



Journal of Human And Education
Volume 4, No. 4, Tahun 2024, pp 225-235
E-ISSN 2776-5857, P-ISSN 2776-7876
Website: <https://jahe.or.id/index.php/jahe/index>

Pelayanan Nasabah Bank BTPN Syariah untuk Mengembangkan UMKM di Mojokerto

Febriola Sukma Melati^{1*}, Sishadiyati², Wiwin Priana Primadhana³

Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas
Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur.

Email: 21011010126@student.upnjatim.ac.id¹, sishadiyati.ep@upnjatim.ac.id²,
wiwinpp.ep@upnjatim.ac.id³

Abstrak

Jurnal ini bertujuan untuk memberdayakan UMKM nasabah BTPN Syariah di Mojokerto melalui metode Asset Based Community Development (ABCD). Metode ABCD membantu nasabah mengenali dan memanfaatkan aset mereka, baik dalam diri individu maupun Sumber Daya Alam (SDA), untuk meningkatkan potensi dan pertumbuhan usaha mereka. Kurasi produk melalui pendampingan membantu UMKM menjangkau pasar yang lebih luas. Penelitian ini dilakukan dengan melaksanakan selama 15 minggu di Mobile Marketing Syariah (MMS) Trowulan dan Sooko, Mojokerto. Metode pelaksanaan meliputi perencanaan, observasi, sosialisasi, pengumpulan data, dokumentasi serta evaluasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Program Penggerak Pasar Daya BTPN Syariah telah menunjukkan hasil yang positif. Sebanyak 128 nasabah BTPN Syariah dengan potensi lapak daya telah didata dan 80% dari mereka menyambut baik program ini. Program ini membantu nasabah meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam aspek produk, strategi pemasaran dan pemanfaatan teknologi digital. Selain itu, program ini berhasil memperluas akses pasar bagi produk-produk lokal, yang berkontribusi pada peningkatan penjualan dan pendapatan nasabah. Monitoring dan evaluasi berkelanjutan diperlukan untuk memastikan dampak positif dan keberlanjutan program. Program Penggerak Pasar Daya BTPN Syariah memberikan manfaat signifikan bagi pengembangan UMKM dan peningkatan ekonomi lokal.

Kata Kunci: *Pemberdayaan UMKM, Asset Based Community Development (ABCD), Kurasi Produk, BTPN Syariah*

Abstract

This journal examines the Penggerak Pasar Daya BTPN Syariah program designed to empower MSMEs in Mojokerto through the Asset Based Community Development (ABCD) method and digital era support. The ABCD approach assists clients in identifying and utilizing their assets, both personal and natural resources (SDA), to enhance their business potential and growth. Product curation through mentoring helps MSMEs reach a wider market. The research was conducted over 15 weeks at Mobile Marketing Syariah (MMS) Trowulan and Sooko, Mojokerto. The implementation methods included planning, observation, socialization, data collection, documentation, and evaluation. The research findings indicate that the Penggerak Pasar Daya BTPN Syariah Program has yielded positive results. A total of 128 BTPN Syariah clients with lapak daya potential have been registered, and 80% of them have welcomed the program. The program assists clients in enhancing their knowledge and skills in product aspects, marketing strategies, and digital technology utilization. Additionally, the program has successfully expanded market access for local products, contributing to increased sales and client revenue. Continuous monitoring and evaluation are necessary to ensure the program's positive impact and sustainability. The Penggerak Pasar Daya BTPN Syariah Program offers significant benefits for MSME development and local economic growth.

Keywords: MSME Empowerment, Asset Based Community Development (ABCD), Product Curation, BTPN Syariah

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia menunjukkan tren positif di tengah dinamika ekonomi saat ini. Hal ini dibuktikan dengan peningkatan jumlah UMKM, sebanyak 64,2 juta unit sebagai pendorong utama perekonomian Indonesia. Kontribusinya yang mencapai 61,07 persen terhadap PDB atau senilai Rp8.573,89 triliun menjadikannya sektor vital dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan daya beli masyarakat. Kemampuannya dalam menyerap 117 juta pekerja, setara 97 persen dari total tenaga kerja, dan menghimpun 60,4 persen dari total investasi menunjukkan potensinya yang luar biasa dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional, berdasarkan data yang dilaporkan oleh Kementerian Koperasi dan UKM (Junaidi, 2023). Berkembangnya UMKM membawa dampak positif yang besar, seperti terbukanya peluang kerja baru, naiknya pendapatan masyarakat, meningkatnya produktivitas dan diversifikasi ekonomi, serta menguatnya ketahanan ekonomi

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Mojokerto, Jawa Timur, bagaikan roda penggerak utama dalam mengantarkan roda perekonomian lokal. Kontribusinya dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mendorong pertumbuhan ekonomi tak perlu diragukan lagi. Data menunjukkan bahwa UMKM di Mojokerto kota mencapai 29.993 unit (Riani, 2023), dan di Kabupaten Mojokerto kabupaten mencapai 120.000 unit dan meningkat 0,5% setiap tahunnya, menjadikannya sektor dominan dalam perekonomian lokal (Dinas Koperasi dan Usaha Mikro, 2021)

