



ANALISIS PROGRAM PENDAMPINGAN UMKM PADA PT BANK BTPN SYARIAH TERHADAP KESEJAHTERAAN NASABAH DI KABUPATEN NGAWI

Nura Yulianti

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Fauzatul Laily Nisa

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Alamat: Jl. Rungkut Madya, Gunung Anyar, Surabaya 60294

Korespondensi penulis: nurayulianti41@gmail.com

Abstrak. *In the current era of globalization, development heavily relies on the economic sector. SMEs are often depicted as playing a significant role in Indonesia's economy. Achieving good economic outcomes can be realized by maximizing income. One way to boost SMEs' income is through optimal mentoring. With a large number of PT Bank BTPN Syariah customers consisting of productive underprivileged mothers and micro-entrepreneurs, PT Bank BTPN Syariah provides mentoring facilitators to help them achieve their goals. The role of these facilitators is to assist customers in increasing sales, ultimately leading to higher income. To achieve this goal, a contextual approach method is used by providing theoretical material first, tailored to the customers' businesses, in the form of videos and presentations from BTPN Syariah, followed by practical application. The result of this activity is an enhanced understanding among customers about tips, methods, and marketing strategies through social media and marketplace platforms, with the expectation of boosting sales.*

Keywords: Assistant Facilitator; MSME; PT Bank BTPN Syariah

Abstrak. Pada era globalisasi saat ini, pembangunan sangat bergantung pada sektor ekonomi. UMKM sering digambarkan sebagai sektor yang memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Pencapaian dalam ekonomi yang baik dapat diwujudkan dengan memaksimalkan pendapatan. Salah satu cara untuk meningkatkan pendapatan UMKM adalah melalui pendampingan yang optimal. Dengan banyaknya nasabah PT Bank BTPN Syariah yang terdiri dari ibu-ibu dari masyarakat prasejahtera produktif dan pelaku usaha mikro, PT Bank BTPN Syariah menyediakan fasilitator pendamping untuk membantu mereka mencapai tujuan.. Peran fasilitator ini adalah membantu nasabah meningkatkan penjualan yang pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan. Untuk mencapai tujuan tersebut, digunakan metode pendekatan kontekstual dengan cara memberikan materi teori terlebih dahulu, yang sesuai dengan usaha nasabah, berupa video dan presentasi dari BTPN Syariah, yang kemudian dilanjutkan dengan praktek. Hasil dari kegiatan ini adalah peningkatan pemahaman nasabah tentang tips, cara, dan strategi pemasaran melalui media sosial serta pemasaran melalui marketplace, yang diharapkan dapat meningkatkan penjualan.

Kata Kunci: Fasilitator Pendamping; UMKM; PT Bank BTPN Syariah

PENDAHULUAN

Di era globalisasi saat ini, pembangunan sangat bergantung pada sektor ekonomi sebagai indikator keberhasilan suatu negara. Pertumbuhan dan perkembangan ekonomi menjadi faktor krusial bagi kemajuan sebuah negara. Pembangunan adalah salah satu langkah untuk meningkatkan kapasitas masyarakat dalam mengarahkan masa depan mereka ke arah yang lebih baik adalah melalui pembangunan ekonomi. Pembangunan ekonomi memegang peran krusial dalam meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat, hal ini menjadi sangat penting bagi kemajuan suatu negara. (Nur Sarfiah et al., 2019).

Perkembangan ekonomi Indonesia sangat dipengaruhi oleh peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah), yang merupakan tulang punggung perekonomian negara. UMKM disebut sebagai tulang punggung karena meningkatkan nilai tukar negara melalui pajak badan usaha dan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Oleh karena itu para pelaku UMKM diharapkan mampu bangkit dengan semangat inovasi dan kebaruan, serta didukung oleh kolaborasi dan

sinergi antar semua pemangku kepentingan untuk mewujudkan peran UMKM untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan inklusif. Dalam mendukung hal tersebut, Bank BTPN Syariah mengeluarkan produk berupa perkreditan untuk ibu-ibu nasabah prasejahtera yang merupakan pelaku usaha untuk modal usaha, yang diharapkan dapat meningkatkan kualitas hidup keluarga mereka.

Agar pembiayaan yang diperoleh dari Bank BTPN Syariah tidak disalah gunakan oleh ibu-ibu nasabah yang sudah masuk pembiayaan maka diberikanlah pendampingan untuk pengembangan usahanya yang akan didampingi oleh fasilitator pendamping yang telah terpilih. Tujuan adanya pendampingan UMKM adalah untuk menumbuhkan dan meningkatkan pendapatan nasabah PT Bank BTPN Syariah. PT Bank BTPN Syariah berfokus pada pembiayaan dan pendampingan di sektor produktif mikro, dengan memanfaatkan akad yang sesuai, terutama dalam system model bagi hasil seperti musyarakah dan mudharabah. Penerapan akad ini sangat sesuai dan bermanfaat untuk pola pembiayaan kegiatan yang bersifat produktif, serta memberikan keuntungan bagi semua pihak yang terlibat.

