



## Strategi Fasilitator Pendamping Area Jawa Dalam Upaya Peningkatan Pendampatan UMKM Nasabah Di PT BTPN Syariah Kecamatan Bangil Pasuruan

<sup>1</sup>Arum Natazya, <sup>2</sup>Lia Nirawati

<sup>1,2</sup>Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Jalan Raya Rungkut Madya No. 1, Gunung Anyar, Surabaya

Email : <sup>1</sup>21042010208@student.upnjatim.ac.id , <sup>2</sup>lianirawati@gmail.com

### Abstrak

Pembangunan ekonomi di era globalisasi menjadi tantangan yang dihadapi oleh semua pihak, baik pemerintah maupun masyarakat. Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) merupakan komponen vital dalam perkembangan ekonomi Indonesia karena berdampak pada Produk Domestik Bruto (PDB), penciptaan lapangan kerja, dan strategi penanganan kemiskinan. Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008, UMKM adalah usaha mikro, kecil, atau menengah yang dikelola secara individu atau oleh badan usaha dengan pendapatan tertentu. Kehadiran UMKM memungkinkan masyarakat untuk berkontribusi dalam pertumbuhan dan kemajuan ekonomi. Sebagai fasilitator pendamping dalam program Sahabat Daya Universitas, para peserta magang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan, terutama dalam pengelolaan usaha yang sesuai dengan tingkat profil usaha nasabah. Pendampingan rutin yang dilakukan oleh peserta magang dapat membantu meningkatkan pendapatan usaha nasabah. Dengan strategi pemasaran yang sesuai dengan kemampuan nasabah dan mengikuti perkembangan.

**Kata Kunci :** Strategi Pemasaran Syariah, UMKM, Fasilitator Pendamping

### Abstract

*Economic development in the era of globalization is a challenge faced by all parties, both government and society. Small, Micro and Medium Enterprises (MSMEs) are a vital component in Indonesia's economic development because they have an impact on Gross Domestic Product (GDP), job creation and poverty management strategies. Based on Law no. 20 of 2008, MSMEs are micro, small or medium enterprises managed individually or by business entities with a certain income. The presence of MSMEs allows society to contribute to economic growth and progress. As accompanying facilitators in the Sahabat Daya University program, the interns aim to increase their knowledge and skills, especially in business management in accordance with the customer's business profile level. Regular assistance provided by apprentices can help increase customers' business income. With a marketing strategy that suits customer capabilities and keeps up with developments.*

**Keywords:** Sharia Marketing Strategy, MSMEs, Accompanying Facilitator

## PENDAHULUAN

PT Bank BTPN Syariah merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang jasa perbankan syariah. Tahun 2010 masih menjadi Unit Usaha Syariah PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk yang saat ini bernama PT Bank BTPN Tbk. BTPN Syariah telah merangkul dan menjangkau segmen yang selama ini belum tersentuh oleh perbankan, yaitu segmen masyarakat inklusi. BTPN Syariah pun memberikan akses, layanan serta produk perbankan sesuai prinsip syariah sehingga mereka dapat memantapkan niat untuk mewujudkan impian meraih kehidupan yang lebih baik. Pada tahun 2014 BTPN Syariah resmi menjadi Bank Umum Syariah ke-12 di Indonesia melalui pemisahan unit usaha syariah dari PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk dan proses konversi PT Bank Sahabat Purna Danarta. Sebagai satu-satunya bank umum syariah di Indonesia yang fokus memberikan pelayanan bagi pemberdayaan nasabah masyarakat inklusi dan mengembangkan keuangan inklusif, BTPN

Syariah senantiasa berupaya menambah nilai serta mengubah kehidupan setiap yang dilayaninya, selain dari menghasilkan kinerja keuangan yang baik. Oleh karena itu, produk dan layanan bagi nasabah BTPN Syariah terus ditingkatkan dan dikembangkan. Dengan demikian, BTPN Syariah dapat terus memberikan dampak positif bagi jutaan masyarakat di Indonesia dan mewujudkan Rahmatan Lil Alamin. Cabang perusahaan magang yang saya tempati yakni daerah Bangil, Pasuruan. Kecamatan Bangil merupakan daerah Pasuruan. Kecamatan Bangil meliputi 11 kelurahan yakni : Kelurahan Bendo Munggal, Kelurahan Dermo, Kelurahan Gempeng, Kelurahan Kalianyar, Kelurahan Kalirejo, Kelurahan Kauman, Kelurahan Kersikan, Kelurahan Kidul Dalem, Kelurahan Kolursari, Kelurahan Latek, Kelurahan Pogar. Dimana banyak sekali masyarakat yang memiliki UMKM serta menjadi nasabah BTPN Syariah Kec. Bangil, Pasuruan. BTPN Syariah merupakan anak bank BTPN atau biasa disebut bank tabungan pensiunan nasional. Bank BTPN Syariah yang memfokuskan diri melayani keluarga prasejahtera produktif.

