



Pemberdayaan UMKM Melalui Program Bestee Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Bisnis di BTPN Syariah MMS Rambipuji Kabupaten Jember

Jalaluddin Abdul Rachman*, Fauzatul Laily Nisa, Anisa Fitria Utami

Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Indonesia.

*Corresponding Author. Email: 21011010102@student.upnjatim.ac.id

Abstract: Community service through the Bestee program assistance aims to increase the competitiveness of customers who are Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) MMS Rambipuji. Through various forms of structured and sustainable mentoring, this program focuses on providing the necessary knowledge, skills, and human resource training for MSME actors in optimizing and developing their business activities. So that it can improve the standard of living and economy of MSME customers. The method of implementing this service uses socialization of Bestee programs, training, and mentoring. The evaluation instrument of this activity uses a questionnaire and is analyzed descriptively. The results of this service show that the mentoring of this Bestee program has a significant impact on changing the thinking and strategies of MSME actors. This mentoring includes improving marketing strategies, business identity, and good management, including financial management, human resources, and business operations. Focusing on improving understanding of proper management and strategies as well as modern marketing can help MSME actors reach a wider range of consumers and increase sales.

Abstrak: Pengabdian masyarakat melalui pendampingan program Bestee bertujuan untuk meningkatkan daya saing para nasabah yang pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) MMS Rambipuji. Melalui berbagai bentuk pendampingan yang terstruktur dan berkelanjutan, program ini berfokus untuk memberikan pengetahuan, keterampilan, dan pelatihan sumber daya manusia yang diperlukan bagi para pelaku UMKM dalam mengoptimalkan dan mengembangkan kegiatan usaha mereka. Sehingga dapat meningkatkan taraf hidup dan perekonomian para nasabah pelaku UMKM. Metode pelaksanaan pengabdian ini menggunakan sosialisasi program bestee, pelatihan dan pendampingan. Instrumen evaluasi kegiatan ini menggunakan kuesioner dan dianalisis secara deskriptif. Hasil pengabdian ini menunjukkan bahwa pendampingan program bestee ini memiliki dampak signifikan dalam mengubah pemikiran dan strategi pelaku UMKM. Pendampingan ini mencakup peningkatan strategi pemasaran, identitas usaha, dan manajemen yang baik, termasuk pengelolaan keuangan, sumber daya manusia, dan operasional bisnis. Fokus pada peningkatan pemahaman mengenai manajemen dan strategi yang tepat serta pemasaran modern dapat membantu pelaku UMKM mencapai konsumen lebih luas dan meningkatkan penjualan.

Article History:

Received: 23-05-2024

Reviewed: 27-06-2024

Accepted: 20-07-2024

Published: 15-08-2024

Key Words:

Training; MSMEs;
Business Identity; Bestee
Program; Business
Competitiveness.

Sejarah Artikel:

Diterima: 23-05-2024

Direview: 27-06-2024

Disetujui: 20-07-2024

Diterbitkan: 15-08-2024

Kata Kunci:

Pelatihan; UMKM;
Identitas Usaha; Program
Bestee; Daya Saing
Usaha.

How to Cite: Rachman, J., Nisa, F., & Utami, A. (2024). Pemberdayaan UMKM Melalui Program Bestee Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Bisnis di BTPN Syariah MMS Rambipuji Kabupaten Jember. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*, 5(3), 446-455. doi:<https://doi.org/10.33394/jpu.v5i3.12074>



<https://doi.org/10.33394/jpu.v5i3.12074>

This is an open-access article under the [CC-BY-SA License](#).



Pendahuluan

Bank adalah salah satu lembaga keuangan yang paling penting dalam perekonomian modern. Mereka tidak hanya menyediakan tempat aman bagi individu dan bisnis untuk menyimpan uang mereka, tetapi juga berperan penting dalam menyalurkan dana dari



penabung kepada peminjam. Melalui berbagai produk dan layanan, bank mendukung pertumbuhan ekonomi, membantu pengelolaan risiko, dan menyediakan layanan keuangan yang esensial bagi masyarakat.(Trisela, 2021). Pemahaman yang jelas tentang fungsi bank sangat penting untuk menghargai kontribusi mereka terhadap stabilitas dan pertumbuhan ekonomi. Menurut UU RI Nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan yang berbunyi "*Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak*" (Otoritas Jasa Keuangan, 2017). Dengan demikian, bank adalah perusahaan yang memiliki peran dalam bidang keuangan. Indonesia memiliki 2 jenis bank yaitu bank konvensional dan bank syariah yang memiliki peran berbeda pada prinsip operasional, produk dan jasa yang ditawarkan, pengawasan, hubungan dengan nasabah, manajemen risiko, akad atau kontrak, serta fokus pada tujuan sosial dan kesejahteraan (Ibrahim, 2022).

