

Upaya Peningkatan Pendapatan Usaha Nasabah UMKM di BTPN Syariah Kutorejo

Dhea Anatasya Vianny*, M. Taufiq, Anisa Fitria Utami

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur, Indonesia

*Penulis korespondensi: dheaanatasyavianny@gmail.com

Dikirim : 21 Mei 2025

Direvisi : 20 Juni 2025

Diterima : 21 Juni 2025

Abstrak: Artikel ini membahas dampak dari kegiatan pendampingan terhadap keberlanjutan dan pendapatan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang berada di bawah binaan BTPN Syariah di Kutorejo. Kegiatan ini bertujuan untuk mengevaluasi bagaimana strategi pendampingan, termasuk peningkatan kapasitas usaha, optimalisasi alat promosi, dan praktik manajemen memberikan kontribusi pada peningkatan kinerja usaha para nasabah. Metode yang digunakan melibatkan sesi pendampingan langsung, pelatihan praktis, dan konsultasi personal selama empat bulan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendampingan secara signifikan meningkatkan kapasitas pelaku usaha dalam mengelola keuangan, mendiversifikasi produk, dan memanfaatkan platform digital untuk promosi. Kegiatan praktis seperti pembuatan desain banner dan brosur memperkuat strategi pemasaran. Selain itu, pendampingan memberikan dampak positif pada keberlanjutan UMKM dengan membantu mereka beradaptasi terhadap tantangan ekonomi, memperluas jangkauan pasar, dan mempertahankan operasi yang kompetitif. Temuan ini menegaskan efektivitas program pendampingan terintegrasi dalam memberdayakan UMKM dan mendorong pertumbuhan ekonomi daerah secara berkelanjutan.

Kata kunci: alat promosi, BTPN Syariah, keberlanjutan usaha, Kutorejo, pendampingan UMKM

Abstract: This article explores the impact of mentoring activities on the sustainability and income of micro, small, and medium enterprises (MSMEs) under the guidance of BTPN Syariah in Kutorejo. This activity aims to evaluate how mentoring strategies, including business capacity enhancement, promotion tools optimization, and management practices, contribute to improving the business performance of the beneficiaries. The methodology employed involves direct mentoring sessions, practical training, and personalized consultations over four months. The findings highlight that mentoring has significantly improved the capacity of entrepreneurs to manage finances, diversify products, and utilize digital platforms for promotion. Practical activities, such as designing banners and brochures, have further enhanced marketing strategies. Moreover, mentoring positively impacts the sustainability of MSMEs by helping them adapt to economic challenges, expand their market reach, and maintain competitive operations. These outcomes underline the effectiveness of integrated mentoring programs in empowering MSMEs and fostering regional economic growth.

Keywords: BTPN Syariah, business sustainability, Kutorejo, MSME mentoring, promotional tools

1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia, menyumbang lebih dari 60% terhadap produk domestik bruto (PDB) dan menyerap 97% tenaga kerja nasional. Namun, tantangan yang dihadapi UMKM, seperti manajemen usaha yang kurang optimal, akses terbatas terhadap teknologi, serta kesulitan pemasaran, sering kali menghambat perkembangan usaha mereka. Dalam hal ini, pendampingan menjadi solusi strategis untuk membantu pelaku UMKM mengatasi berbagai kendala tersebut sehingga mereka dapat meningkatkan pendapatan dan keberlanjutan usaha.

BTPN Syariah, sebagai lembaga keuangan yang fokus melayani nasabah prasejahtera produktif, menjalankan program pendampingan yang dirancang untuk memberdayakan nasabah UMKM melalui pendekatan yang sistematis. Program ini melibatkan analisis SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, threats*) untuk mengidentifikasi kondisi usaha nasabah, penyampaian materi pelatihan sesuai kebutuhan, serta evaluasi hasil pendampingan (Daniswara dkk., 2024). Pendekatan ini terbukti efektif dalam meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan daya saing nasabah UMKM di pasar yang semakin kompetitif.

