

# PENDAMPINGAN PENGEMBANGAN PELAKU UMKM NASABAH BANK BTPN SYARIAH OLEH FASILITATOR PENDAMPING DI MMS MAOS

Gus Taufiequrahman\*, Mutia Pamikatsih

Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali Cilacap, Cilacap, Indonesia

\*Penulis Korespondensi, email: [gtopick8@gmail.com](mailto:gtopick8@gmail.com)

Received: 12/06/2024

Revised: 30/06/2024

Accepted: 30/06/2024

**Abstract.** *The role of mentoring facilitators in developing SMEs for BTPN Syariah bank customers in MMS MAOS. MMS (Sharia Mobile Marketing) is a BTPN Syariah Bank branch office, which is placed in villages. MMS Maos is in the Maos sub-district, Cilacap district. This MMS covers 2 sub-districts, namely the Maos sub-district and the Adipala sub-district. In this MMS many customers are mothers who have MSME businesses. most of the run companies are still quite simple. For this reason, BTPN Syariah Bank collaborates with students to assist female customers of BTPN Syariah Bank to provide business assistance for customers, so that customers' businesses can develop further. The method for implementing this activity is by conducting coaching and socialization according to the material obtained from the customer assessment analysis and the customer will carry out a SWOT analysis to find out the obstacles experienced by the customer. Then the customer will be accompanied through material and practice. The aim of this activity is that customers are able to understand and directly implement the results obtained during mentoring, so that there is development of the customer's business.*

**Keywords:** *companion, customers, MSMEs*

**Abstrak.** Peran fasilitator pendampingan dalam pengembangan umkm nasabah bank BTPN syariah di MMS maos. MMS (*Mobile Marketing Syariah*) merupakan kantor cabang dari bank BTPN syariah, yang di tempatkan di desa-desa. *mms* maos berada di kecamatan maos, kabupaten cilacap. MMS ini mencakup 2 kecamatan yaitu kecamatan maos dan kecamatan adipala. di dalam mms ini terdapat banyak sekali nasabah yang merupakan ibu-ibu yang mempunyai usaha UMKM. dan kebanyakan usaha yang di jalankan masih terbilang cukup sederhana. untuk itu bank BTPN syariah bekerja sama dengan pihak mahasiswa untuk melakukan pendampingan kepada ibu-ibu nasabah bank BTPN syariah untuk melakukan pendampingan usaha dari nasabah, agar usaha nasabah bisa lebih berkembang. metode pelaksanaan kegiatan ini dengan melakukan pembinaan dan sosialisasi sesuai materi yang di dapatkan dari analisis assesmen nasabah dan nasabah akan di lakukan analisis SWOT untuk mengetahui endala yang di alami nasabah, Kemudian nasabah akan di dampingi melalui materi dan praktek. Tujuan kegiatan ini adalah nasabah mampu memahami dan mengimplementasikan langsung hasil dari yang di dapatkan selama pendampingan, sehingga ada perkembangan dari usaha nasabah.

**Kata Kunci:** pendamping, nasabah, UMKM

How to Cite: 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. doi: <https://doi.org/10.37478/mahajana.v5i2.4322>

## PENDAHULUAN

UMKM merupakan salah satu jenis wirausaha yang paling populer di kalangan Masyarakat. UMKM adalah salah satu sektor penting dalam mendukung penumbuhan ekonomi dalam suatu negara dengan kemampuan dalam penyerapan tenaga kerja terbesar di Indonesia (Sudaryanto & Hanim, 2002). UMKM merupakan sektor yang di gemari oleh banyak kalangan baik dari remaja sampai orang tua. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) juga mampu menghadapi tantangan globalisasi dengan meningkatkan inovasi produk dan layanan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan pasar secara global (Rahman & Fauziah, 2023). Oleh sebab itu, tidak sedikit orang yang meminjamkan modal ke Lembaga keuangan hanya untuk membangun usaha UMKM. namun banyak juga yang setelah mempunyai usaha akhirnya terhenti akibat hambatan dan kesulitan yang di hadapi oleh pelaku usaha dalam menjalankan usaha di bidang UMKM.