Bank BTPN syariah merupakan perusahaan dibawah naungan perusahaan Bank BTPN. Kepemilikan 70% saham dan menjadikan Bank BTPN syariah sebagai bank syariah ke 12 di Indonesia. Bank BTPN syariah berperan penting untuk mendukung pembiayaan dalam bentuk usaha mikro dan pembiayaan khusus kepada perempuan dari segi pra sejahtera produktif (Mawardi et al., 2023). Bank BTPN syariah bergerak berdasarkan prinsip inklusi keuangan dengan menyediakan produk dan jasa keuangan kepada masyarakat terpendek yang belum terjangkau serta segmen masyarakat pra sejahtera. Pandemi covid-19 merupakan hal yang berpengaruh bagi kestabilan ekonomi khususnya di Indonesia.

Meski menghadapi tantangan pasca pandemi Covid-19, operasional BTPN Syariah tetap stabil hingga kuartal III 2023. Bank dengan kode emiten BTPS ini berhasil mencadangkan sumber keuangan sebesar Rp 11,9 triliun untuk masyarakat inklusif dan mencatat laba bersih setelah pajak sebesar Rp 1 triliun. Selain itu, BTPN Syariah menunjukkan rasio keuangan yang sehat, dengan *return on assets* (RoA) sebesar 7,8% dan rasio kecukupan modal (CAR) sebesar 49,7%, jauh di atas rata-rata perbankan syariah. Sebagai bank yang menghimpun dana, BTPN Syariah memiliki sekitar 32.719 nasabah yang menabung, dilayani oleh personal banker profesional. Hampir seluruh dana disalurkan kepada keluarga produktif dalam keadaan sulit, dengan hampir 4,3 juta nasabah aktif. Selama triwulan III 2023, BTPN Syariah terus melaksanakan berbagai program untuk memperkuat kapasitas masyarakat inklusif, menunjukkan komitmen tinggi terhadap pelaku usaha ultra mikro di Indonesia. Program-program berkelanjutan ini buntut membangun kembali empat perilaku unggul nasabah, yaitu Berani Berusaha, Disiplin, Kerja Keras, dan Saling Bantu (BDKS), yang menjadi kunci sukses model bisnis pembiayaan bank ini (Purwanti, 2023).

Sebagai wujud komitmen Bank BTPN syariah kepada masyarakat dengan menyediakan layanan keuangan serta pelatihan usaha. Bank BTPN syariah menyediakan pelatihan usaha melalui program Sahabat Daya dengan melibatkan mahasiswa sebagai fasilitator pendamping. Dengan berfokus pada pemberdayaan usaha UMKM nasabah. Sahabat Daya merupakan program pembiayaan nasabah BTPN yang praktis dan berkelanjutan serta mengedepankan pemberdayaan. Daya merupakan salah satu komponen komitmen BTPN dalam menciptakan kemampuan nasabah secara berkelanjutan, yang akan memberikan peluang kemajuan dan kehidupan yang lebih bermakna.

Program Daya memfasilitasi akses mudah terhadap pengetahuan pasar melalui dukungan administratif, pelatihan keuangan, pengembangan pasar, dan peningkatan kapasitas masyarakat. Salah satu program yang memberikan kuasa adalah pendampingan individu. Program Pendampingan Individu memiliki konsentrasi yang lebih besar dan metode yang



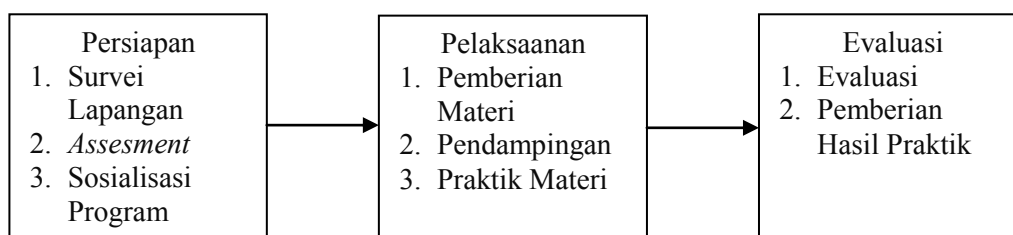
lebih efektif. Program ini terdiri dari dua upaya terpisah, yaitu bimbingan nasabah inspiratif dan pendampingan Bestee. Program Bestee adalah bentuk mentoring yang merupakan bagian dari *platform* Kita Bestee, program ini memfasilitasi aktivitas yang dilakukan oleh mahasiswa yang spesifik untuk kebutuhan nasabah. Program ini bekerja sama dengan pihak ketiga, seperti lembaga non-profit, institusi pendidikan, dan lembaga lainnya yang memiliki kesamaan visi dan misi (BTPN Syariah, 2023).