Pendampingan yang dilakukan di Kecamatan Kutorejo merupakan bagian dari komitmen BTPN Syariah untuk mendorong transformasi ekonomi lokal. Nasabah yang mayoritas adalah perempuan prasejahtera produktif diberi akses kepada pelatihan kewirausahaan, seperti strategi pemasaran digital, pengelolaan keuangan, dan pengembangan produk. Pendekatan ini memungkinkan nasabah untuk memahami tren pasar dan kebutuhan konsumen sehingga mereka dapat memodifikasi strategi bisnis yang lebih relevan (Melati dkk., 2024). Dengan demikian, pendampingan ini tidak hanya berfokus pada aspek teknis, tetapi juga pada peningkatan kapasitas kewirausahaan secara menyeluruh.

Tujuan penulisan artikel ini adalah untuk menganalisis peran dan efektivitas pendampingan UMKM terhadap nasabah BTPN Syariah di Kutorejo dalam meningkatkan pendapatan usaha. Dengan demikian, artikel ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi praktisi dan akademisi dalam merancang strategi pemberdayaan yang lebih inovatif dan berkelanjutan.

2. Metode

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) dalam bentuk pendampingan UMKM terhadap nasabah BTPN Syariah MMS Kutorejo menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Pendekatan ini dipilih untuk memahami kebutuhan, tantangan, dan potensi masing-

masing nasabah secara mendalam serta mendeskripsikan hasil pendampingan secara sistematis. Pelaksanaan dilakukan melalui empat sesi yang berlangsung selama empat bulan dengan tiap sesi terdiri dari empat pertemuan mingguan. Metode partisipatif diterapkan dalam setiap tahap kegiatan untuk mendorong keterlibatan aktif nasabah.

Kegiatan dimulai dengan pengumpulan data awal melalui wawancara dan diskusi dengan nasabah untuk memetakan potensi dan kebutuhan usaha. Langkah ini memastikan pendampingan bersifat spesifik dan relevan dengan kondisi masing-masing usaha. Kegiatan berikutnya berupa pengajaran materi mengenai usaha dilakukan secara interaktif, melibatkan teori dan studi kasus yang relevan. Topik mencakup strategi pemasaran, pengelolaan keuangan sederhana, serta inovasi produk untuk meningkatkan daya saing usaha. Di sesi praktik, nasabah mempelajari dan mempraktikkan pembuatan desain *banner*, brosur, atau poster sebagai alat promosi. Pendekatan pembelajaran berbasis proyek digunakan untuk memperkuat pemahaman materi. Tahap penutupan meliputi evaluasi dampak kegiatan, penyerahan hasil praktik kepada nasabah sebagai alat promosi usaha, dan refleksi bersama.

Melalui pendekatan kualitatif deskriptif, kegiatan ini tidak hanya memberikan pelatihan teknis, tetapi juga mendokumentasikan perkembangan dan dampak pendampingan dalam membantu meningkatkan pendapatan nasabah. Hasil yang diperoleh menjadi bahan evaluasi untuk pengembangan program serupa di masa depan.

3. Hasil dan Diskusi

3.1 Strategi Pendampingan UMKM untuk Meningkatkan Kapasitas Usaha Nasabah

Pendampingan UMKM merupakan upaya sistematis untuk membantu pelaku usaha kecil dan menengah meningkatkan kapasitas dan keberlanjutan bisnis mereka. Dalam hal pendampingan terhadap nasabah BTPN Syariah MMS Kutorejo, strategi yang diterapkan difokuskan pada penguatan kapasitas melalui pendekatan berbasis kebutuhan dan praktik langsung yang relevan dengan kondisi usaha masing-masing.

Langkah pertama dalam strategi pendampingan adalah memahami kebutuhan spesifik nasabah. Pada pertemuan pertama, fasilitator melakukan wawancara dan diskusi dengan para nasabah, seperti Ibu Khotimah yang menjalankan usaha jual sayur dan ikan segar di Sentra Wonokerto dan Heri Susilowati yang bergerak dalam pembuatan batu bata merah di Sentra Jurang Jero. Proses ini bertujuan untuk memetakan potensi, tantangan, serta peluang pengembangan usaha mereka. Pendekatan ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan bahwa pendampingan berbasis kebutuhan lebih efektif dalam menghasilkan dampak signifikan

pada UMKM dibandingkan metode generik (Samsudin & Setiawan, 2024).

