



Peran Fasilitator Pendamping Untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM Nasabah Bank BTPN Syariah Kecamatan Jogorogo Ngawi

Nura Yulianti¹, Sishadiyati², Wiwin Priana Primandhana³

^{1,2,3} Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Received: 05 September 2024
Revised: 14 September 2024
Accepted: 26 September 2024

Abstrak

Pada era Globalisasi saat ini pembangunan sangat bergantung pada sektor ekonomi. UMKM sendiri selalu digambarkan sebagai sektor yang memiliki peranan penting dalam perekonomian di Indonesia. Pencapaian ekonomi yang baik dapat diwujudkan dengan memaksimalkan pendapatan. Dalam meningkatkan pendapatan pada UMKM dapat dilakukan dengan memberikan pendampingan secara maksimal pada UMKM itu sendiri. Melihat banyaknya nasabah BTPN Syariah yang merupakan ibu-ibu dari masyarakat prasejahtera produktif/pelaku usaha mikro, maka PT Bank BTPN Syariah memberikan fasilitator pendamping untuk para nasabahnya dalam mewujudkan tujuan yang diinginkan. Peran Fasilitator pendamping disini untuk membantu para nasabah bisa meningkatkan penjualan yang nantinya bisa meningkatkan pendapatan. Untuk mewujudkan hal tersebut digunakan metode pendekatan kontekstual yaitu dengan memberikan materi teori terlebih dahulu yang sesuai dengan usaha nasabah berupa video dan ppt dari BTPN Syariah dan dilanjutkan dengan praktek. Hasil kegiatan ini adalah adanya pemahaman para nasabah tentang, tips, cara, strategi pemasaran melalui sosial media, dan pemasaran melalui marketplace yang nantinya bisa meningkatkan penjualan

Kata Kunci:

Fasilitator Pendamping; UMKM; PT Bank BTPN Syariah

(*) Corresponding Author: nurayulianti41@gmail.com

How to Cite: Yulianti, N., Sishadiyati, S., & Primandhana, W. (2024). Peran Fasilitator Pendamping Untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM Nasabah Bank BTPN Syariah Kecamatan Jogorogo Ngawi. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(18), 803-809. <https://doi.org/10.5281/zenodo.13959152>

PENDAHULUAN

Pada era Globalisasi saat ini pembangunan sangat bergantung pada sektor ekonomi sebagai alat ukur keberhasilan dalam suatu negara tersebut. Perkembangan ekonomi menjadi salah satu hal yang penting bagi suatu negara. Pembangunan merupakan upaya untuk meningkatkan kemampuan masyarakat dalam mempengaruhi masa depannya menjadi lebih baik. Pembangunan ekonomi merupakan hal yang penting dalam suatu negara, terutama dalam peningkatan pendapatan dan kesejahteraan Masyarakat (Nur Sarfiah et al,2019).

Perkembangan ekonomi Indonesia tidak terlepas dari peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) yang menjadi tulang punggung perekonomian negara. Dikatakan tulang punggung perekonomian negara disebabkan karena dengan melalui UMKM menciptakan lapangan kerja serta meningkatkan nilai tukar negara melalui pajak badan usaha. UMKM harus bangkit dengan semangat kebaruan dan inovasi, serta diakselerasi dengan dukungan kolaborasi dan sinergi antar seluruh pemangku kepentingan guna mendorong peran UMKM dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan. Untuk mendukung hal tersebut Bank BTPN Syariah

memberikan kredit usaha kepada ibu-ibu nasabah prasejahtera/pelaku usaha mikro dengan maksud untuk modal usaha yang nantinya bisa meningkatkan kualitas hidup keluarga ibu-ibu prasejahtera tersebut.

Agar pembiayaan yang diperoleh dari Bank BTPN Syariah tidak disalahgunakan 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 Bank BTPN Syariah. Bank BTPN Syariah sendiri berfokus dan konsentrasi pada pembiayaan dan pendampingan di bidang produktif mikro yang memanfaatkan akad yang ada, khususnya sesuai akad dengan skema bagi hasil yaitu mudharabah dan musyarakah. Dengan menggunakan akad ini sangat cocok dan relevan bagi pola pembiayaan kegiatan produktif dan lebih menguntungkan bagi semua pihak.

