

Peran Fasilitator Pendamping Dalam Pemberdayaan UMKM Nasabah Bank BTPN Syariah Di Kecamatan Mejayan Madiun

¹Ais Mariya Ulva, ²Indah Respati Kusumasari

^{1,2}Universitas Pembangunan “Veteran” Jawa Timur, Jl. Raya Rungkut Madya No. 1, Gunung Anyar, Surabaya Jawa Timur

Email : ¹aismariya04@gmail.com, ²indah_respati.adbis@upnjatim.ac.id

Abstrak

Kemunculan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi sangat penting dan memiliki dampak yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi dan pengembangan tenaga kerja. Namun, tidak dapat dipungkiri bahwa pelaku UMKM memiliki kendala dan tantangan Ketika menjalankan usahanya. BTPN Syariah turut serta dalam pemberdayaan pelaku UMKM melalui program Fasilitator Pendamping. Tujuan penulisan adalah untuk mengetahui peran fasilitator dalam pemberdayaan pelaku UMKM. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif deskriptif. Dalam melakukan pendampingan terhadap pelaku UMKM dilakukan sebanyak empat kali pertemuan. Setiap pertemuan pasti memiliki output yang diharapkan. Dalam pendampingan ini diharapkan mampu memberikan dampak positif terhadap pelaku UMKM.

Kata Kunci : Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), Fasilitator Pendamping, Pemberdayaan

Abstract

The emergence of the Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) sector is very important and has a significant impact on economic growth and workforce development. However, it cannot be denied that MSME players have obstacles and challenges when running their businesses. BTPN Syariah participates in the empowerment of MSME players through the Assistance Facilitator program. The purpose of writing is to find out the role of facilitators in empowering MSME actors. The research method used is descriptive qualitative research method. In assisting MSME actors, four meetings were held. Each meeting must have the expected output. This assistance is expected to have a positive impact on MSME actors.

Keywords: *Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs), Facilitator Assistance, Empowerment*

PENDAHULUAN

Pada era globalisasi perdagangan dan sistem perdagangan bebas sekarang ini, peranan sektor swasta mengalami peningkatan di berbagai negara berkembang. Kemunculan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi sangat penting dan memiliki dampak yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi dan pengembangan tenaga kerja (Richardson, 2012). UMKM difokuskan pada kegiatan bisnis yang dilakukan oleh masyarakat umum, baik yang berhubungan dengan bisnis maupun pribadi (Wilantara, 2016). Agyapong (2010) menyatakan bahwa UMKM berfungsi sebagai platform untuk pengembangan sumber daya manusia dan inovasi, dan juga memberikan kontribusi terhadap pajak, ekspor, dan impor, memfasilitasi distribusi barang, dan memajukan sumber daya manusia.

Berdasarkan laporan Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2009, jumlah usaha mikro telah mencapai sekitar 52,2 juta, atau 98,87%. UMKM telah memberikan kontribusi yang jelas terhadap pekerjaan lebih dari 96,2 juta orang dalam hal pelatihan karyawan. Keterbatasan lain dari UMKM adalah fleksibilitasnya yang relatif tinggi dalam hal penetapan harga. Menurut Berry dkk (2001), pentingnya kelompok usaha ini terutama terlihat pada industri yang tidak stabil atau pada ekonomi yang mengalami perubahan pasar yang cepat.

Dalam pengembangan karir mereka, pelaku UMKM memiliki kelemahan di berbagai bidang, termasuk dalam mengakses informasi pasar, jangkauan di pasar, dan lokasi bisnis yang strategis. Untuk itu, perlu dilakukan langkah-langkah untuk meningkatkan akses terhadap informasi pasar, lokasi usaha, dan jaringan karyawan agar dapat meningkatkan produktivitas dan pertumbuhan dari hari ke hari. Hal ini menyoroti perlunya berbagai pihak, terutama instansi pemerintah daerah, lembaga pendidikan tingkat tinggi, dan organisasi bisnis besar, untuk mendukung dan memfasilitasi akses informasi bagi para anggota UMKM, yang sebagian besar tinggal di kota-kota kecil atau pedesaan.

