



## Peran Fasilitator Pendamping Untuk Meningkatkan Pendapatan Dan Mengembangkan Umkm Sektor Non Formal Pada Nasabah BTPN Syariah Kecamatan Sawahan Surabaya

Daya Amarta Suwarjana<sup>1</sup>, Arief Bachtiar<sup>2</sup>, Kiky Asmara<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

<sup>1,2,3</sup>Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Received: 01 Agustus 2024

Revised : 07 Agustus 2024

Accepted: 14 Agustus 2024

### Abstract

Peran fasilitator pendamping dalam meningkatkan pendapatan dan mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sektor nonformal bagi nasabah BTPN Syariah di kecamatan Sawahan, Surabaya, merupakan fokus saya sebagai peserta magang MSIB di BTPN Syariah. Kecamatan Sawahan yang terletak di wilayah selatan Surabaya dan mencakup beberapa kelurahan, termasuk Petemon, Sawahan, Kupang Krajan, Pakis, Banyuurip, dan Putat Jaya. Wilayah ini dikenal memiliki banyak ibu rumah tangga yang aktif sebagai pelaku UMKM di sektor nonformal dan menjadi nasabah aktif di BTPN Syariah Kecamatan Sawahan. BTPN Syariah, sebagai anak perusahaan dari BTPN atau Bank Tabungan Pensiunan Nasional, berperan sebagai satu-satunya bank umum syariah di Indonesia yang fokus pada pelayanan untuk pemberdayaan nasabah masyarakat inklusif dan pengembangan keuangan inklusif. Sebagai fasilitator pendamping, tujuan saya adalah memberikan bimbingan kepada nasabah BTPN Syariah, terutama perempuan atau ibu-ibu dari masyarakat prasejahtera produktif yang menjadi pelaku ultra mikro. Bimbingan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas sumber daya manusia dan keterampilan nasabah dalam mengelola usahanya agar dapat tumbuh yang berkelanjutan, dan memperluas akses pasar, baik secara offline maupun online.

**Keywords:** Fasilitator Pendamping, Aspek Pemasaran, UMKM

(\*) Corresponding Author: [21011010034@student.upnjatim.ac.id](mailto:21011010034@student.upnjatim.ac.id)<sup>1</sup>

**How to Cite:** Suwarjana, D. A., Bachtiar, A., & Asmara, K. (2024). Peran Fasilitator Pendamping Untuk Meningkatkan Pendapatan Dan Mengembangkan Umkm Sektor Non Formal Pada Nasabah BTPN Syariah Kecamatan Sawahan Surabaya. <https://doi.org/10.5281/zenodo.13761445>.

## PENDAHULUAN

Peningkatan pendapatan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi suatu aspek krusial dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal. Pelaku usaha UMKM dari nasabah BTPN Syariah hanya memanfaatkan pengetahuan dan teknologi yang sangat terbatas. Karena pada tiga tahun silam keadaan ekonomi negara kita sangat buruk sekali jika dibandingkan dengan keadaan ekonomi negara kita pada saat ini, banyak para pelaku usaha yang dipaksa untuk menutup usahanya karena tidak ada penjualan sama sekali. Seiring dengan berjalannya waktu nasabah BTPN Syariah mulai kembali untuk bangkit dengan berjualan untuk memenuhi kebutuhan kehidupan sehari-harinya.

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Mereka tidak hanya berfungsi sebagai penyedia lapangan pekerjaan, tetapi juga sebagai penggerak ekonomi lokal. Namun, sektor UMKM, terutama yang beroperasi dalam sektor non formal, seringkali dihadapkan pada berbagai tantangan, termasuk keterbatasan akses ke pembiayaan dan kurangnya dukungan dalam pengembangan usaha. UMKM sektor non formal ini merujuk pada kegiatan usaha mikro, kecil, dan menengah yang

beroperasi di luar sektor formal atau tidak terdaftar resmi dalam lembaga pemerintah. Secara umum, sektor formal melibatkan usaha yang telah terdaftar, memiliki izin usaha, dan tunduk pada regulasi pemerintah. Di sisi lain, sektor nonformal melibatkan usaha-usaha yang mungkin tidak sepenuhnya memenuhi persyaratan formal atau tidak terdaftar dalam basis data resmi pemerintah.

