

Implementasi Platform “Kita Bestee” oleh Fasilitator Dalam Meningkatkan Kompetensi Wirausaha Nasabah BTPN Syariah Cabang Randublatung Blora

Lisanur Kholifah Taher*, Fauzatul Laily Nisa, Renny Oktafia

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Surabaya, Jawa Timur, Indonesia

*Penulis korespondensi: 22011010001@student.upnjatim.ac.id

Dikirim : 18 Januari 2025

Direvisi : 24 Februari 2025

Diterima : 28 Februari 2025

Abstrak: *Keadaan perekonomian nasabah BTPN Syariah di wilayah Randublatung masih tergolong rendah. Rendahnya tingkat kesejahteraan masyarakat disebabkan oleh ketidakberdayaan masyarakat desa akibat kurangnya pengetahuan dan keterampilan masyarakat untuk pengembangan usaha. Program Bestee merupakan program kegiatan pendampingan yang memanfaatkan platform “Kita Bestee” serta memberikan dukungan yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Metode yang digunakan pada kegiatan ini yaitu dengan melakukan sosialisasi atau pendampingan melalui wawancara, yang meliputi kegiatan pengenalan dan asesmen usaha, penyampaian materi, praktik dan review materi, penutupan dan review kegiatan. Kegiatan pendampingan fokus pada pengetahuan dan kemampuan nasabah mengenai bisnis, seperti promosi bisnis, identitas bisnis, dan lain sebagainya. Mayoritas nasabah yang didampingi belum memiliki identitas usaha, merek usaha, logo usaha, laporan keuangan dan lain sebagainya. Kegiatan pendampingan mencakup peningkatan strategi pemasaran, identitas bisnis, pengelolaan yang baik, serta dengan perantara fasilitator pendamping, dan platform “Kita Bestee” dapat memberikan berbagai kesempatan pembelajaran kepada nasabah. Program Bestee memberikan dampak yang signifikan terhadap perubahan pola pikir dan strategi nasabah BTPN Syariah sebagai pelaku UMKM.*

Kata kunci: *Kita Bestee, nasabah, pendampingan*

Abstract: *The economic condition of BTPN Syariah customers in the Randublatung area is still relatively low. The low level of community welfare is caused by the helplessness of the village community due to the lack of community knowledge and skills for business development. The Bestee program is a mentoring activity program that utilizes the Kita Bestee platform and provides support tailored to customer needs. The method used in this activity is by conducting socialization or mentoring through interviews, which includes business introduction and assessment activities, material delivery, material practice and review, closing and reviewing activities. Mentoring activities focus on the customer's knowledge and abilities regarding business, such as business promotion, business identity, and so on. The majority of the customers who are accompanied do not have business identities, business brands, business logos, financial statements and so on. The assistance activities include improving marketing strategies, business identity, good management, and, with the help of facilitators and the "Kita Bestee" platform, providing various learning opportunities for customers. The Bestee program has a significant impact on changing the mindset and strategies of BTPN Syariah customers as MSME actors.*

Keywords: *assistance, customer, Kita Bestie*

1. Pendahuluan

Volume 6, Nomor 1, Maret 2025 | 353

Implementasi Platform Kita Bestee oleh Fasilitator dalam Meningkatkan Kompetensi Wirausaha Nasabah BTPN Syariah Cabang Randublatung Blora

Lisanur Kholifah Taher, Fauzatul Laily Nisa, Renny Oktafia

<https://doi.org/10.26874/jakw.v6i1.741>

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan usaha yang mempunyai peranan penting dalam perekonomian Indonesia baik dari segi produksi maupun usahanya (Yolanda, 2024). UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. UMKM tersebar di pedesaan dan perkotaan di seluruh Indonesia dan memainkan peran penting dan dinamis dalam perekonomian. Kewirausahaan dapat menguntungkan bagi individu yang menekuninya dengan serius. Saat ini, kewirausahaan merupakan salah satu cara untuk mendapatkan pekerjaan, dan banyak orang menjalankan usaha mikro, kecil, dan menengah. Pemahaman yang lebih baik mengenai sumber daya manusia akan meningkatkan taraf hidup, baik secara ekonomi maupun sosial.