UMKM merupakan sentra utama untuk meningkatkan kemajuan ekonomi di Indonesia. Ekonomi berkaitan dengan berbagai kebutuhan manusia serta berbagai sumber daya yang ada, mengingat keinginan dan kebutuhan manusia tidak terbatas. Pada era sekarang sumber daya manusia (SDM) memegang peran penting bagi pertumbuhan dan pembangunan ekonomi negara (Santoso et al., 2020). Meningkatnya pemahaman sumber daya manusia akan menaikkan taraf hidup mereka, baik dalam faktor ekonomi maupun sosial. Salah satu contohnya adalah program pendampingan bestee yang dilakukan oleh Bank BTPN Syariah, yang bertujuan untuk mengembangkan usaha bagi pelaku UMKM prasejahtera. Melalui program ini, Bank BTPN Syariah memberikan bimbingan dan pelatihan yang diperlukan bagi para pengusaha kecil untuk mengembangkan bisnis mereka. Dengan demikian, para pelaku UMKM dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka, sehingga mampu mengelola usaha dengan lebih baik dan berkelanjutan. Selain itu, program bestee juga membantu memperkuat jaringan bisnis dan akses terhadap sumber daya finansial, yang pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial para pelaku UMKM prasejahtera.

Tujuan utama dari pendampingan program Bestee adalah untuk secara signifikan meningkatkan daya saing para nasabah yang berstatus sebagai pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Melalui berbagai bentuk pendampingan yang terstruktur dan berkelanjutan, program ini berfokus untuk memberikan pengetahuan, keterampilan, dan sumber daya yang diperlukan bagi para pelaku UMKM dalam mengoptimalkan dan mengembangkan kegiatan usaha mereka. Dengan adanya peningkatan kapasitas dan kompetensi dalam menjalankan bisnis, diharapkan para pelaku UMKM dapat lebih tangguh dan adaptif terhadap dinamika pasar serta perubahan ekonomi. (Ernayani et al., 2023) Pada akhirnya, peningkatan ini akan berdampak positif pada kemampuan mereka untuk menciptakan peluang usaha yang lebih besar, meningkatkan produktivitas, serta meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan hidup mereka secara keseluruhan. Program Bestee berkomitmen untuk memberikan dukungan yang komprehensif guna memastikan bahwa para pelaku UMKM dapat mencapai potensi maksimal mereka dan berkontribusi secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional.

Metode Pengabdian

Metode pelaksanaan pengabdian ini menggunakan pelatihan dan pendampingan yang meliputi kegiatan sebagai berikut :



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan



1) Tahap Persiapan

Pada tahap ini fasilitator pendamping melakukan sosialisasi mengenai program pendampingan, wawancara atau *assessment* mengenai hal-hal yang dibutuhkan serta urgensi bagi nasabah pelaku UMKM yang mendapatkan program pendampingan tersebut. Serta menentukan materi yang sesuai dengan usaha yang dimiliki.

2) Tahap Pelaksanaan

Tahap ini merupakan tahap paling utama dalam proses pendampingan, yang melibatkan pemberian materi dan diskusi intensif dengan nasabah pelaku UMKM. Dalam tahap ini, pendamping menyesuaikan materi dengan kebutuhan spesifik serta jenis usaha yang dimiliki oleh setiap nasabah pelaku UMKM. Tidak hanya memberikan teori, tahap ini juga melibatkan praktik langsung dari materi yang telah diberikan, sehingga nasabah pelaku UMKM dapat langsung mengaplikasikan pengetahuan baru mereka dalam konteks usaha mereka masing-masing. Dengan demikian, tahap ini tidak hanya berfokus pada transfer pengetahuan, tetapi juga memastikan bahwa nasabah pelaku UMKM memiliki keterampilan praktis dan pemahaman yang mendalam untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha mereka secara efektif.