Sistem pemasaran produk UMKM di Kecamatan Bangil pasuruan masih terbelang tradisional dan kurang maksimal karena tempat usaha yang belum strategis yaitu berlokasi di rumah atau bangunan sewa yang masih mempromosikan produknya secara konvensional dan hanya menunggu pelanggan untuk datang tanpa adanya strategi yang baru. Nasabah BTPN Syariah juga masih belum paham mengenai dunia digital, pemanfaatan e-commerce, branding produk, identitas usaha dan lain sebagainya. Oleh karena itu berpengaruh dalam pendapatan UMKM yang relatif naik turun dan tidak stabil. Oleh karena itu diharapkan dengan adanya program magang bersertifikat ini mahasiswa mampu memberikan pendampingan secara rutin untuk meningkatkan pendapatan UMKM pada nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Bangil, Pasuruan.

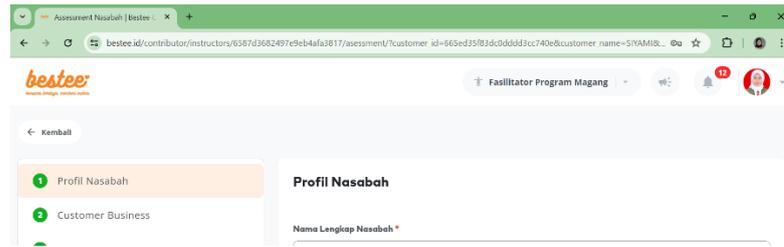
### **METODE PENELITIAN**

Fasilitator pendamping mempunyai tugas untuk memberdayakan usaha UMKM nasabah BTPN Syariah khususnya Kecamatan Bangil, meliputi bagaimana cara membuat usaha, promosi usaha sebagai alat ukur untuk meningkatkan pendapatan UMKM. Dengan menggunakan metode penelitian kualitatif serta observasi secara langsung yaitu dengan turun ke lapangan yang sering disebut door to door. Fasilitator melakukan assessment nasabah meliputi data usaha serta menganalisis SWOT dengan mengunjungi ke rumah nasabah untuk melakukan pendampingan selama 1 bulan.

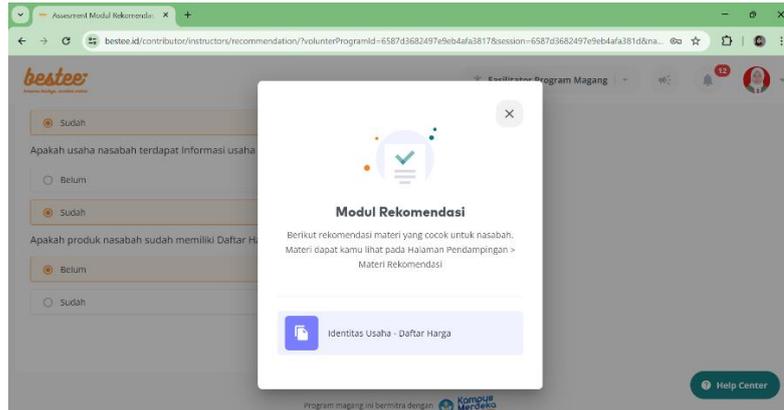
### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Perekonomian di Indonesia mulai mengalami kenaikan pendapatan. Dapat dilihat saat ini bahwa banyak sekali masyarakat yang memilih untuk berwirausaha. Seperti para nasabah BTPN Syariah yang mana mereka memiliki usaha untuk dikembangkan. Sebagai fasilitator pendamping program sahabat daya universitas para peserta magang memiliki tujuan untuk berupaya meningkatkan pengetahuan dan keterampilan, khususnya dalam mengelola usaha sesuai dengan level profile usaha nasabah. Dengan melakukan pendampingan secara rutin yang dilakukan oleh peserta magang hal tersebut dapat membantu meningkatkan pendapatan usaha milik nasabah, Seperti contoh gambar dibawah ini dapat meningkatkan pengetahuan para nasabah BTPN Syariah :

1. Melakukan pengenalan dan pengisian Assesment, form SWOT setiap nasabah BTPN Syariah. Pertemuan pertama kepada nasabah yang kegiatannya yaitu pengenalan, mengisi data mengenai profil usaha, dan materi rekomendasi yang cocok untuk diberikan kepada nasabah kedepannya serta menganalisis SWOT usaha nasabah yang bertujuan untuk memudahkan saat pedampingan berlangsung dan bisa sesuai dengan masalah yang ada.



