

Program Pendampingan UMKM Nasabah BTPN Syariah Untuk Meningkatkan Kapasitas Pengetahuan dan Keterampilan dalam Berwirausaha

Emerald Mayaputra¹, Wiwik Handayani²

^{1,2}Manajemen, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Indonesia, 60294

E-mail: wiwik.em@upnjatim.ac.id

Info Artikel:

Diterima: 12 Juni 2024

Diperbaiki: 20 Juni 2024

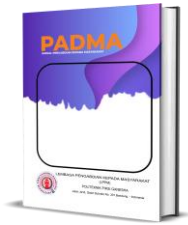
Disetujui: 27 Juni 2024

Keywords: MSMEs, Women Empowerment, Mentoring, BTPN Syariah

Abstract: Micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in Indonesia, 64,2% of which are managed by women, However, until now, women have often experienced obstacles in accessing technology, literacy, and digital financial services. The solution to this problem can be found by empowering women. Empowerment can be done through a mentoring program launched by Bank BTPN Syariah. This program aims to increase the capacity of customer knowledge and skills in entrepreneurship, where the majority of BTPN Syariah customers are women. This mentoring facilitator is needed in this mentoring program. Mentoring is a strategy that greatly determines the success of the community empowerment program. This program uses a qualitative method with mentoring and socialization through observation. Data is collected through SWOT analysis. The results that can be felt are an increase in the capacity of customer knowledge and skills in running their businesses.

Kata Kunci: UMKM, Pemberdayaan Perempuan, Pendampingan, BTPN Syariah

Abstrak: Usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Indonesia, 64,2% diantaranya dikelola oleh perempuan. Namun hingga saat ini, perempuan masih saja sering mengalami hambatan dalam mengakses teknologi, literasi, dan layanan keuangan digital. Solusi dari permasalahan tersebut dapat dilakukannya pemberdayaan perempuan. Pemberdayaan dapat dilakukan dengan Program pendampingan yang diluncurkan oleh Bank BTPN Syariah. Program ini memiliki tujuan untuk meningkatkan kapasitas pengetahuan dan keterampilan nasabah dalam berwirausaha, yang mana nasabah dari



BTPN Syariah yaitu mayoritas perempuan. Fasilitator pendamping ini diperlukan dalam program pendampingan ini. Pendampingan merupakan satu strategi yang sangat menentukan keberhasilan program pemberdayaan masyarakat. Program ini menggunakan metode kualitatif dengan pendampingan dan sosialisasi melalui observasi. Data dikumpulkan melalui analisis SWOT. Hasil yang dapat dirasakan yaitu meningkatnya kapasitas pengetahuan dan keterampilan nasabah dalam menjalankan usahanya.

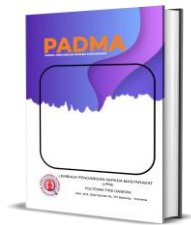
Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia, dengan kontribusi terhadap PDB mencapai 61,07% dan menyerap 97% tenaga kerja (BPS, 2023). Di antara pelaku UMKM, perempuan memiliki peran signifikan, dengan 64,2% UMKM di Indonesia dikelola oleh perempuan (Amaliah, 2021). Namun, perempuan masih menghadapi berbagai hambatan dalam mengembangkan usahanya, seperti keterbatasan akses terhadap teknologi, literasi keuangan yang rendah, dan minimnya pendampingan (Berwirausaha, 2024)

Menyadari hal tersebut, Bank BTPN Syariah meluncurkan program pendampingan UMKM untuk membantu nasabah perempuan meningkatkan kapasitas pengetahuan dan keterampilan dalam berwirausaha. Program ini diharapkan dapat memberdayakan perempuan dan mendorong pertumbuhan UMKM di Indonesia.

