



## **PEMBERDAYAAN NASABAH BTPN SYARIAH MELALUI PROGRAM BESTEE UNTUK MENDORONG UMKM NASABAH MENJADI LEBIH MAJU**

**Isma' Arifatul Rahma Putri<sup>1</sup>, Rina Agustina<sup>2</sup>, Prasmita Dian Wijayati<sup>3\*</sup>**

<sup>1,2,3</sup>Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

\*E-mail: [prasmita.dian.agribis@upnjatim.ac.id](mailto:prasmita.dian.agribis@upnjatim.ac.id)

### **ABSTRAK**

UMKM merupakan motor penggerak perekonomian Indonesia. BTPN Syariah memiliki program untuk mendukung nasabah pra sejahtera melalui program sahabat daya yang lebih dikenal sebagai program Bestee. BTPN Syariah menawarkan cara untuk meningkatkan keberhasilan nasabah UMKM dengan mendukung program melalui pelatihan dan pembinaan rutin dalam literasi keuangan, bisnis, dan kesejahteraan. Dalam upaya pengembangan UMKM, mahasiswa magang bersama masyarakat Kecamatan Banjarejo dan Kecamatan Soko telah melaksanakan program bestee. Masyarakat prasejahtera produktif pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan penggerak dan faktor penyumbang terbesar bagi pertumbuhan ekonomi Indonesia. Namun, UMKM ini kerap kali mengalami kesulitan dalam mengakses pasar dan memperoleh pengetahuan, hal inilah yang melatarbelakangi PT Bank BTPN Syariah Tbk untuk mendirikan program fasilitator pendamping dan penggerak pasar daya *access to knowledge remote site/pedesaan* oleh PT Bank BTPN Syariah Tbk. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan dan menjelaskan fenomena pemberdayaan UMKM nasabah BTPN Syariah. Hasil dari pendampingan yang dilakukan oleh fasilitator pendamping dan penggerak pasar daya selama magang, diantaranya peran fasilitator pendamping yaitu mendampingi nasabah dalam pemberian materi identitas usaha, promosi, diversifikasi usaha, excellent service, dan perizinan. Sedangkan, peran penggerak pasar daya yaitu mendampingi nasabah dalam mengkurasi produk dan membantu akses pasar nasabah memiliki jangkauan lebih luas. Dalam kegiatan pendampingan, fasilitator pendamping berhasil mendampingi 23 nasabah selama 4 sesi. Sedangkan, Penggerak Pasar Daya (PPD) telah mendampingi nasabah untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan telah mengkurasi 90 produk nasabah.

**Kata kunci:** Pendampingan UMKM; Sahabat Daya, BTPN Syariah

## **EMPOWERING BTPN SYARIAH CUSTOMERS THROUGH THE BESTEE PROGRAM TO ENCOURAGE CUSTOMERS' UMKM TO BECOME MORE ADVANCED**

### **ABSTRACT**

MSMEs are the driving force of the Indonesian economy. BTPN Syariah has a program to support underprivileged customers through the Sahabat Daya program, better known as the Bestee program. BTPN Syariah offers a way to increase the success of MSME customers by supporting programs through regular training and coaching in financial literacy, business and welfare. In an effort to develop MSMEs, student interns together with the people of Banjarejo District and Soko District have implemented a bestee program. Productive underprivileged communities with Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are the biggest driving force and contributing factor to Indonesia's economic growth. However, these MSMEs often experience difficulties in accessing markets and gaining knowledge, this is the background for PT Bank BTPN Syariah Tbk to establish an accompanying facilitator and remote site/rural access to knowledge power market driver program by PT Bank BTPN Syariah Tbk. The research method used is descriptive qualitative research which aims to describe and explain the phenomenon of empowering MSME customers of BTPN Syariah. The results of the assistance carried out by the accompanying facilitator and power market mobilizer during the internship include the role of the accompanying facilitator, namely accompanying customers in providing material for business identity, promotion, business diversification, excellent service and licensing. Meanwhile, the role of power market drivers is to accompany customers in curating products and helping customers access the market to have a wider reach. In mentoring activities, the accompanying facilitator succeeded in assisting 23 clients for 4 sessions. Meanwhile, Power Market Drive (PPD) has assisted customers in reaching a wider market and has curated 90 customer products.

