

Peran Fasilitator Pendamping Terhadap Pengembangan Usaha Nasabah Prasejahtera BTPN Syariah

Sela Gita Dewi Paramita¹, Eny Setyowati²

¹Universitas Muhammadiyah Surakarta

Jl. A. Yani, Mendungan, Pabelan, Kartasura, Sukoharjo 57169, (0271) 717417, e-mail:

b300200336@student.ums.ac.id

²Universitas Muhammadiyah Surakarta

Jl. A. Yani, Mendungan, Pabelan, Kartasura, Sukoharjo 57169, (0271) 717417, e-mail: es2411@ums.ac.id

ARTICLE INFO

Article history:

Received 29 Januari 2024

Received in revised form 24 Februari 2024

Accepted 25 Maret 2024

Available online 29 April 2024

ABSTRACT

The Certified Independent Study and Internship Program (MSIB) is part of the Independent Campus Learning (MBKM) policy by the Ministry of Education, Culture, Research and Technology (Kemendikbudristek). PT. Bank BTPN Syariah TBK is one of the partners of the MSIB Batch 5 program. Bank BTPN Syariah provides intermediaries as accompanying facilitators to support customers in achieving their expected goals. The role of the companion here is to help customers maximize sales. BTPN Syariah customers as ultra-micro actors receive facilities in the form of companions so they can help them in developing their business. The accompanying facilitators provided by Bank BTPN Syariah have the aim of supporting BTPN Syariah customer empowerment activities, especially women/mothers from productive underprivileged communities or micro business actors, who have the capacity and skills along with customer skills in running their businesses, so that they can develop more and opening wider market access, both offline and online.

Keywords: Companion Facilitators, Pre-prosperous Customers, MSIB.

Abstrak

Program Magang dan Studi Independen Bersertifikat (MSIB) merupakan bagian dari kebijakan Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi (Kemendikbudristek). PT. Bank BTPN Syariah TBK merupakan salah satu mitra program MSIB Batch 5. Bank BTPN Syariah menyediakan perantara sebagai fasilitator pendamping untuk mendukung nasabah dalam mencapai tujuan yang diharapkan. Peran pendamping di sini adalah membantu nasabah dalam memaksimalkan penjualan. Nasabah BTPN Syariah sebagai pelaku ultra mikro yang mendapat fasilitas berupa pendamping sehingga dapat membantu mereka dalam pengembangan usahanya. Fasilitator pendamping yang disediakan oleh Bank BTPN Syariah memiliki tujuan untuk mendukung kegiatan pemberdayaan nasabah BTPN Syariah, khususnya perempuan/ibu-ibu dari masyarakat prasejahtera produktif atau pelaku usaha mikro, yang memiliki kapasitas dan keterampilan beserta skill nasabah dalam menjalankan usahanya, agar dapat lebih berkembang dan membuka akses pasar yang lebih luas, baik secara offline maupun online.

Kata Kunci: Fasilitator Pendamping, Nasabah Prasejahtera, MSIB

1. PENDAHULUAN

Program magang merupakan kegiatan pelatihan yang dilakukan oleh mahasiswa untuk mengembangkan kompetensi soft skill dan hard skill, seperti meningkatkan kemampuan berkomunikasi yang baik, kemampuan beradaptasi dan kemampuan bekerja dengan tim. Problem solving, manajemen waktu, dan kepemimpinan. Pada kompetensi hard skill ini dapat diperoleh dengan berbagai cara, tergantung bidang dan perusahaannya. Kegiatan magang yang dilakukan oleh mahasiswa tidak hanya bermanfaat bagi mahasiswa yang mengikuti program magang saja, namun dengan adanya program magang juga memberikan dampak positif bagi perusahaan, dan yang terpenting dapat meningkatkan citra perusahaan di mata publik. Selanjutnya, ketika mahasiswa mengikuti program magang perusahaan mempunyai peluang untuk merekrut karyawan baru (Lutfia & Rahadi, 2020). Di Indonesia, banyak perguruan tinggi yang menerima magang bekerja sama dengan berbagai perusahaan, antara lain Program Magang dan Studi Independen Bersertifikat (MSIB) oleh Kementerian Pendidikan Kebudayaan Riset dan Teknologi.

