan kerja keras yang pantang menyerah dalam menghadapi segala tantangan. Mengakibatkan nasabah memiliki kejujuran dan integritas yang tinggi untuk menjalankan usaha mereka.

BWM Unisa memiliki komitmen yang kuat dalam meningkatkan kesejahteraan para nasabah khususnya perempuan pengusaha. Selama ini BWM telah menyelenggarakan berbagai program pemberdayaan ekonomi perempuan yang komprehensif untuk mencapai tujuan tersebut, ada beberapa pemberdayaan yang sudah diberikan oleh BWM kepada nasabah. Adapun pelatihan yang diberikan oleh BWM Unisa kepada nasabah itu ada beberapa macam sebagai berikut:

No	Tanggal	Nama Kegiatan	Tempat	Pemateri atau Penyelenggara	Jumlah Peserta
1.	01 Januari – 31 Desember 2021	Pembuatan NIB	Kantor BWM Unisa	Pengelola LKMS BWM unisa	100 Nasabah
2.	28 Januari 2021	Pelatihan dari rumah Sleman: Melihat Potensi Bisnis Kuliner 2021	Via Aplikasi <i>Zoom Meeting</i>	Galih Febianto (Founder Sarabine & Tepung Serabi)	75 Nasabah
3.	31 Januari 2021	Seminar Bisnis Digital (Bisnis Bertumbuh Sangat Dahsyat Tanpa Biaya Iklan)	Via Aplikasi <i>Zoom Meeting</i>	PT. Akubisa Indonesia	125 Nasabah

4.	15 Maret 2021	Pelatihan Perancang Logo & Kemasan Bagi UMKM Sleman	Via Aplikasi <i>Zoom Meeting</i>	Dinas Perindustrian & Perdagangan	55 Nasabah
5.	10 – 29 Juni 2021	Pelatihan Digital Marketing Bersama Shopee Indonesia	Via Aplikasi <i>Zoom Meeting</i>	BSI Bekerjasama Dengan Shopee Indonesia	125 Nasabah
6.	20 Agustus 2021	Pelatihan Digital Marketing Bersama Gojek & Dinas Koperasi & UMKM Sleman	Via Aplikasi <i>Zoom Meeting</i>	Gojek & Dinas Koperasi & UMKM Sleman	125 Nasabah
7.	06 Oktober 2021	Survey Program ‘Aisyiyah Penelitian Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pelaku Usaha Wanita	Persilmi	‘Aisyiyah & Pengelola	75 Nasabah
8.	19 November 2021	Pelatihan Konten Instagram	Via Aplikasi <i>Zoom Meeting</i>	Pelatihan Konten Instagram	75 Nasabah
9.	12-13 Januari 2022	Standar Produk & Pengemasan Produk dari LAZNAS	Hotel Grasia Semarang	Laznas, Rumah Kemasan Indonesia & Konsultasi Produksi PT. Cakrawala Bogor	185 Nasabah
10.	24-28 Januari 2022	Pelatihan Desain Logo & Promosi Produk	Rumah Penerima Manfaat	Pengelola LKMS BWM Unisa	100 Nasabah
11.	02 Februari 2022	Pelatihan Foto Produk & Digital Marketing	UNISA	PKM Kerjasama Unisa & LKMS BWM Unisa	185 Nasabah

12.	08 Februari 2022	Pelatihan Digital Marketing Bagi UMKM	UNISA	PKM Kerjasama Unisa & LKMS BWM Unisa	185 Nasabah
13.	24 Maret 2022	Gebyar Lelang Produk UMKM	Kantor DJKN DIY & Melalui Platform Portal Lelang Indonesia	Direktorat Jenderal Kekayaan Negara (DJKN), Kantor Pelayanan Negara dan Lelang (KPKNL), Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Dinas Koperasi dan UMKM DIY	15 Nasabah & Pengelolah
14.	29 April 2022	Bazar RAT Koperasi Umaga Unisa	UNISA	Koperasi Umaga Unisa	15 Nasabah & Pengelolah
15.	06 November 2022	Bazar Songsong Muktamar Muhammadiyah 'Aisyiyah	Halaman Kantor Kapanewon Gamping	PCM Gamping	15 Nasabah & Pengelolah
16.	12 November 2022	Bazar Acara Silatnas Alumni Unisa	Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta	Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta	15 Nasabah & Pengelolah
17.	27 Desember 2022	Silaturahmi Akbar Penerima Manfaat LKMS BWM UNISA	Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta	Ibu Dyah Suminar tentang Peluang dan manajemen Usaha	180 Nasabah
18.	10-12 Oktober 2023	Sosialisasi Pembuatan Sertifikat Halal	Via Aplikasi Zoom Meeting	Laznas	35 Nasabah

