

Efektivitas Program Pendampingan BTPN Syariah Melalui Peran Fasilitator Guna Meningkatkan Kompetensi Wirausaha Nasabah di MMS Randublatung Blora

Aniswatin Putri Mufajar, Renny Oktafia*, Fauzatul Laily Nisa

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

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

Dikirim : 18 Januari 2025

Direvisi : 19 Februari 2025

Diterima : 23 Februari 2025

Abstrak: *Pengabdian masyarakat ini dilatarbelakangi oleh kebutuhan untuk meningkatkan kompetensi wirausaha nasabah BTPN Syariah di MMS Randublatung, Blora. Tujuan kegiatan ini adalah penerapan metode ABCD untuk meningkatkan pertumbuhan UMKM melalui pendampingan kepada nasabah dengan fokus pendekatan pada identifikasi aset dengan mendalami potensi, keahlian, dan sumber daya yang dimiliki oleh setiap nasabah untuk pengembangan usaha. Selain itu, melalui pendekatan yang mengarah pada pemberdayaan komunitas, di mana sumber daya internal komunitas dimobilisasi untuk meningkatkan kinerja usaha. Kegiatan pendampingan ini berlangsung selama 4 bulan yang dibagi dalam 4 sesi dan dalam setiap sesi terdapat 15 nasabah yang harus didampingi. Terdapat beberapa tahap pendampingan, di antaranya tahap pengenalan, tahap pemberian materi, tahap praktik, dan tahap evaluasi. Hasil dari kegiatan yang telah dilakukan adalah adanya dampak positif terhadap peningkatan UMKM nasabah yang bisa dilihat dari peningkatan kemampuan wirausaha pelaku UMKM, yaitu melalui pelatihan, pengarahan materi kewirausahaan, dan pendampingan yang berkelanjutan. Dengan demikian, pendapatan nasabah mengalami peningkatan setelah terealisasinya kegiatan pendampingan ini sehingga menjadi keuntungan krusial dalam memperluas profitabilitas usaha.*

Kata kunci: bank syariah, fasilitator, pendampingan

Abstract: *This community service is motivated by the need to increase the entrepreneurial competence of BTPN Syariah customers at MMS Randublatung, Blora. The aim of this activity is to apply the ABCD Method to increase the growth of MSMEs through assistance to customers. With a focused approach on identifying assets by exploring the potential, expertise and resources possessed by each customer for business development. And through an approach that leads to community empowerment, where resources are mobilized by the internal community to improve business performance. This mentoring activity lasts for 4 months divided into 4 sessions, and in each session there are 15 customers who need to be accompanied. There are several stages of mentoring including the introduction stage, material provision stage, practice stage, and evaluation stage. The results of the research that has been carried out are that there is a positive impact on increasing MSME customers which can be seen from increasing the entrepreneurial abilities of MSME players, namely through training, guidance on entrepreneurial materials, and ongoing mentoring. In this way, an increase in MSME players can be obtained after the realization of this mentoring activity, so that it becomes a crucial advantage in expanding profitability in business.*

Keywords: assistance, facilitator, sharia bank

1. Pendahuluan

Dalam perekonomian nasional, peran UMKM tidak bisa dipandang sebelah mata. Laporan Tahunan Bank Indonesia tahun 2015 menyebutkan jika UMKM memiliki pangsa sebesar 99,99% dari seluruh pelaku usaha di Indonesia atau 56,54 juta unit. Tentu saja, data ini menggambarkan potensi yang harus digali lebih dalam. Jika UMKM yang ada terus berkembang, tentu dapat dibayangkan bagaimana perekonomian akan tumbuh pesat. Untuk menghadapi revolusi industri 4.0, tampaknya pemerintah memiliki kepercayaan yang tinggi terhadap UMKM dan lembaga keuangan mikro karena secara umum menjadi kebutuhan nasional dalam inisiatif *Making Indonesia 4.0*, yaitu pemberdayaan UMKM. Hal ini dapat dipahami karena dengan semakin majunya UMKM, perekonomian akan semakin berkembang, *multiplier impact* terjadi di mana-mana, upah masyarakat akan meningkat, yang dapat mempengaruhi kesejahteraan masyarakat. Bagaimanapun juga, masih banyak pelaku UMKM, khususnya para ibu prasejahtera yang belum mempunyai kemampuan berwirausaha untuk menghadapi era digital (Sanjaya & Nuratama, 2021).