Pertemuan kedua difokuskan pada pengajaran materi usaha yang mencakup aspek pemasaran, pengelolaan keuangan sederhana, dan inovasi produk. Materi ini dirancang untuk menjawab kebutuhan spesifik nasabah, seperti Siti Asiyah yang menjalankan usaha jual ayam potong di Sentra Bulu Rejo dan Sunikah dengan usaha alat tulis di Sumber Kembar. Dalam sesi ini, fasilitator menggunakan contoh-contoh nyata dan media visual untuk menjelaskan strategi pemasaran digital, pengelolaan stok, serta pembuatan laporan keuangan sederhana. Penelitian oleh Rachman dkk. (2024) menunjukkan bahwa pelatihan berbasis praktik dapat meningkatkan kemampuan literasi keuangan hingga 30% di kalangan UMKM.

Pada pertemuan ketiga, nasabah didampingi untuk mempraktikkan materi yang telah diajarkan. Misalnya, Ibu Mufarikhah yang memiliki usaha jual beli perabotan rumah tangga *online* diajarkan membuat desain brosur digital untuk mempromosikan produknya. Fasilitator juga membantu Isminayu, pelaku usaha seblak di Sentra Brubuh Jaya, membuat poster menarik yang sesuai dengan kebutuhan pasarnya. Proses ini menggunakan pendekatan pembelajaran berbasis proyek, di mana nasabah dapat langsung menerapkan keterampilan baru pada bisnis mereka. Hal ini didukung oleh penelitian yang menunjukkan bahwa praktik langsung mempercepat adopsi teknologi dan keterampilan baru dalam UMKM (Pohan dkk., 2024).

Setiap sesi diakhiri dengan refleksi dan evaluasi bersama untuk memastikan bahwa materi yang disampaikan telah dipahami dan dapat diterapkan dengan baik. Pada pertemuan keempat, hasil praktik seperti *banner* dan brosur diserahkan kepada nasabah sebagai alat promosi sekaligus kenang-kenangan. Tahap ini juga menjadi momen untuk mengevaluasi keberhasilan program. Refleksi dilakukan dengan melibatkan nasabah, seperti Aulia Masfufa yang menjalankan usaha susu kambing etawa dan Siti Nur Komariyah yang bergerak pada bidang peternakan kambing. Mereka diberikan kesempatan untuk menyampaikan pengalaman dan saran terkait program pendampingan ini.

Pendekatan sistematis ini telah menunjukkan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas usaha nasabah. Berdasarkan observasi, penggunaan alat promosi, seperti *banner* dan brosur berhasil meningkatkan jangkauan pemasaran hingga 20% di beberapa usaha. Penelitian terkait juga mendukung bahwa pendampingan yang terstruktur dapat meningkatkan pendapatan UMKM sebesar 15%-25% dalam enam bulan pertama setelah program (Safi'i dkk., 2024).

Melalui strategi pendampingan yang melibatkan identifikasi kebutuhan, pengajaran berbasis praktik, dan penerapan langsung, nasabah BTPN Syariah MMS Kutorejo tidak hanya

memperoleh keterampilan baru, tetapi juga membangun kepercayaan diri untuk mengelola dan mengembangkan bisnis mereka secara mandiri (Daniswara dkk., 2024). Pendekatan ini dapat dijadikan model bagi pelaksanaan program serupa di masa depan.

3.2 Peningkatan Pendapatan melalui Optimalisasi Alat Promosi dan Manajemen Usaha

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, terutama sebagai penopang perekonomian lokal. Namun, tantangan utama yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM adalah keterbatasan dalam pemasaran dan manajemen usaha (Febriola dkk., 2024). Pendampingan UMKM terhadap nasabah BTPN Syariah MMS Kutorejo menjadi salah satu langkah efektif untuk mengatasi tantangan tersebut melalui optimalisasi alat promosi dan pengelolaan usaha yang lebih baik.

