

PERAN BANK BTPN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN KINERJA UMKM

Wulan Atika Putri; Imronudin
Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas
Muhammadiyah Surakarta

Abstrak

UMKM merupakan penggerak perekonomian di Indonesia, sehingga BTPN Syariah memberikan suatu program untuk memberdayakan nasabah prasejahtera produktif melalui Program Sahabat Daya. Peran fasilitator Sahabat Daya sebagai pendamping nasabah dalam memberikan dukungan secara on-site kepada nasabah BTPN Syariah untuk meningkatkan kualitas pengetahuan dan pemahamannya agar produk yang dihasilkan memiliki value dan mampu bersaing dengan industri yang lebih besar. Fasilitator diharapkan mampu mengoperasikan e-learning, menguasai materi pendampingan, dan mampu memberikan solusi atas kendala yang dialami oleh para pelaku UMKM. Kendala tersebut dapat dicarikan solusinya melalui pendampingan dan implementasi materi Tepat Daya Platform.

Kata Kunci: Sahabat Daya, Pendampingan UMKM, Tepat Daya Platform, BTPN Syariah

Abstract

MSMEs are the driving force of the economy in Indonesia, so BTPN Syariah provides a program to empower productive underprivileged customers through the Sahabat Daya Program. The role of Sahabat Daya facilitators as customer companions in providing on-site support to BTPN Syariah customers to improve the quality of their knowledge and understanding so that the products produced have value and are able to compete with larger industries. Facilitators are expected to be able to operate e-learning, master mentoring materials, and be able to provide solutions to obstacles experienced by MSME actors. These obstacles can be found solutions through assistance and implementation of the Right Power Platform material.

Keywords: *Friends of Daya, MSME Assistance, Precise Power Platform, BTPN Syariah*

1. PENDAHULUAN

1.1 Profil Perusahaan

BTPN Syariah berkomitmen memberikan kesempatan bagi setiap umat untuk mewujudkan niat baik mereka lebih cepat, membangun hidup yang lebih berarti serta memberikan dampak yang bermakna bagi jutaan rakyat Indonesia.

Tepat - wujudkan niat baik lebih cepat. Sejak masih menjadi Unit Usaha Syariah PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk (saat ini bernama “PT Bank BTPN Tbk”) di 2010, BTPN Syariah telah merangkul dan menjangkau segmen yang selama ini belum tersentuh oleh perbankan, yaitu segmen masyarakat inklusi. Sesuai amanah untuk memberikan kegiatan pemberdayaan dan literasi keuangan bagi perempuan di segmen ini.

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 14 Juli 2014, BTPN Syariah resmi terdaftar sebagai Bank Umum Syariah ke-12 di Indonesia melalui pemisahan (spin-off) Unit Usaha Syariah dari PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk (saat ini bernama “PT Bank BTPN Tbk”) dan proses konversi PT Bank Sahabat Purna Danarta (“BSPD”). 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.

a. Pendanaan

Nasabah pendanaan pun diberikan kesempatan seluas-luasnya untuk berkontribusi memberdayakan berjuta keluarga prasejahtera produktif di Indonesia agar kehidupan mereka menjadi lebih berarti. Demi niat baik ini bisa terwujud lebih cepat, Bank pun menyediakan jenis-jenis produk pendanaan dengan bagi hasil yang kompetitif melalui pelayanan berorientasi kenyamanan dan kepuasan nasabah. Hal ini dibuktikan melalui kinerja bankir pemberdaya yang kompeten, reputasi Bank yang baik, kinerja keuangan yang sehat dan transparansi Bank dalam pengelolaan dananya.

b. Pembiayaan

Dengan menerapkan prinsip-prinsip syariah, Bank menyediakan beragam produk dan layanan pembiayaan serta membuka akses pelayanan keuangan bagi perempuan prasejahtera produktif untuk mendapatkan modal usaha, sekaligus memberikan pelatihan dan pendampingan demi niat baik agar terwujud lebih cepat. Hal ini sejalan dengan visi Bank untuk menjadi bank syariah terbaik untuk keuangan inklusif dan mengubah hidup berjuta rakyat Indonesia. Berpedoman pada visi ini pula Bank mengembangkan produk dan layanan pembiayaannya yang paling sesuai dengan kebutuhan segmen tersebut.

