

## **PENINGKATAN KAPASITAS USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH MELALUI PERAN FASILITATOR PENDAMPING DI BTPN SYARIAH SUKAPURA**

**Nikmatul Khoriyah, Renny Oktafia**

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

Corresponding author : Renny Oktafia  
E-mail : renny.oktafia.es@upnjatim.ac.id

**Diterima 01 Desember 2023, Direvisi 16 Desember 2023, Disetujui 16 Desember 2023**

### **ABSTRAK**

Pengabdian masyarakat ini dilatarbelakangi oleh kebutuhan untuk meningkatkan kapasitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di BTPN Syariah Sukapura. Tujuan kegiatan ini adalah menerapkan Metode ABCD untuk mendukung pertumbuhan UMKM dengan pendampingan aktif kepada nasabah. Kegiatan ini bermitra dengan nasabah BTPN Syariah, dengan jumlah nasabah yang terlibat sebanyak 12 orang setiap bulannya selama periode 4 bulan. Melalui pendekatan ini, tahap pertama fokus pada identifikasi aset, dengan mendalami potensi, keahlian, dan sumber daya yang dimiliki oleh setiap nasabah untuk pengembangan usaha. Tahap kedua mengarah pada pemberdayaan komunitas, di mana sumber daya internal komunitas dimobilisasi untuk meningkatkan kinerja usaha. Pendampingan dilakukan secara erat antara fasilitator dan nasabah, menekankan kolaborasi yang kuat dan pemahaman yang lebih baik terhadap pengelolaan aset. Hasilnya menunjukkan keberhasilan Metode ABCD dalam memperkuat kapasitas UMKM melalui pengelolaan aset yang lebih efektif, membantu nasabah dalam memahami pentingnya pemanfaatan sumber daya internal untuk pertumbuhan usaha. Kolaborasi erat ini memberikan kontribusi berharga bagi pengembangan sektor UMKM di Indonesia, menekankan pentingnya pendekatan yang berpusat pada aset komunitas untuk mendukung pertumbuhan yang berkelanjutan. Jumlah peserta terlibat dalam kegiatan ini mencapai sekian orang dari berbagai latar belakang UMKM di BTPN Syariah Sukapura. Metode pelaksanaan meliputi pendampingan aktif, identifikasi aset, pemberdayaan komunitas, dan evaluasi secara holistik terhadap kemajuan usaha nasabah.

**Kata kunci:** UMKM; pendampingan; kapasitas; fasilitator.

### **ABSTRACT**

This community service is motivated by the need to increase the capacity of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in BTPN Syariah Sukapura. The purpose of this activity is to apply the ABCD Method to support the growth of MSMEs with active assistance to customers. This activity partnered with BTPN Syariah customers, with a total of 12 customers involved each month over a 4-month period. Through this approach, the first stage focuses on asset identification, by exploring the potential, skills, and resources possessed by each customer for business development. The second stage leads to community empowerment, where internal community resources are mobilized to improve business performance. Mentoring is conducted closely between facilitators and clients, emphasizing strong collaboration and a better understanding of asset management. The results demonstrate the success of the ABCD Method in strengthening the capacity of MSMEs through more effective asset management, helping clients understand the importance of utilizing internal resources for business growth. This close collaboration made a valuable contribution to the development of the MSME sector in Indonesia, emphasizing the importance of a community asset-centered approach to support sustainable growth. The number of participants involved in this activity reached as many people from various MSME backgrounds in BTPN Syariah Sukapura. Implementation methods include active mentoring, asset identification, community empowerment, and holistic evaluation of customer business progress.

**Keywords:** MSMEs; mentoring; capacity; facilitator.

---

### **PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting

dalam perekonomian sebuah negara (Fathurrahman & Fadilla, 2019). Mereka tidak hanya menjadi sumber utama lapangan kerja,

tetapi juga berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan pemerataan distribusi pendapatan. Di banyak negara, sektor UMKM telah menjadi tulang punggung perekonomian, memberikan kontribusi signifikan terhadap PDB (Produk Domestik Bruto) dan keberlanjutan ekonomi secara keseluruhan (Izzah, 2017).