Keberadaan UMKM di Mojokerto membuka peluang kerja bagi berbagai kalangan, mulai dari pemilik usaha, karyawan, hingga pemasok bahan baku dan jasa. Hal ini membantu mengurangi angka pengangguran dan meningkatkan taraf hidup masyarakat. Pendapatan dari usaha UMKM didistribusikan kepada pemilik usaha, karyawan, dan pemasok, meningkatkan daya beli masyarakat dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Lebih lanjut, UMKM juga berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dengan memproduksi dan menjual berbagai produk dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Hal ini meningkatkan aktivitas ekonomi dan mendorong PDB di Mojokerto.

Namun, di balik potensinya yang luar biasa dalam menggerakkan roda perekonomian nasional, terbukti bahwa UMKM mampu dalam menyerap tenaga kerja dan mendistribusikan pendapatan secara merata menjadikannya sebagai benteng pertahanan ekonomi di masa krisis. Namun, dalam mewujudkan potensinya UMKM Mojokerto juga dihadapkan pada berbagai tantangan internal dan eksternal. Persoalan yang dihadapi UMKM di berbagai daerah relatif seragam, meliputi keterbatasan modal kerja, rendahnya kualitas sumber daya manusia, kualitas produk dan produktivitas yang belum optimal, (Setiawan, 2021). UMKM sebagai pilar penting perekonomian nasional tak lepas dari peran krusial Pemerintah Daerah (Pemda) dalam mendorong kemajuannya. Upaya berkelanjutan dan kolaboratif dari Pemerintah dan berbagai pihak terkait menjadi kunci untuk membuka jalan bagi UMKM agar semakin berkembang dan berkontribusi optimal.

Pemda memiliki peran strategis dalam memberikan dorongan dan dukungan untuk pengembangan UMKM di daerahnya. Pemerintah Daerah memiliki tanggung jawab penting dalam mendorong kemajuan UMKM di wilayahnya. Upaya ini menjadi landasan fundamental bagi UMKM untuk berkembang pesat dan memberikan sumbangsih yang signifikan bagi perekonomian lokal (Prataman, 2022). Upaya Pemda dapat diwujudkan melalui berbagai kebijakan yang pro-UMKM, seperti penyederhanaan perizinan usaha, pemberian insentif pajak, dan fasilitasi akses pasar. Selain itu, Pemda juga perlu memberikan pelatihan untuk meningkatkan kapasitas SDM dan pendampingan dalam menjalankan usaha. Upaya Pemerintah Daerah saja tidak cukup, diperlukan kolaborasi multipihak, termasuk pelaku UMKM, akademisi, lembaga swadaya masyarakat, dan sektor swasta seperti Bank BTPN Syariah, untuk memajukan dan mengantarkan mereka menuju kontribusi yang lebih besar, yang berawal dari akses permodalan yang mudah yang menjadi faktor penting dalam mendorong pertumbuhan UMKM. Sinergi dan komitmen kuat dari pihak terkait menjadi kunci untuk membuka potensi penuh UMKM dan mengantarkan bangsa menuju masa depan ekonomi yang lebih gemilang.

BTPN Syariah sebagai lembaga keuangan memiliki peran dalam memberdayakan sektor UMKM menjadi semakin krusial. BTPN Syariah, sebagai bank syariah terdepan di Indonesia, telah menunjukkan komitmen kuatnya dalam membantu UMKM tumbuh dan berkembang melalui berbagai program dan inisiatif. Salah satu peran penting BTPN Syariah adalah menyediakan akses pembiayaan syariah yang mudah dan terjangkau bagi UMKM. Bank ini menawarkan berbagai produk pembiayaan syariah yang sesuai dengan kebutuhan UMKM, seperti KUR Syariah, pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan properti. Hal ini membantu mengatasi salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM, yaitu keterbatasan akses permodalan. Selain pembiayaan, BTPN Syariah juga aktif

dalam memberikan pendampingan dan edukasi kepada para pelaku UMKM. Bank ini mengadakan pelatihan dan seminar secara berkala untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka dalam mengelola usaha. BTPN Syariah juga menyediakan platform online yang berisi berbagai informasi dan materi edukasi terkait bisnis dan keuangan.