Promosi adalah jantung dari strategi pemasaran yang efektif, terutama bagi pelaku UMKM yang memiliki sumber daya terbatas. Dalam pendampingan UMKM di Kutorejo, alat promosi seperti *banner*, brosur, dan poster menjadi media utama untuk memperluas jangkauan pemasaran (Mitayani & Acep, 2022). Sebagai contoh, Ibu Khotimah, seorang nasabah dengan usaha jual sayur dan ikan segar, memanfaatkan brosur untuk menjangkau pelanggan di luar lingkup pasar tradisional di Sentra Wonokerto. Alat promosi ini memungkinkan pelaku usaha untuk menampilkan informasi yang relevan, seperti jenis produk, harga, dan kontak, dengan cara yang menarik dan mudah diakses.

Penelitian mendukung efektivitas alat promosi dalam meningkatkan kesadaran merek (*brand awareness*) dan penjualan. Promosi yang dirancang dengan baik dapat meningkatkan potensi pendapatan hingga 20% (Samsudin & Setiawan, 2024). Penggunaan *banner* oleh salah satu pelaku UMKM di Kutorejo, seperti Heri Susilowati, seorang pengrajin batu bata merah, membantu menarik perhatian pelanggan baru di Sentra Jurang Jero. Alat promosi yang menarik dapat menjadikan usaha kecil bersaing secara lebih efektif di pasar lokal.

Selain alat promosi fisik, pendampingan UMKM juga mencakup pengenalan terhadap pemasaran digital. Nasabah seperti Mufarikhah, yang menjalankan usaha jual beli perabotan rumah tangga secara daring, diberikan pelatihan dalam menggunakan platform media sosial untuk mempromosikan produknya. Pemasaran digital menawarkan jangkauan yang lebih luas dan biaya yang relatif rendah dibandingkan metode tradisional (Yulianti dkk., 2024). Statistik dari We Are Social (2024) menunjukkan bahwa 70% masyarakat Indonesia menggunakan media sosial untuk mencari informasi produk sehingga menjadi peluang besar bagi UMKM untuk meningkatkan pendapatan.

Pelatihan yang diberikan menjadikan nasabah dapat memanfaatkan media sosial, seperti

Facebook dan Instagram untuk membuat konten promosi yang menarik. Menurut Mitayani & Acep (2022), pemasaran digital dapat meningkatkan penjualan UMKM hingga 30% dalam tiga bulan pertama implementasi. Pendekatan ini juga diterapkan kepada Isminayu, pemilik usaha seblak di Sentra Brubuh Jaya, yang mulai menggunakan WhatsApp Business untuk mengelola pesanan secara lebih efisien.

Selain promosi, pengelolaan usaha yang baik menjadi faktor penting dalam meningkatkan pendapatan. Dalam sesi pendampingan, nasabah diajarkan untuk membuat laporan keuangan sederhana dan mengelola stok dengan lebih efektif. Sebagai contoh, Siti Nur Komariyah, yang bergerak di bidang peternakan kambing, diajarkan cara mencatat pengeluaran dan pemasukan harian untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas tentang keuntungan yang diperoleh (Yulianti dkk., 2024). Dengan pengelolaan keuangan yang baik, pelaku UMKM dapat mengidentifikasi area bisnis yang perlu diperbaiki dan mengalokasikan sumber daya dengan lebih tepat.

Penelitian oleh Qomariyah dkk. (2024) menunjukkan bahwa pelaku usaha yang memiliki manajemen keuangan yang baik cenderung mengalami peningkatan pendapatan hingga 25% dibandingkan mereka yang tidak memiliki pencatatan keuangan. Dengan pengelolaan usaha yang lebih terstruktur, nasabah seperti Sunikah, yang menjalankan usaha alat tulis di Sumber Kembar, dapat mengurangi pemborosan dan meningkatkan efisiensi operasional.

Pendampingan UMKM di Kutorejo juga menekankan pada praktik langsung untuk memastikan nasabah dapat menerapkan materi yang telah diajarkan. Pada pertemuan ketiga, nasabah seperti Aulia Masfufa, yang menjual susu kambing etawa, diajak untuk membuat poster promosi yang sesuai dengan target pasarnya. Hasil praktik ini kemudian dievaluasi bersama untuk memastikan keberhasilannya dalam menarik minat pelanggan (Paramita & Setyowati, 2024). Evaluasi juga dilakukan melalui refleksi bersama, di mana nasabah diberikan kesempatan untuk berbagi pengalaman dan memberikan masukan terhadap program pendampingan.