Program pendampingan UMKM pada nasabah BTPN Syariah ini merupakan sebuah program yang dikhususkan untuk nasabah BTPN Syariah dalam mengembangkan usaha mereka. Program ini memiliki tujuan untuk meningkatkan kapasitas pengetahuan dan keterampilan nasabah dalam berwirausaha, yang mana nasabah dari BTPN Syariah yaitu mayoritas perempuan. Kapasitas pengetahuan dan keterampilan nasabah ini sangat diperlukan untuk menilai seberapa mampu nasabah untuk mengembangkan usaha mereka dan menjaga usaha mereka tetap stabil atau berkembang.

Dalam program pendampingan ini, BTPN Syariah menugaskan mahasiswa magang untuk ditempatkan menjadi fasilitator pendamping. Dan fasilitator



pendamping inilah yang akan membantu mendampingi nasabah dalam meningkatkan kapasitas pengetahuan dan keterampilan nasabah dalam berwirausaha.

Fasilitator pendamping ini diperlukan dalam program pendampingan ini, yang mana Fasilitator pendamping ini bertindak sebagai pembimbing dalam menciptakan ruang belajar yang positif dan inklusif bagi nasabah dari Bank BTPN Syariah (Rahman & Fauziah, 2023). Fasilitator pendamping berperan sebagai kontributor dan pemandu dalam membantu nasabah mengembangkan tingkat kapasitas pengetahuan dan keterampilan khususnya pada bidang teknologi dan keuangan untuk mencapai kesuksesan dalam berwirausaha. Menurut Suharto dalam (Adzanis & Fitriana, 2024) menyatakan bahwa pendampingan merupakan satu strategi yang sangat menentukan keberhasilan program pemberdayaan masyarakat.

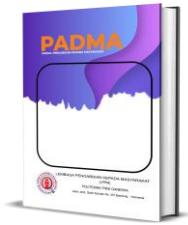
Metode

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan analisis SWOT. Observasi dilakukan di lokasi usaha nasabah UMKM untuk mengamati kondisi usaha dan kegiatan yang dilakukan. Wawancara dilakukan dengan nasabah UMKM dan fasilitator pendamping untuk menggali informasi tentang program pendampingan, manfaat yang dirasakan, dan kendala yang dihadapi. Analisis SWOT dilakukan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh nasabah UMKM.

Penelitian ini melibatkan 23 nasabah UMKM perempuan yang menjadi peserta program pendampingan BTPN Syariah di Kecamatan Karangploso dan Kecamatan Junrejo. Data dikumpulkan selama periode 4 bulan, dari bulan Maret hingga Juni 2024.

Hasil dan Pembahasan

MSIB (Magang dan Studi Independen Bersertifikat) merupakan program pendidikan yang dinaungi oleh Kemendikbudristek yang diperuntukkan pada mahasiswa yang sedang menempuh perkuliahan. Program ini dirancang untuk memastikan mahasiswa mendapat keterampilan dan kompetensi utama, terbaik, dan terkini untuk menghadapi dunia kerja di masa yang akan datang (Hariyadi et al., 2024).



Dalam menyukseskan program pendampingan ini, Bank BTPN Syariah Tbk bermitra dengan program MSIB untuk menyelenggarakan magang yang di dalamnya terdapat beberapa tahapan pendampingan nasabah. Berikut merupakan tahapan-tahapan yang dilalui fasilitator dalam melakukan pendampingan nasabah:

1. **Perkenalan**

Pada tahap perkenalan ini, memiliki tujuan yaitu agar fasilitator dan nasabah dapat mengenal satu sama lain dan dapat pendekatan emosional (Sari & Rini, 2023). Dalam tahap ini fasilitator akan mengamati tempat usaha nasabah, lalu Melakukan asesmen usaha yang mana di sini fasilitator akan mendata profil nasabah dan usahanya. Dalam tahap perkenalan ini juga fasilitator membuat analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis (Suryatman et al., 2021). Pembuatan analisis SWOT ini bertujuan menentukan materi yang cocok, yang akan diberikan kepada nasabah pada tahap berikutnya, yaitu tahap pengajaran materi.

