



## PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI PROGRAM BESTEE DALAM MENGEMBANGKAN USAHA NASABAH BTPN SYARIAH DI MMS CIKUPA

Muhammad Khaeru Fathurrohman<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Jurusan Ekonomi Syariah, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa Banten  
Email: 5554200005@untirta.ac.id

### ABSTRACT

*In 2021, there were 64.2 million MSMEs, contributing 61.07% to GDP, or 8,573.89 trillion rupiah. The contribution of MSMEs to improving the Indonesian economy is inseparable from the role of women as entrepreneurs. However, most customers of BTPN Syariah at MMS Cikupa still face challenges in developing their businesses, primarily due to low business literacy, difficulties in accessing social media, and poor product presentation or organization. BTPN Syariah is committed to supporting entrepreneurs, particularly low-income women, through business financing loans and empowerment activities known as the Bestee program. The Bestee program was conducted from February 16 to June 30, 2024 (over four months), with four meetings per customer, successfully empowering 27 BTPN Syariah customers at MMS Cikupa. Observations, interviews, questionnaires, and documentation were part of the data collection methods. The results of MSME empowerment activities through the Bestee BTPN Syariah program at MMS Cikupa show that customers have succeeded in increasing their capacity to develop their businesses and significantly increasing sales volume due to improved business knowledge and skills literacy, and customers have begun to utilize social media for promotional activities. In addition, 77.8% of customers are satisfied with the empowerment activities through the Bestee BTPN Syariah program.*

**Keywords;** Empowerment, MSMEs, Bestee Program, Developing Business

### ABSTRAK

Keberadaan UMKM pada tahun 2021 mencapai 64,2 juta dengan berkontribusi terhadap PDB sebesar 61,07% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM dalam upaya meningkatkan perekonomian di Indonesia tidak terlepas dari peran perempuan sebagai pelaku usaha. Namun, nasabah BTPN Syariah di MMS Cikupa sebagian besar masih kesulitan dalam mengembangkan usahanya yang disebabkan oleh rendahnya literasi kapasitas usaha, kesulitan dalam mengakses media sosial, dan penataan tata ruang atau produk yang kurang rapih. BTPN Syariah hadir dalam memberikan kontribusi bagi pelaku usaha khususnya perempuan pra-sejahtera melalui kredit pembiayaan usaha serta kehadiran aktivitas pemberdayaan dikenal dengan program Bestee. Program Bestee dilaksanakan pada tanggal 16 Februari sampai dengan 30 Juni 2024 (selama 4 bulan) dari 4 kali pertemuan pada setiap nasabah dan berhasil memberdayakan sebanyak 27 nasabah BTPN Syariah di MMS Cikupa. Observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi bagian dari metode pengumpulan data. Hasil dari aktivitas pemberdayaan UMKM melalui program Bestee BTPN Syariah di MMS Cikupa menunjukkan bahwa nasabah berhasil dalam meningkatkan kapasitas dalam mengembangkan usahanya dan peningkatan volume penjualan yang cukup signifikan disebabkan oleh peningkatan literasi kapasitas pengetahuan dan keterampilan usaha, serta nasabah mulai memanfaatkan media sosial sebagai aktivitas promosi. Selain itu, nasabah merasa puas terhadap aktivitas pemberdayaan melalui program Bestee BTPN Syariah sebesar 77,8%.

**Kata Kunci;** Pemberdayaan, UMKM, Program Bestee, Mengembangkan Usaha

### 1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor industri yang berperan sentral dalam perekonomian di Indonesia. Pada tahun 2021, keberadaan UMKM mencapai sebesar 64,2 juta dengan berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,07% atau senilai 8,573,89 triliun rupiah. UMKM dinilai mampu menyerap  $\pm 117$  juta pekerja atau 97% dari total tenaga kerja yang ada, serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi (Junaidi, 2024). Selain itu, pemerintah juga ikut andil dalam mendukung UMKM melalui berbagai program bantuan modal, pelatihan, digitalisasi, dan akses pasar guna meningkatkan daya saing dan pertumbuhan ekonomi yang signifikan.

