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

Optimasi Pembiayaan Kredit UMKM dengan Strategi Peningkatan Nilai Jual Nasabah Bank BTPN Syariah

Muhammad Dewa Danubrata[1]✉, **Ratih Mukti Azhar**[2]

[1,2]Manajemen, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Indonesia, 60294

E-mail: **danubratajr123@gmail.com**✉

Info Artikel:
Diterima: 12 Juni 2024
Diperbaiki: 21 Juni 2024
Disetujui: 28 Juni 2024

Keywords: *MSMEs, Facilitator, Financing Optimization*

Abstract: *Optimization of Credit Financing for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) through Customer Sales Value Enhancement Strategies at Bank BTPN Syariah This study aims to analyze the optimization of credit financing for MSMEs through customer sales value enhancement strategies at Bank BTPN Syariah. In the era of globalization, MSMEs have become the main pillar of the Indonesian economy. The main problem faced by MSMEs is capital, resulting in an increasing demand for business credit. Bank BTPN Syariah, as a Sharia bank, distributes funds to MSME businesses to improve the welfare of its customers. Optimization of MSME credit financing is essential to increase sales value and maximize profits. However, understanding of financing optimization is still limited, especially in remote areas. Therefore, BTPN Syariah provides facilitator services to assist entrepreneurs in optimizing the use of financing funds. This research was conducted using a qualitative method through a case study in Jenangan District, Ponorogo Regency. The results of the study show that the optimization of MSME credit financing through customer sales value enhancement strategies has proven effective in improving the performance and sustainability of MSME businesses. The MSME mentoring program by trained and experienced facilitators is the key to the success of this program.*

Kata Kunci: UMKM, Fasilitator, Optimasi Pembiayaan

Abstrak: *Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis optimasi pembiayaan kredit UMKM dengan strategi peningkatan nilai jual nasabah Bank BTPN Syariah. Di era globalisasi, UMKM menjadi pilar utama perekonomian Indonesia. Permasalahan utama UMKM*

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

adalah permodalan, sehingga permintaan kredit usaha UMKM terus meningkat. Bank BTPN Syariah, sebagai Bank Syariah, menyalurkan dana ke usaha-usaha UMKM untuk meningkatkan kesejahteraan nasabahnya. Optimasi dana pembiayaan UMKM penting untuk meningkatkan nilai jual dan memaksimalkan laba. Namun, pemahaman tentang optimasi dana pembiayaan masih terbatas, terutama di daerah terpencil. Oleh karena itu, BTPN Syariah menyediakan layanan fasilitator untuk membantu pelaku usaha dalam mengoptimalkan penggunaan dana pembiayaan. Penelitian ini dilakukan dengan metode kualitatif melalui studi kasus di Kecamatan Jenangan, Kabupaten Ponorogo. Hasil penelitian menunjukkan bahwa optimasi dana pembiayaan kredit UMKM dengan strategi peningkatan nilai jual terbukti efektif dalam meningkatkan kinerja dan keberlanjutan usaha UMKM. Program pendampingan UMKM oleh fasilitator yang terlatih dan berpengalaman menjadi kunci utama dalam keberhasilan program ini.

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).

Ekonomi Indonesia sangat bergantung pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berperan sebagai pilar utama. UMKM bagaikan tulang punggung karena menghasilkan pendapatan negara melalui pajak dan menciptakan lapangan kerja. Oleh karena itu, penting bagi para pelaku UMKM untuk terus berinovasi dan berkembang. Upaya ini perlu didukung dengan kolaborasi dan sinergi dari semua pihak terkait untuk mewujudkan peran UMKM dalam mencapai pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan merata.

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

Permasalahan utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM umumnya berkaitan dengan permodalan atau biaya. Hal ini wajar karena banyak UMKM memerlukan suntikan dana yang signifikan untuk mengembangkan usahanya atau setidaknya bertahan dan bersaing dengan kompetitor lainnya. Oleh karena itu, permintaan kredit usaha UMKM terus meningkat dari tahun ke tahun, sebagaimana dibuktikan oleh data pada Tabel 1.