19.	18 Desember 2023	Pembuatan Akun Shopee dan cara penulisan dan foto produk yang menarik.	Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta	BWM Unisa Bekerjasama Dengan Shopee Indonesia (Yoga)	35 Nasabah
-----	---------------------	--	--	---	------------

BWM menghadirkan program pelatihan dan pendampingan yang dirancang khusus untuk memberikan manfaat signifikan bagi para nasabahnya. Program ini merupakan sebuah peluang berharga bagi nasabah untuk mengembangkan diri dan mencapai kesuksesan jangka panjang. Melalui program ini, nasabah akan mendapatkan berbagai bekal penting, seperti peningkatan keterampilan dan pengetahuan dalam berbagai bidang esensial, seperti: Manajemen keuangan, pemasaran dan penjualan, operasi bisnis, layanan pelanggan dan pengembangan produk.

Dengan pondasi yang kokoh ini, nasabah diharapkan mampu meningkatkan kinerja bisnis mereka secara signifikan. Hal ini dapat terlihat dari peningkatan pendapatan dan keuntungan, efisiensi operasional yang lebih baik, kepuasan pelanggan yang lebih tinggi, serta daya saing yang semakin kuat. BWM berkomitmen untuk memberikan pelatihan dan pendampingan berkualitas kepada para nasabahnya. Dukungan penuh BWM ini bertujuan untuk membantu para nasabah mencapai tujuan mereka dan meraih kesuksesan dalam jangka panjang. Manfaat program pelatihan dan pendampingan BWM adalah agar nasabah bisa mengalami peningkatan keterampilan dan pengetahuan, peningkatan kinerja bisnis, pencapaian kesuksesan jangka panjang dan pembentukan hubungan yang lebih kuat dengan BWM.

Dapat dilihat melalui program pelatihan dan pendampingan yang diberikan oleh BWM merupakan sebuah investasi berharga bagi para nasabah. Dengan mengikuti program ini, nasabah dapat membuka gerbang menuju pengembangan diri, peningkatan kinerja bisnis, dan pencapaian kesuksesan jangka panjang. BWM selalu siap sedia untuk mendampingi para nasabahnya dalam mewujudkan mimpi mereka. Sehingga kehadiran BWM sangat membantu dalam hal modal dan pengalaman melalui pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan sehingga nasabah menjadi lebih percaya diri dalam menjalankan usaha. Dengan demikian, nasabah menjadi lebih produktif dalam menjalankan usahanya dan mengalami peningkatan omzet yang signifikan, sehingga nasabah dapat memenuhi kebutuhan rumah tangga, merenovasi rumah, dan membantu membiayai pendidikan anak-anak mereka ke jenjang yang lebih tinggi lagi. (Siti, 2014)

Menurut Manajer BWM, faktor utama yang mendukung peningkatan penghasilan nasabah adalah akses permodalan yang mudah dan terjangkau. BWM

menyediakan modal usaha yang membantu nasabah memperluas usaha, meningkatkan kualitas produk dan layanan, meningkatkan efisiensi operasional, mengikuti peluang pasar, dan meningkatkan daya saing. Kemudahan akses permodalan ini memungkinkan nasabah meningkatkan penghasilan dan mencapai tujuan keuangan dengan lebih stabil. BWM juga menyediakan pelatihan dan pendampingan untuk membantu nasabah meningkatkan keterampilan mereka dalam berbagai bidang seperti manajemen keuangan, pemasaran, dan pengemasan produk dan yang lainnya. Pelatihan dan pendampingan ini meningkatkan kepercayaan diri nasabah dalam menjalankan usaha, sehingga usaha mereka menjadi lebih stabil dan berkembang. Selain itu, BWM juga membantu nasabah membangun jaringan dengan pengusaha lain dan masyarakat luas melalui berbagai program. Hal ini bertujuan untuk membantu nasabah memasarkan produk mereka ke pasar yang lebih luas.

Salah satu nasabah BWM, yang merupakan kepala rumah tangga tunggal setelah suaminya sakit dan berhenti bekerja, merasakan manfaat BWM secara langsung. Sebelumnya, sebagai ibu rumah tangga dengan penghasilan terbatas dari berkebun, ia mengalami kesulitan modal. BWM membantu nasabah ini dengan menyediakan modal usaha yang mudah diakses tanpa jaminan. Dengan bantuan BWM, nasabah ini tidak hanya mendapatkan modal usaha, tetapi juga dibantu dalam memasarkan hasil kebunnya. BWM menjalin kerjasama dengan berbagai pihak sehingga hasil kebun nasabah ini tidak lagi sulit untuk dijual di pasar. Nasabah ini bahkan memiliki pelanggan tetap dan penghasilannya meningkat hingga 25%. BWM juga membantu nasabah mendapatkan relasi dan jaringan untuk meningkatkan produksi hasil kebunnya.