Badan Pusat Statistik (BPS) menyatakan bahwa jumlah penduduk di Indonesia yang berjenis kelamin perempuan sebanyak 137,9 juta jiwa pada tahun 2023 (Rizaty, 2023). Kontribusi UMKM dalam upaya meningkatkan perekonomian di Indonesia tidak terlepas dari peran perempuan sebagai pelaku usaha. Pada tahun 2024, BPS menyatakan bahwa mayoritas pelaku UMKM di Indonesia adalah perempuan sebesar 64,5% (Heraswadi, 2025). Dalam berusaha, perempuan sebagai pelaku UMKM memiliki kemampuan beradaptasi yang baik terhadap perkembangan usaha dengan menciptakan strategi yang inovatif dan kreatif guna mendukung keberlanjutan usahanya.

Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah (BTPN Syariah) didirikan pada tahun 2014 sebagai layanan perbankan yang didasarkan pada prinsip Islam, serta inklusi keuangan dengan menyediakan produk dan jasa keuangan kepada masyarakat pra-sejahtera. Kehadiran BTPN Syariah memberikan kontribusi yang baik bagi pelaku usaha khususnya perempuan pra-sejahtera atau nasabah melalui kredit pembiayaan usaha. Bantuan kredit pembiayaan usaha digunakan untuk memperbaharui usaha yang sudah ada atau untuk membuka usaha yang baru. BTPN Syariah juga dapat meningkatkan kapasitas nasabah dalam pengetahuan dan keterampilan guna mengembangkan usahanya melalui aktivitas pemberdayaan usaha secara berkala.

Program *Bestee* merupakan program kemitraan bersama antara BTPN Syariah, Kementerian Pendidikan, Budaya, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia melalui program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) Magang dan Studi Independen Bersertifikat (MSIB), dan Perguruan Tinggi untuk merekrut mahasiswa yang bertalenta dan memenuhi kriteria. Fasilitator pendamping adalah salah satu posisi yang disediakan oleh program *Bestee* BTPN Syariah. Fasilitator pendamping bertugas untuk mendampingi usaha nasabah dengan memberikan alternatif solusi terhadap permasalahan yang terjadi, serta mampu meningkatkan kapasitas nasabah dalam pengetahuan dan keterampilan guna mendukung keberlanjutan usahanya. Pendampingan sebagai suatu solusi melalui pemberdayaan ekonomi (pelatihan dan pembinaan baik materi, fasilitas, serta proses) sehingga mampu memperoleh output yang maksimal dan juga memiliki dampak yang signifikan terhadap pelaku UMKM (Nadilla & Soebiantoro, 2025). Program ini juga dapat memberikan manfaat bagi mahasiswa dalam peningkatan kapasitas pengetahuan dan keterampilan, pengalaman belajar usaha secara langsung, dan kesempatan untuk mengembangkan diri dengan menambah dan memperbaharui *soft skill* maupun *technical skill* yang dimiliki.

Pada tahun 2022, perkembangan pelaku UMKM di Kabupaten Tangerang meningkat dari tahun ke tahun sekitar 33.339 (Helmi, 2023). Peningkatan pada jumlah pelaku UMKM di Kabupaten Tangerang dan mobilitas yang mudah dapat memicu penulis sebagai fasilitator pendamping untuk memilih melaksanakan program *Bestee* di *Mobile Marketing Sharia* (MMS) Cikupa. Fenomena permasalahan yang penulis temui, yaitu masih terdapat nasabah BTPN Syariah yang belum memiliki identitas usaha (merek, logo, dan spanduk) dan juga belum maksimal dalam memanfaatkan media sosial sebagai aktivitas promosi. Namun, nasabah BTPN Syariah di MMS Cikupa sebagian besar masih kesulitan dalam mengembangkan usahanya yang disebabkan oleh rendahnya literasi kapasitas usaha, kesulitan dalam mengakses media sosial sebagai aktivitas promosi, dan penataan tata ruang usaha atau produk yang kurang rapih dan bersih. Selain itu, tantangan yang sering dihadapi oleh UMKM, seperti akses pembiayaan yang terbatas, tingkat pendidikan dan *skill* yang rendah, sulit mendapatkan legalitas usaha, dan dukungan infrastruktur yang terbatas (Nasution *et al.*, 2024).