Perekonomian nasabah BTPN Syariah di MMS Randublatung secara umum masih termasuk rendah karena pemahaman masyarakat tentang kewirausahaan masih kurang. Selain itu, sebagian besar nasabah berada di pedalaman pedesaan dengan rentang usia lima puluh tahun ke atas. Sebelum adanya pendampingan, sebagian besar nasabah belum memiliki identitas merek usaha, belum pernah melakukan promosi digital, belum pernah melakukan pencatatan keuangan, dan permasalahan-permasalahan lainnya. Pemanfaatan fasilitator sebagai alat yang efektif untuk meningkatkan pendapatan nasabah dalam berwirausaha, khususnya pendampingan manajemen untuk pelatihan keterampilan dan akses ke sumber daya yang relevan. Pendamping ini tidak hanya memberikan solusi keuangan, tetapi juga membantu dalam menciptakan metodologi usaha yang efektif, pemahaman pasar, pemasaran, dan manajemen keuangan yang baik (Isabilillah & Nirawati, 2023). Dengan memberikan materi-materi yang berkaitan dengan usaha nasabah melalui video, PowerPoint, dan aplikasi pendukung yang telah diberikan oleh Bank BTPN Syariah, serta melakukan pelatihan secara khusus dengan mengarahkan nasabah dalam mengamalkan materi yang telah diberikan hal ini bisa mempengaruhi pendapatan nasabah lebih meningkat. Nasabah bisa mengimplementasikan pengetahuan dan pelatihan yang diberikan oleh fasilitator untuk mengembangkan usaha yang sedang dijalankan.

PT. Bank BTPN Syariah menawarkan program pendampingan ini untuk memperluas

kemampuan wirausaha nasabah sehingga mereka dapat mengembangkan usaha dan bisa bersaing di pasar (Sari & Rini, 2023). Program ini juga memberikan kontribusi dalam membangun UMKM dan membangun kualitas keluarga di bidang pendidikan, kesehatan, kesejahteraan, dan bidang-bidang lain yang sangat penting bagi masyarakat (Boangmanalu & Sudiarti, 2024). Peran fasilitator sangat penting dalam memberdayakan pelaku UMKM nasabah BTPN Syariah karena dapat meningkatkan kemampuan wirausaha nasabah menjadi lebih baik sehingga terjadi pengembangan terhadap usaha yang sedang dijalankan. Maka dari itu, dalam program pendampingan ini diharapkan seorang fasilitator dapat memberikan dampak yang positif bagi nasabah para ibu prasejahtera, yaitu dengan meningkatkan kapasitas kewirausahaan, kinerja pelaku UMKM, dan keterbukaan informasi dapat memberikan dampak pada peningkatan pendapatan dan produktivitas penjualan pada usaha yang dijalankan oleh UMKM nasabah serta dapat mendorong kemajuan usaha bagi nasabah BTPN Syariah (Putri & Azizah, 2024).

