

Peran Pengalokasian Dana Tepat dan Pendampingan dari Fasilitator Bagi Usaha Nasabah Prasejahtera Produktif BTPN Syariah Wilayah Kebonagung

Dhea Fitri Puspitayani¹, Budi Prabowo²

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

dheepuspaa@gmail.com¹, bprabowo621@gmail.com²

ABSTRACT

The UMKM empowerment program initiated by BTPN Syariah in partnership with MSIB aims to enhance the capacity of micro-enterprises owned by productive underprivileged clients, particularly women entrepreneurs in rural areas. The core components of this program include financing and funding, optimized through mentoring facilitators under the BESTEE (Sahabat Daya) program. This mentoring process consists of four stages: assessment, material delivery, review and practice, and the presentation of outcomes. In the assessment stage, an analysis of business potential and challenges is conducted, including the identification of marketing problems and a SWOT analysis. The educational materials provided in the second stage focus on business development solutions, such as branding, business identity, and digital marketing. The review and practice stage ensures the clients' understanding and application of the material. In the final meeting, the outcomes of the mentoring process, such as marketing tools like banners or social media accounts, are handed over to support business development. The program's results indicate an increase in the economic value of clients' micro-enterprises through effective mentoring and practical education. This collaboration between BTPN Syariah and MSIB is expected to help clients overcome business challenges, utilize funding assistance, and compete in the global era. This program serves as an integrated and sustainable empowerment model for local MSME development.

Keywords : Facilitator, Asistance, UMKM.

ABSTRAK

Program pemberdayaan Usaha Mikro yang diinisiasi oleh BTPN Syariah melalui kemitraan dengan MSIB bertujuan untuk meningkatkan kapasitas usaha mikro nasabah pra-sejahtera produktif, khususnya ibu-ibu pelaku usaha di daerah. Produk utama program ini mencakup pembiayaan dan pendanaan, yang dioptimalkan melalui fasilitator pendamping dalam program BESTEE (Sahabat Daya). Pendampingan ini meliputi empat tahap, yaitu asesmen, penyampaian materi, review dan praktik, serta penyerahan hasil bimbingan. Pada tahap asesmen, dilakukan analisis potensi dan hambatan usaha, termasuk identifikasi masalah pemasaran dan analisis SWOT. Materi edukasi yang disampaikan pada tahap kedua difokuskan pada solusi pengembangan usaha, seperti branding, identitas usaha, dan pemasaran digital. Selanjutnya, tahap review dan praktik bertujuan untuk memastikan pemahaman dan implementasi materi oleh nasabah. Pada pertemuan terakhir, hasil pendampingan, berupa alat bantu pemasaran seperti banner atau media sosial, diserahkan untuk mendukung pengembangan usaha. Hasil program menunjukkan adanya peningkatan nilai ekonomi usaha mikro nasabah melalui pendampingan yang efektif dan edukasi praktis. Kolaborasi antara BTPN Syariah dan MSIB ini diharapkan dapat membantu nasabah mengatasi kendala usaha, memanfaatkan bantuan pendanaan, serta bersaing di era globalisasi. Program ini menjadi model pemberdayaan yang terintegrasi dan berkelanjutan untuk pengembangan UMKM lokal.

Kata kunci : Fasilitator, Pendampingan, UMKM.

PENDAHULUAN

Keberhasilan pembangunan dalam suatu negara pada umumnya ditandai dengan tolak ukur berupa peningkatan pembangunan pada sektor ekonomi. Parameter ini digunakan dengan sebab pentingnya sektor ekonomi pada kemandirian tiap negara dan merupakan sektor prioritas yang krusial untuk terus dikembangkan pada negara tersebut. Upaya pembangunan pada sektor ini adalah dengan memberdayakan dan meningkatkan kemampuan masyarakat dari ruang lingkup terkecil untuk mampu menciptakan kemandirian finansial bagi individu tersebut sebagai salah satu dampak positif yang akan tercipta melalui pembangunan sektor ekonomi negara di era globalisasi ini. Tingkat kemampuan sumber daya manusia yang baik dalam berbagai sektor terlebih dalam sektor ekonomi pada suatu negara bisa menjadi poin timbal balik bagi negara tersebut untuk meningkatkan kualitas negara berkembang menjadi negara maju.