Dalam menjalankan usahanya, nasabah BTPN Syariah di MMS Cikupa hanya mementingkan keuntungan saja tanpa melihat ancaman di masa yang akan datang. Persaingan usaha yang sejenis adalah salah satu ancaman yang dihadapi oleh nasabah. Oleh karena itu, nasabah perlu menciptakan strategi yang inovatif dan kreatif dalam berusaha guna menghadapi ancaman tersebut. Pendampingan adalah salah satu strategi yang sangat menentukan pencapaian program pemberdayaan masyarakat (Mayaputra & Handayani, 2024). Perkenalan meliputi asesmen usaha dan analisis *SWOT* (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*), penyampaian materi, implementasi materi (praktik) dan mengulas materi, serta penutup atau evaluasi adalah proses dalam aktivitas pemberdayaan yang bermaksud untuk mengetahui permasalahan yang dialami oleh nasabah BTPN Syariah dan juga mendukung proses pengambilan alternatif solusi yang dapat meningkatkan kapasitas nasabah dalam mengembangkan usahanya.

Sarah *et al.* (2024) menyatakan bahwa fasilitator pendampingan memiliki hubungan positif terhadap pendapatan perempuan pra-sejahtera produktif pelaku usaha mikro. Selain itu, Tampubolon *et al.* (2024) juga menyatakan bahwa fasilitator pendamping memberikan perubahan positif dan relatif kuat dalam pengembangan UMKM baik secara *Internal Factor Evaluation Matrix (IFE Matrix)* sebesar 3,19 maupun *External Factor Evaluation Matrix (EFE Matrix)* sebesar 2,99. Program *Bestee* bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pengetahuan dan keterampilan nasabah dalam mengembangkan usahanya. Sehubungan dengan betapa pentingnya UMKM bagi alternatif solusi permasalahan perekonomian di Indonesia maka penulis tertarik untuk berkontribusi dalam aktivitas pemberdayaan kepada nasabah melalui program *Bestee* BTPN Syariah sebagai upaya meningkatkan kapasitas nasabah guna mengembangkan usahanya.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Program *Bestee* dilakukan dengan memberikan pengetahuan berupa materi dan keterampilan berupa praktik mengenai pandangan terkait kapasitas kewirausahaan mulai dari perencanaan usaha hingga pemasaran media sosial. Program *Bestee* dilaksanakan pada tanggal 16 Februari sampai dengan 30 Juni 2024 (4 bulan) dari 4 kali pertemuan dalam sebulan pada setiap nasabah dan berhasil memberdayakan sebanyak 27 nasabah BTPN Syariah di MMS Cikupa. MMS Cikupa berlokasi di Park View Residence Citra Raya, Desa Mekar Bakti, Kecamatan Cikupa, Kabupaten Tangerang, Provinsi Banten. Program *Bestee* bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pengetahuan dan keterampilan nasabah dalam mengembangkan usahanya.

Data nasabah BTPN Syariah diperoleh dari *Business Manager (BM)* dan *Community Officer (CO)*. Pemberdayaan ini juga melibatkan data primer (observasi, wawancara, dan kuesioner) dan sekunder (jurnal ilmiah dan situs web). Penulis melakukan observasi dan wawancara terkait asesmen usaha dan analisis *SWOT*, kuesioner dengan menggunakan skala Likert (1 = Sangat Tidak Setuju, 2 = Tidak Setuju, 3 = Cukup Setuju, 4 = Setuju, dan 5 = Sangat Setuju) untuk mengukur dari hasil aktivitas pemberdayaan, dan dokumentasi berupa gambar. Program *Bestee* BTPN Syariah memiliki 3 tahapan, yaitu persiapan (pembekalan dan observasi MMS), pelaksanaan aktivitas pemberdayaan (perkenalan, penyampaian materi, implementasi materi (praktik), dan mengulas materi, serta penutup atau evaluasi), dan evaluasi bersama mentor dan Dosen Pendamping Program (DPP) secara *offline* maupun *online* selama seminggu sekali.