Komitmen BTPN Syariah dalam pemberdayaan UMKM juga terlihat melalui jalinan kerjasama dengan berbagai pihak. Bank ini bermitra dengan komunitas UMKM, lembaga pemerintah, dan organisasi non-profit untuk memperluas jangkauan programnya dan memberikan manfaat yang lebih besar bagi para pelaku usaha mikro. Salah satu contoh nyata kolaborasi BTPN Syariah adalah program Daya. Program ini memberikan pembiayaan syariah dan pendampingan usaha bagi para pelaku UMKM di berbagai daerah di Indonesia. Hingga tahun 2020, program Daya telah menjangkau lebih dari 3 juta nasabah dan membantu mereka meningkatkan pendapatan dan taraf hidup. Dampak positif dari program pemberdayaan UMKM BTPN Syariah telah dirasakan oleh banyak pihak. Para pelaku usaha mikro yang mengikuti program ini mengaku mendapatkan banyak manfaat, seperti peningkatan akses permodalan, pengetahuan dan keterampilan yang lebih baik, serta jaringan bisnis yang lebih luas. Hal ini pada akhirnya membantu mereka untuk mengembangkan usahanya dan meningkatkan pendapatan (Atmoko, 2020).

Program Daya hadir sebagai program pemberdayaan nasabah pembiayaan BTPN Syariah yang berkelanjutan dan terukur. Lebih dari sekadar program, Daya merupakan wujud nyata komitmen BTPN Syariah untuk membangun kapasitas nasabahnya secara berkelanjutan. Melalui Daya, BTPN Syariah membuka jalan bagi nasabahnya untuk meraih hidup yang lebih berarti dan penuh dengan peluang. Program Daya dirancang dengan cermat untuk memberikan kemudahan bagi nasabah dalam mengakses pengetahuan dan pasar. Berbagai pendampingan dan pelatihan diberikan secara menyeluruh, mulai dari pengelolaan keuangan yang efektif, pengembangan usaha yang strategis, hingga penguatan kapasitas komunitas. Dengan bekal ilmu dan pendampingan yang mumpuni, nasabah BTPN Syariah didorong untuk menjadi individu yang mandiri, tangguh, dan mampu mencapai tujuan keuangan mereka. Daya tidak hanya berfokus pada aspek individu, tetapi juga pada pengembangan komunitas. Dengan memperkuat kapasitas komunitas, BTPN Syariah ingin menciptakan ekosistem yang saling mendukung dan mendorong pertumbuhan bersama. Hal ini sejalan dengan nilai-nilai syariah yang dianut BTPN Syariah, yaitu saling membantu dan berkontribusi positif bagi masyarakat. Melalui dua program pendampingan unggulan, yaitu Program Pendampingan Individu dan Program Pendampingan Kelompok, BTPN Syariah memberikan solusi yang tepat dan komprehensif bagi para pelaku UMKM. Program Pendampingan Individu menawarkan pendalaman materi dan mekanisme yang intensif, disesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi masing-masing nasabah. Baik melalui pendampingan langsung oleh #bankirpemberdaya berpengalaman maupun melalui platform digital Bestee yang inovatif, nasabah mendapatkan dukungan dan bimbingan yang maksimal untuk mengembangkan usahanya. Di sisi lain, Program Pendampingan Kelompok memberikan pemberdayaan secara berkala melalui pertemuan dan pelatihan yang membahas berbagai topik penting, seperti kewirausahaan, kesehatan, dan lingkungan hidup. Program ini juga memberikan perhatian khusus kepada nasabah yang usahanya berkembang pesat, dengan pendampingan intensif dan pelatihan kewirausahaan yang terstruktur (BTPN SYARIAH TEPAT DAYA, 2023).

Banyaknya UMKM yang kerap kali terhambat oleh keterbatasan akses permodalan dan pendampingan yang tepat dalam mengembangkan usahanya. Hal ini menjadi salah satu faktor penghambat pertumbuhan dan daya saing para pelaku usaha. Pentingnya kurasi produk agar memiliki standar mutu dan kelayakan untuk konsumen serta memanfaatkan media digital untuk pemasaran agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Di sinilah peran Bank BTPN Syariah hadir sebagai solusi, melalui kerja sama dengan Kampus Merdeka melalui program magang, sehingga mahasiswa dapat melakukan pelayanan atau pendampingan kepada nasabah, memberikan dukungan melalui beragam produk dan layanan inovatif yang dirancang khusus untuk memberdayakan dan memenuhi kebutuhan UMKM. Nasabah tepat pembiayaan syariah kelompok dengan satu sama lain dapat menumbuhkan kembangkan potensi-potensi yang dimiliki, sehingga potensi yang dimiliki nasabah area Mojokerto sangat berarti bagi masyarakat luas terutama masyarakat wilayah setempat. Mahasiswa diperankan motivator, fasilitator, problem solver, dan dinamisator dalam pengembangan potensi UMKM. Dengan menggunakan metode ABCD (Asset Based Community Development), mahasiswa dapat membantu nasabah untuk mengidentifikasi dan memaksimalkan potensi yang mereka miliki. Metode ABCD berfokus pada identifikasi dan pengembangan aset-aset yang dimiliki, baik itu sumber daya manusia, alam, maupun budaya (Rinawati, Arifah, 2016). Mahasiswa berperan sebagai pendamping atau fasilitator dalam proses ini, membantu masyarakat nasabah untuk mengenali kekuatan dan potensi mereka sendiri (Sidik et al., 2023).

