

## PERAN MAHASISWA SEBAGAI FASILITATOR DALAM PENINGKATAN KUALITAS UMKM MELALUI PENDAMPINGAN USAHA

**Putri Wahyuni Marcelia Kusuma**

Universitas Muhammadiyah Bengkulu

[putriwahyunimarceliakusuma@gmail.com](mailto:putriwahyunimarceliakusuma@gmail.com)

Received: 25-07-2024

Revised: -07-2024

Approved: 10-08-2024

### ABSTRAK

*Pengabdian ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas program pendampingan UMKM yang dilaksanakan oleh Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah (BTPN Syariah) dalam meningkatkan keterampilan wirausaha nasabah, memperbaiki operasional usaha, dan memperluas pasar. Pengabdian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Program pendampingan UMKM dilaksanakan selama empat bulan dengan total empat sesi, masing-masing melibatkan 12 nasabah BTPN Syariah. Data dikumpulkan melalui observasi langsung, wawancara dengan peserta, dan analisis laporan hasil pendampingan. Hasil Pendampingan UMKM menunjukkan perbaikan signifikan dalam beberapa aspek usaha. Nasabah melaporkan kemajuan dalam operasional yang meningkatkan efisiensi, strategi pemasaran yang lebih efektif, serta peningkatan penjualan dan perluasan pasar. Pendampingan juga mempermudah proses perizinan dan meningkatkan kesadaran merek, yang berdampak positif terhadap keberlanjutan usaha UMKM. Simpulan, Program pendampingan UMKM oleh BTPN Syariah berhasil memperkuat keterampilan wirausaha nasabah, mempermudah operasional, dan memperluas pasar mereka. Keberhasilan program ini berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi nasional melalui peningkatan pendapatan dan keberlanjutan usaha UMKM. Pendampingan semacam ini menunjukkan potensi besar dalam mendukung pengembangan UMKM dan perluasan dampaknya pada komunitas lokal.*

**Kata Kunci:** Fasilitator, Pendampingan Usaha, UMKM

### PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan peran besar dalam perekonomian negara, karena kontribusi mereka sangat penting dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Keberadaan UMKM sangat krusial bagi pertumbuhan ekonomi nasional dan membantu dalam mendistribusikan pendapatan secara lebih merata. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi Indonesia (2022), perkembangan UMKM di Indonesia pada tahun 2019 mencapai 65,46 juta unit, yang mewakili 99% dari total usaha di negara ini. Jumlah ini meningkat 1,98% dibandingkan tahun 2018 yang tercatat sebanyak 64,19 juta unit. Pada tahun 2019, UMKM mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 119,56 juta orang di seluruh Indonesia. Selain itu, menurut data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah pada Maret 2021, UMKM di Indonesia telah berkontribusi sebesar 61,07% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Oleh karena itu, dari data ini dapat disimpulkan bahwa UMKM sangat berperan penting dalam mendukung perekonomian Indonesia dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Meskipun memiliki peran penting, UMKM sering kali menghadapi berbagai hambatan dalam meningkatkan usaha dan mengakses pasar yang lebih luas. Keterbatasan dalam hal finansial, sumber daya manusia, dan teknologi sering kali menghalangi kemampuan mereka untuk bersaing dengan kompetitor yang lebih besar. Dalam menghadapi tantangan globalisasi dan persaingan pasar yang semakin ketat, memperkuat daya saing UMKM menjadi sangat penting. Salah satu pendekatan efektif adalah melalui program pendampingan yang dirancang untuk membantu UMKM meningkatkan efisiensi operasional dan akses ke pasar yang lebih luas. Pendampingan yang dirancang untuk membantu UMKM bertujuan meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas akses ke pasar yang lebih luas. Fokus utama banyak

perusahaan, terutama UMKM, adalah meningkatkan usaha dan akses pasar. Kedua aspek ini penting bagi pelaku UMKM untuk berkembang dan bersaing dalam pasar yang semakin kompetitif. Mengintegrasikan peningkatan usaha dan akses pasar adalah kunci keberhasilan bisnis jangka panjang. Peningkatan usaha berfokus pada pengembangan internal, sedangkan akses pasar berorientasi pada strategi eksternal untuk menjangkau konsumen. Kombinasi keduanya memungkinkan bisnis untuk berkembang secara internal sekaligus memperoleh dan mempertahankan pangsa pasar yang lebih besar. Peningkatan usaha mencakup proses pengembangan dan perluasan kapasitas bisnis untuk meningkatkan produktivitas, kualitas produk, efisiensi operasional, dan daya saing di pasar (Irawan 2022). Proses ini melibatkan berbagai strategi dan langkah yang perlu diambil oleh perusahaan untuk memastikan pertumbuhan berkelanjutan dan kesuksesan jangka panjang. Sementara itu, akses pasar mengacu pada kemampuan suatu bisnis untuk memasuki dan berpartisipasi dalam pasar yang relevan dengan menawarkan produk atau layanannya kepada konsumen (Ibrahim et al. 2020).