**Tabel 1**  
*Tahapan Program Bestee BTPN Syariah*

No.	Aktivitas	Peserta	Waktu	Keterangan
1.	Tahap Persiapan	Panitia Program <i>Bestee</i> BTPN Syariah	4 hari	Pembekalan mitra dan observasi MMS
2.	Tahap Pelaksanaan	27 nasabah	4 bulan	Mengunjungi nasabah BTPN Syariah untuk melakukan aktivitas pemberdayaan sebanyak 4 kali pertemuan dalam sebulan
3.	Tahap Evaluasi	Mentor dan Dosen Pendamping Program (DPP)	Sebulan 4 kali	Melakukan evaluasi secara <i>offline</i> dan <i>online</i>

Sumber: Diolah Penulis, 2025

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program *Bestee* adalah salah satu realisasi dari komitmen yang dilaksanakan oleh BTPN Syariah dalam visi misinya untuk meningkatkan kapasitas pengetahuan dan keterampilan nasabah dalam mengembangkan usahanya. Pandangan terhadap kewirausahaan memberikan efek yang positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM (Suharyati *et al.*, 2023). Misi dari BTPN Syariah, yaitu bersama, kita ciptakan kesempatan tumbuh dan hidup yang lebih berarti. Visi dari BTPN Syariah, yaitu menjadi bank syariah terbaik untuk keuangan inklusif, mengubah hidup berjuta rakyat Indonesia. *Creative problem solving, customer focus, impact through influence, drive for results, self leadership, microsoft office operating skill, e-learning system ability*, dan kemampuan kewirausahaan adalah pengembangan kompetensi yang didapatkan oleh fasilitator pendamping selama mengikuti program ini.

Program *Bestee* dapat mengatasi permasalahan yang terjadi pada usaha nasabah sehingga berpotensi pada volume penjualan yang meningkat dikarenakan mampu bersaing dengan pesaing usaha sejenis secara bertahap dapat meningkatkan standar hidup nasabah dan mendorong pertumbuhan ekonomi. Program pemberdayaan perempuan bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan untuk menggerakkan kinerja UMKM yang dapat menambahkan keuangan nasabahnya (Pratiwi *et al.*, 2024). Usaha nasabah BTPN Syariah dikategorikan sebagai Usaha Mikro dalam bidang kuliner (makanan dan minuman), *fashion*, aksesoris, warung sembako, toko buah-buahan, toko sayuran, peternakan ayam telur, jasa laundry, dan jasa bengkel. Berikut adalah tahapan program *Bestee* BTPN Syariah yang fasilitator pendamping lakukan pada tanggal 16 Februari sampai dengan 30 Juni 2024 (4 bulan):

#### 1. Tahap Persiapan

Tahap ini, fasilitator pendamping melaksanakan aktivitas pembekalan yang diadakan oleh mitra dan mengobservasi *Mobile Marketing Sharia* (MMS).

**Gambar 1**  
*Tahap Persiapan*



Sumber: Dokumentasi Penulis, 2024



#### a. Pembekalan Mitra

Fasilitator pendamping dalam tahapan persiapan mengikuti aktivitas pembekalan yang diadakan secara *online* melalui undangan aplikasi *Microsoft Teams* oleh BTPN Syariah. Fasilitator pendamping mendapatkan gambaran dengan baik terkait dengan materi program *Bestee* yang disampaikan oleh BTPN Syariah. Materi pembekalan yang dapat dipelajari, yaitu pengenalan BTPN Syariah, pengenalan *Bestee*, alur fasilitator pendamping, petunjuk teknis di lapangan, *Bestee platform*, *briefing self learning*, *framework* modul *Bestee*, *asesment* usaha nasabah, *SWOT analysis*, *reporting before-after*, simulasi pemilihan modul atau nasabah, cara mengisi laporan bulanan di situs web MBKM (<https://kampusmerdeka.kemdikbud.go.id/>) dan *guideline* laporan akhir, pembagian teman fasilitator pendamping dan mentor, pemilihan nasabah sesuai dengan MMS yang dipilih, dan mengerjakan *post-test*.