Di era yang penuh dengan tantangan ini, banyak individu telah memilih berwirausaha sebagai opsi menarik untuk mencapai kebebasan finansial dan meraih kesuksesan dalam dunia bisnis. Meskipun begitu, berwirausaha juga membawa berbagai hambatan dan kesulitan yang dapat berdampak pada pendapatan para pelaku usaha. Oleh karena itu, pemanfaatan fasilitator menjadi sangat penting dalam membantu pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) untuk mencapai pendapatan yang lebih baik. Salah satu fasilitator yang telah terbukti efektif dalam meningkatkan pendapatan nasabahnya adalah Bank BTPN. Bank BTPN telah mengambil pendekatan inovatif dengan menyediakan dukungan komprehensif kepada pelaku UMKM, termasuk program-program pendampingan dan solusi finansial yang disesuaikan dengan kebutuhan mereka..(Isabilillah & Nirawati, 2023)

Fasilitator pendamping disini dikhususkan untuk nasabah dari BTPN Syariah yang telah diberi pembiayaan dari BTPN Syariah, sehingga fasilitator pendamping ini untuk mendampingi nasabah tersebut membantu dan mengembangkan usahanya. Pendampingan yang diberikan ini bermacam – macam aktivitas seperti pemberian materi hingga pelatihan ketrampilan (praktek). Oleh karena itu, fasilitator pendamping diharapkan mampu untuk meningkatkan pendapatan dan mengembangkan usaha nasabah dalam berwirausaha. Fasilitator ini tidak hanya memberikan solusi finansial, tetapi juga membantu dalam pengembangan strategi bisnis yang efektif, pemahaman pasar, pemasaran, serta pengelolaan keuangan yang lebih baik.(Isabilillah & Nirawati, 2023).

## **METODE PENELITIAN**

Dalam aktivitas ini, penerapan pembinaan dan sosialisasi dilakukan melalui metode kualitatif. Dengan pendekatan ini, akan diuraikan makna dari seluruh data yang dikumpulkan, sehingga dapat menciptakan gambaran keseluruhan yang komprehensif (Yudho Anggoro & Kartika Pertiwi, 2023). Metode pengumpulan data yang dilakukan penulis di dalam jurnal ini menggunakan hasil wawancara dari dengan nasabah BTPN Syariah yang dilakukan secara alami dan melakukan analisis SWOT pada setiap UMKM yang dimiliki oleh nasabah BTPN Syariah. Analisis data menunjukkan awal dari sebuah kegiatan untuk menguji, mengklasifikasi, dan menggabungkan kembali bukti (Wulanata & Chrismastianto, 2017).

Kegiatan magang bersertifikat di mitra PT Bank BTPN Syariah Tbk mempunyai tahapan – tahapan pada saat melakukan kegiatan magang untuk pendampingan terhadap nasabah, diantaranya yaitu :

1. Perkenalan

Di aktivitas ini, penulis melakukan perkenalan dengan target nasabah BTPN Syariah yang dipilih serta menjelaskan visi dan misi dari adanya pendampingan yang dilakukan selama 1 bulan.

2. Assesment Usaha

Pada tahap ini, Penulis mewawancara perihal kondisi usaha nasabah saat ini dan menanyakan keuangan dari usaha yang dimiliki oleh nasabah. Sehingga, nantinya dari hasil assesment tersebut bisa disimpulkan menjadi sebuah analisa

### 3. Pemberian Materi

Dari analisis SWOT saya bisa mengetahui apa kendala-kendala dari usaha nasabah. Jadi materi pendampingan ini disesuaikan dengan hasil analisis SWOT sehingga materi yang diberikan sudah sesuai dengan kebutuhan atau permasalahan yang dihadapi oleh nasabah serta jenis usaha nasabah sendiri.

### 4. Review Materi

Di dalam aktivitas ini, penulis mereview ulang dari aktivitas pemberian materi. Biasanya di aktivitas ini dilakukannya tanya jawab antara penulis dengan nasabah untuk memastikan pemberian materi tersebut dapat dipahami oleh nasabah BTPN Syariah.

### 5. Melakukan Praktek (Implementasi dari materi)

Pada aktivitas ini, penulis membantu nasabah BTPN Syariah untuk melakukan praktek atau mengimplementasikan hasil dari pendampingan pemberian materi. Hasil dari melakukan praktek ini bisa membuat design banner, design poster untuk media sosial, dll.

### 6. Mentoring

Mentoring adalah konsultasi dengan mentor atas hasil atau permasalahan saat proses magang. Mentor wajib mengetahui perkembangan mentee (mahasiswa) di lapangan melalui kegiatan mentoring secara offline maupun online. Aktivitas tersebut bertujuan untuk peningkatan kinerja fasilitator dalam pendampingan pada berikutnya.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil yang dilakukan penulis dari tahapan yang dilakukan untuk pendampingan Nasabah BTPN Syariah di Kec. Sawahan yaitu :