METODE

1. Jenis Penelitian

Program pelayanan nasabah Bank BTPN Syariah ini dilaksanakan dengan menggunakan metode Asset Based Community Development (ABCD), yang didasarkan pada prinsip-prinsip yang dikemukakan oleh John McKnight dan Jody Kretzmann, pendiri The Asset-Based Community Development (ABCD) Institute. Pendekatan ini membantu komunitas memahami kekuatan internal mereka, mengidentifikasi peluang perubahan, dan memfokuskan upaya untuk mencapai tujuan bersama. McKnight dan Kretzmann (1993) mengemukakan enam prinsip fundamental bagi pemberdayaan masyarakat lokal yang berkelanjutan:

1. Apresiasi: Memberikan penghargaan dan pengakuan atas aset dan potensi yang dimiliki komunitas.
2. Partisipasi: Melibatkan seluruh elemen masyarakat dalam proses pengambilan keputusan dan pelaksanaan program.
3. Psikologi Positif: Membangun optimisme dan kepercayaan diri komunitas untuk mencapai tujuan bersama.
4. Deviasi Positif: Mendorong komunitas untuk berani keluar dari zona nyaman dan mencoba ide-ide baru.
5. Pembangunan dari Dalam: Membangun kemandirian komunitas dengan memanfaatkan sumber daya lokal.
6. Hipotesis Heliotropik: Mengarahkan komunitas menuju visi yang positif dan berkelanjutan.

Keenam prinsip ini diterapkan secara menyeluruh dalam setiap tahapan program pengabdian oleh para pemberdaya lokal. Pendekatan ABCD juga mempertimbangkan tiga periode kehidupan masyarakat lokal: masa lalu, masa kini, dan masa depan.

Metode ABCD (Asset Based Community Development) berfokus pada pemanfaatan aset dan potensi yang dimiliki oleh komunitas itu sendiri. Pendekatan ini menjadi alternatif pemberdayaan yang mengoptimalkan kekayaan lokal, baik berupa sumber daya manusia (kecerdasan, kepedulian, gotong royong) maupun sumber daya alam. Melalui pendekatan berbasis aset ini, komunitas dapat membangun kemandirian dalam meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan mereka secara berkelanjutan. Metode ABCD memiliki lima langkah kunci dalam proses pemberdayaannya, yaitu:

1. Penemuan (Discovery): Mengidentifikasi aset dan potensi yang dimiliki komunitas.
2. Mimpi (Dream): Membangun visi komunitas tentang masa depan yang mereka inginkan.
3. Desain (Design): Merancang strategi untuk mencapai visi yang telah ditetapkan.
4. Definisi (Define): Menetapkan peran dan tanggung jawab dalam pelaksanaan strategi.
5. Lakukan (Destiny): Melaksanakan strategi dan mewujudkan visi komunitas.

Tujuan utama dari metode ABCD ini adalah memaksimalkan potensi komunitas dan meningkatkan kesejahteraan mereka secara berkelanjutan. Dengan memanfaatkan kekuatan internal yang mereka miliki, komunitas dapat membangun solusi yang tepat untuk permasalahan dan kebutuhan mereka.

2. Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan pelayanan nasabah dilakukan melalui tiga tahap kegiatan sebagai berikut:



1. Perencanaan: Dalam tahap ini, penulis melakukan koordinasi dengan *Business Manager* dan *Community Officer* MMS Trowulan atau MMS Sooko untuk mendapatkan rekomendasi nasabah yang memiliki potensi lapak daya untuk dikurasi produknya
2. Observasi: Melakukan kunjungan untuk mengamati langsung lokasi pertemuan rutin sentra serta rumah nasabah BTPN Syariah MMS Trowulan atau MMS Sooko
3. Sosialisasi: Menyampaikan maksud dan tujuan terkait program penggerak pasar daya untuk melakukan pelayanan nasabah BTPN Syariah dalam rangka mengembangkan UMKM
4. Pengumpulan data: Mewawancarai nasabah BTPN Syariah MMS Trowulan atau MMS Sooko yang memiliki potensi untuk dikurasi produknya
5. Dokumentasi: Melakukan foto/video terkait produk nasabah BTPN Syariah MMS Trowulan atau

- MMS Sooko yang memiliki potensi lapak daya dan sudah dikurasi
6. Evaluasi: Mendiskusikan dengan mentor dari BTPN Syariah untuk mereview hasil kurasi dan foto/video kegiatan, untuk peningkatan kinerja selanjutnya

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Perencanaan dan Observasi nasabah BTPN Syariah potensi lapak daya

Berkomunikasi dengan *Business Manager* dan *Community Officer* untuk mendapatkan referensi nasabah dengan potensi lapak daya yang layak dikunjungi guna melakukan pendataan. Tujuannya adalah memperlancar proses pertemuan dengan nasabah dan rekomendasi ini penting untuk memastikan bahwa program kurasi produk ini tepat sasaran dan memberikan manfaat bagi nasabah yang membutuhkan. Tahap berikutnya setelah melakukan rekomendasi adalah melakukan observasi, yaitu proses meneliti dan menganalisis proses serta tingkah laku seseorang (Daniswara et al., 2024). Metode ini bertujuan memahami bagaimana suasana dan dinamika pertemuan, melihat bagaimana nasabah berinteraksi satu sama lain, kondisi usaha dan tempat tinggal nasabah, serta untuk melihat bagaimana nasabah memanfaatkan produk dan layanan BTPN Syariah.

