

FENOMENA DAN KINERJA BANK BTPN SYARIAH

**Muhammad Abdul Munir; Dr. Didit Purnomo, S.E., M.Si
Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan
Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surakarta**

Abstrak

Dalam menghadapi persaingan ketat di pasar kerja, kebijakan Merdeka Belajar-Kampus Merdeka (MBKM) dan program magang di PT Bank BTPN Syariah Tbk menjadi krusial untuk meningkatkan kesiapan mahasiswa. Fokus pada pengembangan soft skill dan pengalaman praktis memungkinkan adaptasi terhadap perubahan di dunia kerja yang dinamis. Program magang, khususnya sebagai Fasilitator Pendamping, memberikan wawasan industri dan peluang kewirausahaan bagi mahasiswa, sambil mendukung nasabah dalam memperluas akses pasar. Integrasi MBKM dengan magang menciptakan lulusan yang siap menghadapi tuntutan dunia kerja, memberikan kontribusi positif pada pertumbuhan ekonomi, dan membuka peluang lapangan kerja baru. Pelaksanaan pendampingan kewirausahaan dilakukan dengan metode kualitatif deskriptif, melibatkan kegiatan terjun langsung, pengenalan, pengajaran materi, dan praktik. Hasilnya menunjukkan pertumbuhan UMKM yang positif, dengan MSIB menjadi program efektif untuk meningkatkan kapasitas dan keterampilan nasabah. Program ini memberikan kesimpulan bahwa magang Fasilitator Pendamping memiliki dampak positif pada pengembangan usaha mikro, memberikan mahasiswa pengalaman berharga, serta mempertajam soft skill dan hard skill untuk masa kerja yang akan datang.

Kata kunci: MBKM; Fasilitator Pendamping; UMKM

Abstract

Facing the tight competition in the job market, the Merdeka Belajar-Kampus Merdeka (MBKM) policy and the internship program at PT Bank BTPN Syariah Tbk are crucial to enhance the readiness of students. Focusing on the development of soft skills and practical experience enables adaptation to the changes in the dynamic work environment. The internship program, especially as a Facilitator Companion, provides industry insight and entrepreneurship opportunities for students while supporting customers in expanding market access. The integration of MBKM with internships creates graduates who are ready to face the demands of the work world, provide positive contributions to economic growth, and open up new job opportunities. The implementation of entrepreneurship mentoring is done by descriptive qualitative method, involving direct field activities, introduction, teaching materials, and practice. The results show positive growth of MSMEs, with MSIB being an effective program to improve the capacity and skills of customers. The program concludes that the Facilitator Companion internship has a positive impact on the development of micro-businesses, provides valuable experience for students, and sharpens soft skills and hard skills for future work.

Keywords: MBKM; Facilitator Companion; MSMEs

1. PENDAHULUAN

Persaingan untuk menghasilkan karyawan yang berkompeten semakin ketat di tengah era yang ditandai dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi informasi yang sangat pesat serta kesulitan akibat globalisasi yang berdampak signifikan terhadap persaingan antar calon pekerja. Untuk mempertahankan daya saing, penting untuk menyediakan sumber daya untuk terus meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan nilai kompetensi. Pendekatan ini memungkinkan setiap individu untuk menjadi pembelajar yang selalu aktif dan berkontribusi pada dunia kerja. Seseorang yang memiliki kemahiran tinggi dalam Soft Skill dan pengalaman akan sangat adaptif dalam menghadapi perubahan yang muncul di lingkungannya, termasuk dalam bidang pekerjaannya (Syafitri et al., 2023).

Saat ini, salah satu hal yang paling jelas adalah betapa agresifnya pasar kerja. Tantangan ini tidak hanya berasal dari kurangnya lowongan pekerjaan dibandingkan dengan jumlah pelamar, namun juga dari kenyataan bahwa banyak perusahaan membutuhkan pelamar berupa lulusan baru untuk memiliki keterampilan yang diperlukan untuk posisi yang dilamar tersebut agar bisa cepat beradaptasi (Basalamah & As'ad, 2021). Hal ini mengakibatkan tingginya angka pengangguran bagi lulusan baru yang memiliki sedikit pengalaman magang atau kerja. Oleh karena itu, sangat penting untuk fokus pada pengembangan kesiapan kerja saat masih menjadi mahasiswa dan mempersenjatai diri dengan berbagai pengalaman yang relevan.