Perekonomian nasabah BTPN syariah di Kecamatan Sukapura masih tergolong rendah dikarenakan pemahaman masyarakat tentang perkembangan usahanya masih kurang sehingga usaha yang dilakukan tidak mengalami kemajuan. Oleh karena itu, fasilitator pendampinglah yang menjadi solusi akan permasalahan tersebut sebab saat kunjungan ke rumah nasabah fasilitator pendamping memberikan materi-materi terkait usaha nasabah melalui video-video, powerpoint, aplikasi tepat daya yang sudah disediakan oleh Bank BTPN Syariah tak hanya pemberian materi fasilitator pendamping melakukan pelatihan khusus dengan membimbing nasabah dalam pengimplementasian materi yang sudah diberikan sehingga peran fasilitator pendamping sangat penting guna meningkatkan pendapatan usaha nasabah.

Fasilitator pendamping adalah individu atau lembaga yang memiliki pengetahuan dan pengalaman dalam mendukung pengembangan UMKM (Solikhah, 2021). Mereka tidak hanya memberikan bantuan dalam hal teknis, seperti manajemen keuangan, pemasaran, dan produksi, tetapi juga memberikan bimbingan dan motivasi kepada para pemilik UMKM. Peran fasilitator pendamping ini dapat menjadi kunci sukses dalam memperkuat UMKM dan membantu mereka melewati berbagai tantangan yang dihadapi (Aisyah & Arif, 2023).

Bank BTPN Syariah telah secara konsisten mengambil peran penting dalam mendukung pertumbuhan dan pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Dengan fokus pada layanan perbankan yang berlandaskan pada prinsip-prinsip keuangan syariah, Bank BTPN Syariah menyediakan produk dan layanan yang inklusif serta berkelanjutan bagi UMKM. Dalam hal ini, rujukan data nasabah Bank BTPN Syariah dapat ditemukan pada tabel berikut ini.

**Tabel 1.** Data Nasabah Bank BPTN Syariah

Nama	Jenis Usaha	Pendapatan Per-Minggu	Keuntungan Per-Minggu
Sriyanah	Warung kelontong	350.000	175.000
Sumartina	Warung kelontong	450.000	225.000
Supami Ika	pertanian	420.000	210.000
Puspita Anita	Kuliner	500.000	250.000
	Warung kelontong	3.000.000	1.500.000

Nama	Jenis Usaha	Pendapatan Per-Minggu	Keuntungan Per-Minggu
Rosida Ikeyuniar	Pedagang ecer lainnya	3.500.000	1.750.000
Suliyannah	Peternakan lebah	1.125.000	560.000
Siti Sholihah Nining Susana	jasa	500.000	250.000
Rohmania Darta Ika	Kuliner	550.000	275.000
Novita Siti Hartatik Fitriyah Nindawati	pertanian Fashion	450.000	225.000
		2.500.000	1.250.000
Sumi Astri Reswati Warsiyati	kuliner	1.400.000	700.000
	Pedagang ecer lainnya	1.400.000	700.000
	pertanian jasa	800.000	400.000
		3.000.000	1.500.000
Wati Susianingsih	Warung kelontong	2.500.000	1.250.000
	kuliner	700.000	350.000
Sukesi Ngatriami Nuryati Anita Armaisah Sanik	pertanian pertanian Kuliner Kuliner Kuliner	600.000	200.000
		525.000	175.000
		600.000	300.000
		500.000	250.000
		2.800.000	900.000
	Pedagang ecer lainnya	3.000.000	1.500.000
Ekarina Wahyuningsyas	Jasa	150.000	75.000