Kecamatan Jogorogo Ngawi memiliki sejumlah UMKM yang cukup signifikan, sehingga situasi ini dapat dioptimalkan untuk mendukung pembangunan ekonomi negara. Keberhasilan ekonomi yang optimal bisa tercapai dengan memperluas pendapatan.. Dalam meningkatkan pendapatan pada UMKM dapat dilakukan dengan memberikan pendampingan secara maksimal pada UMKM itu sendiri. Namun pada sistem pemasaran produk UMKM milik nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Jogorogo masih belum maksimal dikarenakan nasabah masih menggunakan cara konvensional dalam mempromosikan usahanya, hanya dilingkungan sekitar saja. Meskipun ada beberapa nasabah yang sudah memasarkan produknya melalui media digital, namun masih banyak juga yang belum paham akan pemanfaatan digital marketing, pemanfaatan aplikasi penjualan e – commerce, branding produk, identitas usaha serta Kemampuan pelaku UMKM yang umumnya terbatas dalam pemanfaatan teknologi, Kurangnya pemahaman akan hal tersebut membuat pendapatan nasabah UMKM tidak stabil dan terkadang bisa mengalami kerugian. Oleh karena itu, peran fasilitator menjadi penting untuk dapat meningkatkan pendapatan UMKM milik nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Jogorogo Kabupaten Ngawi.

Proses pendampingan yang dilakukan oleh fasilitator pendamping juga melibatkan beberapa tugas seperti merencanakan, membimbing, mengevaluasi, dan mengembangkan untuk mencapai tujuan. Peran fasilitator pendamping dapat menjadi solusi bagi sejumlah masalah yang dihadapi oleh ibu-ibu nasabah yang merupakan pelaku UMKM. Hal ini karena diluar sana masih terdapat beberapa pelaku UMKM yang memiliki keterbatasan pengetahuan dalam mengoptimalkan penghasilan dari hasil usaha penjualan mereka.

Pendampingan ini telah disediakan oleh PT. Bank BTPN Syariah Tbk. PT Bank BTPN Syariah merupakan perusahaan di sektor keuangan syariah. Bank BTPN Syariah juga berperan sebagai satu-satunya bank di Indonesia yang spesialis dalam menghimpun dana dari keluarga dan kelompok yang kaya atau mampu, dan kemudian mendistribusikannya kembali kepada keluarga prasejahtera melalui layanan pembiayaan syariah. Kehadiran fasilitator pendamping ini tercermin dalam program magang yang diselenggarakan oleh PT Bank BTPN Syariah Tbk, yang dikenal sebagai fasilitator pendamping.

METODE PENELITIAN

Kegiatan program pendampingan dilaksanakan dengan mengunjungi tempat usaha dan rumah nasabah satu per satu. Fasilitator mendampingi nasabah di wilayah Mobile Marketing Syariah (MMS) Kendal dan Ngawi. Kegiatan ini dilaksanakan sebanyak empat kali pertemuan tiap bulannya, dengan satu kali pertemuan setiap minggu. Program ini berlangsung sejak Program

MSIB dibuka oleh kemendikbud. Setiap sesi pendampingan melibatkan dua belas nasabah yang dibagi dalam beberapa sentra di wilayah tersebut. Nasabah yang didampingi adalah ibu-ibu prasejahtera nasabah BTPN Syariah yang memiliki usaha.

Peran Fasilitator Pendamping adalah membantu nasabah dalam meningkatkan pengetahuan mereka untuk mengembangkan usaha secara maksimal, memanfaatkan teknologi untuk pemasaran, serta memberikan informasi Kepentingan memiliki identitas bisnis dan pencatatan keuangan.. Hal ini diharapkan dapat diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari, yang pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan dan pendapatan nasabah. Metode yang digunakan dalam program pendampingan ini adalah melalui pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif.. Program pendampingan mencakup evaluasi usaha, analisis SWOT, penyampaian materi, pelatihan, serta evaluasi sebelum dan setelah pendampingan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

BTPN Syariah mempunyai dua produk utama yaitu pendanaan dan pembiayaan. Dengan adanya program tersebut ditujukan untuk memberdayakan keluarga prasejahtera produktif atau ibu-ibu pelaku usaha mikro. Pembiayaan tidak hanya memberikan alternatif dan kebutuhan modal usaha namun seebagai program pemberdayaan bagi para nasabahnya. Seiring dengan pertumbuhan dan kebutuhan ekonomi nasabah. Bank BTPN Syariah menjadi mitra MSIB yang mana terdapat program fasilitator pendamping menjadikan peserta magang untuk melakukan pendampingan rutin secara langsung kepada nasabah BTPN Syariah

