

Pengaruh Pendampingan UMKM Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah Dalam Program Tepat Pembiayaan Syariah di MMS Punung Pacitan

Aqilah Nur Isnaini Hafizhah, Renny Oktafia*, Fauzatul Laily Nisa

Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Surabaya, Jawa Timur, Indonesia

*Penulis korespondensi: renny.oktafia.es@upnjatim.ac.id

Dikirim : 8 Januari 2025

Direvisi : 22 Februari 2025

Diterima : 26 Februari 2025

Abstrak: Rendahnya kualitas SDM (sumber daya manusia) pelaku usaha menjadi masalah utama sehingga belum ada kemajuan dalam aspek produktivitas, daya saing usaha, dan diversifikasi produk. Oleh karena itu, dibutuhkan peran lembaga pembiayaan seperti BTPN Syariah dengan Program Tepat Pembiayaan Syariah. Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk memaksimalkan potensi usaha nasabah pembiayaan melalui pendampingan yang terstruktur. Metode yang digunakan adalah metode ABCD melalui 4 tahapan yaitu tahap persiapan, asesmen dan perencanaan, implementasi, serta evaluasi yang berfokus pada kemampuan nasabah sebagai modal untuk dapat mengembangkan potensi dalam dirinya. Dengan metode tersebut, fasilitator melakukan pendampingan terhadap UMKM terkait identitas usaha, softselling melalui aplikasi WhatsApp, dan wawasan kewirausahaan lainnya. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peranan fasilitator terhadap perubahan usaha nasabah pembiayaan BTPN Syariah mampu memberikan dampak positif berupa peningkatan pendapatan yang cukup signifikan dari sebelum dan sesudah pendampingan, penggunaan teknologi digital dalam pemasaran produk, peningkatan proses produksi secara efektif, dan evaluasi terhadap kondisi usaha yang dijalankan agar dapat mengetahui kelemahan serta potensinya.

Kata kunci: fasilitator, identitas usaha, pendampingan, UMKM

Abstract: The low quality of human resources of business actors becomes the main issue, resulting in a lack of progress in aspects such as productivity, business competitiveness, and product diversification. Therefore, the role of financial institutions such as BTPN Syariah with the Program Tepat Pembiayaan Syariah is needed. The aim of this service is to maximize the potential of financing customers' businesses through structured mentoring. The method used is the ABCD method, which consists of four stages: preparation, assessment and planning, implementation, and evaluation, focusing on the customer's ability as capital to develop their potential. With this method, facilitators provide mentoring to MSMEs related to business identity, soft selling through WhatsApp applications, and other entrepreneurial insights. The results of the activity show that the role of facilitators in the transformation of BTPN Syariah's financing customers' businesses has a positive impact, including a significant increase in income before and after mentoring, the use of digital technology in product marketing, effective improvements in the production process, and evaluations of the business conditions to identify weaknesses and potentials.

Keywords: assistance, business identity, facilitator, MSMEs

1. Pendahuluan

Masyarakat memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi negara, salah satunya melalui Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Keberadaan UMKM masih memegang kendali paling besar dalam perekonomian Indonesia karena adanya potensi industri yang dapat dikembangkan dalam setiap sektor ekonomi, diantaranya terbukanya lapangan pekerjaan dan pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) yang masif (Hidayat dkk., 2022). Kehadiran UMKM sangat diperlukan sebagai sarana pemberdayaan dan pengembangan dalam pembangunan ekonomi nasional. Meskipun potensi yang dapat dikembangkan cukup besar, tetapi keberadaan UMKM juga memerlukan perhatian ketika mengalami hambatan baik yang berasal dari internal maupun eksternal. Oleh karena itu, dibutuhkan peran aktif dari pemerintahan, pelaku usaha, dan masyarakat untuk dapat bekerja sama dalam pengembangan UMKM menjadi sektor ekonomi mandiri yang berintegrasi (Amanda dkk., 2022).