Kebijakan Merdeka Belajar-Kampus Merdeka (MBKM) utamanya MSIB pada program magang diharapkan menjadi solusi dalam perwujudan pembelajaran di Perguruan Tinggi yang fleksibel dan berkualitas sehingga tercipta metode baru dalam pendidikan yang inovatif, adaptif dan sesuai yang berdampak terhadap peningkatan kompetensi mahasiswa yang akan lulus dari perguruan tinggi (Novita & Armida, 2022). Magang atau praktek kerja merupakan salah satu kegiatan menarik dalam program MBKM. Magang adalah program yang dilatih dengan bantuan mentor yang profesional di industri, memberikan siswa paparan terstruktur terhadap pengalaman kerja profesional (Sun, 2014). Mahasiswa mendapat manfaat besar dari magang karena mereka dapat terhubung dengan lingkungan baru dan belajar tentang budaya kerja industri sambil diawasi oleh pengawas lapangan yang mungkin menawarkan bimbingan dan pelatihan

(Supriyatna et al., 2019). Selain mengajari siswa cara bekerja, magang akan membekali mereka dengan keterampilan industri baru. Mahasiswa juga akan memahami bahwa ilmu yang mereka peroleh selama ini di kampus berkontribusi terhadap kesiapan masa depan mereka melalui pengalaman magang. Oleh karena itu, terciptanya kesiapan mahasiswa (hard skill dan soft skill) yang relevan dengan perkembangan saat ini, mampu cepat menyesuaikan saat memasuki dunia kerja, serta mampu menciptakan peluang lapangan kerja baru secara mandiri yang diharapkan ada dari program ini.

PT Bank BTPN Syariah Tbk merupakan perbankan yang bergerak bidang keuangan syariah. Perbankan ini menjadi satu-satunya bank di Indonesia yang berfokus untuk mengumpulkan dana dari keluarga dan golongan sejahtera untuk menyalurkannya kembali kepada keluarga prasejahtera melalui tepat pembiayaan syariah. Bank BTPN Syariah yang merupakan salah satu mitra perusahaan dari program MBKM ini memberikan kesempatan magang mahasiswa diberbagai posisi salah satunya Fasilitator Pendamping. Posisi fasilitator pendamping bertugas untuk melakukan pendampingan langsung kepada ibu-ibu pelaku UMKM khusus nasabah BTPN Syariah dalam peningkatan pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan secara terukur dan berkelanjutan. Melalui program magang ini diharapkan para fasilitator pendamping mendapatkan wawasan mengenai usaha dari nasabah dan nasabah akan mendapat edukasi dalam memperluas akses pasar dari pendamping.

2. METODE

Pelaksanaan program pendampingan kewirausahaan nasabah adalah dengan terjun langsung ke rumah atau tempat usaha yang dijalankan. Nasabah yang didampingi fasilitator berlokasi di Kudus tepatnya pada Mobile Marketing Syariah (MMS) Jati. Pelaksanaan Program Fasilitator Pendamping terdiri dari 4 sesi, di mana setiap sesi dilakukan pendampingan kepada nasabah sesuai jumlah yang terdaftar dengan maksimal 12 nasabah dalam satu sesi, di mulai sejak 28 Agustus - 29 Desember 2023. Target nasabah adalah nasabah BTPN Syariah selaku pelaku usaha mikro terdiri dari ibu-ibu prasejahtera produktif. Penulisan ini menggunakan metode penulisan kualitatif dengan metode deskriptif yang berupa assessment usaha, sosialisasi aplikasi BTPN Syariah yaitu Tepat Daya, analisis

SWOT, pengajaran materi BTPN Syariah, implementasi materi dan penutupan pendampingan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang didapatkan dari kegiatan pendampingan usaha ini adalah cukup banyak UMKM yang dimiliki oleh kota Kudus. Hal ini dapat membantu pertumbuhan sector ekonomi negara karena di Kabupaten Kudus terdapat UMKM yang tumbuh dengan perkembangan yang cukup baik. Dari itu, Bank BTPN Syariah selaku perbankan yang memberikan pembiayaan usaha dapat memanfaatkan program Magang Studi Independen Bersertifikat (MSIB) untuk memberikan dan meningkatkan kapasitas serta keterampilan nasabah terdaftar dalam pengembangan usaha secara berkelanjutan. Pada program magang ini terdapat beberapa tahap yaitu pengenalan, pengajaran materi, praktik atau implementasi materi dan penutupan.