Peningkatan penghasilan nasabah BWM juga terlihat dari hasil pelatihan dan pendampingan yang rutin. Nasabah dibantu untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan pendapatan mereka. Penghasilan tambahan ini membantu nasabah membiayai pendidikan anak dan memperbaiki rumah. Jadi kesimpulannya, BWM memberikan banyak manfaat bagi nasabahnya, terutama perempuan. BWM membantu perempuan menjadi lebih mandiri dalam mengambil keputusan terhadap usahanya dan mandiri secara ekonomi rumah tangga. Sehingga bisa meningkatkan ekonomi rumah tangga dan menjangkau pasar lokal maupun nasional melalui hasil usaha dan karya mereka. (Ismulina & Desi 2022)

#### **b. Pembinaan**

Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak Republik Indonesia mencatat dari 52.764.603 usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang diketahui, sekitar 60% pengelola adalah kaum perempuan dengan rincian 0,13% perempuan itu berada di usaha menengah, 6,90% berada di usaha kecil dan 92,97% berada di usaha mikro. Kontribusi perempuan di dalam UMKM itu cukup besar yaitu sekitar 40% dari 41 juta pelaku UMKM. Maka dari itu kontribusi perempuan itu sangat penting dalam perkembangan perekonomian di Indonesia.

Akan tetapi disisi lain masih banyak perempuan yang terkendala untuk memulai berwirausaha yaitu sering terjadi keterbatasan modal dan pengetahuan. Pengalaman yang masih minim dan keterbatasan pengetahuan juga kurang itu akan menyebabkan para perempuan kurang percaya diri untuk memulai berwirausaha. Oleh karena itu, perhatian dari berbagai pihak itu sangat diperlukan untuk mengatasi masalah ini. Perlu adanya lembaga yang ikut membantu mengedukasi dan memberikan pembinaan kepada perempuan untuk berwirausaha. (<https://www.kemenpppa.go.id>, 2020).

Sehingga BWM Unisa sebagai lembaga intermediasi yang menghubungkan antara pihak UMKM yang membutuhkan khususnya perempuan. BWM sendiri hampir 97% itu perempuan, karena perempuan banyak memberikan kontribusi dalam pengembangan bisnis. Di sektor usaha mikro dan kecil, banyak kaum perempuan mengisi waktu luang untuk mengurus rumah tangga dengan membuka usaha yang produktif. Dalam hal tersebut maka usaha rumah tangga ini bisa membuka kesempatan bagi perempuan untuk berkembang dan memiliki penghasilan tambahan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga dan ekonomi keluarga.

BWM Usaha Mandiri Sakinah adalah program pemerintah yang berupa Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) di lingkungan pesantren yang berfokus pada pembiayaan masyarakat kecil dengan sistem kelompok pada tahun 2018. OJK bekerjasama dengan Pimpinan Pusat ‘Aisyiyah untuk mendirikan BWM berbasis universitas pertama kali yang ada di Indonesia. BWM tersebut bernama Bank Wakaf Mikro Usaha Mandiri Sakinah. Pendirian BWM sejalan dengan fokus Aisyiyah saat ini, yaitu untuk gerakan pemberdayaan ekonomi perempuan. Oleh karena itu maka program-program BWM Usaha Mandiri Sakinah itu difokuskan untuk kaum perempuan. Secara khusus program yang dijalankan itu mengarahkan kepada pengelolaan keuangan para nasabah sendiri agar perempuan bisa mandiri secara ekonomi. Hal ini juga menjadi sangat krusial karena perempuan masih mengalami subordinasi dan rentan mendapatkan ketimpangan antar gender, kemiskinan dan kekerasan. BWM bisa menjadi salah satu alternatif pengembangan usaha kecil dan mikro. BWM juga berperan penting dalam pemberdayaan perempuan secara ekonomi dan kemampuan kontrol atas pribadinya sendiri.

Sehingga BWM adalah Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) pada Universitas Aisyiyah Yogyakarta yang didirikan untuk menanggulangi kemiskinan yang terjadi di Yogyakarta dengan memberdayakan usaha-usaha produktif yang dapat dikelola oleh masyarakat miskin. Universitas sebagai lembaga yang sangat potensial di masyarakat untuk menjadi lembaga pemberdayaan, selain menjadi lembaga pendidikan dalam peningkatan usaha masyarakat baik secara individu maupun secara kelompok. (TI UNISA 2022)

Selanjutnya Ruang Lingkup Program BWM LKMS Usaha Mandiri Sakinah (UNISA) Yogyakarta adalah pemberdayaan masyarakat melalui pendirian LKMS.