Program ini merupakan salah satu program yang bertujuan untuk mengembangkan mahasiswa menjadi sumber daya manusia yang mampu berperan aktif dalam dunia industri. Fokus program ini adalah untuk melatih mahasiswa magang sehingga dapat bekerja dan belajar dalam jangka waktu tertentu (Rokhani & Hafidhuiddin, 2022). Program magang ini bertujuan agar mahasiswa dapat memperoleh pengalaman, memperdalam wawasan dan keterampilan dalam bekerja di industri dunia kerja. Program MSIB dimulai dengan durasi 16 hingga 24 minggu yang dikonversikan kedalam 20 sks pada aktivitas pembelajaran selama perkuliahan. Jumlah mitra industri yang berpartisipasi dalam program ini mencapai jumlah ribuan, sehingga memberikan banyak kesempatan kepada mahasiswa untuk meningkatkan keterampilan mereka guna menghadapi pekerjaan di dunia kerja. PT. Bank BTPN Syariah TBK, menjadi salah satu mitra yang terdapat pada program MSIB Batch 5. PT. Bank BTPN Syariah merupakan bank syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip inklusi keuangan yang menyediakan produk dan jasa keuangan kepada masyarakat terpendek yang belum terjangkau serta kelompok masyarakat prasejahtera (Safitri, 2020). Sesuai dengan tujuan Bank BTPN Syariah yaitu mencakup daerah terpendek yang masih prasejahtera, maka dari itu Bank BTPN Syariah membuka cabang di berbagai daerah di Indonesia dengan tujuan untuk menjangkau masyarakat terpendek dan membantu mengembangkan usaha pada daerah tersebut. Bank BTPN Syariah memiliki peran dalam membantu memberikan pembiayaan dalam bentuk usaha mikro dimana targetnya adalah para pelaku usaha mikro, khususnya kepada kaum perempuan prasejahtera produktif (Lestari & Safari, 2019).

Di era saat ini, berwirausaha telah menjadi pilihan menarik bagi banyak orang yang ingin mencapai kebebasan finansial dalam dunia bisnis. Namun, berwirausaha juga menghadirkan kendala dan tantangan yang dapat mempengaruhi pendapatan nasabah. Oleh karena itu, peran fasilitator pendamping sangat penting untuk membantu pelaku usaha mikro khususnya nasabah prasejahtera Bank BTPN Syariah dalam mencapai pendapatan yang lebih baik (Isabilillah & Nirawati, 2023). Menurut (Rahman & Fauziah, 2023) Pendampingan merupakan kegiatan dalam pemberdayaan masyarakat dengan menyediakan tenaga pendamping yang berperan sebagai fasilitator. Seorang fasilitator dianggap berhasil jika melakukan beberapa hal seperti menyampaikan materi kepada masyarakat serta memberikan sarana fasilitas tempat sebagai penunjang kegiatan pendampingan. PT. Bank BTPN Syariah menyediakan fasilitator pendamping untuk membantu para nasabahnya dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Pendamping pada program ini yaitu untuk membantu nasabah dalam memaksimalkan penjualan. Nasabah BTPN Syariah menjadi pelaku ultra mikro yang mendapat fasilitas berupa pendampingan yang berguna untuk membantu mengembangkan usahanya. Pendampingan ini diberikan oleh Bank BTPN Syariah sebagai satu-satunya bank di Indonesia yang berfokus untuk menghimpun dana dari keluarga sejahtera dan menyalurkan kembali kepada keluarga prasejahtera, melalui tepat pembiayaan syariah. Adanya fasilitator pendamping ini sudah dibuktikan dengan adanya program magang yang diselenggarakan oleh Kampus Merdeka (Amanda & Ridho, 2023).