Desa Punung adalah salah satu desa yang memiliki potensial ekonomi tinggi karena berada di jalan provinsi yang dapat menghubungkan ke beberapa tempat wisata unggulan di Pacitan. Berdasarkan data yang diterbitkan oleh Badan Pusat Statistik, di Desa Punung dalam tahun 2023 terdapat sebanyak 578 unit industri kecil. Jumlah tersebut mengalami kenaikan sebanyak 13 unit dari tahun 2022 dengan 565 unit industri kecil. Dengan itu, dapat diartikan bahwa sebagian besar perekonomian di Desa Punung masih ditopang oleh sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Dikarenakan kondisi geografis Desa Punung yang berada di dataran tinggi, mayoritas penduduknya memiliki usaha dalam bidang pertanian, peternakan, produksi material, jasa, dan perdagangan eceran lainnya. Meskipun usahanya tergolong potensial, tetapi masyarakat di Desa Punung masih memiliki pengetahuan kewirausahaan yang rendah (Hamdani & Swastika, 2021). Kualitas Sumber Daya Manusia yang rendah ini memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberlanjutan usaha, sehingga usaha yang dijalankan juga belum mengalami kemajuan baik dalam aspek produktivitas, daya saing usaha, dan diversifikasi produk (Putri dkk., 2024). Selain itu, kurangnya modal pembiayaan juga menjadi tantangan utama dalam berwirausaha agar dapat terus bertahan. Kurangnya permodalan ini juga dapat diakibatkan karena pelaku usaha takut untuk mengambil risiko yang nantinya akan merugi (Putri dkk., 2023). Dalam membantu pelaku usaha untuk keluar dari hambatan tersebut, beberapa cara yang dapat dilakukan adalah dengan adanya lembaga keuangan yang dapat menyediakan bantuan pinjaman modal serta adanya pendampingan secara langsung.

Di Indonesia, terdapat banyak lembaga baik negeri maupun swasta yang dapat membantu

masyarakat untuk mengembangkan usahanya melalui pinjaman modal usaha. PT. Bank BTPN Syariah Tbk adalah salah satu perusahaan yang berkomitmen dalam pemberian pinjaman modal bagi pelaku usaha yang tergolong dalam keluarga prasejahtera dan cukup sejahtera berkelanjutan (Mayaputra & Handayani, 2024). Merujuk kepada laman resmi BTPN Syariah, salahsatu program yang dibuat berupa pemberian pelatihan dan pendampingan usaha bagi nasabahnya demi mewujudkan visi berupa bank syariah terbaik untuk keuangan inklusif mengubah hidup rakyat Indonesia.

Dalam merealisasikan visi dari BTPN Syariah, terdapat Program Pembiayaan Tepat Syariah yang berfokus dalam pembiayaan modal usaha bagi ibu rumah tangga prasejahtera yang memiliki keinginan untuk melakukan usaha demi memperbaiki ekonomi keluarga. Program tersebut dijalankan berlandaskan akad *wakalah wal murabahah* (perjanjian jual beli) dengan berfokus pada pembangunan karakter dan kebiasaan baik nasabah yaitu Berani, Berusaha, Disiplin, Kerja Keras, dan Saling Bantu (BDKS). Program Pembiayaan Tepat Syariah berupa tabungan tanpa saldo minimum dan tidak adanya biaya administrasi sehingga dapat meringankan para nasabah ketika melakukan pengembalian pembiayaan. Selain itu juga, program ini memiliki perlindungan asuransi berupa asuransi jiwa pembiayaan yang dapat digunakan jika terjadi risiko kematian atas nasabah, sehingga asuransi ini akan membayarkan sisa kewajiban pembiayaan nasabah. Terdapat juga asuransi santunan yang dapat digunakan jika terjadi kematian atas pasangan nasabah dan biaya pendidikan bagi anak nasabah yang disiplin dalam melakukan pengembalian pembiayaan modal. Demi memaksimalkan Program Pembiayaan Tepat Syariah tersebut, BTPN Syariah juga menginisiasi adanya peran fasilitator pendamping agar nasabah dapat menggunakan modal dengan maksimal serta pengembangan *softskill* dan *hardskill* yang dimiliki (Mitayani & Samsudin, 2024).

Program pelatihan dan pendampingan sebagai salah satu fasilitas yang diberikan oleh BTPN Syariah kepada nasabah bekerja sama dengan Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Indonesia (Kemendikbudristek) pada Magang dan Studi Independen Bersertifikat (MSIB) yang menugaskan mahasiswa untuk berperan langsung dalam UMKM dengan tujuan menganalisis dan mengembangkan potensi usaha yang dimiliki oleh nasabah prasejahtera produktif hingga ke pelosok negeri. Mahasiswa sebagai fasilitator akan ditempatkan di Kantor Cabang BTPN Syariah di berbagai daerah yang sebagian besar berada di wilayah pedesaan. Kantor Cabang ini disebut sebagai *Mobile Marketing Syariah* (MMS).