Perkembangan nyata pada sektor ekonomi yang terjadi di Indonesia adalah dengan adanya pemberdayaan UMKM (Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah). Program ini merupakan salah satu upaya pemerintah Indonesia untuk menciptakan kegiatan ekonomi yang bernilai bagi para pelaku usaha kecil dan menengah yang biasanya sulit untuk bertahan karena masih banyaknya keterbatasan yang dimiliki. UMKM dalam hal ini memiliki peranan yang strategis bagi para pelaku usaha lokal dengan menciptakan lapangan pekerjaan, bantuan modal dan juga pelatihan pengembangan usaha serta manajerial keuangan. Bantuan ini diharapkan dapat membantu para pelaku UMKM untuk menghadapi tantangan seperti halnya keterbatasan sumber daya, kesulitan akses distribusi dan kurangnya pemahaman terkait manajemen usaha yang seharusnya menjadi dasar pengetahuan yang dimiliki oleh seorang wirausaha.

UMKM harus memiliki semangat pembaruan dan inovasi, serta diakselerasi sehingga pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan dapat terwujud karena adanya kolaborasi dan sinergi antara seluruh pemangku kepentingan. Salah satu pemeran program pengembangan UMKM ini adalah Bank BTPN Syariah. Upaya Bank BTPN Syariah untuk membantu pengembangan UMKM adalah dengan memberikan kredit usaha kepada para ibu-ibu nasabah pra sejahtera yang juga merupakan pelaku usaha mikro dengan memberikan dorongan untuk melakukan pengembangan usaha. Tujuan pemberian kredit modal ini dilakukan untuk membantu perekonomian masyarakat kelas menengah ke bawah dengan meningkatkan kualitas usaha mikro yang dimilikinya agar mampu bersaing dan memiliki nilai ekonomi yang lebih tinggi.

Pemberian kredit modal ini juga didukung dengan pemberian fasilitas pendampingan pengembangan usaha bagi para nasabah oleh para fasilitator terpilih. Peran fasilitator pada kegiatan ini adalah sebagai faktor pendorong pengembangan usaha milik nasabah dengan memberikan bimbingan, pelatihan serta dukungan teknis dan manajemen usaha kepada para ibu-ibu nasabah pelaku usaha. Bimbingan dan pelatihan ini difokuskan untuk mempersiapkan para nasabah yang sekaligus pelaku usaha untuk mampu menghadapi tantangan di masa depan dan meningkatkan nilai ekonomi produk dan jasa yang secara otomatis akan meningkatkan daya jual. Fasilitator terpilih juga bertugas untuk memberikan bimbingan dan edukasi tentang bagaimana manajemen keuangan yang harus

dimiliki oleh pelaku usaha agar tidak terjerumus pada hutang dan kemungkinan pelaku usaha untuk menyalahgunakan kredit modal usaha pada porsi yang tidak seharusnya.

UMKM yang dinaungi oleh Bank BTPN Syariah pada wilayah Kebonagung terbilang cukup banyak dan hal ini dapat memberikan dampak yang besar pada pengembangan ekonomi pada wilayah tersebut. Hambatan yang mayoritas dihadapi oleh UMKM pada wilayah Kebonagung adalah proses pemasaran produk yang masih menggunakan cara konvensional yang secara otomatis tidak bisa mencakup area pemasaran yang lebih luas. Fasilitator terpilih disini memiliki tugas penting untuk memberikan edukasi dan bimbingan pada aspek *branding* dan promosi produk melalui cara-cara yang seharusnya dilakukan pada era globalisasi seperti saat ini. Penggunaan *e-commerce* harus mulai dikenalkan kepada para pelaku usaha, selain itu bimbingan pada hal-hal seperti pemanfaatan sosial media, identitas usaha, *tagline* dan informasi produk juga sangat penting untuk diajarkan mengingat tingkat pemahaman dan kemampuan penggunaan teknologi yang masih rendah. Ketidacukupan pemahaman ini seterusnya akan berdampak pada peningkatan kualitas usaha secara keseluruhan. Peran fasilitator pendamping dapat menjadi sebuah solusi dari masalah yang dihadapi oleh para nasabah pelaku UMKM yang mempunyai keterbatasan ilmu untuk memaksimalkan pendapatan usaha. Proses pendampingan yang dilakukan oleh fasilitator pendamping menerapkan fungsi perencanaan, pembinaan, penilaian serta pengembangan.