Tabel 1. Posisi Kredit Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Bank Umum Tahun 2017-2023

Jenis UMKM	Tahun						
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Mikro	207.682	236.868	283.518	247.142	389.871	532.698	662.293
Kecil	269.162	298.065	343.245	352.923	459.541	466.542	460.773
Menengah	406.138	435.039	480.477	488.268	371.603	349.573	334.066

(Sumber: Data BPS 2024)

Data mengenai UMKM yang memiliki kredit permodalan dari Bank Umum menunjukkan peningkatan signifikan dari tahun 2017 hingga 2024, sejalan dengan perkembangan UMKM di Indonesia pada periode yang sama. Hal ini menunjukkan bahwa masalah permodalan yang dialami UMKM perlahan membaik, berkat banyaknya kredit yang disalurkan baik oleh Bank Umum maupun Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) di Indonesia

Bank BTPN Syariah adalah salah satu bank syariah yang operasionalnya berbeda dengan bank konvensional, terutama dalam hal tidak mengenakan bunga. Bank syariah ini bertujuan untuk melayani produk seperti penghimpunan dana, pembiayaan, dan tabungan, dengan fokus pada peningkatan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat. BTPN Syariah, meskipun memiliki keterbatasan modal, mampu memenuhi kebutuhan permodalan usaha kecil, sehingga pinjaman yang diberikan dapat digunakan untuk pengembangan usaha kecil (Aziz, 2018).

Tujuan utama BTPN Syariah saat ini adalah meningkatkan dan mengembangkan kesejahteraan nasabahnya dengan menyalurkan dana ke usaha-usaha mereka. Konsep kesejahteraan ini mengacu pada kepuasan individu yang diperoleh dari pendapatan yang dihasilkan (Aziz, 2018). BTPN Syariah sangat

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

bermanfaat bagi masyarakat Indonesia, terutama bagi ibu-ibu prasejahtera yang memerlukan dukungan untuk mengembangkan usaha mereka. Melalui program-program yang disediakan oleh BTPN Syariah, wanita prasejahtera dapat mencicil dan menabung demi kemakmuran masa depan mereka. Dengan komitmen yang kuat, BTPN Syariah terus berupaya meningkatkan layanannya untuk memberikan dampak positif bagi jutaan masyarakat Indonesia, terutama perempuan prasejahtera.

Optimasi, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, adalah upaya atau cara untuk mencapai hasil terbaik. Yuni (2015:10) mendefinisikannya sebagai cabang ilmu dalam matematika yang fokus pada memaksimalkan atau meminimalkan fungsi tujuan dengan mempertimbangkan beberapa kendala. Rao (2009:1) pun sependapat, menyebut optimasi sebagai proses untuk menemukan kondisi yang menghasilkan nilai maksimum dan minimum dari suatu fungsi.

Memadukan definisi-definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa optimasi adalah proses atau cara untuk mencari nilai maksimum atau minimum dari sebuah fungsi, dengan mempertimbangkan beberapa kendala yang ada. Proses ini melibatkan pencarian solusi terbaik dalam situasi yang kompleks, di mana terdapat batasan atau hambatan yang perlu dipertimbangkan.

Optimasi dana pembiayaan UMKM menjadi krusial setelah pelaku usaha mendapatkan kredit. Pengelolaan dan penempatan dana yang tepat sesuai kebutuhan usaha akan meningkatkan nilai jual dan memaksimalkan laba di masa depan. Namun, pemahaman tentang optimasi dana pembiayaan masih terbatas, terutama di daerah terpencil, di mana fokus utamanya sering kali hanya pada keuntungan semata. Keterbatasan ini menghambat efektivitas dana pembiayaan dalam meningkatkan laba bagi pelaku usaha. Oleh karena itu, pendampingan dan fasilitasi diperlukan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai pengelolaan dana pembiayaan yang efektif. PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk (BTPN) hadir untuk menjawab kebutuhan ini dengan menyediakan layanan fasilitator yang membantu pelaku usaha dalam mengoptimalkan penggunaan dana pembiayaan.

Fasilitator yang disediakan oleh PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk (BTPN) memiliki peran penting dalam mendampingi pelaku usaha untuk mengembangkan bisnis mereka secara optimal. Pendampingan ini bertujuan

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

memastikan dana pembiayaan yang diberikan dapat dikelola dan dialokasikan secara efektif, sehingga pelaku usaha dapat mencapai target laba yang diharapkan. Selain itu, fasilitator juga membimbing pelaku usaha dalam mengidentifikasi dan menyesuaikan target pasar yang tepat, yang pada akhirnya akan berkontribusi pada peningkatan laba. Melalui optimalisasi dana pembiayaan dan strategi pengembangan usaha yang tepat, diharapkan pelaku usaha dapat mencapai tujuan bisnis mereka secara berkelanjutan.