PT Bank BTPN Syariah Tbk merupakan perusahaan yang bergerak bidang keuangan syariah. Perusahaan ini menjadi satu-satunya bank di Indonesia yang berfokus untuk

mengumpulkan dana dari keluarga golongan sejahtera dan menyalurkannya kembali kepada keluarga prasejahtera melalui tepat pembiayaan syariah (Anggoro & Pertiwi, 2023). Salah satu syarat menjadi nasabah bank BTPN syariah itu nasabah harus mempunyai usaha ataupun hendak mempunyai usaha, yang nantinya nasabah akan di beri pembiayaan dari bank BTPN syariah untuk membuat dan mengelola usahanya. Nasabah bank BTPN syariah ini umumnya adalah Masyarakat prasejahtera yang biasa hidup di lingkungan desa jauh akan Pendidikan yang memadai, bahkan dari analisis swot yang di lakukan penulis rata-rata Pendidikan nasabah hanya sampai lulus sd. Dan usia nasabah diantara 20-60 tahun. Kondisi ini tentu sangat menyulitkan nasabah dalam mengelola usaha denan benar, di samping pengetahuan tentang usaha nasabah yang masih sangat minim dan di tambah adanya setoran uang yang harus di penuhi oleh nasabah dalam dua minggu sekali, yang tentu menyebabkan banyaknya frustrasi dari nasabah bahkan nasabah bisa sampai menunggak. Nasabah bank BTPN syariah hanya bisa memanfaatkan pengalaman yang ada dan tiruan untuk melakukan usaha, sehingga dalam menjalankan usaha masih sangat tradisional.

Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal (Adawiyah, 2013). Untuk itu pihak bank BTPN syariah bekerjasama dengan pihak universitas dengan menciptakan program pemberdayaan nasabah untuk melakukan pendampingan terhadap usaha nasabah. Fasilitator pendamping merupakan pemberian pendampingan langsung kepada ibu-ibu pelaku UMKM dalam peningkatan pengetahuan dan keterampilan secara terukur dan berkelanjutan (Yudho Anggoro & Kartika Pertiwi, 2023). Dengan di adakan program ini di harapkan nantinya nasabah dari bank BTPN syariah mendapatkan bimbingan dan pelatihan dari fasilitator pendamping sehingga nasabah dapat menambah pengetahuan dalam berwirausaha dan mampu mengembangkan usahanya agar lebih berkembang. Salah satu alternatif dalam meningkatkan produktivitas UMKM adalah dengan melakukan modernisasi sistem usaha dan perangkat kebijakannya yang sistemik sehingga akan memberikan dampak yang lebih luas lagi dalam meningkatkan daya saing daerah (Kusuma, Fitria, & Dewi, 2021).

Pendampingan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh kelompok sosial dengan melakukan pengarahan, pengajaran maupun pembinaan dalam kelompok serta dapat mengendalikan dan mengontrol individu yang didampingi (Ningtyas & Farida, 2024). Pendampingan adalah kegiatan dalam pemberdayaan masyarakat dengan menempatkan tenaga pendamping yang berperan sebagai fasilitator, komunikator, dan dinamisator. Pendampingan ini merupakan kegiatan interaktif antara para fasilitator dan nasabah sebagai pelaku usaha, dalam kegiatan interaktif ini nasabah harus berinteraksi secara aktif agar nantinya fasilitator mampu menganalisis dan memahami kendala yang di alami nasabah, sehingga materi dan praktek yang di sampaikan sesuai dengan kebutuhan nasabah. peran pendamping ini merupakan sebagai mentor bagi pelaku UMKM guna memberi Solusi bagi permasalahan yang dihadapi pelaku usaha, khususnya dalam hal ini adalah nasabah bank BTPN syarah. Peran Fasilitator Pendamping di BTPN Syariah memiliki tugas atau aktivitas yang dilakukan untuk menjadi penghubung nasabah BTPN Syariah agar memiliki perkembangan usahanya (Rahman & Fauziah, 2023).

Dengan menggunakan analisis SWOT dan pembekalan yang di lakukan di sebelum proses pendampingan berlangsung program ini akan memperoleh Solusi yang tepat bagi nasabah untuk mengembangkan usaha UMKM. Dan Ketika fasilitator pendamping mengalami kendala terkait teknis, proses pendampingan, maupun jawaban atas pertanyaan yang di ajukan oleh nasabah yang tidak di ketahui oleh fasilitator pendamping, maka fasilitator melakukan mentoring/evaluasi terhadap kendala yang ada dengan para mentornya, sehingga proses pendampingan ini bisa berjalan dengan lancar. Mobile marketing syariah (mms) maos yang berada di kecamatan maos merupakan kantor cabang dari bank BTPN syariah yang berada di wilayah kecamatan, mms maos ini mencakup wilayah kecamatan maos dan kecamatan adipala. kecamatan maosi meliputi 10 desa di antaranya desa karangkemiri, desa karangreja, desa klapagada, desa karangrena, desa maos kidul, desa maos lor, desa kalijaran, desa mernek, desa panisihan, desa glempang (Cilacap, 2022). kecamatan adipala meliputi desa doplang, desa