Tabel 1. Matriks Profit Usaha pada UMKM Nasabah

Nama Nasabah	Jenis Usaha	Pendapatan per minggu	Keuntungan per minggu
Nyami	Warung makan	Rp500.000	Rp250.000
Wiyarti	Warung makan	Rp600.000	Rp300.000
Sulismiyati	Jajanan pasar	Rp400.000	Rp200.000
Titik Purwati	Katering	Rp1.500.000	Rp750.000
Maretina Rivanda	Kantin sekolah	Rp600.000	Rp300.000
Karti	Pedagang keliling	Rp500.000	Rp250.000
Podi	Pedagang ecer lainnya	Rp400.000	Rp200.000
Ngadirah	Pertanian	Rp450.000	Rp225.000
Lamini	Pedagang getuk	Rp500.000	Rp250.000
Ngatini	Pedagang pentol keliling	Rp1.000.000	Rp500.000

Data pada Tabel 1 menunjukkan bahwa UMKM nasabah BTPN Syariah memiliki karakteristik yang bervariasi, seperti usaha warung makan, pertanian, pedagang keliling, pedagang eceran lainnya, dan katering. Tabel 1 menunjukkan potensi ekonomi yang berbeda-beda pada nasabah, hal ini dilihat dari pendapatan dan keuntungan yang diperoleh nasabah setiap minggunya. Misalnya, warung makan yang dijalankan oleh Nyami dan Wiyarti memiliki pendapatan dan keuntungan yang cukup stabil. Sementara itu, usaha katering yang dijalankan oleh Titik Purwati memiliki pendapatan yang jauh lebih tinggi. Begitu juga dengan usaha nasabah yang bergerak dalam bidang pertanian dan kuliner, seperti Ngadirah dengan usaha di

sektor pertanian serta Lamini, Ngatini, dan Sulismiyati yang berbisnis di bidang kuliner. Rata-rata kapasitas UMKM nasabah dari sampel di atas masih harus ditingkatkan agar mencapai pendapatan yang lebih tinggi. Beberapa kendala dialami oleh nasabah, seperti kurangnya pemahaman pasar, keterbatasan dalam penguasaan keterampilan manajerial, serta kurangnya pemahaman akan pentingnya promosi. Hal ini membuat pendapatan dan keuntungan yang diperoleh nasabah kurang maksimal. Oleh karena itu, dengan adanya peran fasilitator ini dapat memainkan peran penting dengan memberikan materi kewirausahaan, pelatihan, dan dukungan kepada nasabah agar dapat mengembangkan kemampuan wirausaha mereka dan memperoleh pendapatan yang meningkat.

Berdasarkan latar belakang, tujuan dilaksanakannya pengabdian sebagai fasilitator pendamping adalah memberikan kontribusi nyata dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat, khususnya melalui program pendampingan BTPN Syariah sebagai wujud dari pemberdayaan nasabah prasejahtera di MMS Randublatung Blora. Pada pengabdian ini, fasilitator membantu nasabah dalam peningkatan pemahaman dan keterampilan dalam mengembangkan usaha melalui pemberian materi, pelatihan, serta analisis kebutuhan usaha sehingga nasabah dapat menerapkan pengetahuan yang diperoleh dalam praktik usaha yang sedang dijalankan. Oleh karena itu, pengabdian ini dilaksanakan untuk menganalisis dampak yang diberikan dari program pendampingan terhadap masyarakat, yaitu nasabah ibu prasejahtera di MMS Randublatung sebagai pelaku UMKM.