Kegiatan pendampingan rutin yang dilakukan selama magang di BTPN Syariah dilaksanakan di Kecamatan Jogorogo, Kabupaten Ngawi. Dalam program Bestee (Sahabat Daya) ini, fasilitator pendamping memberikan pendampingan selama lima bulan dengan empat kali pertemuan setiap bulan. Setiap bulan, dua belas nasabah BTPN Syariah yang sudah mempunyai usaha turut serta. Pendampingan dilakukan dalam waktu singkat, sekitar 30 menit hingga 1 jam, untuk tidak mengganggu aktivitas nasabah yang sedang sibuk mengelola usahanya.

Pada pertemuan pertama, fasilitator pendamping melakukan assessment usaha nasabah dengan metode analisis SWOT dan sesi tanya jawab. Dalam sesi assessment ini, nasabah dimintai bebera informasi dengan beberapa macam pertanyaan mengenai usaha mereka, seperti jenis usaha yang dijalankan, lamanya usaha beroperasi, pendapatan harian, apakah mereka pernah mempromosikan usahanya, serta apakah mereka melakukan pencatatan keuangan dan memiliki identitas usaha. Menariknya, meskipun sebagian besar usaha nasabah sudah berjalan sekitar lima tahun, banyak dari mereka belum melakukan promosi usaha secara digital dan belum memiliki catatan keuangan serta identifikasi usaha.. Alasan yang diberikan nasabah adalah karena usaha mereka masih kecil, pasar yang tidak terlalu luas, dan mereka mengelola usahanya sendiri sehingga merasa pencatatan keuangan tidak diperlukan dan dianggap rumit.



**Gambar 1. Perkenalan dan Assesment Pada Pertemuan Pertama Nasabah
(Sumber: Dokumen Pribadi, 2023)**

Berikutnya pada pertemuan yang kedua dilakukan penyampaian materi dengan memberikan materi yang sesuai atau dibutuhkan oleh nasabah, sebagai contoh nasabah yang sudah mempunyai usaha produk kue. namun dalam produknya belum terdapat label dan informasi produk maka disini diberikan materi tentang identitas usaha dan tagline informasi produk. Sebagai contoh lagi Ketika nasabah ingin mempromosikan produk usaha lewat media sosial ataupun marketplace, maka akan diberikan materi berupa digital marketing hingga penjualan lewat marketplace. Saat ini terdapat beragam platform yang dapat dimanfaatkan untuk menjual secara daring dan memasarkan produk. Jadi Nasabah hanya perlu mendaftar sebagai penjual melalui situs web atau aplikasi, yang sangat mudah dilakukan. Dengan cara ini, nasabah dapat membuka toko di pasar online tanpa memerlukan biaya besar.



Gambar 2. Penyampaian Materi Pertemuan Kedua Nasabah
(Sumber: Dokumen Pribadi, 2023)

Kemudian pada pertemuan yang ketiga, dilakukan aktivitas berupa tinjauan ulang materi yang sudah diberikan pada pertemuan kedua, kemudian dilanjutkan dengan praktik atau pemberian tugas. Selanjutnya, pada pertemuan keempat dilakukan penutupan dengan mengevaluasi apakah nasabah telah mempraktikkan materi yang diberikan. Fasilitator pendamping dapat melihat perubahan sebelum dan sesudah pendampingan. Seluruh kegiatan pendampingan yang melibatkan ibu-ibu produktif prasejahtera ini didokumentasikan setiap pertemuannya dalam bentuk geotag, foto, dan video.

Hasil yang diperoleh selama proses pendampingan bisa dikatakan berhasil, terlihat dari antusiasme nasabah yang mengikuti dari awal hingga akhir pendampingan. Nasabah merasa sangat terbantu dengan pengetahuan dan informasi baru yang diberikan, serta mampu mempraktikkan materi yang telah dipelajari.



Gambar 3. Pembuatan Banner Pada Praktek Materi
(Sumber: Dokumen Pribadi, 2023)

Dalam praktek materi yang telah diberikan fasilitator pendamping membantu nasabah untuk memberikan yang dibutuhkan seperti pembuatan banner sebagai identitas usaha. Seperti contoh gambar diatas pembuatan banner usaha yang ditujukan untuk menarik para konsumen dan sebagai identitas usaha bahwa nasabah sedang berjualan produk tersebut. Fasilitator pendamping membantu dalam proses pembuatan banner melalui aplikasi design online seperti canva, kemudian pembuatan daftar harga menu untuk usaha nasabah.