Metode

Salah satu metode alternatif untuk program pendampingan UMKM di Bank BTPN Syariah adalah Metode ABCD (*Asset Based Community Development*). Metode ini menitikberatkan pada identifikasi dan pemanfaatan aset yang dimiliki oleh UMKM serta komunitas sekitarnya untuk memperkuat usaha mereka. Pendekatan ini mendorong komunitas untuk menemukan solusi dari dalam diri mereka sendiri, membangun kolaborasi antar nasabah, memanfaatkan keahlian lokal, dan mengoptimalkan potensi yang ada.

Metode pendampingan dan pendekatan yang digunakan dalam pengabdian ini memiliki peran sentral dalam meningkatkan kapasitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pendampingan UMKM adalah proses yang melibatkan fasilitator atau pendamping yang berdedikasi untuk memberikan bimbingan, dukungan, dan solusi konkret kepada pemilik UMKM (An Nisaa' Budi Sulistyaningrum et al., 2022).

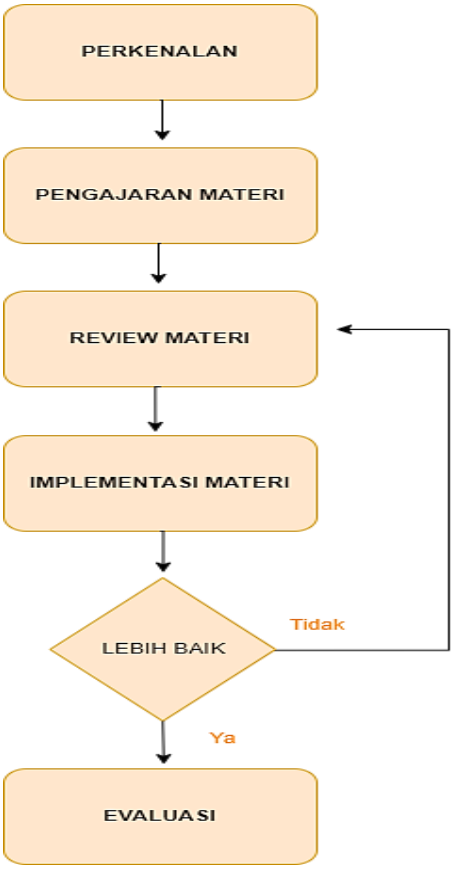
Bertempat di Kecamatan Jenangan, Kabupaten Ponorogo, Bank BTPN Syariah menggelar program pendampingan usaha yang intensif selama 4 bulan. Program ini melibatkan 12 nasabah UMKM setiap bulannya, dengan total 48 UMKM yang dibina. Setiap nasabah mendapatkan 4 kali pertemuan pendampingan yang difokuskan pada pengembangan usaha mereka masing-masing. Pendekatan personal ini memungkinkan para pendamping untuk memahami secara mendalam kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh setiap UMKM. Dengan pola pendampingan yang terstruktur dan fokus pada pengembangan usaha individu, program ini diharapkan dapat memberikan dampak yang signifikan bagi kemajuan UMKM Nasabah BTPN Syariah khusunya di Kecamatan Jenangan Ponorogo.

Sebelum terjun langsung membantu nasabah UMKM, para fasilitator pendamping menjalani tahap persiapan yang komprehensif. Persiapan ini bertujuan

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

untuk memastikan mereka memiliki bekal pengetahuan dan keterampilan yang memadai untuk memberikan pendampingan yang efektif.

Adapun seluruh rangkaian proses dalam pendampingan nasabah adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Rangkaian Berpikir

Penjelasan dari setiap proses adalah sebagai beikut:

1. **Perkenalan** dengan nasabah bertujuan untuk saling mengenal dan membangun hubungan emosional. Kegiatan ini meliputi pengamatan, penilaian usaha, serta pembuatan analisis SWOT yang bertujuan menentukan rekomendasi materi untuk membantu mengembangkan usaha nasabah.
2. **Pengajaran materi** kepada nasabah dilakukan dengan menyampaikan materi yang telah ditentukan untuk membantu mereka memahami kebutuhan yang diperlukan, cara mengatasi permasalahan yang dihadapi, serta cara mengembangkan usaha mereka.