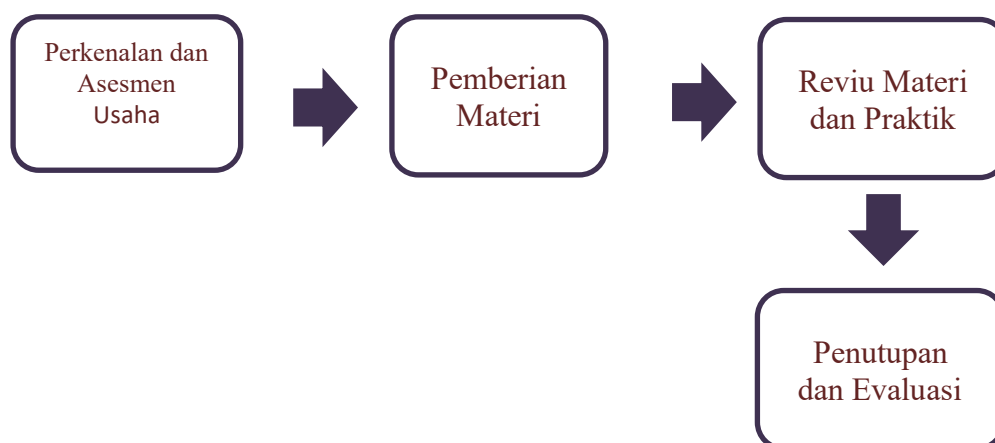
2. Metode

Program pendampingan ini berlokasi di MMS BTPN Syariah Randublatung Blora. Kelompok sasaran kegiatan pengabdian ini adalah para nasabah BTPN Syariah yang berlokasi di MMS Randublatung Blora. Para nasabah ini merupakan para ibu prasejahtera pelaku UMKM yang terbagi dalam beberapa sentra di MMS Randublatung. Pendampingan dilakukan sejak tanggal 16 September hingga tanggal 24 Desember 2024.

Metode alternatif yang digunakan untuk program pendampingan UMKM di Bank BTPN Syariah adalah metode ABCD (*Asset Based Community Development*). Dalam hal ini, metode ABCD dapat difokuskan untuk pengidentifikasian dan pemanfaatan aset yang dimiliki oleh UMKM dan masyarakat sekitarnya untuk memperkuat usaha mereka. Pendekatan ini mendorong pencarian solusi dari dalam komunitas sendiri, menjalin kolaborasi antara nasabah, memanfaatkan keahlian lokal, dan mengembangkan potensi yang ada (Al-Kautsari, 2019).

Metode pendampingan dan pendekatan yang digunakan dalam pengabdian ini memiliki

peranan penting dalam meningkatkan kapabilitas usaha mikro, kecil, dan menengah. UMKM memiliki peran penting dalam kehidupan masyarakat kurang mampu, yaitu sebagai pengentas kemiskinan, pemerataan ekonomi masyarakat, dan berkontribusi sebagai pendapatan negara (Marini *et al.*, 2024). Pendampingan UMKM adalah suatu proses yang melibatkan fasilitator yang berdedikasi untuk memberikan bimbingan, dukungan, dan solusi konkret kepada pemilik UMKM. Kegiatan pendampingan dilaksanakan selama 4 bulan yang terbagi dalam 4 sesi dengan setiap sesinya harus melakukan pendampingan terhadap 15 nasabah yang berada di beberapa sentra di MMS Randublatung Blora.



Gambar 1. Alur kegiatan pendampingan

Kegiatan pendampingan ini mengikuti alur seperti diberikan dalam Gambar 1. Tahap Perkenalan dan Asesmen Usaha berupa tahap pengenalan berupa pengenalan diri dan penjelasan tentang pendampingan yang akan dilakukan serta melakukan asesmen usaha guna menentukan materi yang akan diberikan pada pertemuan selanjutnya. Tahap pemberian materi berisi tentang materi yang disesuaikan dengan kebutuhan usaha nasabah guna membantu kendala dalam menjalankan usaha serta dalam pengembangan usaha lebih maju. Tahap berikutnya adalah Reviu Materi dan Praktik. Reviu materi dilaksanakan agar nasabah paham sepenuhnya dengan materi yang telah dilaksanakan. Selain itu, pengajaran praktik sesuai dengan materi yang telah diajarkan, seperti pembuatan desain *banner*, logo, daftar harga, dan lain-lain. Sementara itu, tahap akhir terkait dengan penutupan dan evaluasi yang berisi pemberian hasil praktik berupa *banner*, logo, poster, dan lain-lain. Selain itu, survei kepuasan nasabah dilakukan untuk mengukur dampak positif kegiatan pendampingan, serta terdapat evaluasi kegiatan mentoring oleh mentor tentang kegiatan pendampingan.