2. Pelaksanaan kegiatan

Pelaksanaan program magang Penggerak Pasar Daya berupa pelayanan kepada nasabah BTPN Syariah untuk melakukan pemantauan UMKM sekaligus memberdayakan potensi dan pemasaran para pelaku usaha. Tujuan program Penggerak Pasar Daya yang dilakukan oleh mahasiswa melalui sosialisasi dan pendampingan kepada UMKM dengan metode Asset Based Community Development (ABCD), metode ini digunakan dengan upaya meningkatkan ekonomi masyarakat khususnya nasabah pra sejahtera BTPN Syariah untuk mendorong kreatifitas, percaya diri dan semangat untuk mengikuti perkembangan kewirausahaan saat ini. Penulis juga akan melakukan pendampingan kepada sasaran potensi lapak daya selama 15 minggu dengan melaksanakan PRS, sosialisasi, pendataan nasabah berpotensi lapak daya, wawancara, hingga dokumentasi produk untuk memasarkan menggunakan digital marketing

Kegiatan magang sebagai Penggerak Pasar Daya dilaksanakan pada tanggal 4 Maret hingga 14 Juni 2024 di mobile marketing syariah (MMS) Trowulan dan Sooko, Mojokerto, yang menghadiri lebih dari 100 pertemuan rutin sentra (PRS). Pelayanan kepada nasabah BTPN Syariah diawali dengan menghadiri PRS, yang dilakukan minimal dua kali dalam satu minggu. PRS merupakan sebuah wadah dalam memberdayakan jutaan nasabah perempuan, terutama ibu-ibu pra sejahtera untuk mengembangkan usaha ultra mikro mereka di berbagai bidang, seperti perdagangan, produksi barang, peternakan, dan jasa. Selanjutnya, sosialisasi mengenalkan program Penggerak Pasar Daya yang membantu akses pasar bagi pelaku UMKM khususnya nasabah BTPN Syariah. Dalam kegiatan sosialisasi Penggerak Pasar Daya ini mendapatkan tanggapan positif dari ibu-ibu nasabah sekaligus pelaku UMKM.



Gambar 1. Sosialisasi pada pertemuan rutin sentra

Setelah melakukan pengenalan program Penggerak Pasar Daya, dilanjut dengan mendata 128 nasabah yang memiliki potensi lapak daya. Produk potensi lapak daya meliputi produksi makanan/minuman, produksi fashion, produksi kerajinan, jasa, warung makan, dan agribisnis seperti pertanian dan peternakan. Jika potensi produk nasabah sudah sesuai, maka melakukan pendampingan dengan mengunjungi nasabah untuk melakukan kurasi produk melalui sesi wawancara serta mendokumentasi produk dalam bentuk foto dan video.



Gambar 2. Pendataan nasabah potensi lapak daya



Gambar 3. Foto produk nasabah potensi lapak daya

Melalui proses wawancara mengenai produk/jasa UMKM, penulis dapat mengkurasi produk melalui penyeleksian dan penilaian produk secara cermat untuk memilih produk-produk terbaik, tepat sasaran, sesuai dengan kebutuhan dan permintaan pasar. Penilaian produk berdasarkan berbagai kriteria seperti kualitas, dimensi ukuran, harga, packaging, proses pemasaran, dan legalitas. Setelah itu nasabah melakukan sesi wawancara dengan mengungkapkan kendala selama berusaha, cara mengatasi kendala yang pernah atau sedang dihadapi, dorongan apa yang menginginkan untuk bergabung menjadi nasabah BTPN Syariah, perubahan positif atau kemudahan setelah mendapatkan pendampingan, serta harapan kedepan untuk mengembangkan usaha nasabah pelaku UMKM.