Fasilitator bertugas untuk memberikan akses kepada para nasabah dalam meningkatkan

kualitas dan kapasitas pengetahuan terkait materi-materi kewirausahaan yang telah disediakan oleh BTPN Syariah melalui *platform* KitaBestee. Hal ini dilakukan dengan menganalisis profil nasabah baik dari data diri nasabah secara umum, pendapatan usaha, keluarga yang harus dibiayai, dan kemampuan nasabah dalam menggunakan *smartphone* sebagai salah satu sarana promosi usahanya. Tidak hanya itu saja, fasilitator juga harus melakukan analisis *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT) dengan adanya *critical thinking* dari setiap aspek penilaian. Analisis SWOT berperan penting dalam mengetahui potensi usaha yang dapat dikembangkan lebih jauh untuk mendorong kemampuan berwirausaha sehingga meminimalisir ancaman maupun kekurangannya (Putri & Oktafia, 2021). Berdasarkan analisis-analisis yang telah dilakukan, fasilitator memiliki andil untuk berperan aktif dalam meningkatkan kemampuan nasabah BTPN Syariah melalui penerapan materi yang telah diberikan sehingga dapat menekan pendapatan usaha nasabah pendampingan (Khoriyah & Oktafia, 2023).

Tabel 1. Data Pendapatan Nasabah MMS Punung

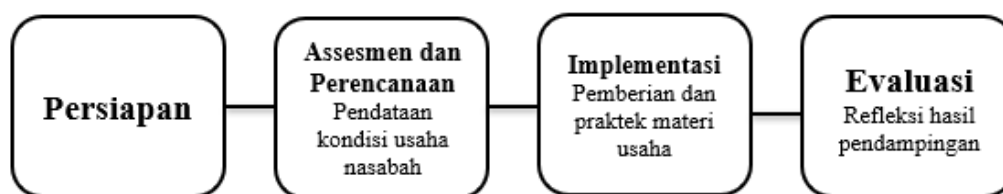
Nama	Jenis Usaha	Pendapatan Mingguan	Keuntungan Pribadi
Maryani	Arang Kayu	750.000	350.000
Sri Sunarni	Warung Sembako	83.000	30.000
Sri Wahyuni	Kue Basah	750.000	300.000
Sutarti	Pertanian	335.000	175.000
Sumiatin	Pertanian	88.000	48.000
Suryanti	Warung Sembako	530.000	200.000
Katmini	Kue Basah	830.000	275.000
Wijiyanti	Pertanian	550.000	185.000
Surati	Kue Basah	255.000	65.000
Semi	Kue Basah	720.000	300.000
Karmi	Pertanian	480.000	150.000
Sartin	Keripik dan Tahu	330.000	110.000
Suwarti	Pertanian	125.000	65.000
Fitri Rianti	Percetakan digital	7.000.000	2.500.000
Widayati	Bengkel	550.000	200.000
Suripah	Genteng Tanah Liat	5.100.000	1.000.000
Lilik Hidayati	Genteng dan Bata	7.200.000	1.500.000
Amini	Gula Jawa	380.000	120.000
Katwati	Jahit dan Permak	450.000	220.000
Dwi Susanti	Warung Sembako	750.000	270.000
Sumini	Batu Akik	350.000	215.000
Susilowati	Pertanian	280.000	150.000
Kartini	Pertanian	150.000	80.000
Roliyem	Gula Jawa	224.000	145.000

Sebagian besar nasabah dari BTPN Syariah di MMS Punung adalah perempuan produktif hingga sudah berumur dengan kondisi yang belum mampu untuk memanfaatkan teknologi dalam mengembangkan usahanya, baik untuk pembuatan identitas usaha, promosi langsung dan tidak langsung, pencatatan keuangan usaha maupun barang keluar masuk. Tabel 1 memperlihatkan data dari nasabah pembiayaan BTPN Syariah di MMS Punung berdasarkan jenis usaha dan pendapatan rata-rata mingguan. Nasabah-nasabah pembiayaan BTPN Syariah memiliki jenis usaha dan pendapatan mingguan yang bervariasi. Oleh karena itu, dibutuhkan peran fasilitator dengan pendampingan yang inklusif dan sesuai kebutuhan masing-masing nasabah agar pembiayaan modal yang diberikan oleh BTPN Syariah dapat digunakan dengan tepat sasaran sesuai dengan kemampuan potensi usaha dan sumber daya manusianya.