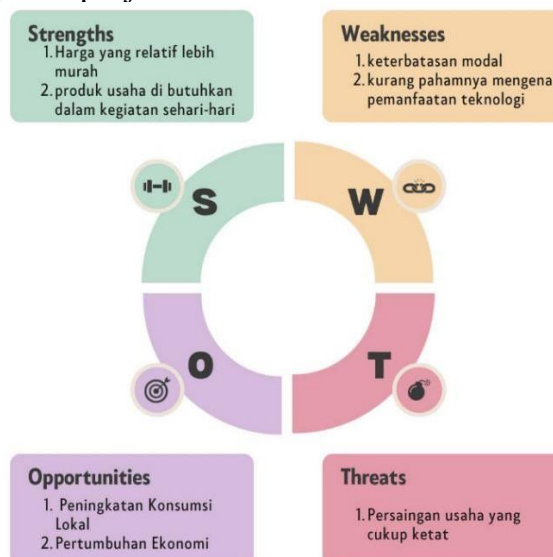
Perkenalan dan Assesment usaha nasabah ini dilakukan di waktu yang bersamaan. Perkenalan yang dilakukan penulis sebagai fasilitator pendamping dengan nasabah BTPN Syariah selaku pelaku UMKM sektor non formal di Kec. Sawahan Kota Surabaya. Hal ini dilakukan dengan niat baik untuk membina hubungan emosional yang lebih mendalam di antara keduanya. Di dalam tahapan perkenalan ini diharapkan penulis bisa dipermudahkannya kegiatan yang akan dilakukan dengan nasabah di setiap pertemuan nantinya selama satu minggu sekali. Selanjutnya, aktivitas assesment nasabah. Di aktivitas ini penulis menggunakan metode wawancara. Wawancara tersebut dilakukan untuk menggali informasi yang mendalam terkait profil dan arus keuangan atas usaha yang dijalankan oleh nasabah. Dari hasil wawancara yang dilakukan ini bisa dirangkum menjadi sebuah analisa.

Analisis SWOT memiliki peran signifikan dalam proses pendampingan di sini. Penulis menggunakan SWOT untuk memahami kondisi sebenarnya yang dihadapi nasabah dalam usahanya. Berdasarkan yang penulis dapatkan pada saat wawancara mengenai profil usaha nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Sawahan Kota Surabaya, penulis mendapatkan sebuah analisis SWOT dari seluruh UMKM sektor non formal nasabah.

UMKM nasabah BTPN Syariah khususnya di kecamatan Sawahan Kota Surabaya ini memiliki kekuatan yang baik. Dengan adanya UMKM tersebut dapat membantu perekonomian kota maupun negara. Banyaknya produk atau jasa yang ditawarkan oleh pelaku UMKM ini membuat analisa ini sangat dibutuhkan untuk menemukan permasalahan dan pemanfaatan yang ada.

UMKM nasabah BTPN Syariah yang berada di Kecamatan Sawahan Ini rata – rata mempunyai kelemahan yang sama, yaitu keterbatasan modal dan kurangnya pemahaman pemanfaatan tekonologi. Hal ini tentunya menghambat untuk proses penjualan yang dilakukan nasabah. Maka dari itu solusi dari kelemahan nasabah yang keterbatasan modal, BTPN Syariah memberikan bantuan pembiayaan untuk usaha yang dijalankan nasabah. Pembiayaan yang dilakukan BTPN Syariah diharapkan mampu untuk membantu jalannya UMKM sektor non formal nasabah. Selain itu, adanya ancaman dalam berwirausaha ini seperti persaingan usaha yang ketat sehingga bisa terjadi perang harga yang dilakukan pelaku wirausaha. Oleh karena itu, BTPN Syariah memberikan pendampingan untuk memberikan fasilitas dan layanan kepada para nasabahnya untuk bisa memberikan strategi pemasaran yang kuat. Strategi pemasaran yang kuat dapat memberikan akses pasar yang luas untuk UMKM yang dimiliki oleh nasabah BTPN Syariah.

Di sisi lain, pelaku UMKM yang merupakan nasabah BTPN Syariah memiliki peluang yang sangat positif jika mereka memperoleh pengetahuan dan pemahaman baru mengenai usahanya. Hal ini didasarkan pada antusiasme mereka dalam menerima pengetahuan yang disampaikan oleh pendamping. Dengan memahami dan mengimplementasikan materi yang diberikan, para nasabah dapat menghasilkan keunggulan kompetitif terhadap pesaing di sekitarnya. Dengan implementasi ini, pendamping berharap bahwa nasabah akan memperoleh kekuatan baru yang mendukung peningkatan penjualan usaha mereka.