Rendahnya kualitas sumber daya manusia (SDM) dapat mempengaruhi banyak aspek bisnis, termasuk produktivitas, persaingan, dan keragaman produk yang tersedia. Masalah yang dihadapi oleh usaha kecil menengah (UKM) adalah terkait dengan pendidikan, dan solusinya adalah mengatasi keterbatasan modal dan sumber daya manusia yang berkualitas. Untuk itu, perlu diadakannya pendampingan yang bermanfaat untuk menambah wawasan para ibu-ibu nasabah. Perkembangan teknologi yang begitu pesat menjadi tantangan besar yang harus dihadapi oleh pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) untuk dapat terus bersaing di pasar (Alimuddin, Abdullah, and Razak 2023). Selain permasalahan teknologi, dari sisi pembiayaan juga menjadi masalah bagi UMKM, dimana para pelaku UMKM banyak yang masih belum mampu membuat laporan pembukuan dan administrasi keuangan yang benar. Program pendampingan UMKM untuk nasabah BTPN Syariah dirancang untuk membantu mereka mengembangkan usaha. Program ini ditujukan bagi nasabah yang ingin mengembangkan usaha yang sudah ada, memulai usaha baru, atau meningkatkan kemampuan berwirausaha. Kemampuan berwirausaha ini sangat penting bagi nasabah untuk mengembangkan dan mempertahankan stabilitas usaha mereka. Selain itu, kemampuan ini juga membantu nasabah mengelola keuangan mereka dengan efisien dan efektif (Silaen et al. 2024). Program pendampingan ini bertujuan untuk membantu nasabah meningkatkan pengetahuan mereka dalam mengembangkan usaha dengan cara yang baik dan benar (Ningtyas and Kusuma 2024). Program ini juga mendorong nasabah untuk memanfaatkan teknologi dalam memasarkan usaha mereka. Selain itu, program ini memberikan informasi penting tentang pentingnya memiliki identitas usaha yang jelas dan melakukan pencatatan keuangan yang baik, yang diharapkan dapat diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari.

Pendampingan merupakan seluruh bentuk pelatihan dan interaksi yang dilakukan oleh tim pendamping dengan pelaku UMKM, baik mereka yang sudah memiliki usaha maupun yang sedang dalam proses pengembangan usaha, dengan tujuan untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha secara berkelanjutan (Ariadi et al. 2023). UMKM di Indonesia tidak hanya berperan sebagai penggerak pertumbuhan dan pembangunan ekonomi, tetapi juga mampu mengatasi masalah pengangguran dengan menyediakan banyak lapangan pekerjaan. UMKM memiliki dampak signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dengan adanya UMKM, lapangan kerja yang tersedia semakin luas, sehingga pendapatan masyarakat meningkat. Peningkatan pendapatan ini pada gilirannya meningkatkan daya beli masyarakat dan memenuhi kebutuhan rumah tangga mereka (Aliyah 2022)

Keberhasilan pendampingan dan pembinaan pelaku usaha dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti cara berpikir mereka mengenai kemajuan usaha, kemampuan, dan kesabaran

mereka. Proses pendampingan yang efektif tidak hanya melibatkan transfer pengetahuan melalui pelatihan singkat, tetapi juga memerlukan penyampaian konsep dasar model bisnis yang tepat dan mudah diterapkan. Selain itu, pelaku usaha mengharapkan pendamping dapat mendengarkan keluhan mereka dan memberikan solusi yang sesuai. Fasilitator pendamping memiliki peran penting dalam menciptakan lingkungan pembelajaran yang positif dan inklusif. Selain itu, mereka berfungsi sebagai mentor atau pemandu dalam membantu pelaku umkm mengembangkan keterampilan teknologi dan keuangan yang diperlukan untuk mencapai kemandirian finansial (Adzanis et al. 2024);(Yusmaniarti et al. 2022)