3) Tahap Evaluasi

Tahapan evaluasi adalah proses kegiatan dengan membagikan kuesioner dalam bentuk formulir kepada para nasabah pelaku UMKM yang telah menerima program pendampingan. Tujuannya adalah untuk mengumpulkan tanggapan mengenai pelaksanaan kegiatan tersebut, untuk mengetahui apakah kegiatan tersebut bermanfaat dan untuk mengidentifikasi aspek-aspek yang dapat ditingkatkan dalam kegiatan serupa di masa mendatang. Selain itu, tahapan ini juga mencakup pemberian hasil dari praktik materi yang telah dilakukan. Instrumen evaluasi kegiatan ini menggunakan kuesioner dan dianalisis secara deskriptif.

Hasil Pengabdian dan Pembahasan

Dalam era modern saat ini, kualitas sumber daya manusia memiliki peran penting dalam pertumbuhan dan pembangunan ekonomi suatu Negara (Santoso, et al., 2020). Pertumbuhan ekonomi di era modern saat ini sangat bergantung pada penguasaan teknologi di berbagai bidang dan hanya SDM dengan keterampilan serta pengetahuan berkualitas yang mampu menguasai teknologi yang berkembang pesat saat ini. Pemanfaatan teknologi untuk kalangan masyarakat pedesaan belum terealisasi dengan maksimal karena keterbatasan pemahaman mengenai teknologi yang dimiliki akan mempersulit dalam pemanfaatannya. (Juditha Christiany, 2020.) Sebagai contoh, dalam pembuatan identitas usaha seperti *banner* yang dibuat harus menarik secara estetika, mengandung pesan yang jelas dan menarik. Selain itu, desain logo harus unik dan mudah dikenali, mencerminkan esensi dari usaha tersebut dengan menggunakan aplikasi editing.

Kegiatan program bestee yang dilakukan di Bank BTPN Syariah MMS Rambipuji yang mencakup 2 kecamatan yaitu Kecamatan Rambipuji dan Kecamatan Bangsalsari merupakan upaya yang dilakukan bidang perbankan dalam mengatasi kurangnya pemahaman mengenai pentingnya memiliki identitas usaha bagi nasabah pelaku UMKM di daerah pedesaan yang belum terjangkau. Hasil yang diharapkan setelah pendampingan dalam pembuatan identitas usaha sangat bergantung pada konteks dan tujuan pendampingan tersebut. Berikut ini adalah gambaran umum mengenai potensi hasil dan pembahasan dari pendampingan tersebut. UMKM yang mendapatkan pendampingan usaha akan lebih memahami pentingnya memiliki identitas usaha bagi kemajuan usaha dan mengetahui



langkah-langkah yang harus dijalankan untuk perkembangan usaha yang dimiliki (Mudjijah & Anggraini, 2021).

Pada saat proses pendampingan terhadap nasabah, langkah awal yaitu dengan mengunjungi kantor Bank BTPN Syariah untuk mengetahui prosedur dan persyaratan yang diperlukan dalam mendapatkan informasi mengenai data nasabah yang akan didampingi selama 1 sesi kedepan. Kunjungan ini bertujuan untuk memastikan bahwa seluruh prosedur yang ditempuh telah sesuai dengan ketentuan yang berlaku, serta untuk memperoleh data yang akurat dan lengkap mengenai nasabah tersebut. Dengan informasi yang memadai, diharapkan pendampingan yang diberikan dapat berjalan lebih efektif dan sesuai dengan kebutuhan nasabah serta kebijakan internal bank.

Berdasarkan data yang telah didapatkan melalui *community officer* maka survei lapangan dan *Assesment* dilaksanakan dengan tujuan utama untuk menggali informasi yang lebih mendalam dan terperinci mengenai berbagai permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM yang berada di bawah naungan Bank BTPN Syariah. *Assesment* ini bertujuan untuk mengumpulkan data yang konkret dan komprehensif, yang diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih menyeluruh dan mendalam terkait berbagai tantangan dan kendala yang dihadapi oleh para nasabah pelaku UMKM dalam menjalankan kegiatan usaha mereka sehari-hari. Dengan demikian, hasil dari survei ini dapat digunakan untuk merumuskan solusi yang lebih efektif dalam mendukung perkembangan dan keberlanjutan usaha para nasabah pelaku UMKM yang menjadi nasabah Bank BTPN Syariah.