Keadaan perekonomian nasabah syariah BTPN di wilayah Randublatung masih tergolong rendah. Rendahnya tingkat kesejahteraan masyarakat di Kecamatan Randublatung disebabkan oleh ketidakberdayaan masyarakat desa akibat kurangnya pengetahuan, pengalaman, keterampilan, dan pemahaman masyarakat untuk mengembangkan usaha yang masih kurang (Khoiriyah & Oktafia, 2023). Nasabah Bank BTPN Syariah biasanya adalah masyarakat yang tinggal di pedesaan. Rentang usia nasabah adalah dari 20-60. Keadaan ini tentu sangat menyulitkan nasabah untuk menjalankan bisnisnya dengan baik (Taufiequrahman & Pamikatsih, 2024).

Program Bestee merupakan program pendampingan yang menggunakan platform “Kita Bestee” untuk memberikan dukungan berdasarkan kebutuhan nasabah. Program Bestee merupakan program kemitraan antara universitas, BTPN Syariah, dan MBKM yang mengajak mahasiswa untuk memberikan dukungan langsung kepada ibu-ibu nasabah. mahasiswa bertindak sebagai moderator dan menjelaskan materi yang disampaikan kepada nasabah. Fasilitator merupakan salah satu posisi magang yang ditawarkan untuk mendukung nasabah BTPN Syariah yang memiliki usaha, nasabah tersebut merupakan perempuan dan ibu-ibu (Sari & Fitriana, 2024).

Melalui beragam bentuk pendampingan yang tertata dan berkelanjutan, Program Bestee bisa memberikan pengetahuan, keterampilan, dan sumber daya yang dibutuhkan oleh pelaku UMKM dalam memaksimalkan dan memperluas kegiatan bisnis nasabah (Rachman dkk., 2024). Proses pendampingan yang dilakukan oleh fasilitator berfokus untuk mencari solusi dari berbagai macam permasalahan yang ada pada UMKM. Proses pendampingan yang dilakukan oleh fasilitator menggunakan beragam fungsi yaitu perencanaan, pembinaan, penilaian, dan pengembangan untuk mencapai tujuan (Sari & Rini, 2023).

Peran fasilitator sangat diharapkan dan ditujukan untuk meningkatkan kapasitas nasabah

Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) Bank BTPN Syariah BTPN melalui dukungan yang diberikan khususnya melalui pemberian materi dan praktik untuk membantu nasabah dalam pengembangan bisnisnya. Kurangnya pemahaman akan hal tersebut membuat pendapatan UMKM yang naik turun. Oleh karena itu, pendampingan rutin diperlukan agar pendapatan UMKM meningkat (Rahman & Fauziah, 2023). Kegiatan pendampingan terdiri dari 3-4 pertemuan pernasabah. Pada kunjungan nasabah pertama, fasilitator harus melakukan pengenalan, asesmen nasabah, asesmen modul, dan analisis SWOT. Pada kunjungan kedua, fasilitator akan mengajarkan materi dan *review* materi. Pada kunjungan ketiga, fasilitator harus melakukan praktik bersama nasabah sesuai materi yang telah diajarkan. Pada kunjungan keempat, fasilitator melakukan kegiatan penutupan seperti memberikan hasil dari praktik yang sudah dilakukan pada pertemuan keempat yang dapat berupa *banner*, stiker, dan lain sebagainya (Putri dkk., 2024).

Hasil aktivitas bersama nasabah dirangkum sebagai laporan di aplikasi Bestee. “Kita Bestee” adalah aplikasi pembelajaran digital yang disediakan BTPN Syariah untuk mendukung kontributor, narasumber, dan konten yang berpartisipasi dalam kegiatan pemberdayaan nasabah. BTPN Syariah menawarkan beragam macam materi pendidikan terapan bagi nasabahnya. Kendala yang biasa dihadapi nasabah BTPN Syariah adalah ketidaktahuan tentang pemasaran *online* atau digital, kurangnya identitas bisnis seperti *banner* usaha, logo produk, slogan, dan sebagainya (Mitayani & Nirawati, 2024).