**Gambar 1.** Analisis SWOT UMKM Nasabah Sawahan Kota Surabaya

Untuk aktivitas pemberian materi, materi yang akan diajarkan kepada nasabah ini dilihat dari analisis SWOT yang telah dilakukan dengan metode

wawancara. Materi yang sering penulis sampaikan kepada pelanggan adalah pentingnya pemasaran dalam sebuah bisnis. Hal ini terbukti, dengan pemasaran offline dan online akan meningkatkan perhatian dan dapat meningkatkan penjualan produk atau jasa yang akan ditawarkan. Selain itu, penulis juga memberikan materi keuangan yang bertujuan untuk memperlancar aliran uang masuk atau keluar, sehingga nasabah tidak lagi bingung antara uang yang diterima dan uang yang dikeluarkan.

Dalam aktivitas review materi dan praktek umumnya dilakukan di hari yang sama. Sebelum melakukan praktek materi, biasanya penulis mempersilahkan nasabah untuk bertanya – tanya mengenai apa yang kurang paham dari pemberian materi. Selanjutnya, apabila nasabah tersebut sudah paham semua maka langsung di lanjutkan untuk melakukan praktek agar materi yang diberikan dapat di implementasikan di dalam usaha nasabah. Praktek yang dilakukan penulis kepada nasabah ini bermacam – macam, diantaranya yaitu membuat design banner usaha dengan tujuan agar konsumen dapat mengetahui bahwa nasabah tersebut menawarkan produk usahannya. Untuk usaha nasabah yang pemasarannya online, penulis juga bisa membantu design online untuk menawarkan produk usahannya di media sosial. Selain itu, beberapa nasabah juga dibantu oleh pendamping untuk membuat akun di platform marketplace online seperti Go-food dan juga shopee.

Mentoring adalah aktivitas yang dilakukan mentor untuk konsultasi dengan penulis atas hasil atau permasalahan saat proses magang di lapangan. Mentor dari BTPN Syariah akan terus melakukan pemantauan terhadap para fasilitator melalui laporan yang sudah di isi. Kegiatan mentoring juga dijadikan sebagai evaluasi untuk mengidentifikasi aspek positif dan kelemahan dalam pelaksanaan tugas pendampingan. aktivitas ini juga menjadi refleksi untuk melakukan perbaikan dalam pendampingan pada sesi selanjutnya dengan nasabah.

## **KESIMPULAN**

Peran fasilitator pendamping untuk meningkatkan pendapatan dan mengembangkan UMKM non formal nasabah BTPN Syariah ini dirasa sangat penting sekali bagi pelaku usaha. Dengan adanya pendampingan, para nasabah yang berkesempatan didampingi ini merasa terbantu sekali. Pelaksanaan kegiatan yang dijalankan ini mampu meningkatkan pengetahuan dan kemampuan bagi penulis dan para pelaku UMKM non formal yang di dampingi. Bagi penulis, kegiatan ini dapat menerapkan ilmu yang telah di dapatkan di kampus untuk di terapkan langsung kepada para pelaku UMKM. Jika untuk pelaku UMKM mendapatkan sebuah bimbingan dan bantuan pengetahuan atas hasil dari pendampingan yang telah dijalankan. Sehingga dari materi pendampingan tersebut dapat dimanfaatkan untuk menjalankan usahannya sehingga usahannya berjalan dengan lancar dan dapat meningkatkan pendapatannya.

## **UCAPAN TERIMAKASIH**

Penulis menyampaikan terima kasih kepada penyelenggara program Magang Studi Independen Bersertifikat (MSIB) yang telah memberi kesempatan kepada mahasiswa termasuk penulis untuk belajar. Melalui program ini, penulis dapat mempelajari dan mengetahui pengalaman nyata di dunia kerja. Ucapan terima

kasih kedua disampaikan kepada Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur yang telah memberikan kesempatan kepada para mahasiswanya untuk mengembangkan potensi dan kemampuan belajar di luar kampus.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- BTPN Syariah. PT Bank BTPN Syariah, Tbk Internship Program #deminiatbaik #bankirpemberdaya Public Versi 1.0 12 Des 2022.
- Isabilillah, A. J., & Nirawati, L. (2023). Pemanfaatan Fasilitator BTPN Untuk Meningkatkan Pendapatan Nasabah Dalam Berwirausaha. *Jurnal PengabdianPadaMasyarakat Indonesia*, 2(4), 58–68.<https://doi.org/10.55542/jppmi.v2i4.740>
- Yudho Anggoro, B., & Kartika Pertiwi, T. (2023). Peran Pendamping Untuk Memperluas Akses Pasar Nasabah Btpn Syariah Yang Berprofesi Sebagai Pelaku Umkm. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 197–201. [https://jurnalfkip.samawa-university.ac.id/karya\\_jpm/index](https://jurnalfkip.samawa-university.ac.id/karya_jpm/index)
- Wulanata, I., & Chrismastianto. (2017). Analisis SWOT Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan di Indonesia. *Jurnal Ekonomidan Bisnis*, 140.