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

3. *Review* **Materi** dilakukan dengan cara nasabah meninjau kembali materi yang telah diberikan dan memberikan ulasan mengenai materi yang telah diajarkan pada pertemuan sebelumnya. Hal ini bertujuan agar nasabah dapat memahami materi dengan lebih mendalam sehingga dapat mengimplementasikannya secara maksimal dalam usaha mereka.
4. **Implementasi Materi** dengan cara Menerapkan materi dari hasil pendampingan, termasuk pembuatan desain banner atau promosi dalam bentuk softfile, sehingga memiliki bahan sebagai identitas usaha atau untuk promosi di media sosial guna memperluas pasar.
5. **Tahapan Evaluasi**. Pada tahap ini, mentor dari PT. Bank BTPN Syariah Tbk. akan mengevaluasi kinerja dan hasil implementasi yang dilakukan oleh pendamping. Tujuannya adalah untuk mengukur sejauh mana program pendampingan berdampak pada para pelaku UMKM nasabah BTPN Syariah.

Hasil dan Pembahasan

Pendampingan UMKM memegang peran krusial dalam mendorong dampak positif bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dampak utama yang dihasilkan adalah peningkatan kapasitas dan keberlanjutan UMKM. Salah satu dampak paling mencolok adalah lonjakan pendapatan dan profitabilitas UMKM. Melalui bimbingan dan arahan yang terstruktur, pemilik UMKM mendapatkan bekal pengetahuan dan keterampilan untuk mengatasi hambatan dan permasalahan yang menghambat pertumbuhan bisnis mereka. Hal ini dapat mencakup perbaikan dalam manajemen keuangan, peningkatan proses operasional, atau strategi pemasaran yang lebih efektif. Sebagai konsekuensinya, pendapatan UMKM cenderung meningkat, yang pada gilirannya dapat meningkatkan standar hidup pemilik UMKM dan mendorong pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan (Masmuroh et al., 2023).

Fasilitator Pendamping BTPN Syariah bukan sekadar perantara antara bank dan nasabah, melainkan agen perubahan nyata yang mengantarkan jutaan masyarakat berpenghasilan rendah menuju kehidupan yang lebih sejahtera. Melalui program pendampingan terstruktur yang berlangsung selama empat bulan, para fasilitator ini menjembatani akses terhadap modal dan pendampingan berkualitas bagi para nasabah. Setiap minggu, Fasilitator Pendamping mengunjungi 12 nasabah

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

secara *door-to-door*, membangun hubungan yang erat dan memahami kebutuhan serta tantangan mereka secara mendalam. Kunjungan ini dimanfaatkan untuk memberikan dukungan dan bimbingan yang tepat dalam empat tahap utama yaitu pengenalan dan asesmen usaha nasabah, pemberian materi, praktik dan *review* materi usaha nasabah dilanjutkan dengan penutupan dan pamitan kepada nasabah.

Setiap aktivitas yang dilakukan oleh Fasilitator Pendamping diunggah ke platform Bestee yang disediakan oleh BTPN Syariah. Platform ini menjadi wadah untuk memonitor kemajuan program pendampingan dan memastikan setiap nasabah mendapatkan dukungan yang maksimal. Dedikasi dan profesionalisme Fasilitator Pendamping BTPN Syariah telah terbukti mampu mengubah kehidupan jutaan masyarakat berpenghasilan rendah. Dengan menjembatani akses terhadap modal dan pendampingan berkualitas, program pendampingan ini membuka peluang bagi para nasabah untuk meraih kemandirian finansial dan meningkatkan taraf hidup mereka.

Berikut adalah tahapan-tahapan yang dilakukan oleh Fasilitator Pendamping dalam meningkatkan UMKM nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Jenangan, Kabupaten Ponorogo guna mengoptimalisasi dana kredit pembiayaan Bank BTPN Syariah.

A. Tahap Perkenalan

Tahap Perkenalan menjadi gerbang awal dalam proses pendampingan UMKM, di mana peran fasilitator memegang peranan krusial. Pada tahap ini, penulis, sebagai fasilitator, memikul tanggung jawab utama untuk membangun landasan kokoh bagi hubungan kerjasama yang efektif dengan nasabah. Seperti yang digambarkan dalam Gambar 2, dokumentasi dari pengabdian ini, momen pertemuan pertama merupakan titik awal penting untuk menjalin komunikasi yang positif dan membangun kepercayaan dengan nasabah. Peran penulis sebagai pendengar aktif sangatlah esensial dalam sesi ini. Kesiapan untuk mendengarkan dengan penuh perhatian dan memahami kebutuhan serta tantangan yang dihadapi nasabah menjadi kunci utama. Melalui interaksi yang ramah dan mendalam, nasabah akan merasa didengarkan, dihargai, dan lebih terbuka untuk berbagi informasi mendasar tentang usaha mereka. Hal ini membuka jalan bagi terciptanya komunikasi yang terbuka dan rasa saling percaya antara penulis dan nasabah.