2. Metode

Kegiatan pendampingan nasabah UMKM dilaksanakan di kediaman atau tempat masing-masing usaha nasabah PT Bank BTPN Syariah Tbk di daerah MMS Randublatung, Kabupaten Blora, Jawa Timur. Kegiatan ini diadakan empat kali dalam sebulan, lima hari dalam seminggu, dengan tujuan untuk meningkatkan kemampuan bisnis nasabah sesuai dengan kebutuhan bisnis masing-masing. Pelaksanaan kegiatan pendampingan dimulai pada tanggal 6 September hingga 31 Desember 2024. Metode yang digunakan pada kegiatan ini adalah dengan melaksanakan sosialisasi dengan melakukan wawancara terhadap nasabah, yang meliputi kegiatan sebagai berikut:

a. Perkenalan dan asesmen usaha

Perkenalan dan asesmen usaha dilakukan langsung di kediaman nasabah BTPN Syariah dan dikumpulkan informasi mengenai bisnis nasabah. Selanjutnya, fasilitator akan

melakukan asesmen modul yang akan disampaikan saat pertemuan kedua dan fasilitator melakukan analisis SWOT usaha nasabah.

b. Penyampaian materi

Pada tahap ini, kendala dan solusi yang dialami nasabah sudah ditemukan dan penyampaian materi disesuaikan dengan kendala yang dialami nasabah dan untuk solusinya akan dipraktikkan pada pertemuan selanjutnya.

c. Praktik dan *review* materi

Pada pertemuan ini, nasabah mempraktikkan apa yang telah diajarkan pada pertemuan sebelumnya dan melakukan *review* materi untuk mengidentifikasi tentang seberapa paham nasabah mengenai materi yang sudah disampaikan.

d. Penutupan dan *review* kegiatan

Penutupan dan *review* kegiatan dilakukan untuk mengetahui perubahan promosi pelanggan setelah beberapa kegiatan pendampingan. *Review* kegiatan dilakukan dengan menggunakan form yang disediakan di Aplikasi “Kita Bestee” yang mana nasabah harus mengisi form tersebut sebagai bentuk evaluasi, dan hasilnya dijadikan bukti pelaporan dari kegiatan yang menyertainya.

3. Hasil dan Diskusi

Pelaksanaan program “Bestee” berlangsung kurang lebih empat bulan terhitung sejak tanggal 6 September hingga 31 Desember 2024. Rincian kegiatan pendampingan memungkinkan fasilitator mendampingi 36 nasabah dalam 4 sesi. Kegiatan pendampingan dilakukan pada waktu luang nasabah selama kurang lebih 30 menit hingga 1 jam. Kegiatan ini dilaksanakan di MMS Kecamatan Randublatung, Kabupaten Blora, Provinsi Jawa Timur. Sesi pendampingan berlangsung di rumah atau tempat usaha nasabah, dan metode serta jadwalnya disusun dan disesuaikan dengan permasalahan dan solusi masing-masing nasabah.

3.1 Perkenalan dan asesmen usaha

Kegiatan ini dilakukan pada pertemuan pertama. Dalam kegiatan ini, fasilitator menjelaskan mengenai program pendampingan yang diberikan kepada nasabah. Fasilitator kemudian menanyakan kepada nasabah apakah setuju untuk melakukan kegiatan pendampingan jika nasabah menyetujui maka fasilitator dapat melanjutkan rangkaian kegiatan yang harus dilakukan pada pertemuan pertama. Nasabah juga ditanyai pertanyaan tentang berapa lama mereka menjalankan bisnis, laba kotor dan bersih per hari, dan cara nasabah melakukan promosi. Selanjutnya, identifikasi hambatan dan solusi yang dihadapi nasabah yang

akan ditemukan penyelesaiannya berupa materi pada pertemuan selanjutnya. Fasilitator juga menjelaskan mengenai aplikasi Bestee Ku yang mana aplikasi tersebut merupakan aplikasi yang dikhususkan untuk nasabah BTPN Syariah yang berisi materi dan video pembelajaran yang dapat dipelajari nasabah.