3. Hasil dan Diskusi

Program pendampingan oleh BTPN Syariah melalui peran fasilitator pendamping merupakan realisasi atau implementasi dari komitmen dalam usaha meningkatkan kompetensi wirausaha untuk nasabah, yaitu para ibu prasejahtera. Pendampingan memiliki peran penting terhadap peningkatan para pelaku UMKM. Dalam program ini, para ibu pelaku UMKM dapat mengatasi kendala-kendala yang dihadapi dalam usaha karena masih banyak dari nasabah yang belum memiliki kemampuan wirausaha yang baik, khususnya di daerah pedesaan. Berdasarkan observasi dan pengabdian yang telah dilaksanakan di daerah MMS Randublatung Blora, didapat beberapa nasabah yang memiliki beberapa kendala dalam pengembangan usaha karena sebagian besar nasabah memiliki rentang usia antara 40-50 tahun ke atas. Oleh karena itu, peran fasilitator pendamping dibutuhkan guna mengembangkan UMKM di MMS Randublatung sebagai wujud dari komitmen BTPN Syariah dalam menyejahterakan para nasabah dengan memberikan pendampingan yang berguna untuk para nasabah dalam mengembangkan usaha.

Fasilitator pendamping merupakan mahasiswa-mahasiswa magang yang telah diberi pembekalan sebelumnya oleh BTPN Syariah dan telah disediakan bank modul materi wirausaha yang bisa diakses oleh mahasiswa, yaitu pada platform *kitabestee*. Dari materi-materi ini, fasilitator pendamping bisa mengajarkan kepada nasabah sehingga bisa dimanfaatkan oleh nasabah untuk mengembangkan usaha-usahanya. Dalam hal ini, fasilitator memiliki peran sebagai jembatan antara nasabah dan BTPN Syariah. Hal tersebut menjadi realitas untuk meningkatkan kualitas hidup nasabah yang masih berpenghasilan rendah dan pengembangan usaha melalui program pendampingan dari BTPN Syariah (Khoiriyah & Oktafia, 2023). Kegiatan pendampingan ini berlangsung selama 4 bulan, dengan setiap bulan fasilitator pendamping harus melakukan pendampingan kepada 15 nasabah yang tersebar dalam beberapa daerah di MMS Randublatung. Melalui program pendampingan oleh BTPN Syariah ini, fasilitator membantu menjembatani antara Bank BTPN Syariah dan nasabahnya dengan landasan untuk meningkatkan taraf hidup jutaan nasabah yang berpenghasilan rendah (Adzanis & Fitriana, 2024).

Keberhasilan fasilitator pendamping dilihat dari bagaimana mereka memberikan pengetahuan atau pendampingan yang efektif kepada pelaku usaha sehingga nasabah dapat mengembangkan pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha mereka. Keberhasilan ini terlihat dari peningkatan kemandirian dan keberdayaan masyarakat, di mana masyarakat merasa didukung dan termotivasi untuk berinovasi dalam

usaha mereka sehingga nasabah dapat memperoleh pendapatan yang meningkat dengan pengetahuan kewirausahaan yang telah dikembangkan dalam usahanya. Dalam memperoleh keberhasilan tersebut, terdapat beberapa tahapan yang harus dilakukan oleh fasilitator pendamping, yaitu tahapan pengenalan, pemberian materi, implementasi materi, dan penutupan & evaluasi.

Di tahap pengenalan, fasilitator pendamping melakukan pengenalan diri kepada nasabah dan menjelaskan tentang program pendampingan. Selain itu, fasilitator harus mengisi aktivitas pada platform *kitabestee* setiap melakukan kunjungan pendampingan ke nasabah. Seperti diperlihatkan dalam Gambar 2, fasilitator melakukan asesmen usaha nasabah untuk menentukan materi rekomendasi yang akan diberikan pada pertemuan selanjutnya. Fasilitator juga harus melakukan analisis SWOT terhadap usaha nasabah sehingga hasil analisis SWOT tersebut bisa dikumpulkan di pertemuan selanjutnya. Fasilitator pun harus memperkenalkan platform *bestee*, yaitu platform yang menyediakan materi pembelajaran edukatif terapan untuk nasabah ultra mikro BTPN Syariah.