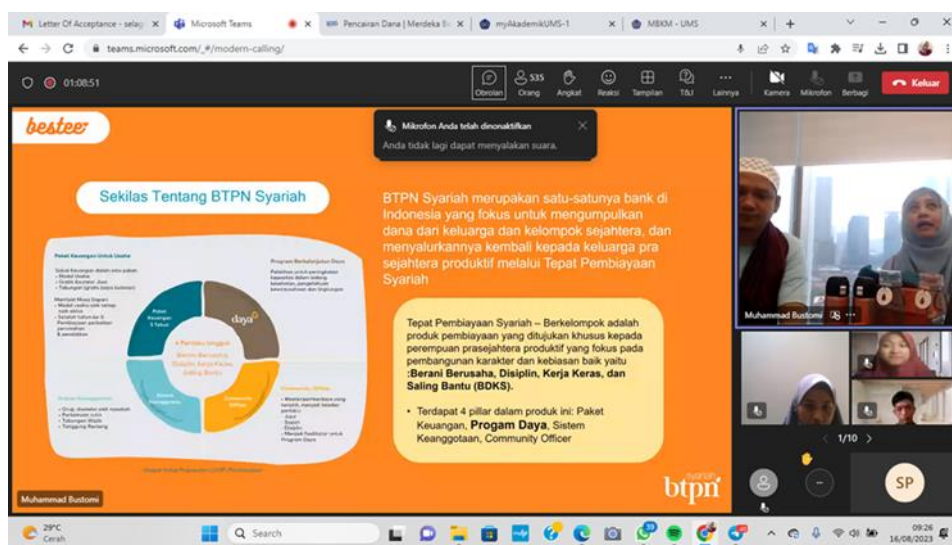
Peran Fasilitator BTPN Syariah memiliki tugas dan kegiatan yang bertindak sebagai penghubung untuk mengembangkan bisnis nasabah BTPN Syariah. Fasilitator pendamping yang disediakan oleh Bank BTPN Syariah memiliki tujuan untuk mendukung kegiatan pemberdayaan nasabah BTPN Syariah, khususnya perempuan/ibu-ibu pelaku usaha mikro dari masyarakat produktif dan prasejahtera, serta agar dapat meningkatkan kapasitas dan keterampilan nasabah dalam menjalankan usahanya. Dengan adanya fasilitator pendamping, nasabah prasejahtera (nasabah yang belum dapat memenuhi kebutuhan dasar) dapat mengakses berbagai layanan yang dirancang untuk membantu mereka dalam mengembangkan bisnis/usaha yang mereka miliki. Fasilitator pendamping juga membantu dalam pengembangan strategi bisnis yang efektif, pemahaman pasar, pemasaran, dan pengelolaan keuangan yang baik..

2. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan observasi secara langsung. Metode kualitatif adalah penelitian yang memberikan hasil deskriptif seperti hasil wawancara atau perilaku seseorang yang diamati (Anggoro & Pertiwi, 2023). Metode pengumpulan data pada penelitian ini melalui pengamatan secara langsung terhadap situasi lapangan dan wawancara untuk melakukan Analisis Swot pada setiap usaha nasabah BTPN Syariah. Lokasi kegiatan berada di kantor cabang Bank BTPN Syariah, tepatnya di MMS Kebonagung Grobogan Jawa Tengah.

Kegiatan Magang Studi Independen Bersertifikat (MSIB) dengan mitra PT Bank BTPN Syariah memiliki beberapa tahap dalam pendampingan yaitu:

2.1. Pembekalan



Gambar 1. Tahap Pembekalan oleh Bank BTPN Syariah

Mahasiswa melakukan pembekalan yang diselenggarakan oleh Bank BTPN Syariah untuk mengetahui teknis pelaksanaan magang dengan detail sebelum terjun ke lapangan/pendampingan nasabah.

2.2. Observasi Lapangan



Mahasiswa melakukan pengenalan ke MMS (Mobile Marketing Syariah) serta melakukan koordinasi dengan CO Community Officer) untuk persiapan pendampingan nasabah.

2.3. Pengenalan dan Asessment Usaha Nasabah



Gambar 3. Proses Pengenalan dan Asessment Usaha

Melakukan pengenalan kepada nasabah Bank BTPN Syariah yang sudah ditentukan serta melakukan assessment usaha dengan tujuan untuk mengetahui kendala dan peluang dari usaha tersebut.