3.2 Penyampaian materi

Pada pertemuan kedua dengan materi yang telah disediakan di platform Bestee, berdasarkan hasil evaluasi sebelumnya, nasabah menerima rekomendasi materi yang sesuai dengan jenis produk atau layanan yang mereka tawarkan. Rekomendasi yang disampaikan meliputi beragam aspek penting dalam manajemen bisnis, dimulai dari identitas bisnis, strategi pemasaran, hingga manajemen operasional. Fasilitator harus meninjau materi yang diajarkan kepada nasabah untuk menentukan seberapa baik nasabah memahami apa yang diajarkan.

3.3 Kegiatan Praktik dan *Review* Materi

Pada kegiatan ini, fasilitator mendampingi nasabah dengan materi yang telah diberikan pada pertemuan sebelumnya. Nasabah diarahkan untuk mengakses beberapa platform media praktik yang direkomendasikan pada platform Bestee. Kegiatan praktik yang dilaksanakan membutuhkan bantuan aplikasi seperti aplikasi Canva. Fasilitator menjelaskan kepada nasabah mengenai bagaimana cara menggunakan aplikasi Canva dan langkah-langkah yang harus dilakukan saat membuat desain. Proses ini meliputi pembuatan spanduk, logo, identitas bisnis, dan sebagainya.

3.4 Penutupan dan *Review* Kegiatan

Dalam kegiatan ini, fasilitator memungkinkan melihat hasil sebelum dan sesudah pendampingan nasabah yang sudah dilakukan selama empat pertemuan. Fasilitator menyerahkan hasil yang sudah dibuat oleh nasabah pada pertemuan sebelumnya baik dalam bentuk *hard file* maupun *soft file*. Untuk kegiatan penutupan, nasabah mengisi survei yang dilakukan pada aplikasi “Kita Bestee” mengenai kepuasan pendampingan yang sudah diterima selama empat pertemuan yang ditunjukkan untuk fasilitator dan untuk program pendampingan BTPN Syariah tersebut. Tujuan survei adalah untuk melihat bagaimana perkembangan yang dirasakan oleh nasabah setelah kegiatan pendampingan yang sudah dilakukan. Dokumentasi kegiatannya diperlihatkan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Dokumentasi kegiatan pendampingan

Kegiatan pendampingan selama empat bulan (masing-masing terdiri dari empat sesi) dengan fasilitator menghasilkan perubahan yang signifikan terhadap usaha yang dijalankan oleh nasabah. Nasabah yang didampingi oleh fasilitator dapat mengikuti seluruh instruksi dengan baik, antara lain seperti melakukan promosi tradisional yang dilakukan nasabah dengan mendesain *banner* bisnis, membuat logo bisnis, membuat poster bisnis, mengajarkan membuat laporan keuangan dan lain sebagainya. Tabel 1 memperlihatkan perbandingan sebelum dan setelah pendampingan kepada para nasabah. Kegiatan pendampingan fokus terhadap pengetahuan dan kompetensi nasabah tentang bisnis, misalnya aktivitas seperti promosi usaha, identitas usaha, laporan keuangan, dan kebutuhan lain berdasarkan bisnis yang dijalankan oleh nasabah. Mayoritas nasabah yang didampingi belum mempunyai identitas usaha, merek bisnis, logo bisnis, pencatatan keuangan dan media promosi lainnya sebagai penunjang aktivitas bisnis nasabah. Oleh karena itu, aktivitas pendampingan berfokus pada pengembangan pengetahuan dan kompetensi nasabah untuk menjalankan dan mengelola usahanya, karena identitas usaha, merek bisnis, logo bisnis, pencatatan keuangan sangat penting agar produk atau jasa yang dilakukan oleh nasabah bisa dikenali para konsumen. Promosi adalah upaya untuk mengenalkan produk atau jasa supaya bisa dikenal secara luas dengan tujuan agar menaikkan ketertarikan konsumen kepada barang atau jasa yang dipasarkan. Dengan begitu, identitas usaha, logo bisnis, merek bisnis secara tidak langsung dapat menjadi alternatif nasabah untuk mempromosikan barang atau jasa sehingga konsumen dapat membedakannya dengan pesaing yang lainnya.