Sumber: Olahan Peneliti, 2023

Warung kelontong, pertanian, kuliner, pedagang ecer lainnya, dan jasa merupakan beberapa jenis usaha yang dijalankan oleh para nasabah tersebut. Pendapatan per-minggu dan keuntungan per-minggu juga bervariasi, mencerminkan tingkat keberagaman ekonomi di kalangan nasabah BTPN Syariah. Misalnya, warung kelontong seperti yang dijalankan oleh Sriyanah dan Sumartina memiliki pendapatan yang cukup stabil, sementara Anita yang juga menjalankan warung kelontong mencatat pendapatan yang jauh lebih tinggi. Begitu juga dengan nasabah yang bergerak di bidang pertanian dan kuliner, seperti Suliyannah yang berbisnis peternakan lebah dan Rohmania yang berkecimpung di sektor pertanian.

Data tersebut memberikan gambaran bahwa UMKM yang menjadi nasabah BTPN Syariah memiliki perbedaan karakteristik dan potensi ekonomi yang perlu dikelola dengan baik. Fasilitator pendamping dapat memainkan peran penting dalam meningkatkan kapasitas UMKM, seperti memberikan bimbingan dalam manajemen keuangan, pemasaran, dan pengembangan usaha. Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk meningkatkan kapasitas UMKM melalui peran fasilitator pendamping pada nasabah Bank BTPN Syariah. Dengan

melibatkan fasilitator pendamping, pengabdian bertujuan untuk memberikan bantuan teknis, pelatihan, dan bimbingan kepada UMKM yang menjadi nasabah Bank BTPN Syariah, sehingga mereka dapat mengatasi berbagai kendala yang menghambat pertumbuhan usaha mereka.

**METODE**

Metode yang bisa menjadi alternatif untuk program pendampingan UMKM di Bank BTPN Syariah adalah Metode ABCD (Asset-Based Community Development). Dalam konteks ini, Metode ABCD dapat memfokuskan pada pengidentifikasian dan pemanfaatan aset yang dimiliki oleh UMKM dan komunitas sekitarnya untuk memperkuat usaha mereka. Pendekatan ini mendorong pencarian solusi dari dalam komunitas sendiri, membangun kolaborasi antara nasabah, memanfaatkan keahlian lokal, dan menggerakkan potensi yang ada.

Metode pendampingan dan pendekatan yang digunakan dalam pengabdian ini memiliki peran sentral dalam meningkatkan kapasitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pendampingan UMKM adalah proses yang melibatkan fasilitator atau pendamping yang berdedikasi untuk memberikan bimbingan, dukungan, dan solusi konkret kepada pemilik UMKM (An Nisaa' Budi Sulistyaningrum et al., 2022).

Kegiatan pendampingan usaha dilaksanakan selama 4 bulan berlokasi di Kecamatan Sukapura dengan melibatkan 12 nasabah setiap bulannya, dengan 4 kali pertemuan yang berfokus pada usaha yang berbeda untuk setiap nasabah. Setelah itu, pada bulan berikutnya, 12 nasabah baru yang berbeda dipilih, namun prinsip pendampingan dengan 4 kali pertemuan per nasabah tetap dipertahankan.

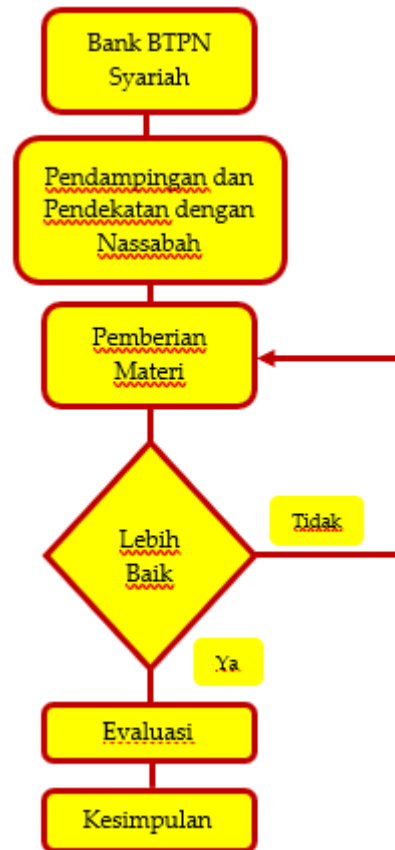
Sebelum memulai pendampingan kepada nasabah, fasilitator pendamping menjalani tahap persiapan yang sangat relevan. Mereka menjalani pelatihan terkait materi-materi yang akan disampaikan kepada nasabah, memastikan pemahaman isu-isu yang akan mereka hadapi, serta mentoring dengan mentor yang berpengalaman.