2. Metode

Dalam melakukan kegiatan pengabdian sebagai fasilitator pendamping usaha di BTPN Syariah, metode yang tepat untuk digunakan adalah metode ABCD (*Assesment Based Community Development*). Metode ABCD akan berfokus pada aspek kemampuan nasabah sebagai modal untuk dapat mengembangkan potensi dalam diri ketika menjalankan usahanya. Melalui metode ini, fasilitator dapat mengamati kondisi usaha nasabah, memberikan materi bimbingan dan solusi atas permasalahan, serta adanya implementasi materi yang dapat dimanfaatkan oleh nasabah secara berkelanjutan.

Kegiatan pendampingan dilakukan selama 4 bulan di MMS Punung Pacitan. Fasilitator ditugaskan untuk bertanggung jawab melakukan 4 kali pendampingan terhadap 15 nasabah yang berbeda dan diganti dengan 15 nasabah baru lagi pada setiap bulannya. Oleh karena itu, berdasarkan prinsip metode ABCD, maka pendampingan usaha yang telah dilakukan dapat menjadi teknik pengumpulan informasi dengan tahapan seperti diberikan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan kegiatan pendampingan

3. Hasil dan Diskusi

Dalam merealisasikan visi yang dimiliki, PT Bank BTPN Syariah berkomitmen untuk melakukan pembiayaan kepada nasabah perempuan prasejahtera produktif melalui Program

Tepat Pembiayaan Syariah. Melalui program tersebut, BTPN Syariah memberikan pembiayaan kepada perempuan yang telah berkeluarga untuk dapat menjalankan usaha sehingga mampu mendorong perekonomian keluarganya ke arah yang lebih baik. BTPN Syariah juga bekerja sama dengan Kemendikbudristek dalam Program Bestee untuk menghasilkan fasilitator yang berkompeten sebagai bankir pemberdaya dalam melakukan pendampingan terhadap nasabah. Fasilitator berperan untuk memberikan edukasi terkait masalah yang dihadapi oleh nasabah Bank BTPN agar dapat memanfaatkan secara maksimal pembiayaan yang telah diberikan.

Program Bestee dilakukan selama 4 bulan mulai dari bulan September hingga Desember dengan tugas melakukan pendampingan sebanyak 4 kali dalam sebulan dan pertemuan rutin selama seminggu sekali. Penulis sebagai fasilitator mampu mendampingi sebanyak 24 nasabah selama 4 bulan. Pendampingan dilakukan pada wilayah MMS Punung, Pacitan dan mayoritas nasabah belum memiliki identitas usaha baik itu berupa merek, logo, maupun *tagline* yang menarik. Selain itu, terdapat juga nasabah yang membutuhkan bantuan terkait promosi usaha melalui *softselling* pada aplikasi WhatsApp. Oleh karena itu, dengan adanya pengetahuan dan keterampilan baru yang nasabah miliki, diharapkan mampu untuk mendorong peningkatan pendapatan usahanya.

Proses pendampingan nasabah BTPN Syariah di MMS Punung, Pacitan melalui tahapan-tahapan sebagai berikut :

a. Tahap Persiapan

Dalam tahap persiapan, fasilitator melakukan koordinasi dengan *Community Officer* (CO) di MMS terkait kondisi nasabah yang meliputi daerah rumah nasabah, nomor *handphone* nasabah yang dapat dihubungi, dan usaha yang nasabah daftarkan saat mengambil Pembiayaan Tepat Syariah. Selain itu, fasilitator juga melakukan *mapping area* sehingga dapat melakukan kunjungan terhadap nasabah secara lebih terstruktur. Fasilitator juga membekali diri dengan mempelajari secara matang materi-materi yang akan disampaikan kepada nasabah. Melalui pemahaman tersebut, fasilitator dapat menyampaikan materi secara akurat dan meminimalisir terjadinya kesalahan.