Setelah mengetahui permasalahan yang dialami oleh pelaku UMKM, menurut penulis sasaran potensi lapak daya masih banyak yang belum memiliki sertifikasi halal, labelisasi dan mengelola sosial media yang benar untuk media promosi sehingga sulit untuk proses pemasarannya. Oleh karena itu, penulis mendata nasabah yang perlu didampingi lebih lanjut agar mendapatkan materi dan praktik langsung dengan posisi Fasilitator secara gratis melalui pertemuan yang sudah disepakati sebelumnya. Penulis juga melakukan penyuluhan pengenalan platform digital, pengenalan *branding*, *digital marketing* dan pengenalan *marketplace* atau *e-commerce* kepada nasabah. Banyak

dari pelaku usaha yang memilih untuk menggunakan whatsapp dan instagram sebagai media pemasaran produk/jasanya, maka penulis juga mengenalkan facebook, tiktok, dan pembuatan lokasi google maps yang dapat membantu dalam proses promosi dan pemasaran agar lebih optimal. Hasil dari penyuluhan tersebut adalah penulis membantu untuk foto produk dan membuat video untuk bahan promosi yang akan diunggah oleh pelaku usaha itu sendiri dan dibantu melalui sosial media seperti instagram pasar daya yang dikelola oleh tim BTPN Syariah agar produknya dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan dikenal oleh masyarakat luas.

Pendekatan Asset Based Community Development (ABCD) menjadi pilihan tepat untuk pendampingan masyarakat dalam program ini. ABCD berfokus pada penciptaan tatanan kehidupan sosial di mana masyarakat menjadi pelaku utama dan penentu dalam pembangunan lingkungan mereka, selaras dengan prinsip Community Driven Development (CDD). Kunci utama pengembangan masyarakat terletak pada membantu individu mengenali kekuatan, potensi, dan aset yang mereka miliki. Hal ini menjadi fondasi untuk pemanfaatan aset secara maksimal dalam membangun dan mengembangkan usaha mereka, serta mencapai kemandirian dan kesejahteraan melalui pemberdayaan diri.

Pendekatan ABCD diimplementasikan melalui beberapa tahapan yaitu dengan melakukan observasi terhadap jenis usaha yang dijalankan oleh BTPNS Syariah Mojokerto di MMS Trowulan dan Sooko, melakukan riset dengan terjun langsung ke masyarakat untuk memahami perkembangan dan potensi usaha mereka secara detail, melakukan pendataan nasabah yang berhak atas pendampingan lebih lanjut, termasuk pemberian materi dan praktik langsung untuk membantu UMKM, melaksanakan pendampingan bersama nasabah khususnya pelaku UMKM untuk meningkatkan kapasitas dan kinerja usaha mereka.

Mayoritas nasabah di MMS Trowulan dan Sooko bergerak di sektor perdagangan dan pertanian. Lebih dari 50 UMKM menjalankan usaha kuliner, mulai dari makanan berat seperti nasi ayam geprek dan nasi kotak hingga makanan ringan seperti keripik bawang, keripik talas, dan peyek. Meskipun memiliki potensi besar, banyak UMKM di wilayah ini menghadapi kendala dalam memasarkan produk mereka. Kebanyakan hanya mengandalkan penitipan di warung atau penjualan ke tetangga sekitar. Kurangnya pengetahuan dan akses terhadap digitalisasi pemasaran menjadi hambatan utama dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Maka dari itu, pentingnya pelayanan kurasi produk nasabah BTPN Syariah agar membantu nasabah mendapatkan pendampingan lebih lanjut, pendampingan ini dapat membantu nasabah dalam memahami produk, teknik pemasaran, serta membantu mencari jalan keluar dari permasalahan. Berdasarkan kegiatan kurasi produk yang telah dilakukan, berikut adalah beberapa data nasabah yang bersedia untuk mendapatkan pendampingan lebih lanjut dan mempelajari praktik pemasarannya:

Tabel 1. Data nasabah BTPN Syariah yang bersedia mengikuti pendampingan

Nama Nasabah	Alamat	Jenis Usaha	Nama Usaha	Sentra
Juminem	Desa Bancang, Trowulan	Keripik usus, rempeyek, keripik pisang	Keripik Usus Bu Juminem	Bancang 1
Musammah	Desa Padangsari, Jatirejo	Gorengan, Rujak, Lontong, dll	Warung Gorengan	Padangsari 52
Sinta	Desa Watesumpak, Trowulan	Ayam geprek	Ayam Geprek Mbak Dania	Watesumpak Timur
Indah Wati	Desa Jembul, Jatirejo	Keripik pisang, keripik talas, Rempeyek	Peyek Produksi Mbak Ndut	Jembul Ku

Renata Dilla	Desa Dinoyo, Jatirejo	Es teh, jeruk peras, lemon tea	Rekah	Dinoyo Indah 1
Nur Hariyati	Panggreman, Kranggan	Kerupuk bawang	Kerupuk Bawang Nur	Panggreman Newbie
Cholifatul	Jalan raya Kemasan, Prajurit Kulon	Jasa laundry	Laundry Time	Kemasan Sukses
Bella Lorena	Balong cangkring, Prajurit Kulon	Salas jelly fruity, salad jelly coklat, stup roti, dll	GramianQu bebsSs	Pulorejo Baru
Elok	Jalan raya Meri, Kranggan	Jemblem	Jemblem Crispy Ulala	Meri Bahagia
Suhartini	Jln Anjasmoro Raya, Magersari	Es Coklat, tahu bakso crispy	Pawon Mak'e	Raung Berkah
Setyo Wahyuni	Jln Anjasmoro Raya, Magersari	Nugget ayam, Bumbu Pecel, Es Podeng Jadoel, Soto Terop	Mister Zaen	Raung Berkah