kalukidi, desa karangsari, desa penggalang, desa adipala, desa adireja kulon, desa adiraje wetan, desa adira, desa welahan wetan, desa glempangpasir, desa pedasong, desa karangbenda, desa karanganyar, desa buntom, desa wlahar, desa gombolharjo (Isnaini, 2023). Nasabah yang berada di kecamatan Maos dan Adipala berprofesi sebagai pelaku usaha UMKM karena sudah di beri pembiayaan dari bank BTPN. Sebagian besar nasabah dalam mengelola usaha UMKM masih belum maksimal dan masih sangat tradisional, nasabah masih menjalankan usaha UMKM hanya seadanya saja, belum memperhatikan indikator berwirausaha. Sehingga perlu adanya peran fasilitator pendamping dalam mengembangkan usaha UMKM nasabah bank BTPN syariah di MMS Maos.

## **METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan ini menggunakan metode kualitatif dengan pelaksanaan pembinaan dan pelatihan. Penelitian kualitatif sebagai penelitian yang dimaksudkan untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya pelaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskriptif dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah (Lexy, 2002). Metode kuantitatif mengasumsikan pengetahuan adalah "out there" maka pengetahuan itu untuk ditemukan, ada realitas yang dapat diketahui secara fisik oleh peneliti yang terlatih (Firmansyah, Masrun, & Yudha S, 2021). Pengumpulan data pada kegiatan ini dengan menggunakan hasil wawancara dan melakukan analisis SWOT. Menurut Herdiansyah wawancara adalah sebuah proses interaksi komunikasi yang dilakukan oleh setidaknya dua orang, atas dasar ketersediaan dan dalam setting alamiah, dimana arah pembicaraan mengacu kepada tujuan yang telah ditetapkan dengan mengedepankan trust sebagai landasan utama dalam proses memahami (Kumalasari, 2016). Menurut Jogiyanto SWOT digunakan untuk menilai kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan dari sumber-sumber daya yang dimiliki perusahaan dan kesempatan-kesempatan eksternal dan tantangan-tantangan yang dihadapi (Mashuri & Nurjannah, 2020). Dari analisis SWOT ini yang nantinya akan di gunakan sebagai data acuan untuk melakukan pendampingan. Kegiatan magang dan studi independen bersertifikat (MSIB) yang bermitra di PT BTPN syariah Tbk. memiliki beberapa tahapan dalam prosesnya yaitu:

### **1) Tahapan persiapan**

Fasilitator melakukan persiapan dengan melakukan pembekalan yang di adakan oleh bank BTPN syariah guna mengetahui teknis pelaksanaan pendampingan yang benar. Pihak dari penyelenggara juga menjelaskan secara detail terkait kegiatan pendampingan mulai dari teknis di lapangan sampai tools yang di pakai fasilitator untuk melakukan pendampingan.

### **2) Tahap pelaksanaan**

Pada tahap pelaksanaan fasilitator melakukan pendampingan langsung kepada nasabah bank BTPN syariah sebagai pelaku usaha UMKM. Pendampingan di lakukan 4 kali pertemuan, diantaranya:

- a. Pada pertemuan pertama fasilitator melakukan perkenalan kepada nasabah sebagai pelaku usaha UMKM, dan melakukan asesmen nasabah sekaligus melakukan analisis SWOT untuk mengukur sejauh mana nasabah dalam mengelola usahanya dan untuk menentukan materi mana yang sesuai untuk di lakukan pendampingan kepada nasabah.
- b. Pada pertemuan kedua fasilitator menyampaikan materi yang di dapatkan dari asesmen nasabah yang di lakukan pada pertemuan pertama. Mahasiswa melakukan penyampaian materi yang ada di web yang di sediakan dari bank BTPN syariah.
- c. Pada pertemuan ketiga fasilitator mendampingi nasabah untuk melakukan praktek yang sesuai dari materi yang di dapat.
- d. Pada pertemuan keempat fasilitator melakukan penutupan pendampingan dan berpamitan kepada nasabah.