Hal lain yang dilakukan pada tahap persiapan ini adalah dengan menerapkan cara untuk dapat mendekatkan diri kepada nasabah melalui komunikasi yang efektif. Melalui komunikasi yang efektif, fasilitator akan menjalin relasi yang baik dan mendapatkan kepercayaan oleh nasabah. Oleh karena itu, tahap persiapan yang lebih matang dapat membantu kelancaran dari tugas yang akan dijalankan fasilitator ketika melakukan pendampingan usaha.

b. Tahap Asesmen dan Perencanaan

Dalam tahap ini, fasilitator melakukan kunjungan pertama kepada nasabah. Fasilitator melakukan pengenalan diri, asesmen nasabah, asesmen modul rekomendasi, dan analisis SWOT terhadap usaha yang nasabah jalankan. Pengenalan diri fasilitator kepada nasabah bertujuan untuk menyampaikan maksud, tujuan, serta mendapat kepercayaan agar nasabah bersedia memberikan informasi yang dibutuhkan. Melalui pengenalan diri yang baik dapat memberikan kesan yang baik juga kepada fasilitator. Asesmen nasabah merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mengetahui data diri nasabah yang meliputi kondisi keluarga nasabah, kondisi usaha yang dijalankan, pendapatan dan keuntungan dari usaha, serta kemampuan nasabah dalam memanfaatkan teknologi yang tersedia. Melalui asesmen nasabah ini, fasilitator dapat mengetahui latar belakang dari nasabah sehingga mampu untuk menilai garis besar kondisi keluarga yang prasejahtera. Analisis SWOT juga dilakukan fasilitator untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, kesempatan, serta ancaman dari usaha yang dijalankan oleh nasabah. Melalui Analisis SWOT, fasilitator mampu menilai kekurangan serta potensi usaha berdasarkan *critical thinking* sehingga usahanya dapat dikembangkan ke arah yang lebih baik. Kegiatan terakhir dalam pertemuan pertama adalah asesmen modul rekomendasi yang terkait kondisi usaha nasabah meliputi identitas usaha, promosi, penggerak pasar daya, dan lain sebagainya. Berdasarkan asesmen modul ini, pemberian materi disesuaikan dengan kebutuhan nasabah terkait dengan usahanya. Materi rekomendasi yang telah didapatkan tersebut sebagai perencanaan kegiatan untuk pertemuan selanjutnya.



Gambar 2. Produk Kue Basah Nasabah

Pada pertemuan pertama, fasilitator juga diharuskan untuk mengambil foto terkait tempat usaha serta produk yang dijualkan. Foto-foto tersebut digunakan untuk dapat melihat perubahan dari sebelum adanya pendampingan dengan sesudah pendampingan yang

dilakukan. Nasabah yang didampingi juga memiliki usaha yang beragam baik dalam produksi, jasa, maupun *reseller*. Dalam sektor produksi, terdapat nasabah yang memiliki usaha percetakan genteng dan batu bata, gula jawa, arang kayu, percetakan digital, kue basah, dan pertanian, sedangkan dalam sektor jasa terdapat nasabah dengan usaha jahit dan bengkel. Sementara itu, usaha sebagai *reseller* mayoritas adalah warung kelontong. Gambar 2 memperlihatkan salahsatu produk yang dijual oleh nasabah.

c. Tahap Implementasi

Tahap implementasi ini dilakukan di pertemuan kedua hingga ketiga. Di pertemuan kedua, fasilitator bertugas untuk memberikan materi kepada nasabah sesuai dengan hasil dari asesmen rekomendasi modul yang didapatkan. Dalam hal ini, fasilitator harus dapat menyampaikan materi secara sederhana sesuai dengan kemampuan nasabah sehingga materi dapat diterima, dipahami, dan diimplementasikan dengan baik.



Gambar 3. Pengajaran Materi Identitas Usaha

Melalui pengajaran materi, seperti yang diperlihatkan dalam Gambar 3, hasil yang didapatkan adalah nasabah memiliki pengetahuan baru dalam mengembangkan bisnisnya. Materi yang diajarkan berdampak positif terhadap kepemilikan identitas usaha, pengelolaan keuangan secara sederhana, dan promosi produk secara efektif serta menarik. Dengan itu, tahap implementasi dalam pendampingan ini menjadi faktor utama kesuksesan untuk memberikan solusi terhadap permasalahan usaha yang dialami sehingga mampu menjadi UMKM yang lebih mandiri.