Masyarakat yang bisa bergabung menjadi nasabah adalah masyarakat yang berdomisili di sekitar UNISA atau memiliki usaha di sekitar Unisa, dengan area cakupan wilayah sekitar 5 km dari UNISA. BWM LKMS Usaha Mandiri Sakinah merupakan program pemberdayaan masyarakat Nogotirto dan sekitarnya dengan konsep barokah, amanah, manfaat. (Rozalina & Nurhasnah 2019)

Sehingga untuk menjalankan program yang BWM lakukan memerkulan Visi dan Misi sebagai berikut. Visi pendirian BWM Unisa adalah menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat dan kuat yang berkualitas ibadahnya. Anggotanya meningkat sedemikian rupa sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabdian Allah memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya (Tikaridha & Esi, 2022) Adapun misi BWM adalah mewujudkan gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari belenggu rentenir, jerat kemiskinan dan ekonomi ribawi dan gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan ekonomi riil dan kelembagaannya. (Devi sebagai manejer, 23 Februari 2024, Jam 13:10 WIB).

Sedangkan untuk program yang diterapkan oleh Bank Wakaf Mikro Unisa adalah sebagai berikut:

1. Memberikan pembiayaan kepada pelaku usaha perempuan tanpa bunga pinjaman dan jaminan
2. Pembiayaan dilakukan secara berkelompok sehingga bisa memperoleh pahala silaturahmi
3. Memberikan pemberdayaan kepada pelaku usaha untuk meningkatkan usaha melalui pelatihan-pelatihan peningkatan kapasitas usaha
4. Memberikan bimbingan tauhid untuk mempertebal iman serta taqwa kepada Allah SWT
5. Memberikan fasilitas perizinan usaha secara gratis
6. Memberikan bantuan kepada penerima manfaat yang terkena musibah atau bencana alam.

Sedangkan untuk dana yang didapatkan oleh BWM dan tahap pembiayaan sebagai berikut. Menurut Hani sebagai administrasi dan keuangan bahwa BWM Usaha Mandiri Sakinah mendapatkan bantuan dana berasal dari Laznas BSM sebesar 4 Milyar. Adapun dana sejumlah 3 Milyar disimpan dalam bentuk deposito di Bank Umum Syariah. Sedangkan dana sejumlah 1 Milyar dipergunakan untuk pembiayaan ke nasabah dan biaya operasional. Dana tersebut adalah dana yang dikelola oleh BWM untuk masyarakat miskin pelaku usaha mikro. (Hani sebagai administrasi & keuangan, 16 Januari 2024, Jam 09:30 WIB).

Selanjutnya menurut Devi sebagai manajer menjelaskan bahwa Tahap awal pemberdayaan nasabah BWM Unisa dengan pembentukan dan aktifitas kelompok yang diawali dengan survei calon nasabah untuk uji kelayakannya, mengetahui watak dasar dan karakter perorangan calon nasabah. Sebelum menjadi nasabah,

mereka di bentuk dalam grup yang disebut dengan HALMI yang terdiri minimal 5 orang untuk mengikuti Pelatihan Wajib Kelompok (PWK) selama 5 hari berturut-turut. Tahap selanjutnya, setelah mengikuti PWK akan dibentuk kelompok dengan nama halaqoh mingguan (HALMI) yang terdiri dari 3-5 KUMPI. Pertemuan pertama HALMI dan pertemuan kedua diisi dengan perkumpulan pendidikan agama, pengembangan usaha dan manajemen ekonomi rumah tangga sekaligus mulai pelunasan cicilan.

Sehingga BWM tidak melakukan penghimpunan dana dari nasabah. Dana kemudian disalurkan dalam bentuk tunai kepada nasabah dimana setiap nasabah mendapatkan dana pembiayaan tahap 1 dengan nominal sebesar Rp. 1.000.000 (Satu juta rupiah) sampai naik ke pembiayaan tahap 2 plafon naik kelas sesuai dengan analisis kelayakan akan mendapatkan pembiayaan sebesar Rp. 2.000.000 (Dua juta rupiah) dan untuk tahap 3 seterusnya sesuai pengajuan nasabah dan analisis kelayakan mendapatkan pembiayaan sebanyak Rp. 3.000.000 (Tiga juta rupiah). Dan untuk pembiayaan BWM fokus kepada pelaku usaha mikro dan kecil untuk modal kegiatan usaha. (Devi sebagai manejer BWM, 16 Januari 2024, Jam 13:15 WIB) Hal ini sesuai dengan ketentuan OJK dan LAZNAS (Wiza & Tulus, 2019)