BTPN Syariah juga turut dalam pemberdayaan UMKM. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah, atau BTPN Syariah, adalah lembaga keuangan yang fokus pada pemberian pinjaman tanpa bunga kepada masyarakat yang produktif dan memiliki usaha kecil. Program ini merupakan inisiatif yang menjembatani antara Mahasiswa dan Nasabah BTPN Syariah. Tujuan dari Fasilitator Pendamping BTPN Syariah memiliki tugas atau kegiatan yang dilakukan untuk menjadi jaringan BTPN Syariah agar memiliki basis pengguna yang terus berkembang. Tujuannya adalah untuk meningkatkan pendapatan UMKM dengan memberikan pendampingan secara rutin kepada ibu-ibu nasabah prasejahtera. Pendampingan menjadi solusi bagi berbagai macam permasalahan yang ada. Terbatasnya ilmu yang diperoleh pelaku UMKM menjadi alasan dibentuknya pendampingan yang dilakukan oleh mahasiswa.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif yang dilakukan secara deskriptif. Bogdan dan Tylor mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai metode penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau fenomena yang diamati (Lexy J. Moleong, 2010:4). Metode kualitatif deskriptif sesuai dengan data yang ada antara peneliti dan subjek. Pemilihan metode ini dilakukan karena analisis tidak dapat dilakukan secara menyudut, dan peneliti lebih dapat menggambarkan secara jelas setiap fenomena yang ada di masyarakat. Penelitian ini dilakukan sesuai dengan kerangka kerja yang telah disebutkan di atas, yaitu menelaah data secara menyeluruh. Data yang diperoleh dari proses observasi dan wawancara disajikan dalam bentuk deskripsi dengan menggunakan bahasa yang mudah dipahami. Selain itu, terdapat data-data lain yang relevan, seperti data lokasi dan foto-foto hasil observasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Fasilitator Pendamping adalah pihak yang mendampingi pelaku usaha mikro dengan materi yang disesuaikan dengan jenis usaha dalam kurun waktu tertentu. Tujuan dari fasilitator pendamping adalah untuk mendidik, membimbing, dan memberikan arahan kepada para pelaku UMKM dalam usaha bisnis mereka. Pada akhirnya, mereka dapat memberikan saran terhadap usaha yang sedang mengalami kesulitan agar dapat berkembang. Sejalan dengan teori (Thomas, 2010:239) yang menjelaskan fasilitator sebagai individu yang sangat signifikan yang memfasilitasi proses kelompok untuk membantu kelompok mencapai tujuannya.

Dalam melakukan pendampingan kepada pelaku UMKM, penulis melakukan sebanyak 4 kali pertemuan disetiap nasabah. Dalam pertemuan satu ini adalah perkenalan. Selain melakukan perkenalan, pertemuan satu ini adalah melakukan analisis SWOT dan Assessment nasabah. Secara spesifik, fungsi analisa SWOT yang ditujukan kepada masing-masing nasabah BTPN Syariah yang didampingi adalah untuk mendapatkan informasi secara lengkap terkait dengan kondisi usaha nasabah BTPN Syariah saat ini serta dapat digunakan untuk menentukan strategi dan pertimbangan di dalam memberikan saran dan rekomendasi perbaikan secara tepat dan terukur kepada nasabah. Sedangkan, Assessment nasabah ini dilakukan untuk mendapatkan

data/informasi dari proses dan hasil perkenalan mahasiswa dengan nasabah untuk mengetahui kondisi usaha nasabah sehingga menemukan kebutuhan nasabah untuk pendampingan dengan tujuan pemberian materi pendampingan sesuai kebutuhan nasabah.