Gambar 4. Praktek Pembuatan Identitas Usaha

Pada pertemuan ketiga, fasilitator bertugas untuk memastikan bahwa konsep materi yang diajarkan telah diterima dengan baik oleh nasabah. Selain itu, nasabah juga diberikan praktik materi secara sederhana dengan membuat desain *banner*, pamflet promosi, dan hal lainnya sesuai dengan kebutuhan usahanya. Melalui praktik materi ini, nasabah diharapkan mampu mengimplementasikan pengetahuan yang dimiliki, mengurai permasalahan usaha dengan solusi terbaik, dan mengembangkan kemampuannya untuk menjalankan usahanya ke tingkatan yang lebih tinggi. Salahsatu kegiatan di pertemuan ketiga diberikan dalam Gambar 4.

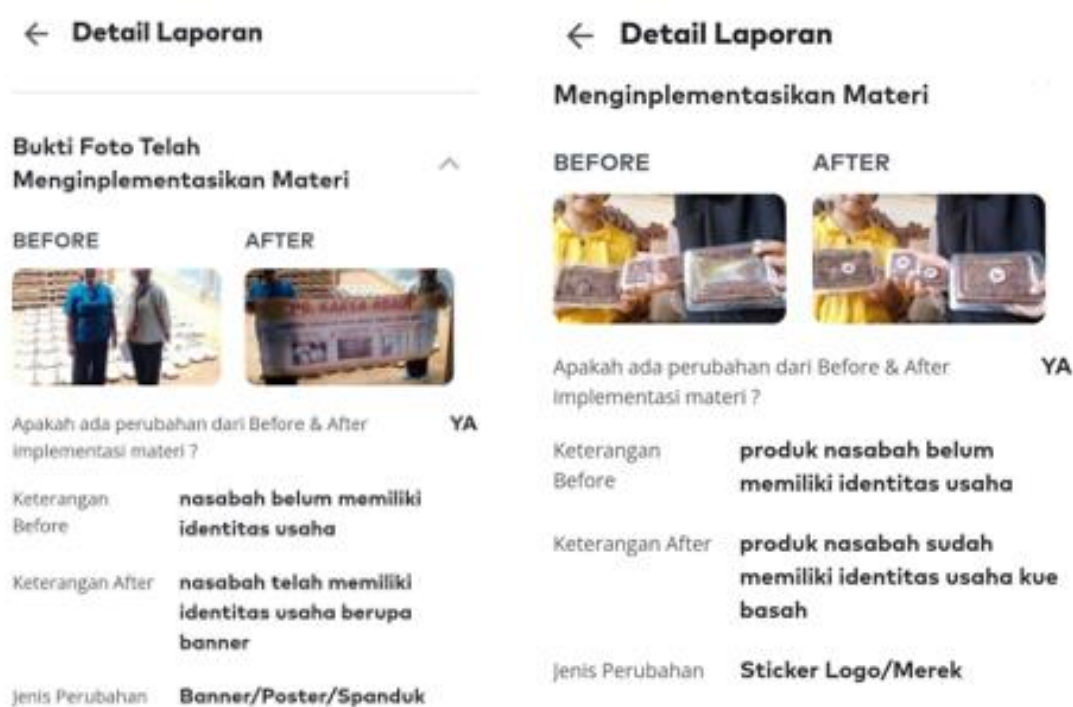
d. Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi ini dilakukan di pertemuan terakhir, fasilitator mengucapkan terima kasih kepada nasabah karena dapat diajak bekerja sama dalam membangun atmosfer bisnis yang sehat dan kemauan untuk mengembangkan usahanya lebih positif. Fasilitator juga memberikan *output* dari praktek materi sebagai refleksi pendampingan yang telah dilakukan seperti diperlihatkan dalam Gambar 5.



Gambar 5. *Output* dari implementasi materi

Output yang dihasilkan bermacam-macam berupa *banner*, sticker logo, dan pamflet promosi melalui aplikasi WhatsApp. Mayoritas nasabah merasa sangat senang dan terbantu karena telah memiliki identitas usaha yang selama ini mereka dambakan tetapi terhalang oleh keterbatasan kemampuan, teknologi, dan biaya. Fasilitator juga melakukan wawancara kepada nasabah terkait tingkat kepuasan dan kegunaan adanya pendampingan ini terhadap usahanya. Wawancara ini sebagai bentuk dari evaluasi program dengan menanyakan terkait kendala serta aktivitas selama pendampingan, kondisi fasilitator dalam melakukan pendampingan, segala perubahan yang dirasakan oleh nasabah, dan kemauan nasabah dalam merekomendasikan program ini kepada nasabah BTPN lainnya. Dengan itu, fasilitator dapat menilai kinerja dari pendampingan yang telah dilakukan melalui prestasi dan wawasan nasabah dalam berwirausaha. Beberapa bentuk evaluasi pendampingan diberikan dalam Gambar 6.