Tahap pelaksanaan kegiatan merupakan inti dari pendampingan, di mana fasilitator pendamping secara intensif berinteraksi dengan nasabah BTPN Syariah untuk memberikan panduan, dukungan, dan solusi dalam rangka meningkatkan kualitas dan kelangsungan UMKM nasabah.

Tahap monitoring dan evaluasi memungkinkan fasilitator untuk mengidentifikasi kendala yang mungkin timbul

during mentoring, and involving mentors to help overcome the problem. Evaluation of activities also allows for continuous improvement in mentoring and sharing experiences and learning between facilitators who participate in the program.

In implementing the service program to the community, the flow of the activity program is shown in Figure 1.



Gambar 1. Kerangka Berpikir

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pendampingan berperan penting dalam menghasilkan dampak yang positif pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dampak utama yang dihasilkan oleh pendampingan adalah meningkatnya kapasitas dan keberlanjutan UMKM. Salah satu dampak paling mencolok adalah peningkatan pendapatan dan profitabilitas UMKM. Melalui bimbingan, pemilik UMKM dapat mengatasi hambatan dan masalah yang mungkin menghambat pertumbuhan bisnis mereka. Ini bisa melibatkan perbaikan dalam manajemen, peningkatan proses operasional, atau strategi pemasaran yang lebih efektif. Akibatnya, pendapatan UMKM cenderung meningkat, yang pada gilirannya dapat meningkatkan standar hidup pemilik UMKM dan mendorong pertumbuhan ekonomi (Masmuroh et al., 2023).

Pentingnya pendampingan yang disesuaikan dengan kebutuhan individu tidak dapat dilebihkan. Pendamping harus memiliki pemahaman mendalam tentang tantangan dan peluang yang dihadapi oleh masing-masing UMKM. Ini memungkinkan mereka untuk merancang pendekatan yang sesuai, termasuk memberikan solusi konkret untuk masalah yang dihadapi UMKM tersebut (Keriapy & Ika Sari Tondang, 2022).

Dalam hal ini, Fasilitator Pendamping berperan dalam menjembatani antara Bank BTPN Syariah dengan nasabah Bank BTPN Syariah, hal ini menjadi dasar realitas untuk mengubah kehidupan jutaan masyarakat yang berpenghasilan rendah melalui program pendampingan yang di kelola oleh Bank BTPN syariah. Kegiatan pendampingan dilakukan setiap 1 minggu sekali selama 4 bulan. Setiap aktivitas yang dilakukan oleh fasilitator pendamping ini akan di upload pada platform kita bestee yang sudah disediakan oleh BTPN Syariah. Dalam 1 bulan fasilitator pendamping mendampingi 12 nasabah dan melakukan kunjungan setiap minggu secara door to door sehingga masing-masing nasabah dalam 1 bulan memiliki 4x kunjungan. Hal yang pertama dilakukan adalah pengenalan dan asesment usaha nasabah, kedua pemberian materi usaha nasabah, ketiga mereview materi dan praktik usaha nasabah dan yang terakhir penutupan atau pamitan kepada nasabah.