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

Gambar 1. Perkenalan dan Pendekatan dengan Nasabah
(Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2024)

Hasil utama dari Tahap Perkenalan dalam konteks pengabdian ini adalah terbangunnya fondasi komunikasi yang kokoh dan hubungan saling percaya yang kuat antara penulis dan nasabah. Fondasi ini memungkinkan penulis untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang situasi bisnis nasabah, sekaligus membuka ruang bagi nasabah untuk merasa lebih nyaman dalam berbagi informasi lebih lanjut tentang usaha mereka.

Tahap Perkenalan tidak berhenti pada membangun hubungan. Di tahap ini, penulis sebagai fasilitator melakukan assessment usaha untuk mendapatkan pemahaman yang lebih komprehensif tentang kondisi bisnis nasabah. Assessment ini dilakukan melalui wawancara mendalam dengan nasabah, menggali informasi terkait pendapatan kotor, keuntungan, total penjualan barang per hari, dan lain sebagainya. Tak hanya itu, analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) juga dilakukan untuk memetakan kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman yang dihadapi usaha nasabah. Hasil analisis ini menjadi landasan bagi penulis dalam merumuskan strategi dan rencana pendampingan yang tepat untuk memaksimalkan perkembangan usaha nasabah di masa depan.

B. Pengajaran Materi

Sesi kedua pendampingan difokuskan pada penyampaian materi yang relevan dan aplikatif dengan jenis produk atau jasa yang ditawarkan nasabah dalam usahanya. Pendekatan yang terarah dan disesuaikan dengan tingkat pemahaman

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

serta kebutuhan khusus setiap nasabah menjadi kunci utama dalam tahap ini. Penyampaian materi yang mudah dipahami dan diaplikasikan menjadi esensial untuk memastikan manfaat maksimal bagi nasabah dalam menjalankan usaha sehari-hari. Hasil dari tahap pengajaran materi ini adalah peningkatan pemahaman dan pengetahuan nasabah tentang konsep dan praktik-praktik yang dapat meningkatkan kapasitas usaha mereka.

Dengan pemahaman yang lebih mendalam, nasabah memiliki alat yang lebih mumpuni untuk mengelola bisnis mereka secara efektif. Hal ini mencakup aspek-aspek penting seperti manajemen keuangan yang sehat, strategi pemasaran yang tepat, dan peningkatan dalam proses produksi. Oleh karena itu, tahap pengajaran materi berperan sebagai fondasi penting dalam proses pendampingan ini. Fondasi pengetahuan yang kuat ini membekali nasabah dengan kemampuan untuk mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi dan memajukan usaha mereka ke level yang lebih tinggi.

Gambar 2. Pengajaran Materi
(Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2024)

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

C. *Review* Materi

Sesi ketiga pendampingan difokuskan pada diskusi interaktif dan praktik langsung untuk memastikan pemahaman dan aplikasi konsep yang telah diajarkan. Penulis berperan aktif dalam merangsang diskusi, menjawab pertanyaan nasabah, dan menciptakan suasana terbuka dan suportif. Melalui diskusi ini, nasabah didorong untuk memahami konsep-konsep yang diajarkan secara lebih mendalam dan bagaimana mengaplikasikannya dalam konteks bisnis mereka. Selain itu, sesi ini juga menyediakan kesempatan bagi nasabah untuk berlatih secara praktis, seperti membuat desain banner atau peta sesuai kebutuhan usaha mereka.

Penerapan pengetahuan secara langsung ini membantu nasabah mengidentifikasi hambatan yang mungkin dihadapi dan memperkuat keterampilan yang diperlukan dalam mengelola usaha mereka. Hasil dari tahap implementasi ini adalah peningkatan keterampilan praktis dan kemampuan nasabah dalam mengaplikasikan pengetahuan yang mereka peroleh. Dengan pengalaman langsung dan bekal pengetahuan yang kuat, nasabah dapat lebih efektif dalam mengelola usaha mereka. Hal ini termasuk meningkatkan kualitas produk atau layanan, mengembangkan strategi pemasaran yang tepat, dan bersaing secara optimal di pasar yang semakin kompetitif.