Gambar 6. Evaluasi Pendampingan

Pada pertemuan terakhir, fasilitator juga diwajibkan untuk melihat perkembangan usaha nasabah melalui perubahan dari sebelum dan sesudah pendampingan. Dengan demikian, fasilitator mampu mengetahui dampak positif dari pendampingan yang telah dilakukan. Salah satunya berupa adanya peningkatan pendapatan dari awal hingga akhir pertemuan. Hal tersebut diberikan dalam Tabel 2.

Tabel 2. Perubahan Pendapatan Nasabah

Nama Nasabah	Pendapatan Sebelum Pendampingan	Pendapatan Sesudah Pendampingan
Maryani	750.000	880.000
Sri Sunarni	83.000	175.000
Sri Wahyuni	750.000	830.000
Sutarti	335.000	345.000
Sumiatin	88.000	120.000
Suryanti	530.000	830.000
Katmini	830.000	875.000
Wijiyanti	550.000	780.000
Surati	255.000	480.000
Semi	720.000	780.000
Karmi	480.000	570.000
Sartin	330.000	400.000
Suwarti	125.000	195.000
Fitri Rianti	7.000.000	7.500.000
Widayati	550.000	680.000
Suripah	5.100.000	8.500.000
Lilik Hidayati	7.200.000	9.450.000
Amini	380.000	400.000
Katwati	450.000	720.000
Dwi Susanti	750.000	840.000
Sumini	350.000	435.000
Susilowati	280.000	300.000
Kartini	150.000	365.000
Roliyem	224.000	345.000

Tabel 2 menunjukkan bahwa terdapat peningkatan pendapatan mingguan dari usaha nasabah setelah pendampingan. Dengan demikian, pendampingan yang dilakukan telah tepat sasaran dan sesuai dengan visi, misi, dan tujuan dari adanya Program Bestee yang diinisiasi oleh BTPN Syariah. Oleh karena itu, adanya fasilitator dapat membantu nasabah BTPN Syariah prasejahtera untuk tetap mempertahankan keberlangsungan usahanya di tengah gempuran globalisasi yang pesat serta tugas mahasiswa untuk mengabdikan kepada masyarakat sebagai salah satu bentuk implementasi nyata yang tertera dalam Tri Dharma Perguruan Tinggi.

Berdasarkan pendampingan yang telah dilakukan, selaras dengan temuan Putri dkk. (2023), pelatihan terkait wawasan kewirausahaan mampu memberikan dampak yang positif terhadap kemajuan UMKM. Pemberdayaan perempuan dalam berwirausaha mampu untuk

mendorong perekonomian keluarga dengan adanya peningkatan pendapatan, solusi yang tepat untuk permasalahan usaha, dan pengentasan kemiskinan sehingga dapat digolongkan sebagai UMKM yang mandiri (Mitayani & Samsudin, 2024).

4. Kesimpulan

Melalui adanya pendampingan usaha yang diinisiasi oleh BTPN Syariah dalam Program Bestee, potensi usaha nasabah yang telah menerima bantuan Program Tepat Pembiayaan Syariah dapat dimaksimalkan. Kegiatan dijalankan melalui tahapan persiapan, asesmen dan perencanaan, implementasi, dan evaluasi. Tahap persiapan berfokus pada koordinasi dengan CO dan membekali diri sebagai fasilitator agar mampu melakukan pendampingan dengan optimal. Tahap asesmen dan perencanaan berfokus pada *profiling* kondisi keluarga nasabah dan usaha yang dijalankan. Tahap implementasi berfokus pada pemberian dan implementasi materi berdasarkan kondisi dari masing-masing usaha nasabah. Selanjutnya, tahap evaluasi berfokus pada refleksi dari dampak pendampingan yang telah dilakukan ke arah yang lebih baik berupa peningkatan pendapatan. Hasil kegiatan menunjukkan pendampingan yang dilakukan telah tepat sasaran dan sesuai dengan visi, misi, dan tujuan dari adanya Program Bestee yang diinisiasi oleh BTPN Syariah.