Di era modern ini, UMKM telah menjelma menjadi salah satu pilar penting dalam menopang perekonomian masyarakat. Namun, ketika pembatasan sosial diberlakukan dan mobilitas masyarakat dibatasi, UMKM dihadapkan pada tantangan yang signifikan dalam menjaga kelancaran bisnis mereka. Dalam situasi ini, penguasaan teknologi menjadi kunci utama bagi UMKM untuk tetap bertahan dan bahkan berkembang. Teknologi membuka peluang baru bagi UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan komunikasi dengan pelanggan. Maka kami memberikan kesempatan bagi para pelaku UMKM untuk menyampaikan kendala dan tantangan yang mereka hadapi dalam menjalankan usahanya kepada fasilitator untuk pendampingan selanjutnya. Fasilitator memberikan pelatihan praktis bagi UMKM untuk membuat akun Google Maps. Google Maps merupakan platform penting bagi UMKM untuk meningkatkan visibilitas online mereka dan memudahkan pelanggan menemukan lokasi usaha mereka. Membantu UMKM dalam membuat dan mengelola akun media sosial untuk mempromosikan produk mereka. Media sosial seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp dapat menjangkau pelanggan yang lebih luas dan meningkatkan penjualan. Tidak hanya itu, memberikan pelatihan desain untuk membantu UMKM membuat label usaha (stiker atau banner) yang informatif dan menarik. Label usaha yang baik dapat membantu pembeli dalam memahami informasi produk yang dijual dan meningkatkan citra merek UMKM.

Pendampingan marketing pada memiliki peran penting dalam meningkatkan ekonomi masyarakat, baik secara online maupun offline. Pendampingan ekonomi secara online ini dilakukan melalui media merupakan platform yang populer untuk berbagai kalangan, baik muda maupun tua, pelaku UMKM dapat memanfaatkan Instagram untuk menjual produk mereka dengan menggunakan copywriting yang menarik dan foto/video yang berkualitas, seperti hasil foto/video yang dipromosikan melalui Instagram pasar daya BTPN Syariah, sehingga calon pembeli dapat langsung menghubungi penjual melalui komentar atau pesan untuk melakukan transaksi.



Gambar 5. Kumpulan foto produk nasabah BTPN Syariah

3. Evaluasi Kegiatan

Evaluasi menjadi langkah penting dalam pelaksanaan program penggerak pasar daya. Para pendamping dengan penuh dedikasi memastikan tercapainya tujuan program ini, yaitu membantu nasabah merasakan manfaatnya dalam mengembangkan usaha mereka. Penilaian ini dilakukan dengan mengukur sejauh mana pengetahuan dan keterampilan nasabah sebagai pelaku usaha UMKM, khususnya dalam aspek produk yang dihasilkan dan strategi pemasarannya. Berdasarkan hasil pelaksanaan program, 8 dari 10 nasabah BTPN Syariah di MMS Trowulan dan MMS Sooko menyambut dengan baik pelayanan yang diberikan oleh pendamping. Mentor BTPN Syariah berkomitmen untuk terus memantau kinerja pendamping melalui laporan kurasi produk yang mereka isi. Evaluasi ini mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan pendamping dalam menjalankan tugasnya. Lebih lanjut, tahap ini menjadi cerminan untuk meningkatkan kualitas pembinaan di sesi-sesi berikutnya dengan para nasabah. Manfaat kegiatan ini akan menjadi landasan utama dalam mencapai tujuan utama, yaitu kesuksesan bisnis atau usaha para nasabah. Program ini dirancang untuk membantu nasabah UMKM meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka tentang kualitas produk, efisiensi pemasaran, brand image, serta peluang mendapatkan modal pembiayaan, sehingga mereka dapat mengembangkan usaha mereka secara berkelanjutan dan mencapai target yang diinginkan

SIMPULAN

Kegiatan pendampingan UMKM di Mojokerto melalui program Penggerak Pasar Daya BTPN Syariah telah menunjukkan hasil yang positif. Program ini dirancang untuk memberdayakan UMKM dengan memadukan kurasi produk dan pendampingan pemasaran yang terstruktur dan komprehensif. Pendampingan ini dilaksanakan dengan menggabungkan berbagai elemen penting, mulai dari observasi dan sosialisasi, pendataan dan pendampingan intensif, hingga

evaluasi berkala.

Program Penggerak Pasar Daya BTPN Syariah menawarkan berbagai manfaat bagi UMKM, di antaranya:

- Peningkatan pengetahuan dan keterampilan: Para pelaku UMKM dibantu untuk memahami kualitas produk, strategi pemasaran yang efektif, dan pemanfaatan teknologi digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas.
- Peningkatan akses pasar: Kurasi produk yang cermat membantu UMKM memilih produk yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan pasar, sehingga meningkatkan peluang mereka untuk mendapatkan pelanggan baru dan meningkatkan penjualan.
- Peningkatan ekonomi masyarakat: Pertumbuhan UMKM menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat, berkontribusi pada pengurangan kemiskinan dan peningkatan kesejahteraan ekonomi secara keseluruhan.