**Keywords:** MSME Assistance; Friends of Daya; BTPN Syariah



## PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan usaha yang memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia baik dari segi produksi maupun usaha. UMKM merupakan singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Pada dasarnya, UMKM merupakan usaha atau bisnis yang dijalankan oleh perorangan, kelompok, usaha kecil, dan keluarga. Tujuan dari pendampingan tersebut adalah untuk mengembangkan ilmu dan keterampilan yang mendukung kegiatan UMKM sehingga dapat meningkatkan pendapatan keuangan nasabah. Usaha mikro, kecil, menengah, dan menengah memiliki potensi yang besar, namun pada kenyataannya usaha mikro, kecil, menengah, dan menengah masih banyak menghadapi permasalahan internal maupun eksternal. Indonesia sebagai negara berkembang UMKM dijadikan sebagai sektor utama perekonomian masyarakat, hal ini dilakukan agar dapat mendorong kemampuan kemandirian dalam perkembangan masyarakat khususnya dalam sektor ekonomi (Gramedia Blog, 2020). Rendahnya kualitas SDM dapat mempengaruhi banyak aspek bisnis, termasuk produktivitas, persaingan, dan keragaman produk yang tersedia. Masalah UKM adalah terletak pada pendidikan, dan solusinya adalah mengatasi keterbatasan modal dan sumber daya manusia yang berkualitas, untuk itu perlu diadakannya pendampingan yang berguna untuk menambah wawasan para ibu-ibu nasabah.

Program bestee merupakan program kemitraan antara pihak universitas, BTPN Syariah, dan MBKM yang mengajak para mahasiswa untuk melakukan pendampingan langsung kepada ibu-ibu pelaku UMKM (Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah) dalam peningkatan kapasitas pengetahuan dan keterampilan secara terukur dan berkelanjutan. Kegiatan pendampingan dari program bestee juga bertujuan agar UMKM mendapatkan pengetahuan dan akses pasar dengan lebih mudah. Menurut Pohan (2024), tujuan pendampingan ini agar nasabah memahami cara pengembangan usahanya secara efektif dan akurat, dengan pengajaran penggunaan teknologi tentang pentingnya identitas usaha dan pencatatan keuangan. Posisi yang disediakan pada program bestee antara lain yaitu fasilitator pendamping, penggerak pasar daya, area day specialist, social media officer yang ditugaskan di pedesaan (remote site). Adapun beberapa posisi di kantor pusat seperti social media coordinator, community empowerment officer, project & social media officer, content creator coordinator, admin platform, design & communication, serta content creator.

Fasilitator pendamping merupakan salah satu posisi magang yang tersedia di program bestee. Tugas yang dilakukan oleh fasilitator pendamping adalah mendampingi nasabah pelaku UMKM. Pendampingan dilakukan dalam 3-4 kali pertemuan pada setiap nasabah. Kunjungan pertama ke nasabah, fasilitator pendamping harus melakukan pengenalan, asesmen nasabah, asesmen modul, dan analisis SWOT. Lalu, kunjungan kedua fasilitator pendamping harus melakukan pengajaran materi dan review materi. Kunjungan ketiga, fasilitator pendamping harus melakukan praktek bersama nasabah sesuai materi yang telah diajarkan. Pada kunjungan terakhir, fasilitator melakukan kegiatan penutupan.

Dalam upaya pengembangan UMKM, nasabah diberikan materi dan praktek sesuai dengan kendala atau permasalahan yang dihadapi. Pemberian materi nasabah dapat berupa identitas usaha, promosi, diversifikasi usaha, perizinan, excellent service, perizinan, mitra materi tepat, serta food & beverage. Materi yang paling banyak diberikan kepada nasabah adalah materi identitas usaha. Identitas usaha termasuk komponen penting dalam meningkatkan perkembangan usaha. Selain itu, identitas usaha dapat menjadi bentuk branding UMKM agar lebih dikenal masyarakat (Santi dan Kusumasari, 2023).