UMKM yang ada di Kecamatan Jogorogo Ngawi tergolong lumayan banyak sehingga hal ini dapat dimanfaatkan untuk memaksimalkan pembangunan ekonomi negara. Pencapaian ekonomi yang baik dapat diwujudkan dengan memaksimalkan 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 cenderung rendah dalam menggunakan 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 menerapkan beberapa fungsi yaitu perencanaan, pembinaan, penilaian, dan pengembangan untuk mencapai tujuan. Peran fasilitator pendamping bisa menjadi solusi dari beberapa macam masalah yang sedang dihadapi oleh ibu-ibu nasabah pelaku UMKM dikarenakan masih banyak pelaku UMKM yang memiliki keterbatasan ilmu untuk memaksimalkan pendapatan penjualan.

Pendampingan ini sudah diberikan oleh PT. Bank BTPN Syariah Tbk. Perusahaan yang bergerak pada bidang keuangan syariah ini menjadi satu-satunya bank di Indonesia yang berfokus untuk mengumpulkan dana dari keluarga dan golongan sejahtera dan menyalurkannya kembali kepada keluarga prasejahtera melalui tepat pembiayaan syariah. Adanya fasilitator pendampingan ini dibuktikan dengan adanya program magang yang telah dibuat oleh PT. Bank BTPN Syariah Tbk yang bernama fasilitator pendamping.

METODE

Kegiatan program pendampingan dilaksanakan dengan mengunjungi rumah nasabah dan tempat usaha nasabah. Fasilitator mendampingi nasabah yang

berada di wilayah *Mobile Marketing Syariah* (MMS) Kendal, Ngawi. Kegiatan ini dilakukan sebanyak empat kali pertemuan dengan nasabah selama satu bulan dengan satu kali pertemuan tiap minggunya. Kegiatan ini dimulai pada 14 Agustus – 31 Desember 2023. Nasabah yang didampingi setiap sesi atau bulannya yaitu duabelas nasabah yang terbagi dalam beberapa sentra di wilayah tersebut. Nasabah yang didampingi adalah nasabah BTPN Syariah yang merupakan ibu-ibu prasejahtera yang memiliki usaha.

Peran Fasilitator Pendamping disini yaitu membantu nasabah dalam meningkatkan pengetahuan nasabah mengembangkan usahanya dengan maksimal, supaya nasabah dapat memanfaatkan teknologi dalam memasarkan usaha, serta memberikan beberapa informasi kepada nasabah bahwa pentingnya identitas usaha dan pembukuan pencatatan keuangan nasabah yang diharapkan dapat diimplementasikan dalam kegiatan usaha sehari-harinya yang nantinya bisa berdampak dengan peningkatan penjualan serta pendapatan nasabah. Metode yang digunakan dalam program pendampingan nasabah yaitu pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Program pendampingan ini berupa *assessment* usaha, analisis SWOT, pemberian materi, pakter dan *before after* pendampingan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

BTPN Syariah memiliki 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 akses 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 yang dilaksanakan di Kecamatan Jogorogo Kabupaten Ngawi. Dalam kegiatan program *bestee* (sahabat daya) ini fasilitator pendamping melakukan pendampingan selama 5 bulan dengan 4 (empat) kali pertemuan dalam 1 (satu) bulannya, dengan 12 (duabelas) orang nasabah BTPN Syariah setiap bulannya yang memiliki usaha, kegiatan pendampingan dilakukan tidak membutuhkan waktu yang lama dalam sekali pertemuan yaitu sekitar 30 menit sampai dengan 1 jam agar tidak mengganggu aktifitas nasabah yang sedang sibuk menjalankan usaha. Pada pertemuan pertama fasilitator pendamping melakukan *assessment* usaha nasabah dengan melakukan tanya jawab dan analisis SWOT usaha nasabah.

Dalam kegiatan *assessment*, nasabah diberikan beberapa pertanyaan seputar usaha seperti usaha yang sedang dijalankan, sudah berapa lama usaha yang dijalankan, pendapatan yang diperoleh setiap harinya, apakah nasabah pernah mempromosikan usahanya, kemudian pertanyaan terkait nasabah membuat pencatatan keuangan dan lainnya. Yang menarik dari sesi ini adalah dimana usaha nasabah rata-rata sudah berjalan lebih kurang 5 tahun, namun masih belum banyak nasabah yang mempromosikan usahanya melalui media digital serta belum memiliki pencatatan keuangan dan identitas usaha. Alasan nasabah saat ditanyakan kenapa belum, nasabah merasa bahwa usahanya masih kecil, pasarnya tidak terlalu luas dan mereka sendiri yang menjalankan usaha sehingga merasa itu

tidak perlu dalam usahanya dan melakukan pencatatan keuangan seringkali dinilai rumit.