Gambar 1. Pertemuan Pertama
(Sumber : Dokumentasi Pribadi)

Selanjutnya adalah pertemuan kedua, dimana dalam pertemuan kedua adalah penyampaian materi sesuai dengan modul rekomedasi. Didalam modul rekomedasi terdapat beberapa materi yang bisa disampaikan oleh fasilitator pendamping kepada nasabah sesuai dengan kendala atau kelemahan yang dialami ketika menjalankan usahanya. Mayoritas nasabah BTPN belum memiliki identitas produk dan belum bisa memasarkan produk usahanya dengan baik. Melalui beragam materi rekomendasi, pelaku UMKM menjadi lebih terbuka wawasannya dengan perkembangan pengetahuan dan teknologi terkini. Selanjutnya diharapkan proses ini berdampak untuk meningkatkan kesadaran dan kemampuannya atas perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis sehingga berupaya terus meningkatkan kapasitas dirinya. Apabila nasabah mampi menjalankan dengan baik dan berkesinambungan maka kinerja bisnis UMKM akan berkualitas juara karena memiliki daya saing yang unggul.



Gambar 2. Penyampaian materi
(Sumber : Dokumentasi Pribadi)

Pertemuan ketiga adalah review materi dari yang sudah dijelaskan di pertemuan sebelumnya dan melakukan praktek sesuai dengan materi sebelumnya. Review materi kepada UMKM adalah langkah penting untuk memastikan bahwa pemilik usaha dan karyawan benar-benar memahami dan mampu menerapkan konsep-konsep yang diajarkan. Praktik ini membantu meningkatkan daya saing UMKM di pasar yang semakin kompetitif. Dengan memahami kebutuhan pelanggan dan tren pasar, UMKM dapat mengembangkan produk atau layanan yang lebih relevan dan menarik. Dalam melakukan praktek mayoritas menggunakan alat bantu canva dalam mengimplementasikan materi yang sudah di sampaikan. Membuat desain dengan menggunakan Canva kepada UMKM dapat diorganisir untuk membantu pemilik usaha dan karyawan mengembangkan keterampilan desain grafis yang penting untuk kebutuhan pemasaran dan branding mereka.



Gambar 3. Praktek Materi
(Sumber : Dokumentasi Pribadi)

Pertemuan terakhir ini adalah penutupan. Dimana dalam pertemuan terakhir ini, penulis akan meminta nasabah untuk mengisi survey pendampingan. Dalam survey tersebut terdapat seberapa puas nasabah dengan adanya pendampingan ini. Sebanyak 95% nasabah merasa puas dengan adanya pendampingan bagi pelaku UMKM ini. Selain itu, dengan adanya pendampingan ini nasabah sudah merasa mampu memahami dan mampu mengimplementasikan materi yang sudah disampaikan. Nasabah juga menceritakan tentang bagaimana keuangan yang didapatkan sebelum dan sesudah adanya pendampingan ini.

Dalam melakukan pendampingan, fasilitas pendamping dapat memberikan dampak yang baik terhadap nasabah. Beberapa hal yang didapatkan selama pendampingan adalah sebagai berikut :

- a. Nasabah Memiliki Identitas Usaha
Identitas usaha merupakan sekumpulan informasi yang digunakan untuk mengidentifikasi secara resmi sebuah entitas bisnis. Dalam hal ini, penulis memberikan beberapa informasi seperti pembuatan logo, pembuatan merek dan lain sebagainya. Dengan memiliki identitas usaha yang baik, pelaku UMKM dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan, mendapatkan keuntungan dari kemungkinan kerja sama dengan pihak lain, dan meningkatkan keberlanjutan usaha mereka dalam jangka panjang.
- b. Nasabah Memiliki Daftar Harga
Memiliki daftar harga yang baik adalah langkah penting bagi pelaku UMKM untuk membangun hubungan yang baik dengan pelanggan, meningkatkan penjualan, dan memastikan keberlanjutan bisnis mereka. Dengan hal ini penulis mampu membuat daftar harga kepada para nasabah yang berprofesi sebagai pelaku UMKM
- c. Nasabah memiliki Desain Pemasaran
Pelaku UMKM yang memiliki daftar harga biasanya memiliki tujuan untuk menyediakan informasi yang jelas dan transparan kepada pelanggan tentang biaya produk atau layanan yang mereka tawarkan. Dalam hal ini penulis mampu menjelaskan tentang tradisional marketing dan personal selling. Tradisional marketing adalah sistem pemasaran yang berupa media cetak seperti banner dan lain sebagainya. Sedangkan personal selling adalah bentuk pemasaran dengan melalui perantara WhatsApp.