2. Melakukan pendampingan rutin materi pada nasabah BTPN Syariah terkait usaha miliknya. Dalam pemberian materi sesuai dengan hasil dari obeservasi pertemuan pertama.



3. Melakukan praktek materi terkait usaha Nasabah BTPN Syariah. Kegiatan praktik yang sesuai dengan materi rekomendasi untuk mendukung promosi usaha nasabah dengan melakukan praktik pembuatan identitas usaha, nama usaha, logo, desain banner, media promosi yang baru, dsb.
4. Melakukan penutupan/pamitan kepada nasabah BTPN Syariah. Kegiatan penutup atau pamitan dengan rangkaian kegiatan penyerahan hasil praktik seperti banner, stiker, dan bahan promosi lainnya yang menunjang kemajuan usaha, pengisian survey akhir pendampingan nasabah yaitu terdapat beberapa pertanyaan yang harus dijawab nasabah untuk mengukur keberhasilan kegiatan pendampingan. Hasil dari observasi secara langsung setelah pengisian survey akhir yaitu sebagian besar pendapatan nasabah BTPN Syariah mengalami peningkatan yang cukup atau relatif tinggi. Adapun kompetensi atau capain yang telah di lakukan oleh fasilitator pendamping ketika turun langsung ke lapangan yaitu :

1. Creative Problem Solving : kemampuan berpikir kritis dan strategis untuk mengembangkan ide-ide orisil dan Solusi inovatif
2. Costumer Focus : mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan-kebutuhan nasabah internal dan eksternal. Terus menerus fokus pada output atau hasil yang diharapkan untuk nasabah
3. Impact Through Influence : memiliki keahlian memperngaruhi untuk mendapatkan dukungan
4. Drive for Result : fokus dalam menilai, mengukur dan meningkatkan kinerja. Menunjukkan keinginan dan tekad yang kuat untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
5. Self Leadership : kemampuan untuk memimpin diri sendiri sehingga dapat berpengaruh kepada orang lain dengan menetaokan arah, mengikutinya, dan memperbaikinya dari waktu ke waktu
6. Microsift Office Operating Skill : mampu menggunakan Microsoft Office dengan benar
7. E-learninf System Ability : mampu menggunakan E-learning system dengan efektif

8. Kemampuan Wirausaha : kapabilitas untuk mengkalkulasikan risiko dalam peluang usaha dengan menggunakan strategi dan acara tertentu agar terjadi kemajuan dalam usaha tersebut.

### SIMPULAN

Sebagai divisi pendamping fasilitator yaitu menjadi seorang pendamping kepada ibu-ibu prasejahtera nasabah BTPN Syariah diharuskan dapat mengerti masalah yang dihadapi usaha nasabah / problem solving serta dapat memberikan solusi mengenai hal tersebut. Selain itu, selama proses pendampingan di rumah nasabah secara door to door para fasilitator dihadapkan dengan macam-macam karakter nasabah BTPN Syariah. Sebagai seorang fasilitator pendamping saat memberikan materi terkait usahanya diharapkan nasabah BTPN Syariah memahami materi tersebut. Kemudian mempraktekan secara langsung bersama nasabah. Dengan adanya pendampingan tersebut telah membuat usaha UMKM semakin maju dan pendapatan dari nasabah BTPN semakin meningkat.

### SARAN

Berdasarkan dari penelitian diatas, penulis memberikan saran mengenai program fasilitator pendamping yang fokus untuk memberikan pendampingan kepada ibu-ibu prasejahtera nasabah BTPN Syariah, sebaiknya terus dilakukan pendampingan UMKM secara berkala karena dalam meningkatkan pendapatan perlu adanya inovasi dan strategi promosi yang menarik serta terus berkembang mengikuti kemajuan teknologi. Selain itu penerapan Branding UMKM masih perlu adanya proses pendampingan serta terus berinovasi dalam menentukan strategi pemasaran, karena penting untuk mempertahankan usaha dengan daya saing tinggi.