### **3) Tahap evaluasi**

Pada tahap ini fasilitator melakukan evaluasi dalam kegiatan mentoring kepada para mentor yang di sediakan dari bank BTPN syariah untuk mengukur sejauh mana kegiatan pendampingan ini, dan mencari Solusi apabila terjadi kendala dalam pendampingan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan yang dilakukan ini berada di MMS maos, lebih tepatnya di kecamatan maos, di sini terdapat kantor anak cabang dari bank btpn syariah yang berlokasi di jl. Kautaman no.16 rt/rw 02/03, kelurahan klapagada, kecamatan maos, kabupaten cilacap, yang di beri nama *mobile marketing syariah* (mms) maos. Tugas dari MMS maos ini adalah menyalurkan dana dan pembiayaan kepada para nasabah. Bank BTPN syariah merupakan salah satu mitra dari program kementerian Pendidikan dan budaya (kemendikbud) di program magang dan studi independent bersertifikat (MSIB) dengan salah satu lowongannya adalah sebagai fasilitator pendamping. Pada lowongan ini bank BTPN syariah berkolaborasi dengan para mahasiswa untuk menjadi fasilitator pendamping bagi para nasabah. Pada umumnya nasabah bank BTPN syariah ini merupakan pelaku usaha UMKM, jenis usahanya juga berbeda-beda di antaranya warung klontongan, warung sembako, warung makanan, jualan keliling dan lain-lain. Namun, dalam pelaksanaan usahanya nasabah kurang mampu menjalankan dengan maksimal, karna nasabah ini hanya mengandalkan lingkungan sekitar, tidak di bekali dengan pengetahuan ilmu berwirausaha yang mencukupi, sehingga usaha yang di lakukan oleh nasabah itu tidak mengalami perkembangan, bahkan ada nasabah yang berhenti dikarnakan sudah tidak mampu lagi melakukan usaha UMKM. Konsep pendampingan usaha pada dasarnya hadir bukan untuk menjadi problem solver melainkan sebagai sarana interaktif untuk memberdayakan masyarakat miskin atau pelaku usaha dengan harapan pelaku usaha dapat meningkatkan skill yang dimiliki dan menggunakan segenap potensi sehingga mampu meningkatkan taraf hidup (Kamil, 2020).

Upaya-upaya pemberdayaan UMKM yang berorientasi pada peningkatan kapasitas produksi dan peningkatan kapabilitas sumber daya manusia melalui pelatihan, pendampingan permodalan, dan dukungan teknologi, dalam jangka menengah dan panjang, berpotensi membawa perubahan status skala usaha dari mikro menjadi kecil, kecil menjadi menengah, bahkan menengah menjadi lebih besar (Nursini, 2020). Kegiatan ini berlangsung selama 5 bulan yang, dengan rincian 1 bulan untuk persiapan dan pembuatan laporan dan 4 bulan untuk melakukan pendampingan. pada pendampingan ini juga dilakukan dalam beberapa tahapan yaitu persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi.

### 1) Tahapan persiapan

Pada tahapan ini fasilitator melakukan persiapan dengan mengikuti pembekalan yang di lakukan oleh bank BTPN syariah. Pada pembekalan disampaikan semua informasi tentang tata cara melakukan pendampingan dan para fasilitator juga melakukan pelatihan dari program ini, mulai dari bagaimana nantinya fasilitator pendamping ini menganalisis SWOT nasabah, kemudian mengasasmen nasabah dan di latih menggunakan tols yang sudah di disiapkan dari bank BTPN syariah dalam melakukan pendampingan kemudian menyampaikan materi sampai melakukan praktek. Sehingga fasilitator mampu memahami teknis dari pendampingan usaha nasabah sehingga pendampingan dapat di laksanakan dengan tepat, Pembekalan ini di lakukan secar online.



Gambar 1. Gambar proses pembekalan dari bank BTPN syariah

Pada tahap persiapan ini juga para fasilitator di perkenalkan kepada para mentor yang akan ikut mendampingi fasilitator jika dalam proses pendampingan kepada nasabah terjadi kendala. Dalam tahapan ini juga mahasiswa melakukan kunjungan pertama kepada pihak MMS untuk melakukan perkenalan dan meminta bantuan mengenai Alamat nasabah yang akan di damping. Di MMS mahasiswa akan bertemu dengan bussines menejer (BM) dan community officer (CO) mereka yang akan menfasiiitasi bagi para fasilitator pendamping dalam melakukan pendampingan.