2.4. Pendampingan dan Pemberian materi



Gambar 4. Proses Pendampingan dan Pemberian Materi

Pada tahap ini melakukan pemberian materi kepada nasabah, untuk materi disesuaikan dengan kebutuhan usaha nasabah dan sesuai Asessment Rekomendasi. Adapun materi yang telah disediakan BTPN Syariah yaitu materi identitas usaha, promosi, diversifikasi usaha, dan perizinan.

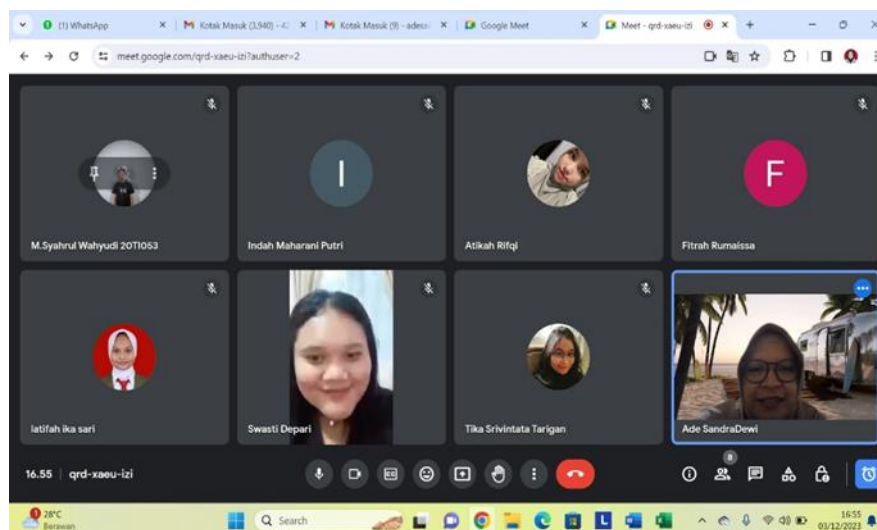
2.5. Review Materi dan Pemberian Tugas



Gambar 5. Review Materi dan Pemberian Tugas

Melakukan review kepada nasabah sesuai materi yang telah dipelajari, tujuannya adalah untuk melihat sejauh mana wawasan nasabah terhadap materi yang akan diimplementasikan. Adapun jenis tugas yang diberikan kepada nasabah disesuaikan dengan jenis materi yang telah dipelajari.

2.6. Tahap Evaluasi



Gambar 6. Evaluasi Bersama Mentor

Kegiatan pada tahap ini yaitu evaluasi bersama mentor, dimana mentor meriereview hasil kerja dan implementasi materi yang telah mahasiswa lakukan selama pendampingan dengan nasabah. Mentoring ini dilakukan minimal satu minggu sekali untuk membahas terkait kendala yang dialami selama proses pendampingan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Peran fasilitator pendamping yang diberikan BTPN Syariah kepada nasabah UMKM memberikan dampak positif yang signifikan dalam membantu meningkatkan pendapatan mereka. Dalam program magang saat ini, fasilitator pendamping berkesempatan untuk aktif dalam berkontribusi dalam memberikan pendampingan kepada nasabah UMKM di 8 desa yang berada di Kecamatan Godong dan Kecamatan Klambu Kabupaten Grobogan yang merupakan nasabah prasejahtera produktif. Pendampingan tersebut dilakukan bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan pengetahuan nasabah UMKM agar dapat bersaing untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi, serta agar dapat berkembang dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian Indonesia. Sebagai fasilitator pendamping, mahasiswa berperan untuk memberikan wawasan baru mengenai literasi digital kepada nasabah prasejahtera. Oleh karena itu, PT. Bank BTPN Syariah sebagai mitra MSIB untuk memfasilitasi kemajuan atau perkembangan nasabahnya melalui fasilitator pendamping. Program magang ini memiliki beberapa tahapan yaitu pengenalan, penyampaian materi, praktik atau pemberian tugas, dan penutupan.