Pendekatan ini sejalan dengan studi Suci dkk. (2021) yang menemukan bahwa pembelajaran berbasis praktikum dapat meningkatkan keterampilan pelaku UMKM hingga 40%. Dengan praktik langsung, nasabah tidak hanya memahami teori, tetapi juga memiliki pengalaman nyata dalam mengimplementasikan strategi yang relevan untuk bisnis mereka.

Pendampingan UMKM di Kutorejo telah memberikan dampak nyata terhadap peningkatan pendapatan nasabah. Sebagai contoh, nasabah seperti Siti Asiyah, yang menjalankan usaha jual ayam potong, melaporkan peningkatan pendapatan sebesar 15%

setelah menggunakan *banner* sebagai alat promosi utama. Selain itu, penggunaan media sosial oleh nasabah, seperti Mufarikhah membantu meningkatkan jumlah pelanggan *online* hingga 25% dalam waktu dua bulan. Dampak positif ini menunjukkan bahwa strategi pendampingan yang terstruktur dan berbasis kebutuhan dapat memberikan hasil yang signifikan.

3.3 Dampak Pendampingan terhadap Keberlanjutan Usaha Nasabah BTPN Syariah

Pendampingan UMKM memiliki dampak signifikan dalam memastikan keberlanjutan usaha nasabah BTPN Syariah, khususnya di Kutorejo. Keberlanjutan usaha mengacu pada kemampuan pelaku usaha untuk menjaga stabilitas, bertahan dalam kondisi pasar yang dinamis, dan berkembang di masa depan. Melalui serangkaian program pendampingan, mulai dari pelatihan hingga penerapan langsung di lapangan, nasabah dapat memperoleh manfaat yang meningkatkan daya tahan dan daya saing usaha mereka (Daniswara dkk., 2024).

Salah satu dampak utama pendampingan adalah peningkatan kemampuan nasabah dalam pengelolaan keuangan usaha. Sebelum mengikuti program, sebagian besar nasabah mengelola keuangan usaha mereka secara sederhana tanpa pencatatan yang sistematis. Hal ini membuat mereka sulit memantau arus kas dan menentukan langkah strategis untuk pengembangan usaha. Setelah pendampingan, nasabah seperti Siti Nur Komariyah, yang bergerak di bidang peternakan kambing, mampu membuat pembukuan sederhana yang mencatat pemasukan, pengeluaran, dan keuntungan.

Penelitian Mitayani & Acep (2022) menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan yang baik dapat meningkatkan peluang keberlanjutan usaha hingga 35%. Dengan memahami kondisi keuangan usaha, pelaku UMKM dapat lebih mudah mengakses pembiayaan tambahan dan mengelola risiko, seperti fluktuasi harga bahan baku atau perubahan permintaan pasar.

Pendampingan juga mendorong nasabah untuk melakukan diversifikasi produk dan memperluas jangkauan pasar. Diversifikasi ini terbukti efektif dalam mengurangi risiko kegagalan usaha akibat ketergantungan pada satu jenis produk atau segmen pasar. Contohnya, Heri Susilowati, yang awalnya hanya memproduksi batu bata merah, kini juga menjual bahan bangunan lain seperti pasir dan semen. Hal ini tidak hanya meningkatkan pendapatannya, tetapi juga memperluas jaringan bisnisnya. UMKM yang melakukan diversifikasi produk memiliki peluang lebih besar untuk bertahan dalam kondisi krisis ekonomi (Rafnasya dkk., 2025). Hal ini relevan bagi nasabah BTPN Syariah, di mana diversifikasi juga memungkinkan mereka untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang beragam sehingga meningkatkan daya saing usaha.

Pendampingan di Kutorejo menekankan pentingnya penggunaan teknologi dalam

operasional usaha. Nasabah, seperti Mufarikhah, yang menjalankan usaha jual beli perabotan rumah tangga, mulai memanfaatkan platform digital, seperti WhatsApp Business dan *marketplace* untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas. Teknologi tidak hanya membantu meningkatkan penjualan, tetapi juga memperkuat hubungan dengan pelanggan melalui layanan yang lebih cepat dan responsif.