## 2) Tahapan pelaksanaan

Pada tahapan ini fasilitator pendamping melakukan pendampingan langsung kerumah nasabah dengan meminta Alamat nasabah pada pihak MMS. Kegiatan ini di lakukan secara tatap muka sehingga para fasilitator bisa melihat langsung proses dari usaha nasabah bank BTPN syariah. Kegiatan ini di lakukan selama 4 kali pertemuan kepada nasabah. dalam 4 kali pertemuan ini, nasabah mendapatkan kegiatan yang berbeda – beda sesuai metode pelaksanaan yang telah di susun.

**Pertemuan pertama** fasilitator melakukan perkenalan kepada nasabah dan membicarakan maksud tujuan fasilitator dalam kegiatan ini. Setelah di anggap perkenalan cukup fasilitator mulai menganalisis usaha nasabah dengan meggunakan analisis SWOT untuk mengukur sejauh mana nasabah melakukan usaha ini. Setelah di lakukan analisis SWOT fasilitator mengasasmen



**Gambar 1.** Gambar dokumentasi pertemuan pertama

nasabah yang tujuannya nasabah ini mendapatkan materi dan praktek yang sesuai dengan kebutuhan nasabah sebagai pelaku usaha UMKM. Dari sinilah bentuk interaktif nasabah kepada para fasilitator itu terjadi, nasabah akan menceritakan mengenai kendala-kendala yang di alaminya. mahasiswa juga melihat sekeliling tempat usaha nasabah sebagai bentuk analisis tempat usaha nasabah. Setelah proses analisis selesai mahasiswa membuat jadwal kepada nasabah untuk pertemuan selanjutnya.

**Pertemuan ke dua** mahasiswa menyampaikan materi kepada nasabah. Kinerja nyata yang dihadapi oleh sebagian besar usaha terutama mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia yang paling menonjol adalah rendahnya tingkat produktivitas, rendahnya nilai tambah, dan rendahnya kualitas produk (Trihudiyatmanto, 2019). Dari hasil analisis SWOT yang dilakukan pada saat pertemuan pertama, rata-rata Pendidikan nasabah hanya lulusan sd dengan rentan usia 20-60 tahun. dari kondisi ini para nasabah sangat di perlukan ilmu pengetahuan tentang berwirausaha yang benar. Karna selama ini nasabah menjalankan usaha masih sangat tradisional dan tidak meperhatikan indkator berwirausaha. Dengan mengandalkan lingkungan sekitar dan tuntutan ekonomi nasabah dengan kuat menjalankan usahanya, walaupun dengan keterbatasan yang ada, nasabah masih tetap bertahan dengan usahanya. para pelaku UMKM perlu meningkatkan inovasi dan menggunakan strategi khusus serta dinamis untuk beradaptasi dengan perubahan yang terjadi agar kegiatan pemasaran dan promosi dapat terus berlangsung

(Teece, 2018). pemberian materi ini sebagai bentuk kegiatan pengajaran kepada para pelaku UMKM untuk menentukan strategi yang tepat dalam mengelola usahanya.

Materi ini di dapatkan setelah fasilitator pendamping melakukan asmsen kepada nasabah sehingga materi yang di berikan cocok untuk usaha nasabah. Fasilitator menyampaikan materi ini sebagai gambaran umum untuk nasabah dalam menjalankan usahanya. Penyampaian materi dilakukan dengan menggunakan power point yang sudah di sediakan oleh pihak bank BTPN syariah. Dalam penyampaian materi fasilitator menggunakan Bahasa yang mudah di pahami dan bisa membuat nasabah merasa nyaman agar materi yang di sampaikan benar-benar bisa memahami nasabah dari isi materi tersebut. Di dalam penyampaian materi juga fasilitator pendamping juga mencontohkan isi materi dengan jenis usaha yang sudah maju. Setelah penyampaian materi selesai fasilitator mengajak nasabah untuk berdiskusi mengenai masalah-masalah yang di hadapi, kemudian fasilitator memberikan Solusi untuk masalah tersebut. Penyampaian materi yang di sampaikan oleh fasilitator ini bertujuan untuk menambah pengetahuan nasabah dalam mengelola usaha, sehingga nasabah dalam menjalankan usahanya bisa memenuhi indikator dari berwirausaha, dan Ketika nasabah sudah memenuhi indikator dalam berusaha sudah tentu usaha nasabah akan berkembang.