1.2 Deskripsi Kegiatan

Posisi : Fasilitator Pendamping

Deskripsi : Fasilitator Pendamping bertugas Memberikan pendampingan kepada nasabah BTPN Syariah, yaitu perempuan/ibu-ibu dari masyarakat prasejahtera produktif/pelaku ultra mikro, dalam kegiatan pemberdayaan dan meningkatkan kapasitas maupun skill nasabah dalam menjalankan usahanya agar dapat berkembang, berkelanjutan dan terbuka akses pasar lebih luas, baik offline maupun online.

Kompetensi yang dikembangkan :

- a. Microsoft Office Operating Skill
- b. *E-Learning System Ability*
- c. *Impact Trough Influence*
- d. *Creative Problem Solving*
- e. Kemampuan Kewirausahaan
- f. *Drive For Result*
- g. *Self-Leadership*
- h. *Customer Focus*

Melakukan kegiatan pendampingan nasabah BTPN Syariah khususnya kepada para perempuan/ibu-ibu masyarakat prasejahtera produktif yang memiliki UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Dalam kegiatan pendampingan ini terdapat 4 sesi / 4 pertemuan yang dilakukan dengan 1 kali

pertemuan tiap minggunya. Pertemuan pertama diisi dengan kegiatan pengenalan/assessment, kegiatan ini berguna untuk mengetahui sejauh mana usaha nasabah dan apa saja yang perlu dirubah atau diperbaiki untuk keberlangsungan usaha nasabah. Pertemuan kedua diisi dengan kegiatan pemberian materi rekomendasi, tujuan dari pemberian materi ini adalah untuk memberikan saran kepada ibu nasabah terkait apa yang harus dirubah atau ditambahkan untuk usahanya, di pertemuan ini juga saya biasanya melakukan kegiatan bertukar pikiran tentang bagaimana cara untuk meningkatkan laba usaha nasabah. Pertemuan ketiga diisi dengan melakukan kegiatan praktek, kegiatan praktek ini adalah pemberian praktek yang relevan dengan materi rekomendasi yang telah diberikan sebelumnya. Pertemuan keempat atau terakhir diisi dengan kegiatan review materi dan juga kegiatan penutupan.

2. METODE

Pada penyusunan penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis metode deskriptif, yaitu metode masalah yang memandu peneliti untuk mengeksplorasi dan atau memotret situasi yang akan diteliti secara menyeluruh, luas dan mendalam. Menurut Sugiyono (2015), metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif dan hasil penelitian kualitatif menekankan makna daripada generalisasi.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif dengan metode pengumpulan data kualitatif yaitu:

- a. Observasi atau pengamatan
- b. Wawancara
- c. Dokumentasi

Populasi : 44 Nasabah BTPN Syariah Ngemplak, Boyolali pada 14 Agustus- 31 Desember 2023.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program pendampingan UMKM nasabah BTPN Syariah bertujuan untuk memberikan pengetahuan dalam mengembangkan usaha nasabah dan membantu mengatasi berbagai kendala yang dihadapi selama menjalankan usahanya melalui pengaplikasian materi sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Berikut kendala dan pencamapaian hasil dari 44 nasabah selama program berlangsung:

a. Nasabah membuat akun di marketplace (Access to Market)

Materi berupa “membuat akun di marketplace” memberikan tambahan ilmu bahwa jual beli tidak hanya dilakukan secara langsung melainkan dapat dilakukand melalui sistem online dengan mendaftarkan usaha di salah satu marketplace yang sesuai dengan jenis usaha nasabah. Hal ini akan membantu menjangkau pangsa pasar di luar wilayah nasabah, sehingga berpotensi dalam meningkatkan penjualan. Nasabah yang sudah belajar materi tersebut, saat ini sudah memiliki akun bisnis di aplikasi Gofood, shopee, dan facebook.

b. Nasabah memasang identitas usaha

Identitas usaha menjadi bagian penting dalam bisnis yaitu sebagai ciri khas atau pembeda dari suatu bisnis dengan jenis yang sama. Identitas usaha berupa label produk, spanduk, nama produk maupun nama toko. Berdasarkan kondisi lapangan banyak nasabah yang kurang memperhatikan pentingnya identitas usaha, mereka bingung untuk mengenalkan usahanya ke banyak orang. Oleh karena itu, fasilitator membantu untuk menentukan identitas usaha mulai dari menentukan nama usaha, pembuatan desain label, dan pembuatan spanduk harapannya usaha nasabah dapat dikenal oleh banyak orang.

c. Nasabah melakukan promosi

Promosi sebagai hal umum yang seharusnya dilakukan oleh pelaku UMKM, namun tidak sedikit yang belum memaksimalkan promosi usahanya. Promosi ini bertujuan memberikan informasi produk dan mengajak calon customers untuk membeli produk yang dipromosikan. Ibu-ibu prasejahtera diarahkan memanfaatkan fitur status whatsapp untuk mempromosikan produknya. Selain itu, fasilitator membantu membuat katalog produk, daftar menu dan brosur.