Gambar 3. Hasil Pendampingan
(Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2024)

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

Temuan penelitian Suryatno & Insana (2022) yang menunjukkan keberhasilan program MSIB dalam meningkatkan minat wirausaha global mahasiswa dan membentuk kelompok wirausaha berorientasi ekspor selaras dengan tujuan pendampingan UMKM melalui peran fasilitator pada nasabah Bank BTPN Syariah. Baik penelitian maupun pendampingan ini memiliki kesamaan dalam fokusnya, yaitu membekali individu dengan pengetahuan dan keterampilan yang esensial untuk mengelola dan mengembangkan usaha mereka.

Peningkatan pemahaman yang diperoleh baik oleh mahasiswa dalam penelitian Suryatno & Insana (2022) maupun nasabah Bank BTPN Syariah menjadi fondasi penting dalam mengelola bisnis secara efektif. Fondasi ini ibarat alat yang mumpuni, membantu mereka dalam mengambil keputusan strategis, menjalankan operasional bisnis dengan efisien, dan beradaptasi dengan perubahan di pasar.

D. Implementasi Materi

Tahap implementasi dalam pendampingan UMKM, yang menekankan pada pengembangan keterampilan dan kemampuan praktis, sejalan dengan tujuan penelitian Suryatno & Insana (2022) untuk memberdayakan mahasiswa dalam mengelola usaha mereka. Baik UMKM maupun mahasiswa dalam penelitian ini sama-sama membutuhkan bekal keterampilan yang relevan, seperti manajemen keuangan yang sehat, strategi pemasaran yang tepat, dan peningkatan dalam proses produksi, untuk mencapai kesuksesan dalam usaha mereka. Pada intinya, baik penelitian Suryatno & Insana (2022) maupun pendampingan UMKM melalui peran fasilitator pada nasabah Bank BTPN Syariah memiliki tujuan yang sama: memberikan pengetahuan dan keterampilan yang berdampak positif pada usaha dan perkembangan bisnis. Melalui sinergi antara penelitian dan pendampingan ini, diharapkan semakin banyak individu yang terberdayakan dan mampu membawa usaha mereka ke level yang lebih tinggi.

E. Evaluasi

Tahap Evaluasi dalam pendampingan UMKM melalui peran fasilitator pada nasabah Bank BTPN Syariah menjadi tonggak akhir yang krusial dengan berbagai tujuan penting. Sesi keempat ini difokuskan pada pencatatan prestasi, kemajuan, dan tindak lanjut yang diperlukan untuk membantu nasabah mencapai tujuan mereka. Melalui identifikasi dan perangkuman pencapaian yang telah diraih,

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

penulis membantu nasabah untuk mengukur dampak positif yang telah mereka ciptakan dan merasa termotivasi untuk terus meningkatkan usaha mereka. Hal ini tidak hanya meningkatkan rasa percaya diri, tetapi juga mendorong mereka untuk menetapkan target yang lebih tinggi dan melangkah lebih maju. Lebih lanjut, sesi ini juga membuka ruang bagi penulis untuk memberikan saran atau rekomendasi mengenai langkah-langkah selanjutnya yang perlu diambil nasabah untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Rekomendasi ini didasarkan pada pemahaman mendalam tentang situasi dan kebutuhan bisnis nasabah, sehingga memberikan panduan yang tepat dan relevan untuk masa depan usaha mereka.

Dimensi psikologis juga memegang peran penting dalam sesi penutupan ini. Dalam suasana yang positif dan meriah, nasabah diberikan pengakuan atas usaha dan dedikasi mereka dalam mengembangkan usaha. Pengakuan ini berfungsi sebagai penyemangat dan pendorong bagi mereka untuk terus maju, mengatasi hambatan, dan meraih tujuan bisnis mereka. Perayaan bersama atas pencapaian ini juga memperkuat hubungan antara penulis sebagai fasilitator dan nasabah. Kolaborasi yang terjalin selama proses pendampingan diperkuat dengan rasa saling menghargai dan saling mendukung, memastikan bahwa hubungan ini berkesan dan berkelanjutan.