Penggerak Pasar Daya adalah posisi magang yang disediakan untuk mendapatkan pengalaman seputar pembuatan dokumentasi kegiatan pemberdayaan, baik dalam bentuk foto, video, narasi; melakukan kurasi produk nasabah dan memberikan motivasi kepada ibu-ibu nasabah untuk senantiasa semangat menjalankan UMKM dan menciptakan inovasi-inovasi dari produk atau jasa yang dipasarkan. Sebagai seorang Penggerak Pasar Daya (PPD) yang kinerjanya berkaitan dengan dokumentasi serta editing konten, juga membawa dampak positif bagi nasabah melalui salah satu jobdesknya yaitu kurasi produk. Kurasi produk adalah menyeleksi/memilah serta mendokumentasikan usaha para nasabah PT BTPN Syariah Tbk sesuai dengan kriteria pasar daya dan akan di editing oleh tim daya dan dimana pasar daya ini membantu akses pasar nasabah yang menjadikan nasabah jangkauan pasarnya akan lebih luas.



Seorang Penggerak Pasar Daya (PPD) kegiatannya juga mendampingi fasilitator pendamping untuk mendokumentasikan, diantaranya membantu promosi melalui akun lapak daya dari BTPN Syariah, agar produk atau jasa dari UMKM ibu-ibu tersebut dapat lebih dikenal masyarakat luas. Jobdesk ini juga memberikan pendampingan atau kiat-kiat bagaimana strategi pemasaran produk UMKM dengan baik dan benar. Kami juga memberikan solusi mengenai bagaimana proses pengemasan produk, tata cara berjualan secara online dan juga tata cara berjualan Pre-order.

Program pendampingan ini juga bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman ibu-ibu pelaku UMKM agar mampu bersaing dengan usaha sejenis, lebih besar, dan lebih maju. Dengan meningkatkan kemampuan operasionalnya, kami berharap dapat meningkatkan kesehatan masyarakat dan memberikan dampak langsung pada kemakmuran dan kesejahteraan Indonesia. Minimnya pendidikan teknis menjadi kendala bagi ibu-ibu pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah, sehingga tujuan usaha masih berorientasi pada pendapatan dan belum mengarah pada keunggulan kompetitif.

## **METODE**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah rancangan penelitian kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan dan menjelaskan fenomena pemberdayaan UMKM nasabah BTPN Syariah. Sampel penelitian ini adalah masyarakat Kecamatan Banjarejo dan Kecamatan Soko yang terlibat dalam nasabah BTPN Syariah.

Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan masyarakat Kecamatan Banjarejo dan Kecamatan Soko yang terlibat dalam nasabah BTPN Syariah, serta observasi lapangan terhadap kegiatan UMKM yang dilakukan. Instrumen penelitian ini terdiri dari kuesioner yang digunakan untuk mengumpulkan data tentang usaha UMKM yang dijalankan. Wawancara juga digunakan untuk mendapatkan informasi lebih lanjut tentang kendala dan kondisi tentang UMKM yang dijalankan nasabah.

Data dianalisis menggunakan analisis kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan dan menjelaskan fenomena pemberdayaan UMKM nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Banjarejo dan Kecamatan Soko. Data divalidasi melalui verifikasi data yang dilakukan oleh tim peneliti untuk memastikan keakuratan dan keandalan data yang dikumpulkan. Penelitian ini dilakukan dengan etika penelitian yang sesuai dengan standar etika penelitian yang berlaku, termasuk memperoleh persetujuan dari pihak-pihak terkait dan memastikan privasi dan keamanan data yang dikumpulkan. Dengan demikian, metode penelitian ini dirancang untuk mengumpulkan data yang akurat dan reliabel tentang pemberdayaan UMKM nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Banjarejo dan Kecamatan Soko, serta untuk menjelaskan bagaimana program tersebut membantu meningkatkan usaha UMKM nasabah menjadi lebih maju.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelaksanaan kegiatan pemberdayaan berlangsung selama kurang lebih 4 bulan. Dalam kegiatan pendampingan, fasilitator berhasil mendampingi 23 nasabah selama 4 sesi. UMKM yang dijalankan nasabah pun beragam mulai dari kegiatan produksi hingga reseller. Materi yang banyak disampaikan yaitu terkait identitas usaha seperti merek, tagline dan informasi produk, serta daftar harga. Berikut merupakan kegiatan pendampingan yang dilakukan oleh fasilitator pendamping.