Gambar 2. Tahapan Survei & Assesment Pelaku Usaha UMKM

Setelah melakukan observasi mendalam dan mengidentifikasi inti masalah yang dihadapi oleh nasabah, langkah selanjutnya adalah mendapatkan materi rekomendasi yang disediakan oleh *platform* Kita Bestee. *Platform* kami secara khusus dirancang untuk menyediakan solusi yang relevan dan komprehensif, yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik setiap usaha nasabah. Materi rekomendasi yang diberikan mencakup berbagai aspek penting dalam pengelolaan usaha, mulai dari identitas usaha, strategi pemasaran, hingga manajemen operasional. (Amanda Aisyah, 2023.) Nasabah akan mendapatkan panduan yang tepat untuk mengoptimalkan performa usahanya, menghadapi tantangan dengan lebih maksimal dan mencapai tujuan bisnis yang diinginkan. Bestee hadir sebagai mitra yang dapat membantu nasabah dalam mengembangkan usaha mereka dengan lebih efektif dan efisien, melalui rekomendasi yang didasarkan pada data dan analisis yang akurat. Materi rekomendasi yang diberikan akan menambah wawasan bagi pelaku UMKM dan bermanfaat bagi kelangsungan usahanya, memastikan bahwa mereka dapat terus berkembang dan beradaptasi dalam dunia bisnis yang kompetitif.



Gambar 3. Tahapan Pemberian Materi dan Implementasi Materi

Dengan pemberian materi yang relevan dengan usaha nasabah, langkah selanjutnya adalah menerapkan pengetahuan tersebut dalam praktek nyata. Proses ini meliputi pembuatan *banner*, logo, dan akun *e-commerce* sebagai identitas usaha. Pembuatan *banner* dan logo yang menarik akan membantu memperkuat *brand image* dan memudahkan konsumen dalam mengenali produk atau jasa yang ditawarkan. Sementara itu, dengan memiliki akun *e-commerce*, nasabah dapat memperluas jangkauan pasar dan memanfaatkan potensi penjualan online yang semakin berkembang pesat (Alwendi, 2020). Dengan demikian, praktek-praktek ini tidak hanya membantu dalam memvisualisasikan dan mengimplementasikan strategi yang telah dipelajari, tetapi juga memberikan nilai tambah yang signifikan bagi usaha nasabah, meningkatkan daya tarik, profesionalisme, dan kehadiran mereka di dunia digital. (Universitas Wijaya Putra, 2024). Semua langkah ini bertujuan untuk memastikan nasabah dapat bersaing dengan lebih efektif di pasar yang semakin kompetitif.

Tabel 1. Pembuatan Identitas Usaha Nasabah

No.	Nama Nasabah	Alamat	Jenis Usaha	Pembuatan Identitas Usaha
1.	Iis Sulindariningsih	Dusun PTPN Desa Banjarsari	Warung Makan	Pembuatan nama warung dan daftar menu
2.	Defi Puspitasari	Dusun Gumawang Desa Curahmalang	Penjual ikan asin	Pembuatan banner
3.	Rr Dewi Savitri	Jalan Banjarsari Desa Petung	Toko Pakaian	Pembuatan banner toko
4.	Busini	Dusun Krajan Desa Petung	Warung Makan	Pembuatan banner, nama warung dan daftar menu
5.	Nurul Ainiah	Dusun Krajan Pulo Desa Rowotamtu	Toko Pakaian	Pembuatan desain banner toko
6.	Ami Yuniarti	Dusun Dukuh desa Gugut	Konveksi Pakaian	Pembuatan desain banner konveksi
7.	Arin Wulandari	Dusun Kidul Pasar Desa Rambipuji	Warung Minuman	Pembuatan desain banner dan nama warung minuman
8.	Sumiyana	Dusun Sira'an Desa Petung	Toko Pakaian	Pembuatan akun instagram
9.	Hartini	Dusun Gumuk Bago Desa	Warung Makan	Pembuatan desain banner, nama warung dan daftar