Untuk memaksimalkan dampak positif dan keberlanjutan program, penting untuk melakukan monitoring dan evaluasi secara berkala. Hal ini dilakukan untuk mengukur dampak program dan melakukan penyesuaian yang diperlukan untuk meningkatkan efektivitasnya. Diharapkan para nasabah memanfaatkan program ini dengan sebaik-baiknya. Dengan pendampingan dan berbagai manfaat yang ditawarkan, program ini dapat membantu UMKM meningkatkan penjualan dan mencapai kesuksesan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam keberhasilan program MSIB 6, khususnya kepada BTPN Syariah sebagai mitra. Dukungan dan kerja sama yang erat dari MMS Trowulan dan MMS Sooko menjadi kunci penting dalam kelancaran pelaksanaan program ini. Keterlibatan aktif dan masukan berharga dari Business Manager, Community Officer, dan Mentor BTPN Syariah telah membantu perjalanan program ini sejak awal hingga akhir. Dedikasi dan keahlian mereka dalam membimbing dan mengarahkan para peserta magang tak ternilai harganya. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Kepala Program Studi dan dosen pembimbing yang telah memberikan dukungan penuh dan arahan yang konstruktif selama pelaksanaan program magang. Terakhir, rasa terima kasih yang tulus penulis sampaikan kepada orang tua dan teman-teman yang telah setia mendukung dan menyemangati selama proses magang berlangsung. Dukungan dan doa mereka menjadi kekuatan bagi kami untuk menyelesaikan tugas dan tanggung jawab dengan penuh semangat. Penulis sangat menghargai kontribusi dan bantuan dari semua pihak yang telah disebutkan. Tanpa dukungan mereka, program magang ini tidak akan mencapai kesuksesan seperti yang penulis rasakan saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Atmoko, C. (2020). *BTPN Syariah bantu masyarakat miskin prasejahtera jauhi garis kemiskinan*. Antaranews. <https://www.antaranews.com/berita/1296430/btpn-syariah-bantu-masyarakat-prasejahtera-jauhi-garis-kemiskinan>
- BTPN SYARIAH TEPAT DAYA*. (2023). https://btponsyariah.com/in_ID/web/guest/tentang-daya
- Daniswara, E., Oktafia, R., & Laily, F. (2024). Implementasi Platform Tepat Daya Bank BTPN Syariah dalam Jumlah UMKM di Indonesia. *Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 5(2), 551–568.
- Dinas Koperasi dan Usaha Mikro. (2021). Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Mojokerto. *Diskopumkm.Semarangkota.Go.Id*, 16.
- Junaidi, M. (2023). *M. Junaidi*. Djpb Kemenkeu. <https://djpb.kemenkeu.go.id/portal/id/berita/lainnya/opini/4133-umkm-hebat,-perekonomian-nasional-meningkat.html>
- Prataman, M. D. S. dan A. (2022). Peran Pemerintah Daerah Dalam Pengembangan Umkm. *Jurnal Kebijakan Publik*, 13(2), 137–143. <https://jkp.ejournal.unri.ac.id>
- Riani. (2023). *Jadi Penyumbang Pertumbuhan Ekonomi Terbesar Ke-2 Kota Mojokerto, Berikut Pesan Wali Kota Untuk UMKM*. Gemamedia.

<https://gemamedia.mojokertokota.go.id/berita/14898/2023/09/jadi-penyumbang-pertumbuhan-ekonomi-terbesar-ke-2-kota-mojokerto-berikut-pesan-wali-kota-untuk-umkm%0A%0A>

- Rinawati, Arifah, F. H. (2016). *Implementasi Model Asset Based Community Development (ABCD) dalam Pendampingan Pemenuhan Kompetensi Leadership Pengurus MWC NU Adimulyo*. 7(1), 1–23.
- Setiawan, I. (2021). Pembiayaan Umkm, Kinerja Bank Syariah Dan Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia. *Islamic Banking : Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Perbankan Syariah*, 6(2), 263–278. <https://doi.org/10.36908/isbank.v6i2.165>
- Sidik, A., Fadhil, F., Dwi, L., Romadon, N. A., Ramadhan, M. V., Wijaya, S., Sulistio, A., Putri, M. D., Lathifah, U. N., Fitrotunnisa, Z., Yuliana, H., Imas, A. N., & Kholifah, A. (2023). Pendampingan dan Sosialisasi Kepada UMKM dengan Metode ABCD sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Masyarakat. *Kampelmas*, 2(1), 129–139. <https://proceedings.uinsaizu.ac.id/index.php/kampelmas/article/view/627>