2. **Pengajaran Materi**

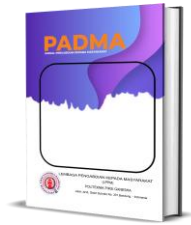
Dalam tahap ini, nasabah akan diajarkan materi yang sudah ditentukan setelah membuat analisis SWOT. Pengajaran materi pada nasabah ini berguna untuk membantu nasabah agar lebih paham apa yang dibutuhkan, serta dapat menemukan solusi-solusi yang dapat dilakukan dalam mengembangkan usahanya.

3. **Review Materi**

Pada tahap *review* materi ini nasabah mengulas kembali materi yang sudah diajarkan oleh fasilitator, serta memberikan kesempatan kepada nasabah untuk menanyakan materi kepada fasilitator apabila nasabah belum memahami materi tersebut.

4. **Implementasi Materi**

Dalam tahap implementasi materi ini, nasabah dan fasilitator mempraktikkan atau melakukan implementasi dari hasil pendampingan dengan materi yang sudah diajarkan kepada nasabah sebelumnya. Nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Karangploso dan Kecamatan Junrejo memiliki usaha yang



beragam, implementasi dilakukan sesuai dengan permasalahan usaha dan jenis usaha yang dimiliki oleh nasabah tersebut. Berikut penjelasannya :

a. Usaha Pertanian

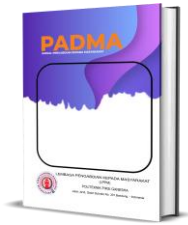
Nasabah yang memiliki usaha pertanian biasanya dalam menjalankan usaha nya menggunakan sistem penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi merupakan pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang mana disini berperan sebagai agen penjualan dengan memberikan komisi. Hak milik atas barang, tetap berada pada pemilik barang sampai barang tersebut terjual (Widayat dalam Pinti, 2013). Dalam hal ini, nasabah akan mengimplementasi ulang sistem penjualan tersebut dan fasilitator berperan untuk memastikan sistem tersebut berjalan sesuai dengan materi yang diajarkan sebelumnya terkait konsinyasi.

b. Usaha Sembako

Implementasi bagi nasabah yang memiliki usaha sembako, yaitu membuat spanduk atau banner sebagai identitas usaha nasabah. Karena kebanyakan nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Karangploso dan Kecamatan Junrejo yang memiliki usaha sembako, tidak memiliki identitas usaha pada usaha sembako mereka. Maka sebab itu, fasilitator membantu nasabah mengimplementasikan pembuatan spanduk atau banner sebagai solusi permasalahan perkembangan usaha nasabah. Dalam melakukan implementasi ini, pembuatan spanduk merupakan solusi yang terbaik, karena spanduk dapat menciptakan identitas visual yang kuat dan membantu toko kelontong maupun sembako menonjol dari para pesaingnya (Rimadias et al., 2024).

c. Usaha Warung Makan

Tidak jarang juga ada nasabah yang didampingi oleh fasilitator dari BTPN Syariah di Kecamatan Karangploso dan Kecamatan Junrejo yang memiliki usaha warung makan. Kebanyakan permasalahan yang menghambat perkembangan usaha nasabah yaitu kurangnya identitas usaha, contohnya yaitu tidak ada daftar menu yang menjelaskan deskripsi produk atau makanan yang dijual oleh nasabah, dan tidak ada jam operasional usaha warung makan nasabah.



Maka sebab itu, fasilitator membantu nasabah melakukan implementasi pembuatan identitas usaha nasabah seperti pembuatan daftar menu dan jam operasional usaha. Dalam pembuatan daftar menu, informasi terkait harga makanan dan minuman dalam daftar menu, menjadi sesuatu yang penting bagi pelanggan. Karena adanya informasi tentang harga makanan atau minuman tersebut, konsumen mendapat jaminan dalam memastikan pembayaran pembelian dengan harga yang telah ditentukan pada daftar menu makanan oleh pemilik tempat makan (Zain & Astutik, 2022). Dengan nasabah membuat daftar menu, pelanggan merasa lebih aman karena terdapat daftar menu tersebut dan pelanggan tidak ragu untuk melakukan pembelian kembali, yang mana hal ini akan berdampak pada kenaikan perkembangan usaha nasabah.