No.	Nama Nasabah	Alamat	Jenis Usaha	Pembuatan Identitas Usaha
		Nogosari		menu
10.	Putri Ika Nurmala	Dusun Kidul Pasar Desa Rambipuji	Warung Makan	Pembuatan daftar menu
11.	Aulia Ana Pulungan	Dusun Krajan B Desa Bangsalsari	Cuci Sepeda Motor dan Mobil	Pembuatan desain banner
12.	Siyami	Dusun Loji Lor Desa Kaliwining	Reseller Kue Kering	Pembuatan desain logo produk
13.	Suparmi	Dusun Kaliputih Desa Rambipuji	Warung Makan	Pembuatan desain banner dan daftar menu
14.	Junaida	Dusun Jatisari Desa Tisnogambar	Toko Kelontong	Pembuatan desain banner
15.	Wardatul Hayati	Dusun Jatisari Desa Tisnogambar	Warung Makan	Pembuatan nama usaha dan desain banner
16.	Rutin Islamiyah	Dusun Bedadung Kulon Desa Kaliwining	Konveksi pakaian	Pembuatan jenis pelayanan

Hasil dari perubahan identitas usaha setelah dilakukan pendampingan intensif melalui program Bestee, mencerminkan salah satu perubahan signifikan yang telah dilakukan, di mana proses pendampingan ini tidak hanya melibatkan pembaruan strategi tetapi juga mencakup rebranding menyeluruh yang mencakup perubahan nama usaha, logo, dan citra merek yang lebih modern dan relevan dengan pasar saat ini, serta implementasi berbagai strategi pemasaran yang lebih efektif dan efisien, sehingga menciptakan peningkatan daya saing usaha di pasar yang semakin kompetitif, sekaligus memastikan bahwa perubahan yang diterapkan dapat bertahan dalam jangka panjang dan memberikan dampak positif yang berkelanjutan bagi perkembangan usaha tersebut di masa mendatang, yang mana setiap langkah yang diambil dan setiap strategi yang diterapkan telah melalui proses evaluasi dan penyesuaian berkelanjutan guna memastikan bahwa hasil yang dicapai tidak hanya bersifat sementara, tetapi juga memiliki dampak jangka panjang yang berkelanjutan, sehingga menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan dan perkembangan secara menyeluruh, dengan fokus utama pada peningkatan kualitas produk dan layanan yang ditawarkan, serta memperluas jangkauan pasar melalui pemanfaatan teknologi digital dan inovasi yang terus-menerus, sehingga usaha tersebut dapat beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan tren pasar dan kebutuhan konsumen yang selalu berkembang, menjadikannya lebih tangguh dan siap menghadapi berbagai tantangan di masa depan.

Pemberian materi bagi nasabah pelaku UMKM memiliki dampak positif yang signifikan dalam berbagai aspek. Pertama, peningkatan pengetahuan yang diperoleh dari materi tersebut memungkinkan nasabah pelaku UMKM untuk memahami strategi bisnis yang lebih efektif dan efisien. Dengan pengetahuan yang lebih mendalam tentang manajemen, pemasaran, dan operasional, mereka dapat mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang pasar dengan lebih baik. Selain itu, penerapan pengetahuan baru ini secara langsung berdampak positif terhadap tingkat penjualan. Nasabah Pelaku UMKM yang lebih terinformasi cenderung lebih mampu mengembangkan produk dan layanan yang memenuhi kebutuhan pelanggan, meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen, serta menarik lebih banyak pelanggan baru. Akibatnya, penjualan pun meningkat secara signifikan (Karya Abdi et al., n.d.). Dengan demikian, pemberian materi ini tidak hanya memperkaya pengetahuan dan



keterampilan nasabah pelaku UMKM, tetapi juga berkontribusi secara langsung pada pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mereka dalam jangka panjang.