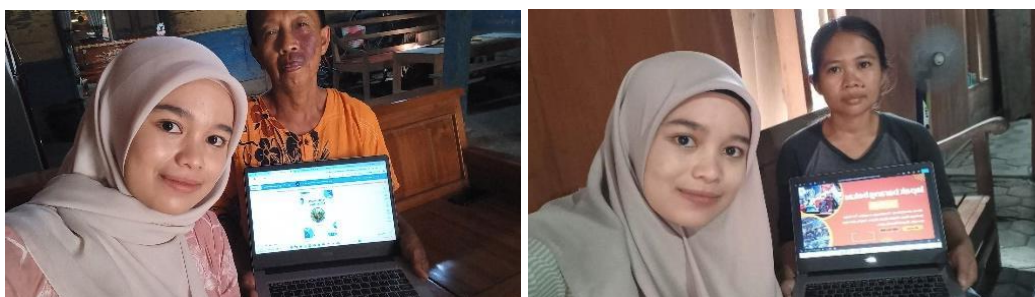
Gambar 2. Melakukan Asesmen Usaha Nasabah

Di tahap pemberian materi, rekomendasi diberikan kepada nasabah sesuai hasil asesmen usaha yang telah dilakukan pada pertemuan pertama. Tujuan dari adanya pemberian materi ini adalah membantu nasabah dalam memahami kebutuhan untuk mengembangkan usaha serta fasilitator dapat membantu mencari solusi untuk mengatasi kendala-kendala yang sedang dihadapi nasabah dalam usahanya tersebut. Pada pertemuan ini, hasil analisis SWOT dikumpulkan pada platform *kitabestee*. Selain itu, fasilitator mengajarkan materi-materi yang terdapat pada platform *bestee* kepada nasabah. Kegiatan ini dilaksanakan pada pertemuan kedua seperti diberikan dalam Gambar 3.



Gambar 3. Pengajaran Materi Wirausaha

Sementara itu, di tahap implementasi materi, kegiatan yang dilaksanakan berupa kegiatan praktik sesuai dengan materi yang sudah diajarkan oleh fasilitator di pertemuan sebelumnya, seperti pembuatan desain *banner*, poster, stiker, daftar harga, dan yang lainnya. Selain itu, di pertemuan ini fasilitator melakukan revidi materi kepada nasabah agar nasabah lebih memahami materi secara mendalam sehingga dapat diterapkan secara maksimal pada usahanya. Praktik pembuatan desainnya diperlihatkan pada Gambar 4.



Gambar 4. Praktik Pembuatan Desain Canva

Di tahap keempat atau terakhir, fasilitator menyerahkan hasil praktik kepada nasabah, seperti stiker, *banner*, poster, daftar menu, dan pembukuan sederhana. Selain itu, seorang fasilitator harus mengisi survei kepuasan nasabah terhadap pendampingan yang telah dilaksanakan selama satu sesi pada platform *kita bestee*. Dari semua tahapan pendampingan ini, kinerja dan hasil dari implementasi pendampingan dari fasilitator akan dinilai oleh mentor dari BTPN Syariah. Hal ini bertujuan untuk melihat sejauh mana program pendampingan tersebut berdampak pada nasabah UMKM BTPN Syariah. Gambar 5 menunjukkan proses penyerahan hasil praktik kepada peserta.