UMKM memainkan tiga peran penting dalam kehidupan masyarakat yang kurang mampu. Pertama, UMKM berfungsi sebagai sarana untuk mengurangi kemiskinan. Kedua, UMKM berperan dalam proses pemerataan ekonomi di kalangan masyarakat kurang mampu. Ketiga, UMKM juga berkontribusi sebagai salah satu sumber pendapatan negara. (Aliyah 2022);(Marini et al. 2024)

### METODELOGI PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam penelitian tentang peranan pendampingan UMKM ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif menghasilkan data deskriptif, seperti wawancara dan observasi tindakan atau perilaku individu, dengan tujuan untuk mendeskripsikan dan menggambarkan kondisi saat ini.



**Diagram 1.** Alur Pada Kegiatan Pendampingan UMKM

Kegiatan Magang Studi Independen Bersertifikat (MSIB) dengan mitra PT Bank BTPN Syariah Tbk. mencakup beberapa tahap dalam proses pendampingan:

- 1) Perkenalan: Tahap ini bertujuan agar nasabah dan pendamping saling mengenal serta membangun hubungan emosional. Aktivitas ini meliputi observasi, penilaian usaha, dan analisis SWOT untuk menyusun rekomendasi yang dapat membantu pengembangan usaha nasabah.
- 2) Pengajaran Materi: Materi yang telah ditentukan diajarkan kepada nasabah untuk membantu mereka memahami kebutuhan usaha, cara mengatasi berbagai tantangan, dan strategi untuk mengembangkan usaha mereka.
- 3) Review Materi: Nasabah mempelajari ulang dan memberikan ulasan terhadap materi yang telah diajarkan pada pertemuan sebelumnya. Ini bertujuan agar nasabah lebih memahami materi secara mendalam dan dapat menerapkannya secara efektif dalam usaha mereka.

- 4) Implementasi Materi: Nasabah mempraktikkan materi yang telah dipelajari, seperti membuat desain banner atau promosi dalam bentuk digital, untuk membangun identitas usaha dan melakukan promosi di media sosial, sehingga usaha mereka dapat berkembang dan dikenal lebih luas.
- 5) Evaluasi: Pada tahap ini, mentor dari PT Bank BTPN Syariah Tbk. mengevaluasi kinerja dan hasil implementasi yang dilakukan oleh nasabah. Evaluasi ini bertujuan untuk mengukur sejauh mana program pendampingan memberikan dampak pada pelaku UMKM nasabah BTPN Syariah.

## **HASIL KEGIATAN DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pendampingan rutin selama magang di BTPN Syariah dilaksanakan melalui program Bestee (Sahabat Daya). Dalam program ini, fasilitator pendamping memberikan pendampingan selama lima bulan dengan frekuensi empat kali pertemuan setiap bulan. Setiap bulan, dua belas nasabah BTPN Syariah yang sudah memiliki usaha ikut serta dalam pendampingan ini. Sesi pendampingan berlangsung dalam waktu singkat, sekitar 30 menit hingga 1 jam, agar tidak mengganggu aktivitas nasabah yang sedang sibuk mengelola usaha mereka. Pendampingan usaha melalui beberapa tahap penting: assessment usaha, analisis SWOT, pemberian materi kewirausahaan, dan implementasi materi.

### **Assessment Usaha**

Tahap awal pendampingan usaha adalah assessment atau penilaian usaha nasabah. Pada tahap ini, fasilitator berinteraksi langsung dengan nasabah untuk memahami kondisi usaha mereka. Observasi mendalam dilakukan untuk mengidentifikasi aspek-aspek kunci seperti operasional, manajemen, pemasaran, dan keuangan. Tujuannya adalah mendapatkan gambaran yang jelas mengenai kekuatan dan kelemahan usaha tersebut.

### **Analisis SWOT**

Setelah data dari assessment dikumpulkan, tahap berikutnya adalah analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Analisis ini memberikan pandangan komprehensif tentang kondisi internal dan eksternal usaha.

- Strengths (Kekuatan): Mengidentifikasi keunggulan usaha, seperti kualitas produk atau layanan pelanggan yang baik.
- Weaknesses (Kelemahan): Menemukan aspek yang perlu diperbaiki, seperti manajemen keuangan atau promosi yang kurang optimal.
- Opportunities (Peluang): Melihat peluang untuk pertumbuhan usaha, seperti tren pasar atau teknologi baru.
- Threats (Ancaman): Mengenali ancaman potensial, seperti persaingan ketat atau perubahan regulasi.