## **2. Produktivitas UMKM**

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam pemerataan pendapatan dan pengurangan angka pengangguran, serta menjadi elemen kunci dalam struktur perekonomian Indonesia. Akan tetapi, perkembangan UMKM seringkali terhambat oleh keterbatasan modal dan akses terhadap layanan keuangan, yang berakibat pada kemampuan inovasi dan pertumbuhan UMKM yang terhambat. Meskipun terdapat inovasi fintech, akses terhadap layanan keuangan digital masih menjadi kendala bagi sebagian masyarakat di Indonesia. Oleh karena itu, instansi keuangan non-digital tetap relevan dalam mendukung perkembangan UMKM, terutama dalam memastikan inklusivitas keuangan dan menjangkau kelompok yang belum terjangkau oleh layanan keuangan digital. Data yang tersedia juga memperkuat tantangan ini dalam ekosistem UMKM dan menegaskan urgensi keberadaan instansi keuangan konvensional dalam mendukung pertumbuhan sektor UMKM. Meningkatkan produktivitas UMKM adalah gerbang utama menuju kesuksesan yang berkelanjutan. Hal ini tidak hanya berdampak pada meningkatnya penghasilan, tetapi juga meningkatkan kepuasan pelanggan dan membangun jaringan yang kuat dengan pemasok. (Atheff & Rizki ddk 2022) Berikut beberapa strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan produktivitas UMKM:

### **a. Peningkatan Jumlah Penghasilan**

Menurut Manajer BWM, faktor utama yang mendukung peningkatan penghasilan nasabah adalah akses permodalan yang mudah dan terjangkau. BWM menyediakan modal usaha yang membantu nasabah memperluas usaha, meningkatkan kualitas produk dan layanan, meningkatkan efisiensi operasional,

mengikuti peluang pasar, dan meningkatkan daya saing. Kemudahan akses permodalan ini memungkinkan nasabah meningkatkan penghasilan dan mencapai tujuan keuangan dengan lebih stabil. BWM juga menyediakan pelatihan dan pendampingan untuk membantu nasabah meningkatkan keterampilan mereka dalam berbagai bidang seperti manajemen keuangan, pemasaran, dan pengemasan produk dan yang lainnya. Pelatihan dan pendampingan ini meningkatkan kepercayaan diri nasabah dalam menjalankan usaha, sehingga usaha mereka menjadi lebih stabil dan berkembang. Selain itu, BWM juga membantu nasabah membangun jaringan dengan pengusaha lain dan masyarakat luas melalui berbagai program. Hal ini bertujuan untuk membantu nasabah memasarkan produk mereka ke pasar yang lebih luas.



Gambar 3.2.1 Pertemuan Halmi Sholikhah 2023

Salah satu nasabah BWM, yang merupakan kepala rumah tangga tunggal setelah suaminya sakit dan berhenti bekerja, merasakan manfaat BWM secara langsung. Sebelumnya, sebagai ibu rumah tangga dengan penghasilan terbatas dari berkebun, ia mengalami kesulitan modal. BWM membantu nasabah ini dengan menyediakan modal usaha yang mudah diakses tanpa jaminan. Dengan bantuan BWM, nasabah ini tidak hanya mendapatkan modal usaha, tetapi juga dibantu dalam memasarkan hasil kebunnya. BWM menjalin kerjasama dengan berbagai pihak sehingga hasil kebun nasabah ini tidak lagi sulit untuk dijual di pasar. Nasabah ini bahkan memiliki pelanggan tetap dan penghasilannya meningkat hingga 25%. BWM juga membantu nasabah mendapatkan relasi dan jaringan untuk meningkatkan produksi hasil kebunnya.

Peningkatan penghasilan nasabah BWM juga terlihat dari hasil pelatihan dan pendampingan yang rutin. Nasabah dibantu untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan pendapatan mereka. Penghasilan tambahan ini membantu nasabah membiayai pendidikan anak dan memperbaiki rumah. Jadi kesimpulannya, BWM memberikan banyak manfaat bagi nasabahnya, terutama perempuan. BWM membantu perempuan menjadi lebih mandiri dalam mengambil keputusan terhadap

usaha nya dan mandiri secara ekonomi rumah tangga. Sehingga bisa meningkatkan ekonomi rumah tangga dan menjangkau pasar lokal maupun nasional melalui hasil usaha dan karya mereka. (Ismaulina & Desi 2022)

#### **b. Peningkatan Kualitas Produk Nasabah**



*Gambar 3.2.2 Pertemuan Halmi dan Wawancara 2024*

Menurut Manajer BWM terkait peningkatan kualitas produk nasabah. BWM menyelenggarakan pelatihan dan pendampingan bagi nasabah dalam menjalankan usahanya. Pelatihan ini meliputi pengemasan produk, pemasaran produk, pembuatan branding, digital marketing, membuat akun shopee dan sosialisasi terkait sertifikat halal dan lainnya. Pemberdayaan yang dilakukan oleh BWM dan bekerjasama ke seluruh instansi agar nasabah bisa meningkatkan kualitas produknya semakin kreatif dan inovatif. sehingga produk-produk yang dipasarkan nasabah dapat bersaing di pasar lokal maupun nasional. Karena konsumen seringkali memilih produk berdasarkan kualitas yang memenuhi standar dan menarik, serta pelayanan yang ramah, responsif dan informatif.