### **1. Pertemuan Pertama**

Pada pertemuan pertama, fasilitator pendamping melakukan perkenalan nasabah, asesmen nasabah, asesmen modul rekomendasi dan analisis SWOT usaha nasabah. Perkenalan nasabah bertujuan agar fasilitator dapat membangun komunikasi yang baik dengan nasabah. Asesmen nasabah adalah kegiatan mengumpulkan informasi mengenai nasabah seputar data diri, profil usaha, kondisi usaha, keuangan, dan pengetahuan nasabah mengenai teknologi. Sedangkan, asesmen modul rekomendasi yaitu kegiatan penentuan modul yang cocok diterapkan bagi usaha nasabah dengan cara mengamati usaha nasabah dan menyesuaikan dengan yang tersedia. Asesmen modul ini dilakukan dengan cara pengamatan pada usaha yang dijalankan nasabah terkait identitas usaha, promosi digital yang dilakukan, dan lainnya.



2. Pertemuan Kedua

Pertemuan kedua, fasilitator pendamping melakukan pengajaran materi dari modul rekomendasi yang telah ditetapkan untuk nasabah. Setelah itu, fasilitator harus mengulas ulang materi yang telah diajarkan pada nasabah agar dapat diketahui tingkat pemahaman nasabah atas materi yang diajarkan



3. Pertemuan Ketiga

Pertemuan ketiga, fasilitator pendamping bersama nasabah melakukan praktek sesuai materi yang diajarkan sebelumnya. Jika nasabah mendapat materi identitas usaha maka melakukan praktek pembuatan banner melalui aplikasi canva.



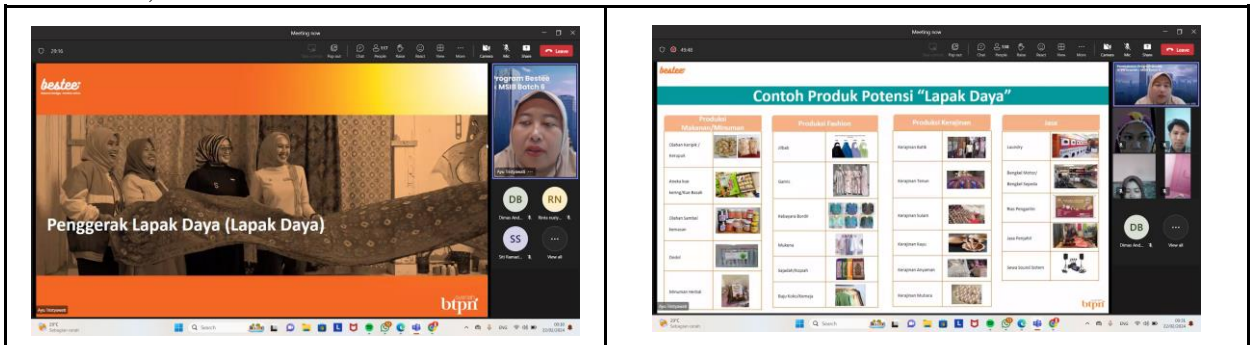
#### 4. Pertemuan Keempat

Pertemuan keempat, fasilitator pendamping melakukan pengisian survei, pemberian banner jika ada, dan berpamitan nasabah. Pengisian survei ini dilakukan untuk mengetahui perkembangan usaha nasabah setelah terjadi pendampingan.