### **Pemberian Materi Kewirausahaan**

Berdasarkan hasil analisis SWOT, fasilitator menyusun dan memberikan materi kewirausahaan sesuai dengan kebutuhan dan kondisi usaha nasabah. Materi mencakup:

- Identitas Usaha: Membantu nasabah dalam membangun dan memperkuat identitas usaha, termasuk pembuatan logo, branding, dan pengemasan produk yang menarik.
- Promosi Online: Memberikan pengetahuan dan keterampilan dalam menggunakan media sosial dan platform digital untuk promosi usaha. Nasabah

diajarkan cara konten menarik, mengelola akun media sosial, dan menggunakan iklan berbayar untuk meningkatkan visibilitas usaha.

- **Manajemen Keuangan:** Memberikan panduan tentang pengelolaan keuangan usaha, termasuk pencatatan membuat keuangan, pengelolaan arus kas, dan perencanaan keuangan.



**Gambar 1.** Foto bersama Pelaku usaha

### **Implementasi Materi**

Tahap terakhir adalah implementasi materi yang telah diberikan. Nasabah didorong untuk mempraktikkan pengetahuan dan keterampilan baru mereka. Contohnya, mereka diajarkan Dengan cara membuat desain foto untuk promosi online. Proses ini melibatkan:

- **Pembuatan Desain Promosi:** Nasabah membuat desain banner, poster, atau konten visual lainnya untuk promosi di media sosial dan platform online.
- **Penggunaan Media Sosial:** Nasabah mempraktikkan cara mengunggah dan mempromosikan konten mereka di berbagai platform media sosial, serta mengukur efektivitas kampanye promosi yang dilakukan.



**Gambar 2.** Foto bersama Pelaku usaha

Menerapkan materi yang telah diajarkan, nasabah dapat melihat peningkatan dalam berbagai aspek usaha mereka. Hasil pendampingan menunjukkan bahwa nasabah lebih percaya diri dalam mengelola, lebih mampu menghadapi tantangan pasar, dan lebih efektif dalam memanfaatkan usaha peluang untuk pertumbuhan usaha. Pendampingan yang dilakukan tidak hanya memberikan pengetahuan baru tetapi juga membantu nasabah mengimplementasikan strategi konkret dan praktis dalam kegiatan usaha sehari-hari.



**Gambar 3.** Foto bersama Pelaku usaha 3 u/ Pendampingan Usaha

UMKM bisa tumbuh jika mendapat perhatian, pelatihan, pengawasan, dan bantuan modal dari pemerintah daerah atau pusat melalui kementerian atau dinas terkait, sehingga pertumbuhan UMKM sesuai dengan harapan semua pihak. Dalam proses mengembangkan produk UMKM, kami menemukan beberapa kendala yang dihadapi, terutama dalam hal digitalisasi, pemasaran, dan perizinan. Peran peneliti sebagai mahasiswa di era digital sangat penting dalam memberikan pembinaan dan pendampingan kepada UMKM. Dengan demikian, edukasi yang kami berikan dapat langsung diaplikasikan dalam operasional usaha mereka, mendukung kemajuan dan pengembangan UMKM secara lebih optimal. Pendampingan memungkinkan UMKM mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif, yang kemudian meningkatkan penjualan dan keberlanjutan usaha mereka. Pendampingan ini terbukti berdampak positif dalam meningkatkan kesadaran merek dan memperluas jangkauan pasar bagi pelaku UMKM. Untuk meningkatkan kualitas perekonomian di Indonesia, diperlukan bimbingan bagi UMKM dalam manajemen usaha, pemasaran, dan inovasi produk (Jatmiko 2022). Dengan dukungan yang tepat, pelaku UMKM dapat mengatasi berbagai kendala yang dihadapi, sehingga berkontribusi lebih signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi nasional.