Untuk meningkatkan kapasitas nasabah fasilitator pendamping juga mengajarkan aplikasi besstee yang hanya diakses oleh nasabah di dalamnya tersedia konten materi berupa video edukatif, tips edukatif, tips usaha, dan modul pembelajaran yang disesuaikan dengan jenis usaha nasabah, sehingga nasabah mendapatkan pendampingan secara intensif atau belajar mandiri yang bertujuan meningkatkan pemahaman nasabah pembiayaan Bank BTPN Syariah terhadap manajemen ilmu usaha baik secara konsep teori maupun praktik dengan tujuan akhir meningkatkan kapasitas usaha nasabah bisa berkembang sehingga dapat berimpact langsung kepada pendapatan usaha nasabah sebab hal ini juga menjadi alasan utama fasilitator pendamping yakni bagaimana caranya agar usaha nasabah Bank BTPN Syariah meningkat dan nasabah memiliki pengetahuan serta keterampilan yang luas terhadap usaha yang dijalankannya.

Berikut adalah tahapan-tahapan yang dilakukan oleh Fasilitator Pendamping dalam meningkatkan UMKM nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Sukapura.

### Tahap Persiapan

Tahap Persiapan merupakan tahap awal dalam pendampingan UMKM melalui peran fasilitator. Pada tahap ini, penulis sebagai fasilitator memainkan peran penting dalam menciptakan landasan yang kuat untuk hubungan kerja sama dengan nasabah. Sesuai dengan Gambar 2 yang merupakan dokumentasi dari pengabdian ini, dapat dilihat bahwa momen pertemuan pertama adalah saat penting yang memungkinkan penulis untuk memulai hubungan yang baik dengan nasabah. Dalam sesi ini, penulis harus berperan sebagai pendengar yang aktif, siap untuk mendengarkan dan memahami kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh nasabah. Melalui interaksi yang ramah dan mendalam ini, nasabah akan merasa didengarkan, dihargai, dan lebih terbuka untuk berbagi informasi yang mendasar tentang usaha mereka.



**Gambar 2.** Pendampingan dan Pendekatan dengan Nasabah

(Sumber: Dokumentasi Penulis, 2023)

Dalam konteks pengabdian ini, hasil dari tahap persiapan adalah menciptakan dasar komunikasi yang baik dan hubungan saling percaya antara penulis dan nasabah. Hal ini akan memungkinkan penulis untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang situasi bisnis nasabah, serta memungkinkan nasabah untuk merasa lebih nyaman dalam berbagi informasi lebih lanjut tentang usaha mereka.

Selain itu, tahap persiapan juga melibatkan penyiapan penulis dalam hal pengetahuan terkait materi-materi yang akan disampaikan kepada nasabah. Kesiapan pengetahuan ini akan memastikan bahwa penulis dapat memberikan informasi yang akurat dan relevan kepada nasabah, menghindari kesalahan dalam menyampaikan informasi yang krusial bagi perkembangan usaha nasabah. Dengan demikian, tahap persiapan memainkan peran penting dalam menjaga keefektifan pendampingan usaha dan dalam membangun dasar yang kuat untuk

perkembangan UMKM yang mendapatkan pendampingan.



**Gambar 3.** Sebelum Pendampingan  
(Sumber: Dokumentasi Penulis, 2023)

Tahap Persiapan dalam pendampingan UMKM melalui peran fasilitator mencerminkan pentingnya menciptakan dasar yang kuat dalam hubungan kerja sama antara penulis dan nasabah. Sebagaimana yang disebut dalam penelitian Wicaksono (2023), evaluasi program kegiatan magang mengacu pada aspek konteks yang sesuai, hal ini memperlihatkan betapa pentingnya memahami situasi awal sebelum melanjutkan kegiatan pendampingan seperti pada Gambar 3 bahwasannya sebelum adanya program pendampingan nasabah tidak dapat mengelola usahanya dengan baik. Pada tahap persiapan, interaksi antara penulis dan nasabah yang ditandai dengan pendengaran aktif, pemahaman kebutuhan, dan membangun hubungan yang akrab dan saling percaya memiliki paralel dengan evaluasi aspek konteks yang sesuai.