KESIMPULAN

Program fasilitator pendamping adalah program dimana mahasiswa dapat berkolaborasi dengan nasabah yang berperan dalam kemajuan usaha nasabah, sehingga dalam hal ini mahasiswa benar-benar dapat menerapkan ilmu yang diperoleh di kampus untuk aktualisasi diri dan dapat berkontribusi secara langsung pada perekonomian Indonesia. Dalam kegiatan ini. Fasilitator pendamping mampu membawa dampak positif terhadap keberlangsungan para pelaku UMKM. Fasilitator mampu memberikan edukasi dan motivasi kepada pelaku UMKM agar bisa memperoleh kesejahteraan yang diinginkan.

SARAN

Saran dari penelitian ini adalah perlu adanya sosialisasi lebih lanjut mengenai program pendampingan ini. Program Bestee ini sebenarnya baik dan bermanfaat untuk nasabah, namun seringkali mendapat penolakan karena mungkin kurangnya sosialisasi diawal mengenai program ini kepada nasabah sehingga nasabah mungkin saja terkejut dengan kedatangan Fasilitator. Dengan hal tersebut perlu adanya sosialisasi lebih lanjut mengenai program pendampingan ini

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, F. A., & Syahrizal, A. (2023). Analisis Perilaku Nasabah Perempuan Terhadap Simpan Pinjam Kelompok:(Studi Kasus PNM Mekaar Desa Betung Bedarah Timur, Kecamatan Tebo Ilir, Kabupaten Tebo, Provinsi Jambi). *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen*, 1(3), 175-189.
- Fitriyani, F. (2019). Konsep Organisasi Pendidikan dalam Pemberdayaan Sekolah. *El-Ghiroh : Jurnal Studi Keislaman*, 17(02), 61-80. <https://doi.org/10.37092/el-ghiroh.v17i02.105>
- Hadi, Y., Irawan, R., & Kelana, O. H. (2018). Peningkatan Produktivitas UMKM Menggunakan Metode American Productivity Center. *Jurnal Metris*, 19, 7-18.
- Mustanir, A. (2019). Pemberdayaan masyarakat kewirausahaan.
- Panjaitan, Maludin, S. (2017). Pengaruh Lingkungan Kerja Terhadap Produktivitas Kerja. *Management Analysis Journal*, 3(12), 1-12.
- Perdana, M. A. C., Sihombing, T. M., Chrisinta, D., Sahala, J., & Budaya, I. (2023). Pengaruh Dukungan Pemerintah, Infrastruktur, dan Akses Pasar terhadap Pertumbuhan Usaha Kewirausahaan di Wilayah Perkotaan. *Sanskara Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 1(03), 149-161. <https://doi.org/10.58812/sek.v1i03.121>
- Pohan, A. A. (2024). Pendampingan Dalam Pemberdayaan Ibu-Ibu Prasejahtera Melalui Program Bestee Dengan Memperkenalkan Aplikasi Kita Bestee Pada Mms Rantau Selatan. *Kreativitas Pada Pengabdian Masyarakat (Krepa)*, 2(10), 1-10.
- Siddik, F., & Sihombing, R. S. M. (2024). Peran Pendamping Program Dalam Mengatasi Kemiskinan. *Jurnal Kebijakan Publik*, 15(2), 196-201.
- Sudaryanto, R., and Rahma Rina Wijayanti. (2012). Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas Asean, *Jurnal Ekonomi Akuntansi Dan Manajemen*, 1-32.
- Tampubolon, A. A., Nasution, U. H., & Nasution, S. (2024). Analisis Peran Fasilitator Pendamping Dalam Pengembangan UMKM Pada PT BTPN Syariah Di MMS Labuhan Deli. *Warta Dharmawangsa*, 18(2), 328-342.
- Vinatra, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 01-08. <https://doi.org/10.59581/jap-widyakarya.v1i1.832>