## **KESIMPULAN**

Peran krusial mahasiswa sebagai fasilitator dalam peningkatan kualitas UMKM melalui program pendampingan usaha. Program ini, yang mencakup penilaian usaha, analisis SWOT, penyampaian materi kewirausahaan, dan penerapan praktik, telah menunjukkan keberhasilan dalam membantu UMKM mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang. Dengan pendekatan yang terstruktur dan dukungan praktis, mahasiswa fasilitator telah berkontribusi pada perbaikan manajemen, pemasaran, dan keuangan UMKM, serta peningkatan daya saing mereka di pasar. Untuk pengembangan lebih lanjut, direkomendasikan agar program pendampingan melibatkan materi yang mencakup tren dan teknologi terbaru. Selain itu, penting bagi pemerintah untuk meningkatkan dukungan terhadap program-program

pendampingan ini melalui kebijakan yang mendorong kolaborasi antara akademisi, UMKM, dan sektor industri.

UMKM diharapkan untuk terus aktif dalam mengikuti program pendampingan dan menerapkan strategi yang diajarkan. Mahasiswa, sebagai fasilitator, perlu terus mengembangkan keterampilan mereka agar dapat memberikan bimbingan yang lebih efektif. Dengan upaya bersama dari semua pihak, program ini dapat semakin memperkuat pertumbuhan dan kesuksesan UMKM di masa depan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Adzanis Aprilia Eka Rinda, Fitriana Idhoh Hafi Nisa. 2024. “PROGRAM PENDAMPINGAN UMKM PADA NASABAH BTPN SYARIAH GUNA MENINGKATKAN KEMAMPUAN NASABAH DALAM BERWIRSAUSAHA Rinda.” 4(1):36–40.
- Alimuddin, Herman, Asriana Abdullah, and Firdha Razak. 2023. “Pelatihan Digital Marketing Untuk Meningkatkan Daya Saing Produk Badan Usaha Milik Desa (BUMDes).” *Jurnal IPMAS* 3(3):174–82. doi: 10.54065/ipmas.3.3.2023.361.
- Aliyah, Atsna Himmatul. 2022. “Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat.” *WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi* 3(1):64–72. doi: 10.37058/wlfr.v3i1.4719.
- Ariadi, Wa, Muhamad Syafii, Ahadi Rerung, Terweline Tapilatu, and Yendra Yendra. 2023. “Pendampingan Kewirausahaan Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Dari Siswa SMK, Mahasiswa Dan Alumni STIE Port Numbay Jayapura.” *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat* 8(3):375–80. doi: 10.33084/pengabdianmu.v8i3.4327.
- Ibrahim, Ali, Yusmaniarti, Yunia Ruwanna Sofita, Refta Sepdela, Zacky Eka Putra, Dea Tri Ananda, and Mutia Mariam Febrianti. 2020. “The Effectiveness of Instagram Features as a Sales Promotion Media Using Discrepancy Evaluation Model Method in Increasing Customer Loyalty.” 172(Siconian 2019):665–73. doi: 10.2991/aisr.k.200424.101.
- Irawan, Dandan. 2022. “Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Melalui Jaringan Usaha.” *Coopetition Jurnal Ilmiah Manajemen* XI(2):103–16.
- Jatmiko, Novi Satria. 2022. “Strategi Pemasaran Ideal Di Era Digital Untuk Meningkatkan Penjualan Produk UMKM.” *PLAKAT: Jurnal Pelayanan Kepada Masyarakat* 4(2):253. doi: 10.30872/plakat.v4i2.8955.
- Marini, Yusmaniarti, Intan Faradilla, and Hesti Setiorini. 2024. “Measuring The Financial Performance Of Msmes From The Perspective Of Financial Literacy , Financial Inclusion And Financial Technology ISSN : 2338-8412.” *Ekombis Review – Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis* 12(1):285–96. doi: DOI: <https://doi.org/10.37676/ekombis.v12i1>.
- Ningtyas, Andramaya Kusuma, and Yanda Bara Kusuma. 2024. “Peranan Pendampingan UMKM Untuk Meningkatkan Usaha Dan Akses Pasar Pedagang SWK Urip Sumoharjo.” *Journal of Creative Student Research* 2(4).
- Silaen, Karina, Lasman Eddy Bachtiar, Montaris Silaen, and Arisman Parhusip. 2024. “STRATEGI PEMASARAN DIGITAL UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK LOKAL DI ERA ONLINE.” *Jurnal Pengabdian Kolaborasi Dan Inovasi IPTEKS* 2(3):1072–79.
- Yusmaniarti, Fitri Santi, Fenni Lestari Tamsi, Marini, and Hesti Setiorini. 2022. “Sosialisasi Media Sosial Sebagai Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Di Masa Pandemi Bagi Pelaku UMKM.” *Dehasen Mengabdi* 1(1):57–60.