Selain itu, tahap persiapan juga mencakup penyiapan pengetahuan terkait materi yang akan disampaikan kepada nasabah. Dalam konteks evaluasi program, seperti yang disebut oleh Wicaksono (2023), pengabdian tersebut mencakup aspek masukan yang mencakup komponen kurikulum, SDM, dan sarana-prasarana. Memastikan kesiapan pengetahuan dalam tahap persiapan sejalan dengan evaluasi aspek masukan yang mencakup komponen kurikulum yang sesuai. Ini menunjukkan bahwa persiapan yang kuat dan pemahaman yang mendalam tentang materi yang akan disampaikan adalah kunci kesuksesan baik dalam pendampingan UMKM maupun dalam pelaksanaan program evaluasi.

### Tahap Implementasi

Tahap Implementasi pada pendampingan UMKM melalui peran fasilitator

pada nasabah Bank BTPN Syariah memiliki peran penting dalam memastikan bahwa nasabah menerima materi yang relevan dan bermanfaat untuk perkembangan usaha mereka. Sesuai dengan Gambar 4 yang merupakan dokumentasi dari pengabdian ini, tahap pemberian materi merupakan momen kunci di mana penulis sebagai fasilitator harus menghadirkan materi yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.



**Gambar 4.** Pemberian Materi  
(Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2023)

Dalam sesi kedua ini, penulis berkomitmen untuk menyampaikan materi yang sesuai dengan jenis produk atau jasa yang ditawarkan oleh nasabah dalam bisnis mereka. Pendekatan yang digunakan oleh penulis pada tahap ini haruslah sangat terarah dan disesuaikan dengan tingkat pemahaman serta kebutuhan khusus masing-masing nasabah. Ini adalah langkah yang penting, karena materi yang disampaikan harus dapat dipahami dan diaplikasikan dengan mudah oleh nasabah dalam usaha mereka sehari-hari.

Hasil dari tahap implementasi ini adalah peningkatan pemahaman dan pengetahuan nasabah tentang konsep dan praktik-praktik yang dapat meningkatkan kapasitas usaha mereka. Dengan pemahaman yang ditingkatkan, nasabah memiliki alat yang lebih baik untuk mengelola bisnis mereka dengan efektif, termasuk manajemen keuangan yang sehat, strategi pemasaran yang tepat, dan peningkatan dalam proses produksi. Dengan demikian, tahap implementasi berfungsi sebagai fondasi penting dalam proses pendampingan ini, karena memberikan landasan pengetahuan yang kuat kepada nasabah untuk mengatasi tantangan yang mereka hadapi dan memajukan usaha mereka ke tingkat yang lebih tinggi.

Pada sesi ketiga, penulis berperan aktif dalam merangsang diskusi dan menjawab pertanyaan nasabah, memastikan pemahaman konsep yang diajarkan. Diskusi yang



berlangsung dalam suasana terbuka dan mendukung membantu nasabah memahami konsep-konsep tersebut dan bagaimana mengaplikasikannya dalam bisnis mereka. Selain itu, sesi ini juga memberi kesempatan kepada nasabah untuk berlatih secara praktis, seperti membuat desain banner atau peta sesuai kebutuhan bisnis mereka. Praktik ini membantu nasabah mengaplikasikan pengetahuan secara nyata, mengidentifikasi hambatan, dan memperkuat keterampilan yang diperlukan dalam mengelola usaha mereka.



**Gambar 5.** Sesudah Pendampingan (Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2023)

Hasil dari tahap implementasi ini adalah peningkatan keterampilan praktis dan kemampuan nasabah dalam mengaplikasikan pengetahuan yang mereka peroleh. Dengan pengalaman langsung, nasabah dapat lebih efektif mengelola usaha mereka, meningkatkan kualitas produk atau layanan, dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Suryatno & Insana (2022) yang menunjukkan bahwa program MSIB mampu meningkatkan minat wirausaha global mahasiswa dan membentuk kelompok wirausaha yang berorientasi ekspor. Dengan pemahaman yang ditingkatkan, baik mahasiswa dalam penelitian Suryatno & Insana (2022) maupun nasabah Bank BTPN Syariah memiliki alat yang lebih baik untuk mengelola bisnis mereka dengan efektif.