### DAFTAR PUSTAKA

- Aris Ariyanto, d. (2021). *Entrepreneurial Mindsets & Skill*. (S. S. Hadion Wijoyo, Ed.) Kabupaten Solok, Sumatra Barat, Indonesia: Insan Cendekia Mandiri. Retrieved Juni 1, 2024
- Basuki Sri Rahayu, H. B. (2020, April). PENDAMPINGAN PEMBENTUKAN BADAN USAHA KOPERASI SIMPAN PINJAM “MAKMUR JAYA” KELURAHAN BANJARSARI KECAMATAN BANJARSARI SURAKARTA . *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat* , IV(1), 43-49. Retrieved Juni 1, 2024, from [https://e-journal.stie-aub.ac.id/index.php/wasana\\_nyata](https://e-journal.stie-aub.ac.id/index.php/wasana_nyata)
- Boby Yudho Anggoro, T. K. (2023). PERAN PENDAMPING UNTUK MEMPERLUAS AKSES PASAR NASABAH BTPN SYARIAH YANG BERPROFESI SEBAGAI PELAKU UMKM . *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* , III(2), 197-201. Retrieved Juni 1, 2024, from [https://jurnal.fkip.samawa-university.ac.id/karya\\_jpm/index](https://jurnal.fkip.samawa-university.ac.id/karya_jpm/index)
- Efi Elmi Fitri Siregar, D. H. (2019). PENGARUH PEMBIAYAAN PAKET MASA DEPAN (PMD) BTPN SYARIAH TERHADAP PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT PRASEJAHTERA DI KECAMATAN KAMPAR; Studi Kasus Pada BTPN Syariah Cabang Kampar . *Jurnal ISLAMIKA*, II(1), 11-22. Retrieved Juni 1, 2024
- Firman Suryana Sugiana, J. S. (2020, Desember). PERAN PENDAMPING DALAM MENINGKATKAN KEMANDIRIAN WIRAUUSAHA MELALUI PEMANFAATAN PROGRAM DANA DESA . *Indonesian Journal Of Adult and Community Education* , II(2), 45-55. Retrieved Juni 1, 2024
- Hufad, P. &. (2017). Pemberdayaan masyarakat: konsep dan refleksi praksis pendidikan masyarakat. *UPI Press*. Retrieved Juni 1, 2024

- Inggrid Destrina, M. I. (2024). Peran Fasilitator Pendamping Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Nasabah BTPN Syariah Surabaya. *Economic and Business Management International Journal*, *VI*(1), 1-7. doi:10.55642
- Lina Asnamawati, T. K. (2022, Desember). PENINGKATAN PENGETAHUAN, KETERAMPILAN DAN PENDAPATAN BURUH TANI MELALUI PEMANFAATAN LAHAN IDLE DENGAN BERTANI CABAI. *Jurnal Qardhul Hasan; Media Pengabdian kepada Masyarakat*, *VIII*(8), 286-292. Retrieved Juni 1, 2024
- Nabila Veren Estefany, M. F. (2022, Juni). Penerapan Strategi Pemasaran Syariah UMKM Kampung Pia Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat . *SYARIKAT : Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, *V*(1), 181-195. Retrieved Juni 1, 2024
- Oktafia, R. (2017). PERCEPATAN PERTUMBUHAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) MELALUI PERKUATAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH (LKMS) DI JAWA TIMUR. *PROCEEDINGS*, 85-92. doi:<https://doi.org/10.36835/ancoms>
- Salsabila Ramadhani Rahman, S. F. (2023). PENDAMPINGAN RUTIN UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN UMKM NASABAH BTPN SYARIAH KECAMATAN SAWAHAN SURABAYA. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* , *III*(2), 192-196. Retrieved Juni 1, 2024, from [https://jurnal.fkip.samawa-university.ac.id/karya\\_jpm/index](https://jurnal.fkip.samawa-university.ac.id/karya_jpm/index)
- Sariana Damis, H. H. (2024). Peningkatan Pendapatan Usaha Umkm Asoka Desa Tanra Tuo Kecamatan Cempa Kabupaten Pinrang Melalui Digitalisasi Bisnis. *Economics and Digital Business Review*, *V*(1), 325-331. Retrieved Juni 2, 2024
- Setya Surya Wardhana, R. O. (2023). Socialization of the Bestee Ku Platform to BTPN Syariah Customers to Improve MSMEs in Seririt District, Bali. *International Journal of Community Service*, *II*(2), 221-231. doi:10.55299/ijcs.v2i2.707
- Silviana, V. (2021). Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Kerupuk Kulit Ikan Nila Pada Umkm Krulila Desa Gunungjaya Kecamatan Belik Kabupaten Pematang. (*Doctoral dissertation, IAIN PURWOKERTO*). Retrieved Juni 1, 2024
- Sudaryanto. (2011). The need for ICT education for managers or agri-businessmen for increasing farm income: Study of factor influences on computer adoption in East Java farm agribusiness . *International Journal of Education and Development using Information and Communication Technology (IJEDICT)*, *VII*(1), 56-67. Retrieved Juni 1, 2024
- Sudaryanto, & A. (2002). Evaluasi Kesiapan UKM Menyongsong Pasar Bebas Asean (AFTA): Analisis Perspektif dan Tinjauan Teoritis. *Jurnal Ekonomi Akuntansi dan Manajemen* . , *I*(2). Retrieved Juni 1, 2024
- Syariah, B. (n.d.). *Profil - BTPN Syariah*. Retrieved from BTPN Syariah: <https://www.btpnsyariah.com/>