Fasilitas berupa pendampingan ini diberikan oleh Bank BTPN Syariah yang merupakan satu-satunya perusahaan perbankan di Indonesia yang bergerak pada bidang keuangan syariah yang memiliki fokus utama untuk mengumpulkan dana sari keluarga dan golongan sejahtera yang nantinya akan disalurkan kembali kepada keluarga pra sejahtera melalui program TEPAT pembiayaan syariah. Adanya fasilitator pendamping ini dibuktikan dengan adanya program magang yang telah dibuat oleh PT Bank BTPN Syariah yang bernama fasilitator pendamping.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan selama proses pendampingan nasabah oleh fasilitator merupakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Program pendampingan yang dilakukan terdiri dari beberapa tahapan berupa *assessment* usaha, analisis SWOT pada usaha, pemberian materi, review materi dan praktek, serta penyerahan hasil usaha yang juga menjadi penutup akhir kegiatan. Program pendampingan dilakukan dengan cara *door to door* oleh fasilitator ke wilayah atau tempat usaha nasabah. Fasilitator akan mendampingi nasabah di wilayah kerja yang telah ditentukan yakni pada wilayah MMS Kebonagung Tulakan. Kegiatan pendampingan ini dimulai dari 06 September sampai dengan 24 Desember dengan rincian pendampingan yang dilakukan sebanyak 4 kali pertemuan selama 1 bulan dengan durasi 30 menit per pertemuannya.

Pendampingan dilakukan kepada kurang lebih 15 nasabah pada setiap sesi di sentra atau wilayah yang berbeda-beda. Nasabah BTPN Syariah yang juga berperan sebagai pelaku usaha mikro diharapkan dapat berkembang dengan bantuan yang diberikan baik dari modal usaha dan proses pendampingan pengembangan usaha. Tujuan ini adalah salah satu bentuk upaya pembangunan ekonomi berkelanjutan dengan target masyarakat kelas

menengah kebawah atau masyarakat pra-sejahtera agar mampu menciptakan kemandirian ekonomi dengan bentuk usaha produk atau jasa yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan mampu bersaing di pasar global.

HASIL DAN PEMBAHASAAN

Produk utama yang dimiliki oleh BTPN Syariah pada program pemberdayaan UMKM adalah pembiayaan dan pendanaan kepada keluarga pra-sejahtera produktif atau khususnya ibu-ibu pelaku usaha mikro daerah. Bank BTPN Syariah juga telah bermitra dengan MSIB yang memberikan program fasilitator pendamping agar produk utama BTPN Syariah yang berupa pendanaan dan pembiayaan dapat berjalan dengan optimal serta sejalan dengan para peserta magang pada program fasilitator pendamping yang mendapatkann kesempatan untuk bisa memberikan peranan yang efektif dan efisien dalam rangka pemberdayaan usaha mikro nasabah pra-sejahtera.

Program pemberdayaan UMKM hasil kerjasama kemitraan antara BTPN Syariah dengan MSIB dikenal dengan program BESTEE (Sahabat Daya). Program ini berupa pendampingan rutin kepada pelaku usaha mikro oleh fasilitator terpilih dalam kurun waktu 4 bulan dengan 4 kali pertemuan pada setiap bulannya dengan kurang lebih 15 nasabah oleh seorang petugas fasilitator dalam setiap wilayah kerja. Nasabah yang berhak mendapatkan pendampingan adalah nasabah dengan kategori pemilik usaha yang memiliki potensi besar namun memiliki kendala dalam proses pemasaran ataupun hambatan lainnya. Kegiatan ini dilakukan secara langsung dengan durasi 30 menit pada setiap pertemuan dengan harapan hal ini tetap bisa berjalan optimal namun tidak terlalu mengganggu aktifitas para nasabah.