Tahap implementasi juga mengacu pada pengembangan keterampilan dan kemampuan yang dapat membantu baik mahasiswa dalam penelitian Suryatno & Insana (2022) maupun nasabah Bank BTPN Syariah dalam mengelola dan mengembangkan usaha mereka. Dalam kasus UMKM, ini mencakup manajemen keuangan yang sehat, strategi pemasaran yang tepat, dan peningkatan dalam proses produksi. Dengan demikian, baik penelitian Suryatno & Insana (2022) maupun pendampingan UMKM melalui peran fasilitator

pada nasabah Bank BTPN Syariah bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan yang berdampak positif pada usaha dan perkembangan bisnis mereka.

### Tahap Evaluasi

Tahap Evaluasi pada pendampingan UMKM melalui peran fasilitator pada nasabah Bank BTPN Syariah merupakan tahap penutupan yang memiliki sejumlah tujuan penting. Sesuai dengan Gambar 6 yang merupakan dokumentasi dari pengabdian ini, tahap ini adalah saat di mana penulis sebagai fasilitator merangkum perkembangan yang telah dicapai oleh nasabah selama proses pendampingan.



**Gambar 6.** Laporan Before – After Pendampingan (Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2023)

Dalam sesi keempat ini, penulis mencatat prestasi, kemajuan, dan tindak lanjut yang mungkin diperlukan untuk membantu nasabah mencapai tujuan mereka. Dengan mengidentifikasi dan merangkum pencapaian yang telah terjadi, penulis membantu nasabah untuk mengukur dampak positif yang telah mereka buat dan merasa termotivasi untuk terus meningkatkan usaha mereka. Selain itu, penulis juga dapat memberikan saran atau rekomendasi mengenai tindakan lanjut yang perlu diambil oleh nasabah untuk terus berkembang.

Sesi penutupan ini juga memiliki dimensi psikologis yang penting. Dalam suasana yang positif dan merayakan bersama, nasabah diberikan pengakuan atas usaha dan dedikasi mereka dalam mengembangkan usaha. Hal ini dapat meningkatkan semangat dan motivasi nasabah untuk terus maju, mengatasi hambatan, dan meraih tujuan bisnis mereka. Pencapaian dan perayaan bersama ini

juga memperkuat hubungan antara penulis sebagai fasilitator dan nasabah, memastikan bahwa kolaborasi ini berkesan dan berlanjut.

Hasil dari tahap evaluasi ini adalah pengukuran perkembangan dan pencapaian nasabah selama proses pendampingan. Dengan merangkum prestasi mereka, nasabah memiliki pandangan yang lebih jelas tentang perkembangan usaha mereka, serta pemahaman yang lebih baik tentang langkah-langkah yang perlu diambil ke depan. Selain itu, semangat dan motivasi yang meningkat adalah modal berharga yang akan membantu nasabah untuk terus berjuang dan berkembang dalam dunia UMKM yang penuh tantangan. Dengan demikian, tahap evaluasi berfungsi sebagai tonggak akhir yang memastikan bahwa usaha bersama dalam meningkatkan kapasitas UMKM melalui peran fasilitator pendamping memberikan hasil yang positif dan berkelanjutan.

Dalam kasus pendampingan UMKM, evaluasi ini membantu nasabah untuk mengukur dampak positif yang telah mereka buat dan memotivasi mereka untuk terus meningkatkan usaha mereka. Selain itu, memberikan saran atau rekomendasi mengenai tindakan lanjut yang perlu diambil oleh nasabah memastikan bahwa perkembangan positif yang telah dicapai dapat berlanjut.