Dapat diambil kesimpulan bahwa BWM berkomitmen untuk meningkatkan kepuasan pelanggan terhadap produk nasabah melalui pelatihan dan pendampingan. Sehingga untuk konsumen memilih produk berdasarkan kualitas, daya tarik, dan pelayanan yang baik. Sehingga sangat penting bagi nasabah menerima saran dan masukan dari konsumen untuk meningkatkan kualitas produk dan perkembangan usahanya. Sehingga nasabah harus memiliki strategi yang tepat untuk menghadapi permintaan konsumen yang beragam. Dengan adanya pelayanan yang ramah, produk berkualitas, dan harga terjangkau dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Sehingga para pelanggan bisa mempromosikan produk yang mereka beli kepada keluarga, orang-orang terdekat dan yang lainnya. (Johny & Montgomery, 2023)

#### **c. Terbentuk Jaringan Dengan Penyedia Bahan Baku**

Upaya yang dilakukan BWM untuk membantu nasabah membangun jaringan dengan penyedia bahan baku, bahwa BWM menyadari bahwa ketersediaan bahan baku merupakan salah satu faktor penting bagi kelancaran usaha nasabah. Oleh karena itu, BWM melakukan berbagai upaya untuk membantu nasabah dalam

mendapatkan bahan baku, seperti dan melakukan kerjasama berbagai pihak untuk membantu nasabah mengakses bahan baku yang berkualitas dengan harga terjangkau. Seperti dibawah ini beberapa upaya yang dilakukan oleh BWM:

✔ Membangun jaringan dengan pemasok bahan baku: BWM membangun jaringan dengan pemasok bahan baku lokal maupun impor untuk membantu nasabah mendapatkan bahan baku dengan harga yang lebih murah dan kualitas yang lebih baik.

✔ Memberikan informasi tentang pasar bahan baku: BWM memberikan informasi tentang pasar bahan baku, seperti harga bahan baku, tren pasar, dan kebijakan perdagangan internasional, kepada nasabah.

✔ Memfasilitasi akses permodalan untuk pembelian bahan baku: BWM memfasilitasi akses permodalan untuk pembelian bahan baku bagi nasabah yang membutuhkan.

Solusi Alternatif bagi nasabah yang mengalami kesulitan dalam mendapatkan bahan baku, BWM mendorong mereka untuk mencari solusi alternatif, seperti:

✔ Menggunakan bahan baku lokal: Bagi nasabah yang menjalankan usaha yang memungkinkan, BWM mendorong mereka untuk menggunakan bahan baku lokal sebagai alternatif bahan baku impor.

✔ Melakukan diversifikasi produk: BWM mendorong nasabah untuk melakukan diversifikasi produk untuk mengurangi ketergantungan pada satu jenis bahan baku.

✔ Membangun kerjasama dengan UMKM lain: BWM mendorong nasabah untuk membangun kerjasama dengan UMKM lain untuk saling berbagi sumber daya dan informasi tentang bahan baku.

Ketersediaan bahan baku bagi nasabah BWM Usaha Mandiri Sakinah bervariasi tergantung pada jenis usaha mereka. BWM melakukan berbagai upaya untuk membantu nasabah dalam mendapatkan bahan baku dan mendorong mereka untuk mencari solusi alternatif jika mengalami kesulitan.

Meskipun banyak nasabah BWM menghadapi berbagai tantangan dan kendala dalam bekerja, program BWM Usaha Mandiri Sakinah telah memberikan dampak positif yang signifikan bagi mereka dalam hal peningkatan omset dan pendapatan, keterampilan, pengetahuan, jaringan pemasaran semakin luas, kepercayaan diri, kemandirian ekonomi, lapangan pekerjaan, terbebas dari jeratan riba dan rentenir . (Akhmad & Rofiul, 2023).