Tahap pertama yaitu tahap pengenalan, pada tahap ini fasilitator berkenalan secara langsung kepada nasabah yang sudah ditentukan disetiap sesinya dengan cara mendatangi masing-masing rumah nasabah. Pada tahap ini fasilitator menyampaikan maksud dan tujuan diadakannya program pendampingan, sekaligus melakukan Assessment Usaha. Selain itu fasilitator juga mencari informasi mengenai kendala yang dialami nasabah selama menjalankan usahanya. Kendala yang dialami nasabah sangat beragam seperti strategi pemasaran hingga pembukuan. Dalam proses pengenalan juga dibutuhkan sikap yang baik agar nasabah bisa tergugah hatinya untuk melakukan perubahan dalam menjalankan bisnis.

Tahap kedua yaitu penyampaian materi, pada tahap ini fasilitator menyampaikan materi secara rinci kepada nasabah tujuannya untuk membantu nasabah memahami konsep materi dengan baik sehingga dapat dengan mudah dalam mengimplementasikan kedalam praktiknya. Dalam proses penyampaian materi kepada nasabah, mahasiswa sebagai fasilitator harus menunjukkan sikap yang antusias, sehingga dapat memacu semangat nasabah untuk mendengarkan materi yang fasilitator sampaikan. Saat ini UMKM nasabah BTPN Syariah yang ada di Kecamatan Godong dan Klambu secara rata-rata memiliki kendala yang hampir sama yaitu kurangnya ilmu dalam segi pemasaran. Hal tersebut menjadi permasalahan utama yang dihadapi oleh semua pelaku UMKM, tidak hanya UMKM nasabah BTPN Syariah saja. Kurangnya strategi pemasaran diakibatkan oleh beberapa faktor seperti kurangnya pemahaman tentang target pasar dan keterbatasan sumber daya, dimana secara keseluruhan nasabah BTPN Syariah adalah ibu-ibu prasejahtera dengan usia lanjut, dimana ketika fasilitator berkunjung kerumah nasabah banyak menjumpai nasabah-nasabah yang tidak memiliki handphone pribadi. Akibatnya, mereka kesulitan untuk mencari wawasan mengenai ilmu-ilmu untuk meningkatkan usahanya. Ancaman lain dalam berwirausaha adalah banyaknya kompetitor didunia bisnis yang akan berdampak negatif bagi usaha nasabah yang ada di Kabupaten Grobogan. Nasabah BTPN Syariah memiliki peluang yang bagus apabila memiliki wawasan baru untuk usahanya, hal ini terlihat pada antusiasme nasabah saat menerima penyampaian materi oleh fasilitator. Dengan memahami materi dan mengimplementasikan hasil dari materi akan menjadi bekal bagi para nasabah untuk berkompetitif melawan kompetitor yang berada disekitarnya. Dengan implementasinya, fasilitator berharap nasabah mendapatkan kekuatan baru yang dapat menunjang peningkatan penjualan usaha. Dalam pemilihan materi untuk para nasabah tentunya dikoordinasikan oleh fasilitator dan juga mentor dari BTPN Syariah sebagai fasilitas yang telah diberikan. Materi yang sering kali disampaikan oleh fasilitator untuk nasabah adalah pentingnya pemasaran dalam sebuah usaha. Hal ini telah terbukti, dengan adanya pemasaran offline dan online akan meningkatkan perhatian serta dapat meningkatkan penjualan produk yang ditawarkan. Selain itu, fasilitator juga memberikan materi identitas usaha yang bertujuan untuk meningkatkan citra yang kuat dan positif dimata konsumen, serta membangun pengenalan merk yang kuat. Identitas usaha akan membantu membedakan produk dari pesaing, membangun kepercayaan dan memasarkan konsistensi pengalaman konsumen.

Tahap ketiga yaitu praktik atau pemberian tugas Di tahap ini, nasabah akan mengimplementasikan materi yang telah diberikan berdasarkan kendala yang telah disampaikan dan akan dibantu oleh fasilitator dalam implementasi materi. Seperti contoh fasilitator membuat banner usaha yang ditujukan agar para konsumen mengetahui bahwa nasabah sedang berjualan produknya. Fasilitator membantu untuk mengaplikasikan dalam design online sesuai dengan kriteria yang telah diinginkan oleh para nasabah. Selain itu, terdapat juga nasabah yang dibantu fasilitator untuk membuat akun di marketplace. Harapan dari fasilitator dan nasabah tersebut dapat meningkatkan penjualan secara signifikan karena terdapat pasar yang sangat luas apabila menggunakan teknologi yang ada.