Akan tetapi, untuk mempertahankan kondisi UMKM di era globalisasi seperti saat ini, dibutuhkan peran aktif dari lembaga pemerintah dalam menjangkau UMKM hingga ke daerah terpencil. Masih banyak UMKM yang membutuhkan pendampingan tetapi belum tersentuh oleh lembaga terkait. Pelaku usaha harus diberikan wawasan kewirausahaan yang mengikuti perkembangan zaman seperti penggunaan teknologi digital dalam pemasaran produk, peningkatan proses produksi secara efektif, dan evaluasi terhadap kondisi usaha yang dijalankan agar dapat mengetahui kelemahan serta potensi usahanya. Dengan demikian, program pendampingan usaha dapat terus dilakukan dan mendorong UMKM untuk menjadi sektor mandiri yang mampu menopang perekonomian Indonesia.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih disampaikan kepada para nasabah BTPN Syariah yang telah bersedia didampingi secara penuh dari pertemuan pertama hingga akhir serta kepada seluruh pihak yang berkontribusi dalam kegiatan pengabdian hingga tuntas.

Daftar Referensi

- Amanda, I.S., Shihabudin, M., Jaya, B.P.M. & Fasyehhudin, M. 2022. Peran Pemerintah dalam Pengembangan UMKM Nasional dan Membangun Negeri di Pasar Internasional. *YUSTISIA TIRTAYASA: JURNAL TUGAS AKHIR*, 2(1), 13-19.
- Badan Pusat Statistik Pacitan. 2022. Jumlah Industri Kecil, Tenaga Kerja, Nilai Produksi, dan Rata Rata Nilai Produksi Berdasarkan Kecamatan di Kabupaten Pacitan. Diakses tanggal 21 Desember 2024 dari laman <https://pacitankab.bps.go.id/id/statistics-table/2/MzI0Izl=/jumlah-industri-kecil-tenaga-kerja-nilai-produksi-dan-rata-rata-nilai-produksi-berdasarkan-kecamatan-di-kabupaten-pacitan.html>
- Hamdani, R., & Swastika, B. 2021. Pemasaran Digital dan Pengenalan Green Marketing di Kecamatan Punung Kabupaten Pacitan, *JAMALI : Jurnal Abdimas Madani Dan Lestari*, 3(2), 80–86.
- Hidayat, A., Lesmana, S., & Latifah, Z. 2022. Peran UMKM (Usaha, Mikro, Kecil, Menengah) Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 3(6), 6707–6714.
- Khoriyah, N., & Oktafia, R. 2023. Peningkatan Kapasitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Melalui Peran Fasilitator Pendamping di BTPN Syariah. *SELAPARANG : Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 7(4), 2899-2906.
- Mayaputra, E. & Handayani, W. 2022. Program Pendampingan UMKM Nasabah BTPN Syariah Untuk Meningkatkan Kapasitas Pengetahuan dan Keterampilan dalam Berwirausaha. *JURNAL PADMA Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 229-238.
- Mitayani, I., & Samsudin, A. 2024. Peran Pembiayaan Tepat Guna dan Pendampingan oleh Fasilitator bagi Usaha Nasabah Prasejahtera Produktif BTPN Syariah Wilayah Pacitan. *As-Syirkah : Islamic Economics & Financial Journal*, 3(3), 1547–1555.
- Putri, F. T., Fauziyah, A., & Kanita, G. G. 2023. Pengaruh Pelatihan Kewirausahaan dan Mentoring Bisnis Terhadap Perkembangan dan Kemajuan UMKM. *SEIKO : Journal of Management & Business*, 6(2), 469–479.
- Putri, I. A. R., Agustina, R., & Wijayati, P. D. 2024. Pemberdayaan Nasabah BTPN Syariah Melalui Program Bestee Untuk Mendorong UMKM Nasabah Menjadi Lebih Maju. *KARYA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 126–132.
- Putri, M. A., & Oktafia, R. 2021. Strategi Pemasaran Syariah Dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM Kerupuk Desa Tlasih Tulangan Sidoarjo. *Jurnal Tabarru' : Islamic Banking and Finance*, 4(2), 431-444.