Hasil utama dari tahap evaluasi ini adalah pengukuran perkembangan dan pencapaian nasabah selama proses pendampingan. Dengan merangkum prestasi mereka, nasabah memiliki gambaran yang jelas tentang kemajuan usaha mereka, serta pemahaman yang lebih baik tentang langkah-langkah yang perlu diambil ke depan. Selain itu, semangat dan motivasi yang meningkat merupakan modal berharga yang akan membantu nasabah untuk terus berjuang dan berkembang di tengah dunia UMKM yang penuh tantangan. Evaluasi ini menjadi pengingat bahwa usaha bersama dalam meningkatkan kapasitas UMKM melalui peran fasilitator pendamping memberikan hasil yang positif dan berkelanjutan.

Kesimpulan

Optimasi dana pembiayaan kredit UMKM melalui strategi peningkatan nilai jual terbukti menjadi kunci utama dalam meningkatkan kinerja dan keberlanjutan usaha UMKM. Program pendampingan UMKM oleh fasilitator yang terlatih dan berpengalaman menjadi faktor penting dalam mewujudkan optimasi ini. Melalui

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

program pendampingan, nasabah UMKM mendapatkan bimbingan dan arahan yang tepat dalam mengelola dan mengembangkan usaha mereka. Hal ini termasuk peningkatan kapasitas dalam mengelola keuangan, menerapkan strategi pemasaran yang efektif, dan meningkatkan kualitas produk atau jasa. Dengan demikian, nasabah UMKM dapat memaksimalkan penggunaan dana pembiayaan untuk mencapai target laba yang diharapkan. Keberhasilan program pendampingan ini dibuktikan dengan peningkatan pendapatan, profitabilitas, dan perluasan pasar bagi UMKM yang mengikuti program. Hal ini menunjukkan bahwa optimasi dana pembiayaan kredit UMKM melalui strategi peningkatan nilai jual dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi UMKM.

Bank BTPN Syariah, dengan komitmennya dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, memainkan peran penting dalam program pendampingan ini. Bank BTPN Syariah menyediakan fasilitator yang terlatih dan berpengalaman untuk membantu nasabah UMKM dalam mengoptimalkan penggunaan dana pembiayaan. Program pendampingan UMKM ini menunjukkan bahwa sinergi antara bank, fasilitator, dan nasabah UMKM dapat menghasilkan dampak positif bagi pengembangan UMKM di Indonesia. Optimasi dana pembiayaan kredit UMKM melalui strategi peningkatan nilai jual menjadi salah satu kunci utama untuk mencapai tujuan tersebut.

Ucapan Terima Kasih

Dalam kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada rekan-rekan, terutama para nasabah, atas perhatian dan dukungan yang diberikan. Penulis berharap bahwa hasil pengabdian ini dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi perkembangan UMKM dan masyarakat, sehingga dapat meningkatkan kualitas hidup dan kemajuan masyarakat. Terima kasih atas kepercayaan dan bantuan yang diberikan, dan semoga hasil ini dapat menjadi bagian dari upaya bersama untuk meningkatkan kemajuan masyarakat.

Referensi

Aziz, B. R. H. N. (2018). Pengaruh Biaya, Angsuran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Pembiayaan Bmt At-Taqwa Muhammadiyah Cabang Siteba Padang. Jurnal Akuntansi, 9(2), 1–12. https://osf.io/m73j5

Aisyah, S., & Arif, M. (n.d.). Pengaruh Pengetahuan dan Kesadaran Nasabah Akan Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Fasilitas Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah di Bank Syariah Indonesia Area Kota Medan.

Oktafia, R. (2018). Percepatan Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm) Melalui Perkuatan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Lkms) Di Jawa Timur. Badan Pusat Statistik Indonesia, 3(1), h. 85-92. **https://www.bps.go.id**

Izzah, H. S. (n.d.). Peran Stakeholders dalam Proses Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Alas Kaki Unggulan melalui Program Pembiayaan Usaha Syariah (PUSYAR) di Kota Mojokerto.

Masmuroh, M., Mukmin, H., & Yanti, F. (2023). STRATEGI PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT MELALUI BAITUL MAL WATTAMWIL (Studi Peran KSPPS BMT Al-Hikmah Bandar Lampung). Ijtimaiyya: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam, 15(2), 253–286. **https://doi.org/10.24042/ijpmi.v15i2.1521 0**

Renny Oktafia, Mentari Clara Dewant. (2023). Pelatihan Service Excellent Pada KSP "Ar Rohmah" Jawa Timur Menuju Konversi Syariah. Prawara Jurnal Abdimas, 2(2).