Untuk tahap pertemuan pertama yaitu perkenalan dan observasi usaha nasabah. Penulis melakukan wawancara serta assessment usaha nasabah dan menganalisis SWOT usaha melalui Microsoft Excell. Wawancara itu memuat pertanyaan seputar usaha yang dijalankan seperti sudah berapa lama menjalankan usaha, pendapatan yang diperoleh setiap harinya, apakah nasabah mempromosikan usahanya, kendala usaha, produk apa saja yang ditawarkan kemudian pertanyaan terkait nasabah membuat pencatatan keuangan dan lainnya. Tujuan dari perkenalan ini agar dapat membuat fasilitator pendamping memiliki gambaran yang sesuai kondisi nasabah secara langsung untuk nantinya dapat diberikan materi kewirausahaan yang sesuai dengan peluang atau hambatan dalam menjalankan usaha (Putri Pambajeng, 2023). Fasilitator juga memberi pemahaman aplikasi dari BTPN Syariah yaitu aplikasi Tepat Daya. Aplikasi itu ditujukan khusus untuk nasabah terdaftar yang didalamnya terdapat berbagai akses kemudahan informasi seputar peluang kewirausahaan diberbagai sektor usaha melalui video dan artikel.

Untuk sesi pendampingan pertemuan kedua dilakukan pengajaran materi rekomendasi yang sesuai dari hasil analisis SWOT usaha di pertemuan pertama. Sesuai permasalahan serta peluang usaha yang dihadapi masing-masing nasabah ini.

Beberapa nasabah memiliki kendala dalam melakukan pemasaran serta promosi usaha namun ada peluang agar produk yang ditawarkan dapat menembus pasar lokal. Maka saya berikan materi seputar pemasaran secara tradisional dengan pemanfaatan spanduk atau digital dengan pemanfaatan marketplace seperti Tokopedia dan Shopee. Promosi usaha dilakukan dengan pemanfaatan media sosial Facebook, Instagram serta Tiktok. Pemasaran dan promosi dapat dijadikan acuan keberhasilan suatu usaha agar dapat berkembang secara berkelanjutan dan bersaing bersama pelaku usaha lain. Beberapa nasabah juga diberikan materi seputar identitas usaha seperti pembuatan logo dan merek usaha bertujuan dapat dikenal konsumen secara luas. Selain itu, seringkali pendamping juga memberikan materi pencatatan keuangan yang bertujuan untuk pengelompokan uang masuk ataupun keluar hingga manajemen barang, sehingga nasabah secara mandiri dapat mengetahui perkembangan usahanya (Edriati, 2020).



Gambar 1. Kegiatan Pengajaran Materi Usaha

Pendampingan usaha ketiga adalah sesi ulasan materi serta implementasi materi yang diberikan minggu lalu. Nasabah akan mengulas kembali pemahaman materinya apakah ada yang kurang dipahami atau terjadi kendala. Setelah itu, praktik pembuatan media spanduk atau toko online yang digunakan sebagai pemasaran usaha agar memberi informasi terhadap calon konsumen yang ada. Selain itu, ada juga pembuatan media promosi di media sosial dan pembuatan buku kas serta manajemen keuangan yang baik sebagai pengembangan usaha nasabah lebih lanjut. Sedangkan pada pendampingan pertemuan ke empat adalah sesi penutupan dengan nasabah. Untuk sesi penutupan ini adalah melakukan pemantauan usaha perkembangan usaha nasabah yang telah diberikan

pendampingan serta evaluasi kinerja. Dengan adanya materi serta praktik kewirausahaan seperti pemasaran, promosi, identitas usaha, pembukuan keuangan dan lainnya memberi dampak nasabah sebagai pelaku UMKM merasa terjadi peningkatan kebutuhan konsumen sehingga dapat meningkatkan pendapatan penjualan nasabah (Setiarini et al., 2022). Fasilitator memberikan ucapan terima kasih atas partisipasi nasabah terdaftar BTPN Syariah yang dapat melakukan kegiatan dalam satu bulan ini dengan konsisten sebagai pembentukan UMKM yang berdaya saing.



Gambar 2. Implementasi Materi Usaha

Ulasan Analisa SWOT

Analisis SWOT merupakan landasan strategis untuk memahami faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi suatu bisnis. Dalam konteks pendampingan kewirausahaan nasabah BTPN Syariah melalui program magang MSIB, analisis SWOT digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh nasabah dalam mengembangkan usahanya (Lutfiani & Djazari, 2019).