Tabel 1. Perbandingan kondisi sebelum dan setelah pendampingan

No	Nama Nasabah	Usaha Nasabah	Sebelum Pendampingan	Setelah Pendampingan
1	Suparmi	Toko Kelontong	belum mempunyai media promosi	mempunyai media promosi (<i>banner</i>)
2	Sarpi	Penjual Sayuran	belum memiliki catatan keuangan	memiliki catatan keuangan
3	Endang Susilowati	Penjual Batagor	menjual batagor keliling akan tetapi belum memiliki media promosi	memiliki media promosi (<i>banner</i>)
4	Siti Sulikah	Penjual Beras	belum menerapkan pencatatan uang dalam menjalankan usahanya	dapat menerapkan pencatatan keuangan dalam menjalankan usahanya
5	Karsi	Penjual Burung Hias	belum mempunyai media promosi	mempunyai media promosi (<i>banner</i>)
6	Inda Susilowati	Penjual Pentol Bakar	penjual keliling dan belum mempunyai media promosi	mempunyai media promosi (<i>poster</i>)
7	Lilis Jumaryatun	Penjual Sate Bakar	belum mempunyai media promosi	mempunyai media promosi (<i>poster</i>)
8	Suningati	Katering Makanan	belum mempunyai logo untuk kemasan katering makanan	mempunyai stiker logo yang menjadi ciri khas dari kemasan katering makanan
9	Siti Romlah	Penjual Nasi Bungkus	belum mempunyai media untuk melakukan promosi jualan	mempunyai media promosi (<i>banner</i>)
10	Siti Maryam	Penjual Buah	belum mempunyai media promosi untuk mempromosikan jualan	melakukan promosi dengan menggunakan <i>banner</i>
11	Kartini	Penjual Ayam Potong	belum mengetahui bagaimana cara melakukan promosi lewat media sosial yang benar	mengetahui cara melakukan promosi dengan benar seperti ketika melakukan promosi lewat media sosial, nasabah mengunggah poster sebagai media promosi
12	Asa Mulia Satriana	Penjual Kue Kering	belum mempunyai media promosi, hanya menitipkan jualannya di toko yang berada di sekitar daerah Bu Asa.	mengerti bagaimana cara melakukan promosi produk dan memiliki poster untuk digunakan promosi pada media sosial
13	Dwi Setyo Yuni Utami	Penjual Roti	belum mempunyai media promosi untuk memasarkan jualannya	mengerti bagaimana cara melakukan promosi <i>online</i> dan mendesain poster yang nantinya dapat digunakan untuk promosi pada media sosial
14	Lilis Rusningsih	Laundry	belum melakukan promosi <i>online</i>	dapat melakukan promosi <i>online</i> melalui media sosial dan mempunyai poster sebagai media promosi
15	Yunita Puspita Sari	Toko Mebel	belum melakukan promosi secara <i>online</i>	dapat melakukan promosi secara <i>online</i> melalui media sosial dan mempunyai desain <i>banner</i> yang nantinya sebagai media promosi <i>online</i>

Berdasarkan penjelasan di atas, *platform* Kita Bestee dapat membantu fasilitator dalam menganalisis kendala yang dihadapi nasabah sehingga dapat menemukan solusi dari kendala tersebut. Fasilitator memberikan materi kepada nasabah untuk diterapkan dalam usaha yang sedang dijalankan. Oleh karena itu, *platform* Kita Bestee bisa membantu nasabah BTPN Syariah dalam mengembangkan pengetahuan dan kompetensi nasabah supaya usaha yang sedang dijalankan semakin berkembang serta dapat meningkatkan pendapatan nasabah.