Program pendampingan yang dilakukan dalam 4 kali pertemuan ini dirincikan dengan tahapan berupa tahapan asesment, penyampaian materi, review dan praktek serta penyerahan hasil bimbingan. Tahapan asesment adalah tahapan dimana fasilitator pendamping akan menanyakan beberapa pertanyaan kepada nasabah yang berkaitan dengan informasi usaha. Pertanyaan-pertanyaan ini akan membantu fasilitator untuk menganalisis potensi dan hambatan usaha yang dijalankan oleh nasabah. Beberapa bentuk pertanyaannya antara lain adalah: 1) Informasi usaha, 2) Pendapatan bersih, dan 3) Pemasaran produk atau jasa. Analisis masalah yang kerap muncul dalam tahapan ini adalah banyaknya usaha yang sudah cukup lama berjalan namun sulit berkembang dikarenakan kurangnya upaya pemasaran produk atau jasa. Hambatan ini menjadi masalah yang juga harus dihadapi oleh fasilitator untuk dapat menemukan solusi yang kemudian akan diedukasikan kepada para nasabah guna pengembangan usaha berkepanjangan. Sesi ini juga akan diisi dengan analisis SWOT (Strengthh, Weakness, Opportunity, Threats) pada usaha yang dijalankan nasabah guna menentukan rekomendasi materi edukasi dari program BESTEE (Sahabat Daya) kepada nasabah sesuai dengan kebutuhan pengembangan usaha yang akan disampaikan pada pertemuan kedua.



Gambar 1. Perkenalan dan Assesment Pada Nasabah Pertemuan Pertama

(Sumber: Dokumen Pribadi, 2024)

Penyampaian materi merupakan tahapan kedua dalam program pendampingan. Materi yang akan disampaikan kepada nasabah sebagai pelaku usaha adalah materi yang berisi solusi pengembangan usaha berdasarkan analisis masalah dan kebutuhan yang telah ditemukan melalui tahapan asesmen pada pertemuan pertama. Fasilitator akan memberikan bimbingan berupa edukasi kepada nasabah sesuai dengan kelemahan usaha. Kelemahan yang kerap kali muncul adalah *branding* produk yang kurang maksimal, identitas usaha yang kurang menarik ataupun proses pemasaran yang konvensional dan kurang efektif. Penyampaian materi ini kemudian akan direview kembali oleh fasilitator pendamping guna mengetahui pemahaman nasabah atas edukasi yang telah disampaikan pada pertemuan selanjutnya.



Gambar 2. Penyampaian Materi Pertemuan Kedua Nasabah

(Sumber: Dokumen Pribadi, 2024)

Review materi dan praktek pada pertemuan ketiga adalah kelanjutan dari proses penyampaian materi di pertemuan kedua. Tahapan ini berguna untuk mengetahui pemahaman nasabah pada materi yang telah disampaikan. Proses pendampingan juga akan secara langsung dilakukan oleh fasilitator selama kegiatan praktek pengembangan usaha sesuai dengan analisis masalah dan kebutuhan yang telah diketahui sebelumnya. Kegiatan praktek yang kerap kali dilakukan oleh fasilitator adalah pengoptimalan penggunaan teknologi untuk menciptakan identitas usaha yang lebih menarik serta pengenalan kegiatan

ekonomi daring sesuai dengan era globalisasi untuk meningkatkan pemasaran barang dan jasa. Mayoritas masalah yang harus dihadapi oleh usaha mikro dengan pemasaran konvensional diharapkan bisa terselesaikan dengan edukasi dan penggunaan sosial media sebagai media pemasaran dan transaksi jual beli yang lebih efektif dan modern.

Pertemuan keempat atau pertemuan terakhir berisi penyerahan hasil bimbingan yang telah dilakukan selama 1 bulan. Hasil bimbingan akan diberikan oleh fasilitator kepada nasabah kerap kali berupa alat bantu pemasaran seperti halnya banner atau poster identitas usaha dan juga akun media sosial yang selanjutnya bisa digunakan nasabah untuk mengembangkan usahanya. Kegiatan penutupan ini juga bertujuan untuk mengetahui apakah nasabah telah mampu mengaplikasikan materi yang telah diajarkan sehingga fasilitator dapat mengetahui perubahan yang ditunjukkan dari sebelum hingga sesudah kegiatan pendampingan dilakukan. Progres perkembangan usaha juga dapat dilihat dari dokumentasi visual dengan kelengkapan geotag yang telah dilakukan oleh fasilitator dengan nasabah di setiap pertemuannya.