**Gambar 2.** Gambar dokumentasi pemberian materi

**Pada pertemuan ketiga** fasilitator mendampingi nasabah untuk melakukan praktek dari materi yang di dapatkan pada pertemuan kedua. Setelah nasabah mendapatkan materi yang sesuai, untuk mempertajam pengetahuan nasabah maka fasilitator mengadakan agenda praktek dari materi yang di dapatkan dari pertemuan sebelumnya. Karna, untuk meningkatkan ruang lingkup penjualan, pendamping disini juga menyarankan dengan membuat stiker promosi yang dimana hal ini dapat membantu penjual dalam mengenalkan produknya (Amanda & Ridho, 2023). Praktek ini bertujuan untuk dapat memahami materi yang telah di dampingi oleh fasilitator dan untuk membiasakan nasabah setelah pendampingan berakhir nasabah untuk bisa mandiri melakukan usaha sesuai dengan pendampingan yang telah di jalankan. Praktek ini di sesuaikan dengan materi yang di dapatkan apabila nasabah mendapatkan materi identitas usaha nasabah akan di dampingi membuat nama usaha dengan membuat bener usaha atau membuat logo dari produk nasabah, dan jika nasabah mendapatkan materi tentang promosi di media sosial maka nasabah akan di bimbing dalam mengelola akun media sosial nasabah yang di gunakan untuk melakukan usaha dan mengolah kata dalam melakukan promosi di whatsapp ataupun media sosial yang lain, ataupun nasabah akan di bimbing membuat pamflet usaha. Di dalam praktek ini juga nasabah di ajarkan tentang menggunakan aplikasi tambahan seperti canva untuk membuat berbagai macam logo, bener, dan falyer promosi untuk usaha nasabah.



**Gambar 3.** Gambar dokumentasi praktek materi pendampingan

**Pertemuan ke empat** mahasiswa melakukan penutupan dan mahasiswa berpamitan kepada nasabah. ini merupakan kegiatan terakhir yang di lakukan fasilitator kepada nasabah. Setelah kegiatan ini di rasa cukup dan nasabah sudah bisa memahami materi, bisa mempraktekan dan bisa mengimplementasikan dari kegiatan pendampingan yang di lakukan, maka fasilitator pendampingan melakukan penutupan pendampingan dan memberikan hasil praktek dari nasabah yang dilakukan pada pertemuan ketiga sebagai bentuk implementasi dari kegiatan pendampingan selama 3x pertemuan. Hasil praktek yang di berikan juga sebagai bentuk mendorong usaha nasabah, Contohnya nasabah di berikan bener usaha sebagi bentuk identitas dari usaha nasabah dan betuk promosi dari usaha nasabah untuk semakin di kenal di lingkungan sekiar, ada juga yang di berikan tempelan logo untuk produk nasabah dengan tujuan orang bisa mengenal produk dari nasabah. Pada pertemuan ini juga fasilitator pendamping berpamitan kepada nasabah dengan tetap memotifasi dan menyemangati nasabah agar terus bisa mengembangkan usahanya.



**Gambar 4.** Gambar dokumentasi pemberian hasil praktek dan penutupan

### 3) Tahapan evaluasi

Proses evaluasi adalah untuk mencoba menyesuaikan data objektif dari awal hingga akhir pelaksanaan program sebagai dasar penilaian terhadap tujuan program (Hasdiana, 2018). Pada tahap ini fasilitator melakukan evaluasi dengan menggunakan metode mentoring kepada para

mentor yang sudah di sediakan oleh pihak bank BTPN syariah. Mentoring merupakan suatu hubungan interpersonal dalam bentuk kepedulian dan dukungan antara seorang yang berpengalaman dan berpengetahuan luas dengan seorang yang kurang berpengalaman ataupun yang pengetahuannya masih sedikit (Nikodemus Thomas, 2015). Para fasilitator pendamping akan mendapatkan Solusi dan motivasi dari mentor dalam menjalankan pendampingan ini, serta mentor juga sebagai pihak penghubung antara fasilitator pendamping dengan pihak bank BTPN syariah pusat. Tujuannya untuk mengetahui keberjalanan pendampingan yang di lakukan oleh para fasilitator, dan untuk mencari Solusi terkait kendala yang di alami oleh fasilitator pada saat melakukan pendampingan. Tahap evaluasi ini di lakukan setiap para pendamping mengalami kendala. Tahapan evaluasi ini menggunakan system online.