Untuk meningkatkan kesadaran pelaku UMKM mengenai identitas usaha mereka secara efektif, dapat dilakukan dengan mengimplementasikan strategi pengecekan yang berkelanjutan oleh mentor yang profesional. Pengecekan ini dilakukan secara bertahap untuk memastikan bahwa para nasabah UMKM tidak hanya memahami, tetapi juga mampu menginternalisasi dan mengaplikasikan materi yang telah diberikan sebelumnya. Melalui pendekatan ini, mentor dapat memberikan umpan balik yang tepat waktu dan mendalam mengenai kemajuan dan area yang perlu ditingkatkan dalam pengelolaan identitas usaha, termasuk strategi branding, komunikasi merek, dan pengembangan nilai tambah produk atau layanan. Dengan demikian, para pelaku UMKM dapat tetap fokus dan terus mengembangkan usaha mereka sesuai dengan visi dan nilai yang diinginkan, sehingga memungkinkan mereka untuk lebih kompetitif dan berdaya saing dalam pasar yang dinamis.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan pendampingan melalui program Bestee, program ini memiliki dampak signifikan dalam mengubah pemikiran dan strategi pelaku UMKM. Pendampingan ini mencakup peningkatan strategi pemasaran, identitas usaha, dan manajemen yang baik, termasuk pengelolaan keuangan, sumber daya manusia, dan operasional bisnis. Fokus pada peningkatan pemahaman mengenai manajemen dan strategi yang tepat serta pemasaran modern dapat membantu pelaku UMKM mencapai konsumen lebih luas dan meningkatkan penjualan. Secara keseluruhan, program Bestee menunjukkan bahwa bimbingan yang tepat dapat mengarahkan pelaku UMKM menuju pola pikir dan strategi bisnis yang lebih profesional dan berorientasi pada pertumbuhan. Program ini membantu mereka menghadapi tantangan sehari-hari dan mempersiapkan untuk bersaing di pasar yang lebih luas. Peningkatan penjualan dan pemasaran peserta program bestee menjadi bukti bahwa pendampingan yang berfokus pada kapasitas dan inovasi membawa dampak positif signifikan. Oleh karena itu, program Bestee dianggap sebagai model pendampingan yang efektif dan perlu dikembangkan serta diperluas jangkauannya. Implementasi berkelanjutan dan evaluasi sistematis diperlukan untuk memastikan relevansi program dalam menjawab tantangan UMKM di masa depan, sehingga UMKM dapat menjadi pilar penting dalam perekonomian nasional yang tangguh dan berkelanjutan.

Saran

Saran yang dapat disampaikan adalah dengan Bank BTPN memberikan pendampingan lebih intensif melalui pelatihan rutin, *workshop*, dan konsultasi bisnis. Selain itu, membentuk tim khusus dengan mentor berpengalaman dapat membantu UMKM berkembang lebih cepat. Bank juga perlu menyediakan produk pembiayaan yang fleksibel dan terjangkau, seperti kredit dengan bunga rendah dan persyaratan mudah. Mendorong UMKM menggunakan teknologi digital dalam operasional sehari-hari juga penting, misalnya melalui aplikasi keuangan digital dan *platform e-commerce*. Bank BTPN bisa membangun kemitraan dengan perusahaan teknologi, lembaga pendidikan, dan komunitas bisnis untuk memberikan akses lebih luas kepada UMKM. Mengadakan acara seperti pameran UMKM dan forum bisnis bisa membantu UMKM memperluas jaringan dan menemukan mitra bisnis. Evaluasi berkala terhadap perkembangan usaha nasabah UMKM, disertai dengan *feedback* dan saran perbaikan, dapat membantu UMKM mengatasi tantangan dan meningkatkan kinerja bisnis mereka. Dengan saran-saran ini, diharapkan Bank BTPN dapat lebih efektif



dalam memberdayakan UMKM melalui program Bestee, sehingga UMKM dapat tumbuh dan berkontribusi positif terhadap perekonomian nasional.

Sebagai langkah strategis untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha, sangat disarankan agar para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menerapkan secara konsisten berbagai pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh dari pelatihan melalui program Bestee. Dengan memanfaatkan kesempatan ini, para pelaku UMKM dapat memperoleh pengetahuan baru mengenai strategi bisnis yang efektif, teknik manajemen yang efisien, serta inovasi produk yang relevan dengan kebutuhan pasar. Selain itu, program Bestee juga menyediakan platform untuk berbagi pengalaman dan belajar dari sesama pelaku UMKM, sehingga tercipta ekosistem bisnis yang suportif dan kolaboratif. Pelaku UMKM harus membuat rencana tindakan yang jelas dan terukur berdasarkan materi pelatihan yang telah diterima. Hal ini meliputi pengembangan strategi pemasaran yang lebih efektif, peningkatan kualitas produk atau jasa, serta optimalisasi proses operasional dan manajerial.