Pada *jobdesk* Penggerak Pasar Daya (PPD) juga membantu ibu-ibu nasabah untuk membantu akses pasar nasabah yang menjadikan nasabah jangkauan pasarnya akan lebih luas dan selama program magang berlangsung selama kurang lebih 4 bulan saya berhasil mengkurasi 90 produk nasabah. Berikut merupakan rincian tugas-tugas yang harus dilaksanakan oleh Penggerak Pasar Daya (PPD) selama magang di BTPN Syariah:

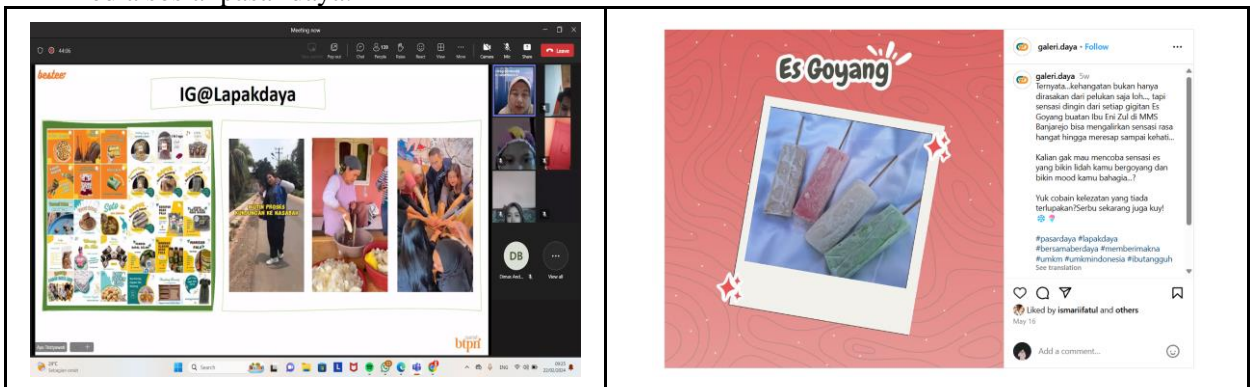
1. Mengikuti pembekalan secara *online*, sebelum melaksanakan magang, PPD diberikan pembekalan mengenai *jobdesk* apa saja yang harus dilakukan, tata cara kurasi produk, sistematisa membuat konten, cara-cara dokumentasi.



2. Melakukan pendokumentasian dengan hasil berupa foto, video, dan narasi terkait produk dari nasabah.



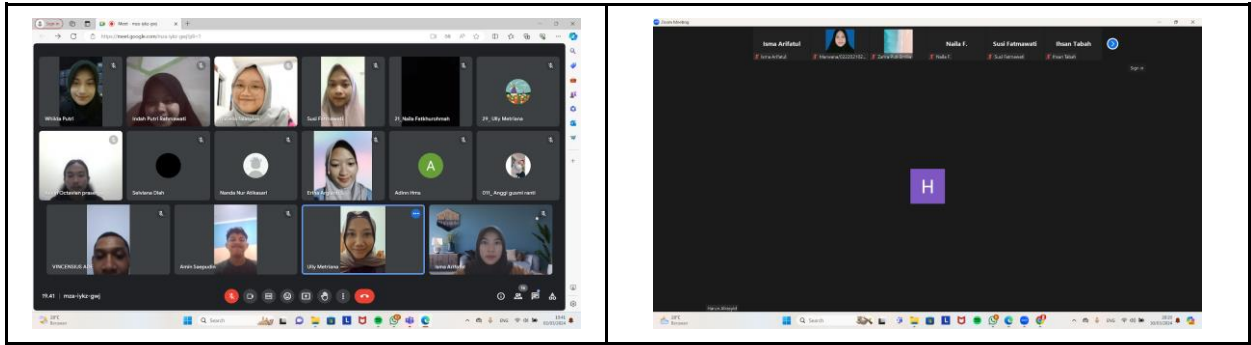
- Melakukan kurasi produk nasabah yang lolos dari kriteria pasar daya, PPD harus mendokumentasikan produknya dan di serahkan ke tim daya nantinya akan dipromosikan melalui media sosial pasar daya.