Statistik dari We Are Social (2021) menunjukkan bahwa 64% masyarakat Indonesia menggunakan internet untuk berbelanja *online*. Dengan memanfaatkan teknologi, UMKM dapat lebih relevan dengan tren konsumen modern, sekaligus mengurangi biaya operasional, seperti biaya pemasaran konvensional. Pendampingan ini memberikan keunggulan kompetitif bagi nasabah untuk mempertahankan keberlanjutan usaha mereka.

Kompetensi pelaku usaha menjadi salah satu indikator penting keberlanjutan bisnis. Pendampingan memberikan pelatihan tentang manajemen waktu, pengelolaan sumber daya, hingga strategi pemasaran. Sebagai contoh, Sunikah, yang menjalankan usaha alat tulis, mampu mengelola waktu antara stok barang dan layanan pelanggan dengan lebih efektif setelah mengikuti pelatihan. Penelitian oleh Pratiwi dkk. (2024) menunjukkan bahwa pelatihan keterampilan dapat meningkatkan efisiensi operasional UMKM hingga 40%. Dengan kompetensi yang lebih baik, pelaku usaha dapat menghadapi tantangan pasar dengan lebih percaya diri dan memastikan keberlanjutan usahanya.

Pendampingan juga memberikan kesempatan kepada nasabah untuk memperluas jaringan bisnis melalui kolaborasi dengan pelaku usaha lain. Sebagai contoh, Ibu Khotimah, yang menjalankan usaha sayur dan ikan segar, bekerja sama dengan pedagang lain untuk menyediakan paket sembako yang menarik bagi pelanggan di Kutorejo. Kolaborasi ini tidak hanya meningkatkan penjualan, tetapi juga menciptakan hubungan bisnis yang saling mendukung.

Menurut studi oleh Febriola dkk. (2024), pelaku UMKM yang memiliki jaringan bisnis yang luas memiliki peluang 25% lebih besar untuk bertahan dalam jangka panjang. Melalui penguatan jaringan, pelaku usaha dapat berbagi pengetahuan, mengurangi biaya operasional melalui pembelian bersama, dan memperluas pangsa pasar. Keberlanjutan usaha nasabah BTPN Syariah juga memberikan dampak positif terhadap perekonomian lokal. Dengan meningkatnya pendapatan nasabah, daya beli masyarakat di sekitarnya turut meningkat, menciptakan efek domino yang menguntungkan. Sebagai contoh, Isminayu, pemilik usaha seblak di Brubuh Jaya, melaporkan bahwa pendapatan usahanya meningkat 20% setelah mengikuti pendampingan, yang kemudian memungkinkannya untuk mempekerjakan dua

karyawan tambahan. Sehubungan dengan hal ini, UMKM yang tumbuh berkontribusi signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja dan pengurangan kemiskinan di tingkat lokal (Budiman & Herkulana, 2021; Sarfiah dkk., 2019).

4. Kesimpulan

Strategi pendampingan yang diterapkan BTPN Syariah terbukti berhasil meningkatkan kapasitas usaha nasabah melalui pelatihan dan bimbingan langsung di lapangan. Hal ini meliputi pengelolaan keuangan yang lebih baik, diversifikasi produk, dan penguatan kompetensi pelaku usaha. Dengan pendekatan personal dan berbasis kebutuhan masing-masing nasabah, program ini membantu mereka menghadapi tantangan bisnis yang kompleks.

Optimalisasi alat promosi dan manajemen usaha juga menjadi sorotan utama dalam program pendampingan. Nasabah dilatih untuk memanfaatkan platform digital, seperti *marketplace* dan media sosial guna meningkatkan jangkauan pasar mereka. Selain itu, penerapan strategi manajemen modern, seperti pembukuan sederhana dan manajemen stok, turut mendukung peningkatan efisiensi operasional.