Gambar 7. Pembuatan Banner Usaha Nasabah BTPN Syariah

Banyak nasabah yang merasa terbantu karena adanya program ini, mengingat bahwa usaha milik nasabah BTPN Syariah yang kurang optimal dalam menjalankan usaha miliknya. Dengan memahami dan mengimplementasikan materi selama proses pendampingan akan menjadi keuntungan baru dalam menjalankan usaha kedepannya. Selain itu, media promosi ini akan membuat nasabah prasejahtera mengerti bahwa ruang lingkup penjualannya semakin luas sehingga dapat pendapatan mereka akan meningkat.

Evaluasi merupakan tahapan yang penting dalam program pendampingan ini. Mentor dari BTPN Syariah terus meninjau para fasilitator melalui laporan yang diisi oleh para fasilitator. Dengan adanya evaluasi ini akan mengetahui sisi baik dan kurangnya fasilitator dalam melakukan tugasnya, dan tahap ini menjadi tahap perbaikan pendampingan di sesi berikutnya dengan para nasabah.

4. KESIMPULAN

Peran Fasilitator Pendamping di BTPN Syariah memiliki tugas yang dilakukan untuk menjadi penghubung nasabah BTPN Syariah agar memiliki perkembangan dalam menjalankan usahanya. Fasilitator pendamping yang disediakan oleh Bank BTPN Syariah memiliki tujuan untuk mendukung kegiatan pemberdayaan nasabah BTPN Syariah, khususnya perempuan/ibu-ibu dari masyarakat prasejahtera produktif atau pelaku usaha mikro, yang memiliki kapasitas dan keterampilan beserta skill nasabah dalam menjalankan usahanya, agar dapat lebih berkembang dan membuka akses pasar yang lebih luas, baik secara offline maupun online. Dengan adanya fasilitator pendamping, nasabah prasejahtera dapat mengakses berbagai layanan yang dirancang untuk membantu mereka dalam mengembangkan bisnis/usaha yang mereka miliki. Fasilitator pendamping juga membantu dalam pengembangan strategi bisnis yang efektif, pemahaman pasar, pemasaran, dan pengelolaan keuangan yang baik.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Pratama, O. R. F., & Takarini, N. (2023). PENGARUH PEMBERDAYAAN PEREMPUAN NASABAH BTPN SYARIAH TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM MELALUI PENDAMPINGAN USAHA. *Cakrawala: Jurnal Pengabdian Masyarakat Global*, 2(3), 72-81.
- [2] Lutfia, D. D., & Rahadi, D. R. (2020). Analisis Internship bagi peningkatan kompetensi mahasiswa. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 8(3), 199-204.
- [3] Israni, S. (2023). TINJAUAN PEMBERDAYAAN PEREMPUAN PRASEJAHTERA PRODUKTIF PELAKU UMKM TERHADAP PROGRAM FASILITATOR PENDAMPING ACCESS TO KNOWLADGE REMOTE SITE PEDESAAN. *Irtifaq: Jurnal Ilmu-Ilmu Syari'ah*, 10(2), 80-87.
- [4] 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).
- [5] Isabilillah, A. J., & Nirawati, L. (2023). Pemanfaatan Fasilitator BTPN Untuk Meningkatkan Pendapatan Nasabah Dalam Berwirausaha. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Indonesia*, 2(4), 58-68.
- [6] 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.

- [7] 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.
- [8] Israni, S. (2023). TINJAUAN PEMBERDAYAAN PEREMPUAN PRASEJAHTERA PRODUKTIF PELAKU UMKM TERHADAP PROGRAM FASILITATOR PENDAMPING ACCESS TO KNOWLADGE REMOTE SITE PEDESAAN. *Irtifaq: Jurnal Ilmu-Ilmu Syari'ah*, 10(2), 80-87.