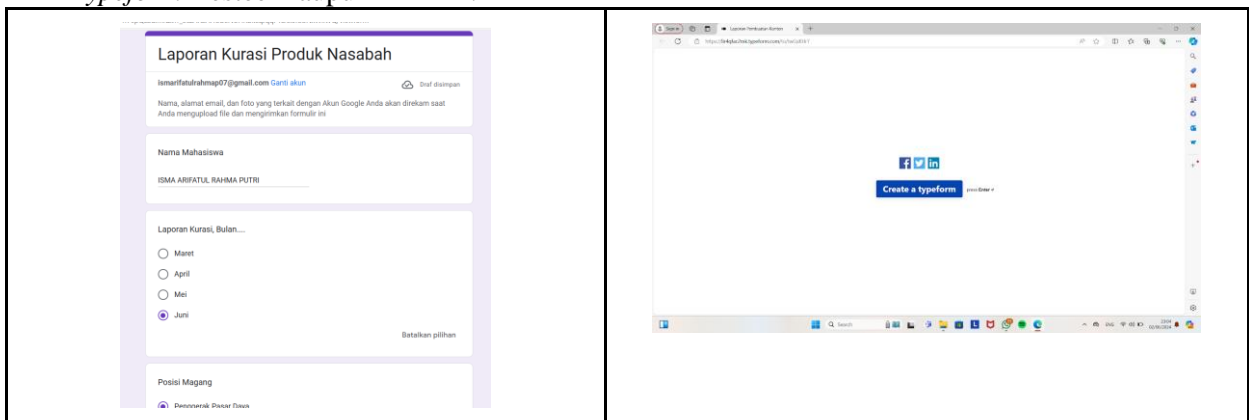
- Melakukan pembuatan konten sosialisasi dan promosi program Bestee dan Pasar Daya, baik berupa poster, infografis, dan lain-lain.



- Melakukan kegiatan *mentoring*, setiap minggunya PPD akan melakukan *mentoring* dengan kak mentor dan DPP, untuk berkoordinasi mengenai kendala selama magang, revisi-revisi konten yang telah dibuat PPD, *sharing session* mengenai apa yang akan dilakukan untuk kegiatan minggu depannya.



6. Melakukan pembuatan laporan baik di *website* MBKM maupun *typeform* yang disediakan oleh Program Bestee. Setelah melakukan pendampingan PPD wajib untuk melakukan laporan di *Typeform* Bestee maupun MBKM.



## SIMPULAN

Program bestee merupakan program pendampingan yang dilakukan oleh Mahasiswa kepada Nasabah BTPN Syariah dalam peningkatan kapasitas pengetahuan dan keterampilan secara terukur dan berkelanjutan. Kegiatan pendampingan dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman ibu-ibu pelaku UMKM agar mampu bersaing dengan usaha sejenis, lebih besar, dan lebih maju. Dengan meningkatkan kemampuan operasionalnya, kami berharap dapat meningkatkan kesehatan masyarakat dan memberikan dampak langsung pada kemakmuran dan kesejahteraan Indonesia.

## DAFTAR PUSTAKA

- Israni, S. 2023. Tinjauan Pemberdayaan Perempuan Prasejahtera Produktif Pelaku Umkm Terhadap Program Fasilitator Pendamping *Access To Knowledge Remote Site* Pedesaan. *Artifaq: Jurnal Ilmu-Ilmu Syari'ah*, 10(2), 80-87.
- Mutrofin, K., & Muhammad, A. N. 2021. Peran UMKM dalam mempertahankan ekonomi Jawa Timur selama *pandemic* Covid-19. *Jurnal el-idaarah*, 1(2).
- 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.
- Santi, Y. M., & Kusumasari, I. R. 2023. Pemaksimalan Branding Usaha Melalui Pemahaman Pentingnya Identitas Usaha Bagi Pelaku UMKM Di Jorong Uba, Kecamatan Tiltang Kamang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 21-28.
- Zahra, S. 2022. Definisi, Kriteria dan Konsep UMKM.