#### 4) Before dan after dari pendampingan

Sering terjadi semangat nasabah menjadi berkurang dikarenakan frustrasi dan ketidakmampuan dalam mengelola usaha dengan benar. Akan tetapi jika mereka memiliki mentor yang menaruh perhatian dan minat pada perkembangan pada usaha yang di jalankan, para nasabah akan menjadi kembali antusias dan bisa bertahan atau bahkan bisa mengembangkan usahanya. Peningkatan produktivitas pada UMKM akan berdampak pada perbaikan kesejahteraan rakyat, kondisi ini dikarenakan UMKM adalah sektor banyak orang mencari sumber kehidupan (Supriyanto, 2023).

Hasil dari kegiatan pendampingan ini merupakan nasabah sebagai pelaku usaha UMKM dapat mengimplementasikan apa yang sudah di dapatkan dari program pendampingan. Dengan tersampainya materi dan proses praktek secara maksimal nasabah mampu mengembangkan usahanya. Sebagai contoh yang semulanya nasabah belum mempunyai identitas usaha setelah di lakukan pendampingan nasabah sudah mempunyai identitas usaha. Hal ini di buktikan dari hasil implementasian langsung oleh nasabah berupa pemahaman dari materi yang disampaikan, kemudian nasabah bisa melakukan praktek dengan sendirinya dan adanya perubahan terhadap usaha nasabah. Dengan begitu program pendampingan ini juga dapat menjawab permasalahan yang ada di usaha nasabah. Pendampingan ini juga mendapatkan nilai positif bagi para pelaku usaha nasabah bank BTPN syariah selain mendapatkan jawaban tentang permasalahan di usahanya, nasabah juga mendapatkan praktek secara langsung, sehingga nasabah benar – benar bisa memahami isi pendampingan, dan mampu menjalankan usahanya sendiri setelah program pendampingan ini selesai.

Nasabah juga akan mendapatkan paket untuk mengembangkan usahanya, sebagai contoh nasabah akan mendapatkan bener sebagai bentuk promosi secara tradisional dari usaha nasabah, ada juga nasabah yang di berikan logo yang di tempelkan ke produk nasabah sebagai bentuk pengenalan produk dari nasabah agar semakin di kenal di Masyarakat, dan yang lainnya menyesuaikan materi dan praktek yang di dapatkan oleh nasabah.