Gambar 5. Penyerahan Hasil Praktik

Hasil dari analisis berdasarkan observasi dan wawancara langsung menunjukkan beberapa nasabah BTPN Syariah di MMS Randublatung pada dasarnya minim akan kemampuan wirausaha. Tidak sedikit para nasabah yang belum memiliki identitas usaha, belum memahami tentang pencatatan keuangan, serta belum memanfaatkan pemasaran digital sebagai media promosi usahanya. Hal ini menjadi penghambat dalam pengembangan usaha nasabah dan membuat penghasilan usaha tidak meningkat karena keuntungan yang kecil. Berdasarkan hasil pengabdian, adanya pendampingan yang dilakukan oleh fasilitator pendamping ini membantu nasabah dalam pengembangan usaha yang dijalankan, yaitu melalui materi-materi dan pelatihan yang telah diberikan oleh fasilitator, seperti melakukan pembuatan identitas usaha seperti membuat nama merek usaha, stiker logo, poster promosi usaha, daftar menu, dan *banner* serta pelatihan pencatatan keuangan sederhana. Pendapatan penjualan usaha nasabah dapat meningkat secara signifikan dan mengembangkan usaha nasabah secara berkelanjutan apabila memahami materi dan mengimplementasikannya dalam usaha yang sedang dijalankan.

Permasalahan yang paling banyak dihadapi oleh UMKM adalah biaya permodalan. Hal ini mungkin lumrah karena tidak sedikit UMKM yang membutuhkan pemasukan cadangan untuk mampu mengembangkan bisnis usaha atau paling tidak bertahan bersaing dengan kompetitor lainnya (Daniswara dkk., 2024). Oleh karena itu, UMKM dapat berkembang apabila mendapatkan perhatian, pembinaan, pengawasan, dan bantuan modal dari pemerintah daerah maupun pusat melalui dinas atau lembaga terkait sehingga pengembangan UMKM sesuai dengan keinginan semua pihak. Dalam penanganan pengembangan produk UMKM, beberapa kendala dihadapi terutama dalam hal digitalisasi, promosi, dan perizinan, sehingga diperlukan pembinaan dan pendampingan kepada UMKM. Dengan begitu, edukasi yang diberikan dapat langsung terkait dengan operasional usaha mereka sehingga mendukung pengembangan dan peningkatan UMKM secara lebih optimal. Dukungan tersebut memungkinkan UMKM untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif yang kemudian meningkatkan

penjualan dan daya tarik usaha mereka. Dukungan ini terbukti memberikan dampak positif dalam meningkatkan *brand awareness* dan memperluas jangkauan pasar bagi pelaku UMKM. Untuk memajukan perekonomian Indonesia yang berkualitas, diperlukan arahan bagi UMKM dalam pengelolaan usaha, pemasaran, dan pengembangan produk. Pelaku UMKM dapat mengatasi berbagai hambatan yang dihadapi dengan dukungan yang tepat sehingga memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap pembangunan ekonomi nasional (Jatmiko, 2022).

4. Kesimpulan

Dalam menjalankan kegiatan pendampingan UMKM nasabah BTPN Syariah melalui peran fasilitator, program pendampingan merupakan wujud implementasi dan realisasi Bank BTPN Syariah dalam usahanya meningkatkan kompetensi wirausaha para nasabah secara berkelanjutan. Dengan menggandeng mahasiswa program Magang dan Studi Independen Bersertifikat (MSIB) sebagai perantara dari program pendampingan, program ini mampu meningkatkan kapasitas dan kualitas pengetahuan nasabah dalam berwirausaha, seperti pemahaman materi-materi pemasaran, pelatihan langsung berwirausaha, dan pemahaman tentang pemanfaatan teknologi digital sehingga dengan pengetahuan wirausaha ini para nasabah memiliki kesempatan untuk mendapat keuntungan usaha yang meningkat dan usaha mengalami kemajuan secara berkelanjutan serta mampu bersaing seiring dengan kemajuan era yang semakin canggih.

Berdasarkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pendampingan kepada nasabah para ibu prasejahtera pelaku UMKM, kegiatan pendampingan disarankan untuk diadakan kembali dengan program yang berkelanjutan sehingga para nasabah dapat mendapatkan pengetahuan dan pelatihan kewirausahaan yang mumpuni untuk dapat diterapkan pada usahanya. Hal ini sangat bermanfaat untuk meningkatkan kualitas hidup nasabah menjadi lebih baik.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih disampaikan kepada penyelenggara program Magang dan Studi Independen Bersertifikat (MSIB) dan PT. Bank BTPN Syariah Tbk yang telah memberikan kesempatan untuk mendapatkan pengalaman yang berharga serta relasi yang bertambah pada mahasiswa. Dengan adanya program ini, penulis mendapatkan peningkatan kemampuan dan

pengetahuan dalam bidang bisnis dan kewirausahaan, serta mendapatkan pengalaman untuk mempelajari dunia kerja yang sebenarnya. Selain itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur yang telah memberikan kesempatan pada mahasiswanya untuk dapat mengembangkan potensi dan keterampilan dalam mengikuti program kegiatan Magang dan Studi Independen Bersertifikat (MSIB) di PT Bank BTPN Syariah Tbk ini.

Daftar Referensi

- Adzanis, R.E.A. & Fitriana, N.H.I. 2024. Program Pendampingan UMKM pada Nasabah BTPN Syariah Guna Meningkatkan Kemampuan Nasabah dalam Berwirausaha. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 36-40.
- Al-Kautsari, M.M. 2019. *Asset-Based Community Development: Strategi Pengembangan Masyarakat. Empower: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam*, 4(2), 259-278. <https://doi.org/10.24235/empower.v4i2.4572>
- Boangmanalu, A.A. & Sudiarti, S. 2024. Pengaruh Pemberdayaan Perempuan dan Pendampingan Usaha oleh Fasilitator Pendamping terhadap Perkembangan UMKM pada BTPN Syariah Cabang Sidikalang. *Journal of Economic, Business and Accounting (COSTING)*, 7(4), 8237-8244. <https://doi.org/10.31539/costing.v7i4.10258>
- Daniswara, E., Oktafia, R., & Laily, F. 2024. Implementasi Platform Tepat Daya Bank BTPN Syariah dalam Mendukung Pengembangan dan Peningkatan Skill Usaha Mikro Desa. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 5(2), 752-769. <https://doi.org/10.47467/elmal.v5i2.608>
- Isabilillah, A.J. & Nirawati, L. 2023. Pemanfaatan Fasilitator BTPN untuk Meningkatkan Pendapatan Nasabah dalam Berwirausaha. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Indonesia*, 2(4), 58-68. <https://doi.org/10.55542/jppmi.v2i4.740>
- Jatmiko, N.S. 2022. Strategi Pemasaran Ideal di Era Digital untuk Meningkatkan Penjualan Produk UMKM. *Jurnal Pelayanan Kepada Masyarakat*, 4(2), 253-266.
- Khoiriyah, N. & Oktafia, R. 2023. Peningkatan Kapasitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Melalui Peran Fasilitator Pendamping di BTPN Syariah Sukapura. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 7(4), 2899-2906.
- Marini, Yusmaniarti, Faradilla, I., & Setiorini, H. 2024. Measuring the Financial Performance of Msmes from the Perspective of Financial Literacy, Financial Inclusion and Financial Technology. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 12(1), 285-296. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v12i1.5323>
- Putri, A.R. & Azizah, N. 2024. Implementasi Program Pendampingan oleh Fasilitator dalam Meningkatkan Kapasitas Kewirausahaan dan Profitabilitas UMKM Nasabah BTPN

Syariah. *KARYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 204-209.

Sanjaya, P.K.A. & Nuratama, I.P. 2021. *Tata Kelola Manajemen dan Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah*. CV. Cahaya Bintang Cemerlang, Gowa.

Sari, A.K. & Rini, H.P. 2023. Program Pendampingan Guna Meningkatkan Kemampuan Berwirausaha dalam Mengembangkan Usaha Pelaku UMKM Nasabah BTPN Syariah. *KARYA: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(3), 235-238.