4. Kesimpulan

Kegiatan pendampingan yang sudah dilakukan meliputi peningkatan strategi pemasaran, identitas usaha, dan manajemen yang baik, dengan perantara fasilitator dan Platform Kita Bestee bisa memberikan pembelajaran beragam untuk nasabah. Program ini mempunyai pengaruh signifikan untuk mengubah pemikiran dan strategi nasabah sebagai pelaku UMKM. Strategi pemasaran penting untuk dipakai dan dipertimbangkan oleh pelaku usaha. Nasabah dapat berkonsultasi terkait hambatan yang dialami kemudian dicarikan penyelesaiannya oleh fasilitator. Selanjutnya, solusi berupa materi disediakan dalam *platform* Kita Bestee. Hasil dari serangkaian aktivitas pendampingan juga telah membantu nasabah dalam mengembangkan pengetahuan tentang manfaat identitas usaha, logo, promosi tradisional, daftar menu dan harga, serta pencatatan keuangan. Selain itu, kapasitas nasabah juga semakin berkembang lewat praktik yang sudah dilaksanakan selama pendampingan. Dengan adanya kegiatan pendampingan ini, beberapa nasabah pelaku UMKM merasa terbantu akan informasi yang dibagikan oleh fasilitator.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur yang telah memberikan peluang kepada mahasiswa supaya dapat meningkatkan kemampuan dan potensi yang dimiliki. Terima kasih kepada Bapak Prayudi Utomo selaku mentor yang senantiasa membimbing fasilitator ketika melakukan kegiatan program MSIB. Ucapan terima kasih selanjutnya kepada DPP yaitu Ibu Warsiyah selaku dosen pembimbing program kampus merdeka dalam membimbing fasilitator mengenai kendala dan informasi terkait aktivitas magang. Ucapan terimakasih kepada PT Bank BTPN Syariah sebagai mitra MSIB yang mana selama 4 bulan telah memberikan kesempatan penulis untuk belajar dan memperoleh pengalaman berharga. Ucapan terimakasih juga disampaikan kepada rekan-rekan

Community Officer Kantor Cabang BTPN Syariah Kecamatan Randublatung, orang tua, rekan-rekan fasilitator di Kecamatan Randublatung, serta seluruh pihak yang telah memberikan dukungan pada saat kegiatan magang berlangsung.

Daftar Referensi

- Khoiriyah, N. & Oktafia, R. (2023). Peningkatan Kapasitas Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Melalui Peran Fasilitator Pendamping Di BTPN Syariah Sukapura. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 7(4), 2899-2906.
- Mitayani, I. & Nirawati, L. (2024). Peran Fasilitator Pendamping di Remote Site (Pedesaan) Jawa dalam Mengembangkan Usaha Nasabah di BTPN Syariah Kec. Sawahan Surabaya. *Reslaj: Religion Education Social Laa Roiba Journal*, 6(5), 2391-2399. Available at: <https://doi.org/10.47467/reslaj.v6i5.1282>.
- Paramita, S.G.D. & Setyowati, E. (2024). Peran Fasilitator Pendamping Terhadap Pengembangan Usaha Nasabah Prasejahtera BTPN Syariah. *Determinasi: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Akuntansi*, 2(2), 110-117.
- 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. https://jurnalfkip.samawa-university.ac.id/KARYA_JPM/article/view/740
- Rachman, J.A., Nisa, F.L. & Utami, A.F. (2024). Pemberdayaan UMKM Melalui Program Bestee Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Bisnis di BTPN Syariah MMS Rambipuji Kabupaten Jember. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA: Jurnal Hasil Pengabdian & Pemberdayaan kepada Masyarakat*, 5(3), pp. 446–455.
- Rahman, S.R. & Fauziah, S. (2023). Pendampingan Rutin Untuk Meningkatkan Pendapatan Umkm Nasabah Btpn Syariah Kecamatan Sawahan Surabaya. *KARYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 192-196. https://jurnalfkip.samawa-university.ac.id/karya_jpm/index.
- Sari, L.I. & Fitriana, N.H.I. (2024). Peran Fasilitator Pendamping Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Nasabah BTPN Syariah Di Kecamatan Wongsorejo Banyuwangi Jawa Timur. *Jurnal Informasi Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 76-82. <https://doi.org/10.47861/jipm-nalanda.v2i1.764>
- Sari, A.K. & Rini, H.P. (2023). Program Pendampingan Guna Meningkatkan Kemampuan Berwirausaha Dalam Mengembangkan Usaha Pelaku UMKM Nasabah BTPN Syariah. *KARYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(3), 235-238.
- Taufiequrahman, G. & Pamikatsih, M. (2024). Pendampingan Pengembangan Pelaku UMKM Nasabah Bank BTPN Syariah Oleh Fasilitator Pendamping di MMS Maos. *Mitra Mahajana: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 130-139. <https://doi.org/10.37478/mahajana.v5i2.4322>.

Yolanda, C. (2024). Peran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(3), 170-186.
<https://doi.org/10.36490/jmdb.v2i3.1147>