Daftar Pustaka

- Alwendi, A. (2020). Penerapan E-Commerce Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(3), 317–325. <https://doi.org/10.38043/jmb.v17i3.2486>
- Amanda Aisyah. (2023). Peran Pendamping Pada Pentingnya Strategi Pemasaran UMKM Nasabah BTPN Syariah. *urnal Pengabdian Pada Masyarakat Indonesia*, 2(3), 86-92. <https://doi.org/10.55542/jppmi.v%vi%i.694>
- Arifudin, O., Wahrudin, U., Rusmana, F. D., & Tanjung, R. (2020). Pendampingan UMKM Dalam Meningkatkan Hasil Produksi Dan Hasil Penjualan Opak Makanan Khas Jawa Barat. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 4(2), 313-322. <https://doi.org/10.22437/jkam.v4i2.10560>
- BTPN Syariah. (2023). Laporan Keberlanjutan 2023. In *loyal memberdayakan mendukung keberlanjutan dari sisi sosial*. <https://doi.org/10.4213/im246>
- Ernayani, R., Rakhmawati, E., Leuhery, F., Handayani, S., Sari, P., & Djaniar, U. (2023). PELATIHAN MANAJEMEN USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM) UNTUK MENDORONG PERTUMBUHAN EKONOMI. *Communnity Development Journal*, 4, 8393–8397. <https://doi.org/10.31004/cdj.v4i4.19652>
- Ibrahim, Y. (2022). Bank Syariah dan Konvensional (Suatu Analisis Perbedaan dan Prinsip-prinsipnya). *SYARAH: Jurnal Hukum Islam Dan Ekonomi*, 11(2), 1–15. <https://doi.org/10.47766/syarah.v11i1.293>
- Juditha Christiany. (2020). *UTILIZATION OF INFORMATION COMMUNICATION TECHNOLOGY TOWARDS SOCIAL CHANGES IN VILLAGE COMMUNITIES (Study in Suka Datang Village, Curup Utara, Rejang Lebong, Bengkulu)*. *Jurnal Penelitian Komunikasi dan Opini Publik*, 24(1).
- Karya Abdi, J., Arifudin, O., Wahrudin, U., Damayanti Rusmana, F., Tanjung, R., Studi Ekonomi Syariah, P., Al-Amar Subang, S., Studi Perbankan Syariah, P., Studi Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah, P., & Rakeyan Santang Karawang, S. (n.d.). *Pendampingan UMKM Dalam Meningkatkan Hasil Produksi Dan Hasil Penjualan Opak Makanan Khas Jawa Barat*.
- Mawardi, M. I., Budianto, E. W. H., & Dewi, N. D. T. (2023). *Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) Syariah dan Konvensional: Studi Pustaka (Library Research) dan Bibliometrik VOSviewer*. October, 1–30. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10049566>



- Mudjijah, S., & Anggraini, T. (2021). Pendampingan Kewirausahaan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kecamatan Ciledug Kota Tangerang. In *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* (Vol. 4, Issue 1). <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/abdimas>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2017). *Perbankan*. Bank Umum. <https://ojk.go.id/id/kanal/perbankan/pages/Bank-Umum.aspx#:~:text=Pada Undang-undang Nomor 10,rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat>
- Purwanti, T. (2023). *BTPN Syariah Fokus Tingkatkan Kualitas Pembiayaan dan Inklusi*. 21 Juli, CNBC Indonesia. <https://www.cnbcindonesia.com/market/20230721152857-17-456231/btpn-syariah-fokus-tingkatkan-kualitas-pembiayaan-dan-inklusi>
- Santoso, P. B., Tukiran, M., Hyun, C. C., Wijayanti, L. M., Asbari, M., & Purwanto, A. (n.d.). REVIEW LITERATUR: PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA DAN PENDIDIKAN DALAM RANGKA MENINGKATKAN PERTUMBUHAN EKONOMI. *JOURNAL OF INDUSTRIAL ENGINEERING & MANAGEMENT RESEARCH (JIEMAR)*, 1(2), 2722–8878. <https://doi.org/10.7777/jiemar.v1i2>
- Trisela, I. P. , & P. U. (2021). *ANALISIS PERBANDINGAN KINERJA KEUANGAN BANK SYARIAH DENGAN BANK KONVENSIONAL YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2014 - 2018*. *JEM17: Jurnal Ekonomi Manajemen*, 5(2), 83-106. <https://doi.org/10.30996/jem17.v5i2.4610>
- Universitas Wijaya Putra, K. (2024). Development of a Model for Mentoring MSME Actors in the City of Jember Based on a Business Incubator to Increase Competitiveness in the Digital Era Pengembangan Model Pendampingan Pelaku UMKM di kota Jember Berbasis Inkubator Bisnis untuk Meningkatkan Daya Saing di Era Digital. In *Jurnal Pengabdian Masyarakat (PENGAMAS)* (Vol. 1, Issue 1). <https://journal.ppiipbr.com/index.php/pengamas/index>