Sesi penutupan ini juga memiliki dimensi psikologis yang penting, seperti dalam penelitian Keriapy & Ika Sari Tondang (2022), yang merayakan bersama mahasiswa atas pencapaian mereka. Hal ini meningkatkan semangat dan motivasi nasabah untuk terus maju, mengatasi hambatan, dan meraih tujuan bisnis mereka. Pencapaian dan perayaan bersama ini juga memperkuat hubungan antara penulis sebagai fasilitator dan nasabah, memastikan bahwa kolaborasi ini berkesan dan berlanjut. Jadi, tahap evaluasi memiliki dampak positif pada motivasi, pemahaman perkembangan, dan hubungan antara fasilitator dan peserta, baik dalam pendampingan UMKM.

### **SIMPULAN DAN SARAN**

Dalam menjalankan pendampingan UMKM melalui peran fasilitator pada nasabah Bank BTPN Syariah, dapat disimpulkan bahwa pendekatan ini mampu memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan kapasitas dan daya saing UMKM. Tahap persiapan membangun landasan yang kuat untuk komunikasi dan hubungan saling percaya, tahap implementasi memberikan pemahaman yang lebih baik dan keterampilan praktis kepada nasabah, dan tahap evaluasi memberikan pengakuan atas pencapaian mereka. Namun, untuk

memaksimalkan dampak program, disarankan untuk lebih memperkuat kolaborasi dengan lembaga pendidikan dan pelaku bisnis, mengikuti perkembangan terkini dalam bisnis dan teknologi, memanfaatkan pendekatan online dan teknologi digital, serta meningkatkan monitoring dan evaluasi program secara berkelanjutan. Dengan langkah-langkah ini, program pendampingan UMKM dapat terus berkembang dan menjadi agen perubahan yang lebih efektif dalam mendukung perkembangan UMKM di Indonesia.

### **UCAPAN TERIMAKASIH**

Penulis ucapkan terimakasih atas perhatian dan dukungan dari rekan-rekan, terutama para nasabah. Semoga hasil pengabdian ini dapat bermanfaat bagi perkembangan UMKM dan masyarakat.

### **DAFTAR RUJUKAN**

- Aisyah, S., & Arif, M. (n.d.). Pengaruh Pengetahuan dan Kesadaran Nasabah Akan Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Fasilitas Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah di Bank Syariah Indonesia Area Kota Medan.
- An Nisaa' Budi Sulistyaningrum, Nurulita Artanti Nirwana, Dhiya Ratri Januar, & Nela Najwa Hilalia. (2022). Performa Kebijakan Kampus Merdeka pada Program Magang dan Studi Independen Bersertifikat. *Jurnal Multidisiplin Madani*, 2(6), 2771–2786. <https://doi.org/10.55927/mudima.v2i6.489>
- Fathurrahman, A., & Fadilla, J. (2019). Peranan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Modal Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). *Al-Tijary*, 5(1), 49–58. <https://doi.org/10.21093/at.v5i1.1783>
- Izzah, H. S. (n.d.). Peran Stakeholders dalam Proses Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Alas Kaki Unggulan melalui Program Pembiayaan Usaha Syariah (PUSYAR) di Kota Mojokerto.
- Keriapy, D. & Ika Sari Tondang. (2022). Mengenalkan Keterampilan dan Pendidikan yang Dibutuhkan pada Era New Digital Economy Melalui Program Kampus Merdeka. *Abdi Psikonomi*. <https://doi.org/10.23917/psikonomi.vi.1391>
- Masmuroh, M., Mukmin, H., & Yanti, F. (2023). STRATEGI PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT MELALUI BAITUL MAL WATTAMWIL (Studi Peran

KSPPS BMT Al-Hikmah Bandar Lampung). Ijtimaiyya: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam, 15(2), 253–286.

<https://doi.org/10.24042/ijpmi.v15i2.15210>

Renny Oktafia, Mentari Clara Dewant. (2023). Pelatihan Service Excellent Pada KSP "Ar Rohmah" Jawa Timur Menuju Konversi Syariah. *Prawara Jurnal Abdimas*, 2(2).

Solikhah, F. E. N. (2021). Diajukan Untuk Melengkapi Sebagian Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Ekonomi (S-1).