Gambar 1. Perkenalan dan Assesment Pada Pertemuan Pertama Nasabah

(Sumber: Dokumen Pribadi, 2023)

Selanjutnya pertemuan kedua dilakukan penyampaian materi dengan memberikan materi yang sesuai atau dibutuhkan oleh nasabah, sebagai contoh nasabah yang memiliki usaha produksi makanan cemilan. 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 banyak sekali platform yang bisa digunakan untuk berjualan online dan mempromosikan produk. Jadi nasabah cukup melakukan pendaftaran sebagai penjual melalui situs web atau aplikasi, hal ini sangat mudah karena nasabah bisa membuka toko di pasar *online* dan tidak perlu biaya banyak.



Gambar 2. Penyampaian Materi Pertemuan Kedua Nasabah

(Sumber: Dokumen Pribadi, 2023)

Lalu pada pertemuan ketiga dilakukan kegiatan berupa review materi yang telah diberikan minggu lalu pada pertemuan kedua dan dilanjutkan dengan praktek atau pemberian tugas. Kemudian selanjutnya pada pertemuan keempat adalah penutupan dengan nasabah dengan melihat apakah nasabah mempraktekkan materi yang telah diberikan. Fasilitator pendamping dapat melihat *before after* pendampingan nasabah. Seluruh kegiatan pendampingan nasabah yang merupakan ibu-ibu produktif prasejahtera didokumentasikan setiap pertemuannya berupa geotag, foto dan video pada saat pendampingan.

Hasil yang diperoleh selama proses pendampingan bisa dibilang berhasil dapat dilihat dari antusias nasabah yang mengikuti awal pendampingan hingga akhir dan nasabah sangat terbantu dengan adanya pengetahuan dan informasi yang baru. Nasabah dapat mempraktekkan materi yang telah diberikan.



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 memahami dan mengimplementasikan atau 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 DAN SARAN

Peran fasilitator pendamping pada nasabah BTPN Syariah dalam meningkatkan pendapatan nasabah prasejahtera yang merupakan pelaku UMKM sangat penting dan diperlukan. Dengan adanya program pendampingan ini beberapa nasabah pelaku UMKM merasa terbantu akan informasi yang diberikan oleh fasilitator pendamping. Fasilitator pendamping disini dapat menjalankan perannya pada nasabah untuk memberikan informasi yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha nasabah yang nantinya bisa meningkatkan penjualan dan meningkatkan pendapatan. Program fasilitator pendamping mengalami keberhasilan karena telah memberikan solusi dengan membantu para nasabah pelaku UMKM dalam memajukan dan mengembangkan usaha nasabah baik secara *online* atau *offline*.

Dengan adanya program pendampingan yang telah dilaksanakan fasilitator pendamping kepada para nasabah pelaku UMKM pada MMS Kendal Ngawi, diharapkan dapat membantu nasabah dalam :

1. Mengembangkan usaha baik secara offline atau online yang nantinya bisa meningkatkan pendapatan nasabah.
2. Memanfaatkan kecanggihan teknologi dalam memasarkan dan mempromosikan produk usaha untuk jangkauan pasar yang lebih luas.
3. Tidak hanya sebatas program pendampingan saja, nasabah juga diharapkan masih mau mengimplementasikan materi yang telah diberikan fasilitator pendamping untuk bisa mengembangkan usaha kedepannya.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada penyelenggara program Magang & Studi Independen Bersertifikat (MSIB) yang telah memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengembangkan soft skill sesuai karir yang diinginkan serta mendapatkan pengalaman dan mengetahui dunia kerja. Terimakasih penulis sampaikan kepada PT Bank BTPN Syariah sebagai mitra MSIB tempat penulis melaksanakan kegiatan ini selama 5 bulan dan telah memberikan kesempatan penulis untuk belajar dan mendapatkan pengalaman yang sangat berharga hingga mengetahui dunia kerja diluar universitas. Ucapan terimakasih tak lupa penulis sampaikan juga kepada Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Fakultas Ekonomi dan Bisnis serta Prodi Ekonomi Pembangunan yang sudah memberikan kesempatan para mahasiswa untuk mengembangkan potensi dan kemampuan dalam 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*