Pembuatan jam operasional juga diperlukan dalam pembuatan identitas usaha, karena pelanggan akan lebih memahami jam buka warung makan nasabah. Karena tidak adanya jam operasional warung makan, akan menyebabkan ketidakjelasan jam buka warung makan nasabah bagi pelanggan yang akan berdampak pada penurunan jumlah pelanggan warung makan nasabah.

Para nasabah tidak hanya dibantu dengan implementasi spanduk, banner, dan materi promosi lainnya, tetapi beberapa di antaranya juga mendapatkan pendampingan dari fasilitator untuk mengembangkan identitas usaha mereka. Dalam hal ini, fasilitator membantu menempatkan titik usaha beberapa nasabah di Google Maps agar nantinya lebih mudah ditemukan oleh calon pelanggan.

5. Tahap Evaluasi

Pada tahap evaluasi ini, akan dilakukannya penilaian kinerja penulis selaku fasilitator serta hasil dari implementasi yang sudah dilakukan fasilitator oleh mentor dari PT Bank BTPN Syariah Tbk. Hal ini memiliki tujuan untuk mengevaluasi dan merencanakan untuk kegiatan selanjutnya.

Terkait hasil dalam program ini, dapat dirasakan oleh penulis selaku fasilitator setelah mengikuti program kegiatan pendampingan nasabah BTPN Syariah ini. Hasil yang dapat dirasakan yaitu meningkatnya kapasitas pengetahuan dan keterampilan nasabah dalam menjalankan usahanya. Dapat dilihat dari

perkembangan usaha nasabah yang telah penulis dampingi selama program berlangsung.

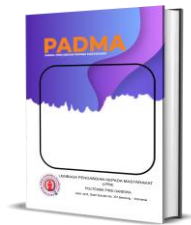


Gambar 1. Before atau Sebelum Pendampingan Nasabah BTPN Syariah

Pada awal pertemuan dengan nasabah, kebanyakan nasabah belum memiliki identitas usaha seperti desain banner maupun pamflet. Dan juga, nasabah masih memiliki tingkat kapasitas pengetahuan dan keterampilan dalam berwirausaha yang sangat rendah dan tidak memiliki motivasi untuk mengembangkan usaha nasabah tersebut.



Gambar 2. After atau Sesudah Pendampingan Nasabah BTPN Syariah



Setelah dilakukannya pendampingan oleh fasilitator, selain memiliki identitas usaha dan bentuk promosi pada sosial media yang bertujuan untuk mengenalkan usaha nasabah, fasilitator dapat merasakan juga bahwa nasabah memiliki peningkatan kapasitas pengetahuan dan keterampilan dalam berwirausaha.

Melalui program kegiatan ini, banyak nasabah yang merasa terbantu mengingat banyak usaha nasabah yang kurang optimal. Melalui pengajaran materi kewirausahaan yang diajarkan oleh fasilitator, nasabah akan mendapatkan pengetahuan dan kemampuan baru untuk mengembangkan usahanya. Diharapkan, dengan peningkatan kapasitas pengetahuan dan keterampilan dalam berwirausaha ini, pendapatan penjualan nasabah dapat meningkat secara signifikan. Selain itu, program ini juga bertujuan untuk memberikan akses bagi nasabah untuk meningkatkan sumber daya manusia dan pengetahuannya, sehingga nasabah dapat mengikuti perkembangan zaman dan mencapai kehidupan yang lebih baik.

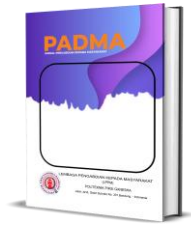
Kesimpulan

PT Bank BTPN Syariah Tbk yang bermitra dengan program MSIB (Magang dan Studi Independen Bersertifikat), telah sukses memberdayakan perempuan dengan meluncurkan program pendampingan nasabah ini, yang mana nasabah dari BTPN Syariah ini mayoritas ialah perempuan. Terdapat lima tahapan yang ditempuh oleh fasilitator dalam melakukan pendampingan, yaitu tahap pengenalan, tahap pengajaran materi, tahap *review* materi, tahap implementasi materi, dan diakhiri dengan evaluasi.