Sehingga dengan adanya media promosi beserta informasi produk tersebut dapat meningkatkan penjualan.

d. Nasabah memasang daftar harga

Pemasangan daftar harga maupun label harga memudahkan pembeli dalam menentukan produk yang akan mereka beli. Kondisi di lapangan menunjukkan beberapa usaha nasabah seperti toko kelontong yang belum memasang label harga pada produknya. Hal ini menimbulkan keputusan pembelian produk. Maka dari itu, perlu adanya pemasangan daftar harga maupun label harga untuk memudahkan pembeli dalam membandingkan harga yang cocok untuk mereka dan saat ini pembeli lebih yakin untuk berbelanja di warung.

e. Nasabah memiliki akun media social

Media sosial menjadi suatu kewajiban nasabah sebagai pelaku UMKM karena menjadi alternatif pilihan dalam memasarkan bisnis dan tentunya sebagai media untuk berkomunikasi dengan para pelanggan. Setelah implementasi materi, nasabah sudah memiliki akun media sosial seperti instagram. Hal ini memberikan dampak positif yaitu memudahkan dalam menganalisis strategi dan kelemahan kompetitor serta meningkatkan brand awareness, sehingga bisnis dapat tumbuh dengan cepat dan dapat menjangkau pasar di seluruh wilayah.

f. Nasabah melakukan pencatatan operasional atau pembukuan sederhana

Keuangan menjadi masalah krusial yang ditemukan pada UMKM di Indonesia khususnya lokasi magang yaitu Ngemplak Boyolali. Hal ini disebabkan oleh kurangnya kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola dan membukukan keuangan usaha, sehingga pemasukan dan pengeluaran tidak tercatat dengan jelas. Maka dari itu, fasilitator memberikan pemahaman terkait pengelolaan keuangan melalui pembukuan sederhana. Hasil dari implementasi materi yaitu pelaku UMKM membuat pembukuan transaksi penjualan setiap hari untuk melihat kondisi untung dan ruginya suatu bisnis, sehingga dengan pembukuan ini dapat dijadikan patokan dalam merancang strategi bisnis.

g. Nasabah yang sudah hampir tutup usahanya bangkit lagi untuk membuka usaha
Nasabah memiliki usaha kelontong namun sudah hampir tutup dan didalam tokonya pun hanya tersisa beberapa produk saja. Setelah adanya pendampingan

ini nasabah tergerak hatinya karena materi dan praktek yang telah diberikan. Karena memahami bahwa usaha memang pastinya ada naik turunnya dan setelah itu nasabah mengisi tokonya dengan banyak produk dan bersemangat lagi untuk berjualan.

4. PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Sejalan dengan visi misi BTPN Syariah memiliki program yang bernama Sahabat Daya yaitu program yang dirancang untuk memperdayakan nasabah prasejahtera produktif melalui pendampingan dan pelatihan. Program Sahabat Daya diikuti oleh mahasiswa magang yang berperan sebagai fasilitator pendamping yang berkontribusi dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan nasabah selaku pelaku UMKM. Media yang digunakan oleh para fasilitator untuk merancang aktivitas, belajar materi, daftar nasabah, dan laporan pendampingan adalah Tepat Daya Platform.

Proses pendampingan kepada 44 nasabah selaku pelaku UMKM BTPN Syariah dilaksanakan sesuai dengan journey dan timeline yang telah ditentukan. Penulis mengembangkan kemampuan dan keterampilan agar menghasilkan output yang baik bagi usaha nasabah. Program magang ini dilakukan dengan sistem remote site, sehingga penulis selalu beradaptasi dengan lingkungan dan orang baru. Mentor secara aktif berkontribusi dalam memberikan bimbingan selama proses magang berlangsung.