1. Kegiatan Kekuatan (Strengths):

- a. Pengalaman dan Diversifikasi Usaha: Kombinasi warung makan dan jasa cukur memberikan variasi produk, sementara pengalaman berjualan memberikan keunggulan kompetitif.

- b. Kolaborasi Suami-Istri: Keterlibatan suami sebagai mitra usaha membantu merapikan dan membersihkan tempat usaha, mengurangi biaya operasional, dan meningkatkan keuntungan.
 - c. Pengelolaan Barang yang Baik: Kemampuan untuk mengelola barang dengan baik, menciptakan kesan positif pada pembeli.
2. Kelemahan (Weaknesses):
- a. Kurangnya Pencatatan Keuangan dan Stok Barang yang Sistematis: Nasabah kurang melakukan pencatatan keuangan dan stok barang secara sistematis, berpotensi menjadi hambatan pada pertumbuhan berkelanjutan.
 - b. Kurangnya Pemanfaatan Teknologi: Meskipun cukup baik dalam pemahaman dan pemanfaatan teknologi, masih ada peluang untuk meningkatkan pemanfaatan aplikasi dan digital marketing.
3. Peluang (Opportunities):
- a. Kerjasama dengan Tetangga: Adanya kerjasama dengan tetangga untuk menerima titipan produk meningkatkan variasi produk dan omzet penjualan.
 - b. Pemanfaatan Media Sosial: Peluang untuk memperluas jangkauan produk dan mempromosikan usaha melalui media sosial seperti Facebook dan YouTube
4. Ancaman (Threats):
- a. Persaingan yang Ketat: Persaingan yang ketat dengan warung sekitar, baik yang menyediakan makanan maupun sembako, menjadi ancaman yang perlu diatasi dengan inovasi dan strategi pemasaran.
 - b. Ketidakmampuan Membuat Promosi yang Efektif: Nasabah perlu mengatasi ketidakmampuan membuat promosi paket produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Hal tersebut sesuai dengan pengamatan dan wawancara oleh Narasumber bernama Sulastri. Berdasarkan analisis SWOT pada nasabah Sulastri, beberapa kesimpulan dapat ditarik untuk mendukung pembahasan penelitian sebelumnya. Kekuatan usaha ini terletak pada pengalaman nasabah dalam berjualan, kerjasama dengan suami untuk mengelola usaha, dan variasi produk yang ditawarkan. Namun, masih terdapat kelemahan dalam manajemen keuangan dan pencatatan barang yang dapat diperbaiki. Pada aspek manajemen usaha, keberadaan suami sebagai mitra usaha menjadi kekuatan dengan meminimalkan biaya operasional. Pada kondisi produk, variasi makanan yang ditawarkan memberikan keuntungan, sementara

kebersihan dan kualitas produk perlu dipertahankan. Penggunaan teknologi cukup baik, namun masih ada peluang untuk meningkatkan pemanfaatan media sosial sebagai alat pemasaran (Siburian et al., 2022).

Adapun kendala usaha melibatkan persaingan dengan warung sekitar dan kurangnya pencatatan keuangan yang sistematis. Oleh karena itu, diperlukan strategi pemasaran yang lebih inovatif, seperti penggunaan spanduk untuk usaha cukur dan promosi paket produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan konsumen. Pengelolaan produk yang lebih baik, promosi melalui media sosial dan spanduk, serta inovasi dalam promosi paket produk dapat membantu meningkatkan daya saing dan omzet usaha Sulastri. Kesimpulan ini sejalan dengan temuan dalam penelitian terdahulu mengenai pentingnya adaptasi terhadap perubahan di dunia kerja, yang dapat diperoleh melalui pengembangan keterampilan dan pengalaman praktis seperti yang diberikan oleh program magang Fasilitator Pendamping di PT Bank BTPN Syariah Tbk.

Berdasarkan analisis SWOT diatas maka, beberapa rekomendasi dapat diajukan untuk meningkatkan kesiapan dan daya saing usaha nasabah:

1. Peningkatan Pencatatan Keuangan: Memberikan pelatihan atau dukungan untuk menerapkan sistem pencatatan keuangan yang lebih terstruktur.
2. Pelatihan Digital Marketing: Menyediakan pelatihan yang mendalam tentang pemanfaatan media sosial dan aplikasi belanja online untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan.
3. Inovasi Produk: Mendorong nasabah untuk terus melakukan inovasi dalam produk dan pelayanan untuk membedakan diri dari persaingan.
4. Kemitraan Lebih Lanjut: Mengeksplorasi potensi kerjasama dengan pihak lain di sekitar lingkungan usaha untuk meningkatkan variasi produk dan pelanggan.
5. Peningkatan Kesadaran Teknologi: Memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang potensi pemanfaatan teknologi, terutama dalam mengembangkan aplikasi dan platform digital.

4. PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Kesempatan magang yang diberikan oleh BTPN Syariah di posisi Fasilitator

Pendamping ini, penulis mendapat banyak pengalaman kewirausahaan. Program magang Fasilitator Pendamping di Bank BTPN Syariah sebagai upaya meningkatkan kesiapan mahasiswa menghadapi persaingan di pasar kerja. Terfokus pada pengembangan soft skill dan pengalaman praktis, program ini memberikan dampak positif pada pertumbuhan usaha mikro, memberi mahasiswa pengalaman berharga, serta mempertajam soft skill dan hard skill untuk masa kerja yang akan datang. Dibandingkan dengan penelitian/tulisan lain, artikel ini menonjolkan integrasi MBKM dengan magang sebagai strategi inovatif yang memberikan kontribusi nyata pada pengembangan kewirausahaan dan pertumbuhan ekonomi, terutama di Kota Kudus.

DAFTAR PUSTAKA

- Basalamah, M. S. A., & As'ad, A. (2021). The Role of Work Motivation and Work Environment in Improving Job Satisfaction. *Golden Ratio of Human Resource Management*, 1(2), 94–103. <https://doi.org/10.52970/grhrm.v1i2.54>
- Edriati, S. (2020). Korelasi Pengalaman Praktik Kerja Industri Dengan Kesiapan Siswa Menghadapi Dunia Kerja. *Edik Informatika*, 6(2), 1–6. <https://doi.org/10.22202/ei.2020.v6i2.3745>
- Lutfiani, L., & Djazari, M. (2019). PENGARUH PENGALAMAN PRAKTIK KERJA INDUSTRI, INFORMASI DUNIA KERJA, DAN MOTIVASI MEMASUKI DUNIA KERJA TERHADAP KESIAPAN KERJA SISWA KELAS XII AKUNTANSI SMK N 1 PENGASIH TAHUN AJARAN 2018/2019. *Jurnal Pendidikan Akuntansi Indonesia*, XVII(1), 1–15.
- Novita, D. I., & Armida, A. (2022). Pengaruh Pengalaman Praktek Kerja Industri dan Motivasi Kerja Terhadap Kesiapan Kerja Siswa. *Jurnal Ecogen*, 5(1), 70. <https://doi.org/10.24036/jmpe.v5i1.12759>
- Putri Pambajeng, A. (2023). *The Influence Of Internship Experience, Work Motivation, And Soft Skills On College Student Work Readiness In Entering The World Of Work [Pengaruh Pengalaman Magang, Motivasi Kerja, Dan Soft Skill Terhadap Kesiapan Kerja Mahasiswa Dalam Memasuki Dunia Kerja]*. 1–17.
- Setiarini, H., Prabowo, H., Sutrisno, S., & Gultom, H. C. (2022). Pengaruh Soft Skill Dan Pengalaman Magang Kerja Terhadap Kesiapan Kerja Mahasiswa Melalui Motivasi Kerja Sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Pada Mahasiswa Feb Universitas Pgrri Semarang). *EKOBIS: Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi*, 10(2), 195–204. <https://doi.org/10.36596/ekobis.v10i2.941>
- Siburian, B., Afifah, S., Tumpal Sinaga, P., Marpaung, O., & Tinggi Ilmu Ekonomi Jayakarta, S. (2022). The Effect Of Soft Skill And Hard Skill On Work Readiness Of The 2018 STIE Jayakarta Students. *Economics, Management and Science (IJIEMS)*, 1(2), 136–151. <https://doi.org/10.52362/ijiems.v1i2.881>
- Supriyatna, A., Yulianto, E., Hamdani, N. A., & Maulani, G. A. F. (2019). Budaya Perusahaan: Penerapan Good Corporare Governance Serta Implikasinya Terhadap Keberlanjutan Kinerja Bank. *Business Innovation and Entrepreneurship Journal*, 1(1), 11–20. <https://doi.org/10.35899/biej.v1i1.9>
- Syafitri, D., Sitanggang, C. N., Maharani, P. N., Ramadhani, P. F., & Yunita, D. (2023). Pengaruh Lingkungan Kerja Magang Terhadap Motivasi dan Kinerja Mahasiswa. *Gudang Jurnal Multidisiplin Ilmu*, 1, 179–182.