Keberhasilan dari kegiatan program ini yaitu dengan meningkatnya tingkat kapasitas pengetahuan dan keterampilan nasabah dalam berwirausaha. Diharapkan, dengan adanya program ini, nasabah semakin dapat meningkatkan sumber daya manusia dan pengetahuannya, sehingga nasabah dapat mengikuti perkembangan zaman dan mencapai kehidupan yang lebih baik.

Ucapan Terima Kasih

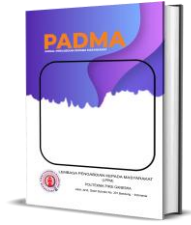
Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam kepada penyelenggara program Magang dan Studi Independen Bersertifikat (MSIB) atas kesempatan berharga yang diberikan kepada para mahasiswa untuk mendapatkan pengalaman dan relasi baru. Melalui program ini, penulis tidak hanya memperoleh pengalaman berharga, tetapi juga mengalami peningkatan pengetahuan dan



kemampuan dalam bidang kewirausahaan. Penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur atas kesempatan yang diberikan kepada para mahasiswanya untuk mengembangkan potensi dan kemampuan mereka dengan mengikuti program MSIB.

Referensi

- BTPN Syariah .(n.d). Tentang Daya. Diakses pada 7 Juni 2024 dari BTPN Syariah: https://btpnsyariah.com/in_ID/web/guest/tentang-daya
- KADIN Indonesia. (n.d) Data dan Statistik UMKM Indonesia. Diakses pada 7 Juni 2024 dari KADIN Indonesia: <https://kadin.id/data-dan-statistik/umkm-indonesia/>
- Kampus Merdeka. (n.d) Deskripsi Kegiatan MSIB Fasilitator Pendamping BTPN Syariah. Diakses pada 7 Juni 2024 dari Kampus Merdeka: <https://kampusmerdeka.kemdikbud.go.id/>
- Marthalina & Khairina, U. (2022). Sosialisasi dan Pendampingan Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui Online Single Submission (OSS) kepada Pelaku Usaha Mikro di Desa Sukahayu Kecamatan Rancakalong Kabupaten Sumedang. *Journal of Community Service and Empowerment*, 2(1), 51 – 63. <https://doi.org/10.33701/cc.v2i1.2523>
- Pramesti, T. et al. (2022). PENDAMPINGAN LEGALITAS UMKM NIB MELALUI SISTEM ONLINE SINGLE SUBMISSION (OSS) DI KELURAHAN SANANWETAN, SANANWETAN, KOTA BLITAR. *Jurnal Abdimas Patikala*, 2(1), 385 – 392.
- Rakib, M. & Syan, A. (2016). PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI PROGRAM LIFE SKILLS BERBASIS POTENSI LOKAL UNTUK MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS KELUARGA DI DESA LERO KECAMATAN SUPPA KABUPATEN PINRANG. *Jurnal Administrasi Publik*, 6(1), 97 – 108. <https://doi.org/10.26858/jiap.v6i1.2155>
- Sari, A. & Rini, H. (2023). PROGRAM PENDAMPINGAN GUNA MENINGKATKAN KEMAMPUAN BERWIRAUSAHA DALAM MENGEMBANGKAN USAHA PELAKU UMKM NASABAH BTPN SYARIAH. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(3). 235 – 238.
- Vintra, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 1 – 8. <https://doi.org/10.59581/jap-widyakarya.v1i1.832>



JURNAL PADMA
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Politeknik Piksi Ganesha
Vol. 04 No. 01 (2024)

<https://journal.piksi.ac.id/index.php/Padma>

p-ISSN : 2797-6394 e-ISSN : 2797-3905



Zahra, I. et al. (2021). PENDAMPINGAN DAN PENGEMBANGAN INOVASI USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) TOKO KUENAK DI CIPUTAT TIMUR. *Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*.