## **KESIMPULAN**

Strategi Pemberdayaan Ekonomi Perempuan di Bank Wakaf Mikro bertujuan untuk meningkatkan daya saing UMKM perempuan dan mendorong pertumbuhan ekonomi berkelanjutan. Sedangkan untuk strategi adanya pelatihan dan pendampingan untuk meningkatkan literasi keuangan, memfasilitasi perizinan usaha, pelatihan pembuatan akun Shopee, branding, dan sertifikasi halal. Untuk akses permodalan BWM menyediakan pinjaman tanpa bunga. Untuk jaringan dan kemitraan BWM membangun kolaborasi antara UMKM, lembaga keuangan, dan pemerintah. Sedangkan dampak yang dirasakan oleh nasabah adalah peningkatan omzet dan pendapatan, pengetahuan, dan kepercayaan diri nasabah. Pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM perempuan. Serta manfaat ekonomi dan penciptaan lapangan kerja di masyarakat.

Bank Wakaf Mikro memiliki peran penting dalam pemberdayaan ekonomi perempuan melalui berbagai program terstruktur yang dirancang untuk mengatasi hambatan yang dihadapi UMKM perempuan dan mendorong pertumbuhan usaha. Pendekatan holistik BWM yang menggabungkan pelatihan, pendampingan, dan akses permodalan telah memberikan dampak positif yang signifikan bagi nasabah dan berkontribusi pada pembangunan ekonomi yang lebih inklusif dan berkelanjutan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Sukanti (2021). Collaborative Governance Dalam Upaya Penanggulangan Stunting di Kabupaten Sleman
- Irma Berlina, C. D. (2023) "Implementasi Pembiayaan Murabahah Pada BTPN Syariah Untuk Pengentasan Kemiskinan Melalui Pemberdayaan Nasabah Perempuan"  
<https://journal.yrpiaku.com/index.php/msej/article/view/2614/1811>
- Siti, R. (2014). Model Pemberdayaan Ekonomi Perempuan Melalui Grassroot Microfinance Syariah, (Sawwa: Jurnal Studi Gender vol 10 No. 1, 2014)  
<https://journal.walisongo.ac.id/index.php/sawwa/article/view/630/569>
- Yuliana, Indah (2020) Analysis of strategic study of women's economic empowerment program. <http://repository.uin-malang.ac.id/6876/>
- Arlinda ddk (2021). Pemberdayaan Ekonomi Perempuan Melalui Industri Rumah Tangga (IRT) Rengginang
- Nurlina, H. (2022) "Strategi Pemasaran Usaha Bakpia Untuk Mendukung Kemandirian Pesantren"  
<https://stiemituqien.ac.id/ojs/index.php/OJS/article/view/950/691>

- Manat, R. dkk (2014). Model Pemberdayaan Masyarakat di Wilayah Pesisir Dalam Menanggulangi Kemiskinan di Kabupaten Buton, Sulawesi Tengah  
<https://journal.binus.ac.id/index.php/winners/article/view/633/610>
- Nurhikmah ddl (2015). Pemberdayaan Perempuan dan Kinerja Pedagang Perempuan Pasar Terapung Kalimantan Selatan  
[https://eprints.unmer.ac.id/id/eprint/3451/1/1\\_Buku\\_Pemberdayaan\\_Perempuan\\_di\\_kalimantan.pdf](https://eprints.unmer.ac.id/id/eprint/3451/1/1_Buku_Pemberdayaan_Perempuan_di_kalimantan.pdf)
- Aulia. R. A. (2020). Strategi Pemberdayaan Perempuan Melalui Pengolahan Bank Sampah Saraswati Cipete Utara  
<https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/54170/1/AULIA%20RAHMAH%20APRILIA-FDK.pdf>
- Fitra, A. H. (2019). Strategi Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Potensi Lokal Candi Paolasa Melalui Program Desa Wisata Untuk Kemandirian Di Desa Bugisan Kecamatan Praban Kabupaten Klaten  
[https://lib.unnes.ac.id/33846/1/1201415006\\_Optimized.pdf](https://lib.unnes.ac.id/33846/1/1201415006_Optimized.pdf)
- M. Zakirin dan Jauhar, A. (2022) “Evaluasi Kebijakan Dilihat dari Aspek Dampak Program Keluarga Harapan (PKH) di Desa Hayaping Kecamatan Awang Kabupaten Barito Timur”  
<https://jurnal.stiatabalong.ac.id/index.php/JAPB/article/view/599>
- Fiqriena, A. T. dan Yustisia, P. M. (2019). Strategi Pengembangan Wisata Kuliner Berbasis Masyarakat di Rungkut Surabaya  
<https://journal.univpancasila.ac.id/index.php/jtda/article/view/783/512>
- Hardiana (2018) Strategi Pemberdayaan Perempuan di Dinas Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak Kabupaten Enrekang  
[https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/2538-Full\\_Text.pdf](https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/2538-Full_Text.pdf)
- Jehan Maya Zayanie (2021) “Strategi Bank Wakaf Mikro Buntet Pesantren Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro dan Kecil”  
<https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/57905>
- Mayang, E. dan Efni, C. (2021). Faktor-Faktor Penentu Produktifitas UMKM Songket <http://ejournal.unp.ac.id/students/index.php/pek/index>
- Athief, F. H. N., Rizki, D., & Pratwindya, A. (2022). Performa Bank Wakaf Mikro Selama 2017- 2021: Sebuah Studi Literatur Sistematis (Systematic Literature Review). *Iqtishadia: Jurnal Ekonomi & Perbankan Syariah*, 9(2), 204–221.
- Saptowalyono, C. A., (2022). Suntikkan Optimisme, Presiden Jokowi: Selalu Ada Peluang di Setiap Kesulitan. Diakses melalui website <https://www.kompas.id/baca/ekonomi/2022/08/23/suntikkan-optimisme-presiden-jokowiselalu-ada-peluang-di-setiap-kesulitan>
- Fauzi, M., dll (2023). Micro Waqf Bank for Empowerment of Indonesian Women's Microeconomic and Efforts Minimizing The Loansher Trap [https://www.researchgate.net/publication/375698524\\_Micro\\_Waqf\\_Bank\\_for\\_Empowerment\\_of\\_Indonesian\\_Women's\\_Microeconomic\\_and\\_Efforts\\_Minimizing\\_The\\_Loansher\\_Trap](https://www.researchgate.net/publication/375698524_Micro_Waqf_Bank_for_Empowerment_of_Indonesian_Women's_Microeconomic_and_Efforts_Minimizing_The_Loansher_Trap)
- Andri, S., dll (2022). The Role of Micro Waqf Bank in Women’s Micro-Business Empowerment through Islamic Social Finance: Mixed-Method Evidence from Mawaridussalam Indonesia
- TI UNISA Yogyakarta (2022). Pengembangan Promosi Bank Wakaf Mikro UNISA