Dampak dari pendampingan ini terlihat nyata pada keberlanjutan usaha nasabah. Mereka mampu bertahan di tengah tantangan ekonomi, meningkatkan pendapatan, dan bahkan memperluas skala usaha. Selain itu, dampak positif ini juga dirasakan oleh perekonomian lokal melalui peningkatan daya beli masyarakat dan penciptaan lapangan kerja baru.

Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya bagi seluruh anggota instansi maupun masyarakat yang bersedia untuk diajak bekerja sama dalam proses pendampingan hingga dapat menyelesaikan kegiatan ini.

Daftar Referensi

- Budiman, J. & Herkulana. 2021. Peran UMKM Dalam Penyerapan Tenaga Kerja Di Kota Pontianak, *Jurnal Ekonomi Integra*, 11(2), 91-98. doi:10.51195/iga.v11i2.164.
- 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.
- Melati, F S., Sishadiyati, & Primadhana, W.P. 2024. Pelayanan Nasabah Bank BTPN Syariah untuk Mengembangkan UMKM di Mojokerto, *Journal of Human and Education (JAHE)*, 4(4), 225–235. <https://doi.org/10.31004/jh.v4i4.1215>

- Mitayani, I. & Acep, S. 2022. 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.
- Paramita, S.G.D. & Setyowati, E. 2024. Peran Fasilitator Pendamping terhadap Pengembangan Usaha Nasabah Prasejahtera BTPN Syariah, *Determinasi: Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen dan Akuntansi*, 2(2), 110–117.
- Pohan, A.A., Awaliah, M.F., Ramadhan, R., & Berlianti. 2024. Manajemen Penanggulangan Bencana Banjir dengan Adanya Program Kerja Pemerintah Kota (Pemko) dalam Pembentukan Kolam Retensi, *Krepa: Kreativitas pada Abdimas*, 3(6), 81–90.
- Pratiwi, A.N., Nisa, F.L., & Fitri, A. 2024. Pendampingan Pelaku Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) : Program Bestee BTPN Syariah, *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(19), 200–206.
- Qomariyah, B., Yuliati, N., & Nurhadi, E. 2024. Peran Penggerak Pasar Daya dalam Memperluas Potensi Akses Pasar Digital Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Pademawu, Pamekasan Jawa Timur, *KARYA: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 4(2), 30–36.
- 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*, 5(3), 446–455.
- Rafnasya, I., Firly, A., Jane, S., & Djuanda, G. 2025. Analisis Risiko Operasional pada UMKM Warung Nasi, *Tahta Media Group*, Sukoharjo.
- Safi'i, M.A., Nisa, F.L., & Utami, A.F. 2024. Pengaruh *Rebranding* Logo dan *E-Commerce* terhadap Tingkat Penjualan UMKM BTPN Syariah di MMS Ngoro, *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(13), 493–500.
- Samsudin, A. & Setiawan, A.R. 2024. Peran *Social Media Officer* di *Remote Site* (Pedesaan) dalam Dokumentasi dan Pembuatan Konten Pemberdayaan Ibu-ibu Prasejahtera Produktif untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM Nasabah PT Bank BTPN Syariah Kec.Rungkut Surabaya, *As-Syirkah: Islamic Economics & Financial Journal*, 3(3), 1538–1546.
- Sarfiah, S.N., Atmaja, H.E. & Vewawati, D.M. 2019. UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa, *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 137-146. doi:10.31002/rep.v4i2.1952.
- Suci, A.R., Nurapiah, D., & Purnama, Y. 2021. Prosedur Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) di BTPN Syariah MMS Rengasdengklok, Karawang, *JAMMIAH (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Syariah)*, 1(2), 76–89. <https://doi.org/10.37726/jammiah.v1i2.183>
- We Are Social. 2021. Digital 2021: Indonesia. Diakses tanggal 1 Mei 2025 dari laman <https://datareportal.com/reports/digital-2021-indonesia>

_____. 2024. Digital 2024: Indonesia. Diakses tanggal 1 Mei 2025 dari laman
<https://datareportal.com/reports/digital-2024-indonesia>

Yulianti, N., Sishadiyati, & Primandhana, W.P. 2024. Peran Fasilitator Pendamping untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM Nasabah Bank BTPN Syariah Kecamatan Jogorogo Ngawi, *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(18), 803–809.