Gambar 5. Gambar dokumentasi before pendampingan





**Gambar 6.** Gambar after dari pendampingan

## SIMPULAN DAN TINDAK LANJUT

Fasilitator pendamping bukan hanya sebagai teman bagi para ibu nasabah bank BTPN syariah, melainkan juga bisa sebagai mentor bagi para nasabah pelaku usaha UMKM dalam menjalankan usahanya. Nasabah bisa berkonsultasi terkait kendala yang di alami kemudian akan di carikan solusinya oleh fasilitator pendamping, dan nasabah kan di berikan materi serta praktek dalam pelaksanaan pendampingan ini. Program pendampingan ini berpengaruh terhadap perkembangan usaha UMKM yang di jalankan oleh nasabah, ini di buktikan dengan implementasi langsung dari nasabah setelah melakukan program pendampingan. Program pendampingan ini juga bisa membantu memberdayakan nasabah sebagai pelaku usaha UMKM, yang awalnya nasabah belum mengerti tentang menjalankan usaha dengan benar setelah di adakan pendampingan ini nasabah mampu mengelola usaha agar lebih berkembang. Para nasabah juga akan semakin sadar akan pentingnya mengembangkan usaha agar pendapatan yang di dihasilkan juga bertambah. Pendampingan ini juga memberikan alat untuk nasabah melakukan promosi baik lewat secara tradisional maupun dengan menggunakan media sosial.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adawiyah, W. R. (2013, November). Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM): Studi di Kabupaten Banyumas. In *Proceeding of International Conference Sustainable Competitive Advantage* (Vol. 1, No. 1).
- Amanda, A., & Ridho, W. F. (2023). Peran Pendamping Pada Pentingnya Strategi Pemasaran UMKM Nasabah BTPN Syariah. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Indonesia*, 2(3), 86–92. <https://doi.org/10.55542/jppmi.v2i3.694>
- Anggoro, B. Y., & Pertiwi, T. K. (2023). Peran Pendamping Untuk Memperluas Akses Pasar Nasabah BTPN Syariah Yang Berprofesi Sebagai Pelaku UMKM. *KARYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 197-201. Retrieved from [https://jurnalkip.samawa-university.ac.id/KARYA\\_JPM/article/view/327](https://jurnalkip.samawa-university.ac.id/KARYA_JPM/article/view/327)
- Cilacap, B. P. S. K. (2022). *Kecamatan Maos Dalam Angka 2021*. Cilacap: Badan Pusat Statistik
- Firmansyah, M., Masrun, M., & Yudha S, I. D. K. (2021). Esensi Perbedaan Metode Kualitatif Dan Kuantitatif. *Elastisitas - Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 3(2), 156–159. <https://doi.org/10.29303/e-jep.v3i2.46>
- Hasdiana, U. (2018). Analisis struktur ko-dispersi indikator terkait kesehatan, pusat kesadaran subjek, dan lansia yang tinggal di rumah. *Analytical Biochemistry*, 11(1), 1–5.
- Isnaini, I. (2023). *Kecamatan Adipala dalam Angka Adipala Subdistrict In Figures 2023*. Cilacap: Badan Pusat Statistik
- Kamil, M. (2020). *Model pendidikan dan pelatihan*. Bandung: Alfabeta
- Kumalasari, N. A. (2016). PERENCANAAN STRATEGI PROMOSI MELALUI ANALISIS SWOT PADA BISNIS DELICY. *Jurnal Performa: Jurnal Manajemen Dan Start-up Bisnis*, 1(2), 225–234.

- <https://doi.org/10.37715/jp.v1i2.145>
- Kusuma, I. L., Fitria, T. N., & Dewi, M. W. (2021). Pelatihan kewirausahaan sebagai peluang bisnis untuk generasi milenial di Soloraya selama masa pandemi COVID-19. *Budimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 315-321. DOI: <http://dx.doi.org/10.29040/budimas.v3i2.2450>
- Lexy, J. M. (2002). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mashuri, M., & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97-112. <https://doi.org/10.46367/jps.v1i1.205>
- Nikodemus Thomas, M. (2015). Peran Dimensi Mentoring Sumber Daya Manusia. *Humaniora*, 6(4), 444-452. Retrieved from <https://journal.binus.ac.id/index.php/Humaniora/article/download/3373/2752>
- Ningtyas, A. K., & Farida, S. N. (2024). Peranan Fasilitator Pendamping Untuk Meningkatkan Pendapatan Dan Skill Nasabah Btpn Syariah Kec. Wiyung Dalam Berwirausaha. *Jurnal Akuntan Publik*, 2(1), 148-155. <https://doi.org/10.59581/jap-widyakarya.v2i1.2481>
- Nursini, N. (2020). Micro, small, and medium enterprises (MSMEs) and poverty reduction: empirical evidence from Indonesia. *Development Studies Research*, 7(1), 153-166. <https://doi.org/10.1080/21665095.2020.1823238>
- 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. Retrieved from [https://jurnalfkip.samawa-university.ac.id/KARYA\\_JPM/article/view/321](https://jurnalfkip.samawa-university.ac.id/KARYA_JPM/article/view/321)
- Sudaryanto, S., & Hanim, A. (2002). Evaluasi kesiapan UKM menyongsong pasar bebas ASEAN (AFTA): Analisis perspektif dan tinjauan teoritis. *Jurnal Ekonomi Akuntansi Manajemen*, 1(2).
- Supriyanto, A. (2023). Peran Nilai-Nilai Islami Dalam Kewirausahaan Untuk Menunjang Sebuah Kinerja Bisnis. *El-Hekam*, 7(1), 69-82. DOI: <http://dx.doi.org/10.31958/jeh.v7i1.6515>
- Teece, D. J. (2018). Business models and dynamic capabilities. *Long Range Planning*, 51(1), 40-49. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2017.06.007>
- Trihudyatmanto, M. (2019). Membangun minat berwirausaha mahasiswa dengan pengaruh faktor e-commerce, pengetahuan kewirausahaan dan gender. *Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNSIQ*, 6(2), 93-103. DOI: 10.32699/ppkm.v6i2.678