Banyak nasabah yang merasa terbantu dengan adanya program pendampingan ini, mengingat bahwa usaha yang sedang dijalankan nasabah BTPN Syariah kurang optimal. Nasabah BTPN Syariah juga memiliki peluang dalam menjalankan usaha miliknya karena mendapatkan pengetahuan dan informasi baru mengenai materi-materi terkait dengan usahanya. Dengan nasabah mampu mengerti serta mempraktekkan materi selama proses pendampingan akan menjadi peluang untuk mengembangkan usaha yang dijalanannya kedepannya. Harapan adanya program pendampingan ini adalah nasabah dapat meningkatkan pendapatan penjualan melalui informasi yang telah diperoleh selama pendampingan.

KESIMPULAN

Kontribusi peranan fasilitator pendamping pada nasabah BTPN Syariah sangat penting dalam meningkatkan pendapatan nasabah prasejahtera yang merupakan pelaku UMKM. Program pendampingan ini memberikan bantuan yang signifikan kepada nasabah UMKM melalui informasi yang diberikan oleh fasilitator. Fasilitator pendamping berperan dalam memberikan informasi yang dibutuhkan nasabah untuk mengembangkan usaha mereka, yang pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan dan pendapatan. Keberhasilan program ini terlihat dari kemampuannya memberikan solusi yang membantu nasabah UMKM untuk meningkatkan dan mengembangkan bisnis mereka, baik melalui platform online maupun offline.

Dengan diadakanya program pendampingan yang telah dilaksanakan oleh fasilitator pendamping kepada para nasabah UMKM di MMS Kendal Ngawi, diharapkan mampu membantu nasabah dalam:

1. Mampu membangun usaha nasabah baik secara offline maupun online, yang pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan nasabah.
2. Memanfaatkan teknologi canggih untuk memasarkan dan mempromosikan produk usaha, sehingga dapat menjangkau pasar yang lebih banyak .
3. Bukan hanya terbatas pada program pendampingan, nasabah juga diharapkan mau mengimplementasikan materi yang telah diberikan oleh fasilitator pendamping untuk mengembangkan usaha mereka di masa depan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis ingin mengungkapkan rasa terima kasih kepada pihak yang telah mengadakan program Magang & Studi Independen Bersertifikat (MSIB) yang telah memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk memperluas keterampilan lunak sesuai dengan karir yang diidamkan, serta mendapatkan pengalaman dan pemahaman tentang dunia kerja. Terima kasih juga disampaikan kepada PT Bank BTPN Syariah sebagai mitra MSIB, tempat penulis melaksanakan kegiatan ini selama 5 bulan, yang sudah memberi kesempatan untuk memperoleh pengalaman berharga di luar lingkungan akademik.. Tak lupa, penulis juga berterima kasih kepada Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, serta Program Studi Ekonomi Pembangunan yang telah memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengembangkan potensi dan kemampuan belajar di luar universitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah Amanda, W. F. (2023, Juni). Peran Pendamping Pada Pentingnya Strategi Pemasaran UMKM Nasabah BTPN Syariah. *Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2, 86-92. doi:<https://doi.org/10.55542/jppmi.v2i4.740>
- Alpiero Joeval Isabilillah, L. N. (2023, Agustus). Pemanfaatan Fasilitator BTPN Untuk Meningkatkan Pendapatan Nasabah Dalam Berwirausaha. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Indonesia*, Vol 2, 58-68. doi:<https://doi.org/10.55542/jppmi.v2i4.740>
- Salsabila Ramadhani Rahman, S. F. (2023). PENDAMPINGAN RUTIN UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN UMKM NASABAH BTPN SYARIAH KECAMATAN SAWAHAN SURABAYA. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 192-196.
- Salsabila, N. J. (2023). PENDAMPINGAN NASABAH BTPN SYARIAH MELALUI PROGRAM SAHABAT DAYA DENGAN MEMPERKENALKAN APLIKASI TEPAT DAYA PADA MMS TILATANG KAMANG. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 6, 500-507. doi:<https://doi.org/10.24198/kumawula.v6i2.47461>
- Robert, B. 2007. "Konsep Fasilitator". Jawa Tengah
- Yacub, R. dan Mustajab, W. (2020). Analisis Pengaruh Pemasaran Digital (Digital Marketing) Terhadap Brand Awareness pada E-Commerce. *Manajerial : Jurnal Manajemen dan Sistem Informasi*, 12(2), hal 198-209
- Adhitya Yoga Prasetya, S. Z. (2021). PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK UMKM DESA BOJA. *Jurnal Budimas*, Vol 3, No.01