- Melalu Vidio Company Profile  
<https://psti.unisayogya.ac.id/2022/08/10/pengembangan-promosi-bank-wakaf-mikro-unisa-melalui-video-company-profile/>
- Tikaridha, H., & Esi, P. S., (2022). Vidio Company Profile Sebagai Media Peningkatan Branding Bank Wakaf Mikro Sakinah UNISA  
<https://ejurnal.umri.ac.id/index.php/PengabdianUMRI/article/view/4000/2002>
- Akhmad, A. R., & Rofiul W (2023). The Role of Micro Waqaf Bank in Supporting MSMEs Through Poductive Waqf  
<https://journal2.uad.ac.id/index.php/reksa/article/view/7687/3603>
- Ismaulina & Desi, M. R., dll (2022). Peningkatan Pendapatan UMKM Melalui Pembiayaan Syariah dan Pemberdayaan  
<https://journal.iainkudus.ac.id/index.php/Bisnis/article/view/13739/pdf>
- Johny, U. L., & Montgomery, W (2023). Pengaruh Sikap dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan
- Chandra Mahardika, P. D., Supriyanto, dll (2020) Pemberdayaan Ekonomi Perempuan Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta Journal Of Finance and Islamic Banking Vol. 3 No. 2/P-ISSN:2615-2967
- Wizna, G. B., & Tulus, S., (2019) Bank Wakaf Mikro Sebagai Sarana Pemberdayaan Pada Usaha Mikro, Kecil & Menengah Fakultas Hukum Universitas Diponegoro Semarang DOI:10.18860/J.V10I2.7380
- Buku Rapat Akhir Tahun (2019) Bank Wakaf Mikro Lembaga Keuangan Mikro Syariah Usaha Mandiri Sakinah (UNISA Yogyakarta)
- Buku Rapat Akhir Tahun (2020) Bank Wakaf Mikro Lembaga Keuangan Mikro Syariah Usaha Mandiri Sakinah (UNISA Yogyakarta)
- Buku Rapat Akhir Tahun (2021) Bank Wakaf Mikro Lembaga Keuangan Mikro Syariah Usaha Mandiri Sakinah (UNISA Yogyakarta)
- Buku Rapat Akhir Tahun (2022) Bank Wakaf Mikro Lembaga Keuangan Mikro Syariah Usaha Mandiri Sakinah (UNISA Yogyakarta)
- Buku Rapat Akhir Tahun (2023) Bank Wakaf Mikro Lembaga Keuangan Mikro Syariah Usaha Mandiri Sakinah (UNISA Yogyakarta)
- Brosur (2024) Buku Rapat Akhir Tahun (2019) Bank Wakaf Mikro Lembaga Keuangan Mikro Syariah Usaha Mandiri Sakinah (UNISA Yogyakarta)