Gambar 3. Pembuatan Banner Pada Praktek Materi

(Sumber: Dokumen Pribadi, 2024)

Kerjasama BTPN Syariah dengan MSIB melalui fasilitator pendamping secara signifikan telah banyak membantu nasabah yang juga merupakan pelaku usaha mikro untuk meningkatkan nilai ekonomi dari produk atau jasa yang ditawarkannya. Kolaborasi antara program bantuan pendanaan dan pembiayaan melalui kredit modal usaha BTPN Syariah dengan program fasilitas pendampingan dari MSIB diharapkan dapat membantu banyak usaha mikro untuk lebih berkembang dan mampu bersaing sebagai produk lokal di era globalisasi ini. Harapan dari program ini adalah para nasabah dapat memanfaatkan bantuan yang telah diberikan dan mengimplementasikan ilmu-ilmu yang telah disampaikan pada kegiatan usahanya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Program pendampingan nasabah dari BTPN Syariah ini mampu menjadi salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk mengembangkan UMKM di Indonesia. Bantuan pembiayaan dan pendanaan dalam bentuk kredit modal memang sangat membantu para

wirausaha untuk terus melanjutkan usahanya, namun pembekalan dalam bentuk edukasi dan bimbingan untuk memahami nilai usaha, target pemasaran, analisis masalah lapangan hingga manajerial keuangan juga sama pentingnya bagi seorang wirausaha. Kolaborasi ini dinilai sebagai upaya yang sangat tepat dan efisien karena secara bersamaan dapat memberikan keuntungan kepada kedua belah pihak. Pelaku usaha yang merupakan nasabah pra-sejahtera di BTPN Syariah akan mendapatkan edukasi yang sangat berguna untuk meningkatkan nilai jual produk dan jasa yang mereka tawarkan, sedangkan disisi lain para mahasiswa yang menjadi fasilitator terpilih akan mendapatkan pengalaman langsung berupa pengaplikasian ilmu yang selama ini hanya mereka dapatkan dari kegiatan perkuliahan. Kesempatan besar ini bisa menjadi media bagi para mahasiswa untuk menganalisis masalah dan pencarian solusi bagi para pelaku usaha mikro yang ada di Indonesia.

Fasilitator juga memiliki harapan besar agar nasabah BTPN Syariah sebagai pelaku UMKM di MMS Kebonagung Tulakan adalah para nasabah bisa memahami edukasi yang telah disampaikan selama masa bimbingan pada kegiatan praktis usaha sehari-hari serta memanfaatkan alat bantu yang didapatkan melalui program ini untuk benar-benar mengembangkan usaha yang mereka miliki agar mampu bersaing dengan nilai ekonomi yang lebih tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhitya Yoga Prasetya, S. Z. (2021). PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK UMKM DESA BOJA. *Jurnal Budimas*, Vol 3, No.01
- Aisyah Amanda, W.F. (2023). 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>
- Hasyim. (2017). Reksadana Syariah vs Reksadana Konvensional: Analisis Pertumbuhan dan Perkembangan Tahun 2010-2016. *Al-Iqtishad*, 130.
- Hufad, A., Pramudia, J., & Purnomo. (2017). Pemberdayaan Masyarakat: Konsep dan Refleksi Praksis Pendidikan Masyarakat.
- Ishak, E. (2005). Peranan Informasi Bagi Kemajuan UKM. Yogyakarta: Kedaulatan Rakyat.
- Kotler, P dan Keller, K. L. (2012). *Marketing Management*. 12th Edition. Pearson Prentice Hall. Alih Bahasa H. Teguh, R. A. Rusli dan B.
- Kriyantono, Rachmat. 2007. *Teknik Praktis Riset Komunikasi*. Jakarta, Kencana.