Dengan pencapaian hasil dari nasabah selaku pelaku UMKM pada kegiatan ini, pendampingan yang dilakukan penulis sebagai fasilitator pendamping bisa dinyatakan berhasil.

4.2 Saran

Saran yang dapat diberikan untuk program ini sebagai berikut:

1. Penambahan dan segala perubahan terkait survey nasabah harus diinfokan di awal program untuk menghindari adanya keterlambatan pengumpulan survey, mengingat beberapa nasabah cukup sulit untuk ditemui.

2. Nasabah yang masuk ke data sistem diharapkan dari nasabah yang status riwayat angsuran maupun kepastian umur usaha nasabah jelas.
3. Perlunya koordinasi dengan BM dan CO dari MMS yang ditunjuk sebagai lokasi magang agar menghasilkan kinerja yang bagus karena program ini melibatkan bankir pemberdaya yang paham dengan program sahabat daya

4.3 Keterbatasan

Keterbatasan pada program pendampingan Sahabat Daya pada nasabah BTPN Syariah selaku pelaku UMKM yaitu:

1. Penulis bukan warga asli Ngemplak Boyolali, sehingga harus menggunakan aplikasi penunjuk arah untuk menemukan lokasi nasabah. Hal ini dapat menyebabkan ketidakefisienan waktu dalam proses pendampingan.
2. Lokasi magang berada di plosok desa dan berpotensi adanya gangguan jaringan saat mengambil geotag sebagai bukti kehadiran pendampingan nasabah.
3. Sulitnya mengatur jadwal pendampingan karena nasabah merupakan pelaku UMKM yang memiliki kesibukan dalam operasional usahanya, sehingga materi yang disampaikan kurang maksimal karena terjeda dengan aktivitas melayani pembeli ataupun semacamnya.
4. Beberapa nasabah menolak pendampingan secara tiba-tiba tanpa atau dengan alasan pribadi tertentu.

Berdasarkan uraian hambatan di atas, maka penyelesaian dari persoalan tersebut adalah manajemen waktu yang baik, penentuan jadwal pendampingan sesuai dengan waktu luang nasabah, dan membuat daftar aktivitas yang akan dilakukan secara mandiri, serta melaporkan kendala melalui Help Center TDP.

DAFTAR PUSTAKA

- Biancone, P. Pietro, Saiti, B., Petricean, D., & Chmet, F. (2020). The bibliometric analysis of Islamic banking and finance. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, *11*(9), 2069–2086. <https://doi.org/10.1108/JIABR-08-2020-0235>

BTPNSyariah. *Tepat Wujudkan Niat Baik Lebih Cepat*. <https://www.btpnsyariah.com/web/guest/profil>.

Disli, M., Aysan, A. F., & Abdelsalam, O. (2023). Favoring the small and the plenty: Islamic banking for MSMEs. *Economic Systems*, 47(1), 101051. <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2022.101051>

Ishak, M. S. I., & Asni, F. (2020). The role of maqasid al-Shari'ah in applying fiqh muamalat into modern Islamic banking in Malaysia. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 11(9), 2137–2154. <https://doi.org/10.1108/JIABR-12-2019-0224>

Maksum, I. R., Sri Rahayu, A. Y., & Kusumawardhani, D. (2020). A social enterprise approach to empowering micro, small and medium enterprises (SMEs) in Indonesia. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(3). <https://doi.org/10.3390/JOITMC6030050>

Menne, F., Surya, B., Yusuf, M., Suriani, S., Ruslan, M., & Iskandar, I. (2022). Optimizing the Financial Performance of SMEs Based on Sharia Economy: Perspective of Economic Business Sustainability and Open Innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(1), 18. <https://doi.org/10.3390/joitmc8010018>

Salman, A., & Nawaz, H. (2018). Islamic financial system and conventional banking: A comparison. *Arab Economic and Business Journal*, 13(2), 155–167. <https://doi.org/10.1016/j.aebj.2018.09.003>

Samantha, G. (2018). The Impact of Natural Disasters on Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs): A Case Study on 2016 Flood Event in Western Sri Lanka. *Procedia Engineering*, 212, 744–751. <https://doi.org/10.1016/j.proeng.2018.01.096>

TAMBUNAN, T. T. H. (2022). Recent Development of Micro, Small and Medium Enterprises in Indonesia. *International Journal of Social Sciences and Management Review*, 06(01), 193–214.

<https://doi.org/10.37602/ijssmr.2022.6112>