#### b. Observasi *Mobile Marketing Sharia* (MMS)

Fasilitator pendamping dalam tahapan persiapan melakukan observasi ke MMS sesuai yang dipilih. MMS adalah kantor cabang pemasaran mobile syariah yang ditempatkan di desa-desa. Kegiatan ini bertujuan untuk mempererat tali silaturahmi dengan *Business Manager* (BM) dan *Community Officer* (CO) di BTPN Syariah wilayah Cikupa sekaligus menanyakan lokasi rumah perempuan pra-sejahtera atau nasabah. Menjaga silaturahmi dengan MMS adalah perilaku yang baik dilakukan oleh fasilitator pendamping. Ketika fasilitator pendamping mengalami kesulitan pada saat terjun ke lapangan, BM dan CO membantu mencari alternatif solusi.

## 2. Tahap Pelaksanaan

Tahap ini, fasilitator melaksanakan aktivitas pemberdayaan secara offline kepada nasabah BTPN Syariah sesuai dengan alur dari program *Bestee* yang telah ditentukan selama 4 bulan dari 4 kali pertemuan dalam sebulan pada setiap nasabah. Kriteria nasabah yang perlu diberdayakan dipilih oleh BM dan CO berdasarkan kepatuhan nasabah terhadap BTPN Syariah. Tahap pelaksanaan meliputi perkenalan, penyampaian materi, implementasi materi (praktik), dan mengulas materi dan penutup atau evaluasi.

### Gambar 2

#### Tahap Pelaksanaan



Sumber: Dokumentasi Penulis, 2024

#### a. Perkenalan

Pertemuan ke-1, fasilitator pendamping melakukan perkenalan diri dengan nasabah BTPN Syariah. Selain itu, fasilitator pendamping melakukan asesmen usaha dan analisis *SWOT*. Asesmen usaha nasabah adalah salah satu kegiatan untuk mengetahui usaha apa yang dijalankan oleh nasabah, seperti latar belakang usaha. Sedangkan analisis *SWOT* adalah suatu alat menyusun rencana strategis yang bertujuan untuk mengevaluasi faktor internal (*Strengths* dan *Weaknesses*) dan faktor eksternal (*Opportunities* dan *Threats*) yang di mana terdapat

kategori data atau kondisi usaha nasabah, manajemen usaha (pencatatan produk), kondisi produk, penggunaan teknologi, dan kendala usaha yang dirasakannya. Hasil dari pertemuan ke-1, yaitu fasilitator pendamping dapat mengetahui kondisi usaha nasabah dan memilih materi yang tepat.

#### b. Penyampaian Materi

Pertemuan ke-2, fasilitator pendamping melakukan penyampaian materi aplikasi Kita *Bestee*. Hal ini bertujuan untuk menciptakan minat nasabah BTPN Syariah dalam menginstal aplikasi tersebut. Aplikasi *Bestee* Ku adalah sebuah aplikasi sebagai media pembelajaran digital yang diakses secara gratis untuk para nasabah BTPN Syariah atau masyarakat umum. Jenis pembelajaran yang variatif membuat proses belajar menjadi mudah untuk dimengerti. Selain itu, fasilitator pendamping menyampaikan materi rekomendasi dan sesi tanya jawab yang sesuai dengan kebutuhan dari nasabah BTPN Syariah dan nantinya akan menjadi alternatif solusi. Beberapa materi yang disampaikan oleh penulis mengenai identitas usaha (logo atau nama usaha), pentingnya kemasan produk, pentingnya membuat daftar menu atau harga, dan pemasaran *online*. Hasil dari pertemuan ke-2, yaitu nasabah memahami materi yang telah disampaikan sehingga berpotensi meningkatkan pengetahuan dan keterampilan yang dimilikinya.

#### c. Implementasi Materi (Praktik)

Pertemuan ke-3, fasilitator pendamping melakukan implementasi materi (praktik) dari materi rekomendasi yang disampaikan pada pertemuan ke-2. Nasabah yang memahami materi yang telah disampaikan sebelumnya maka dalam kegiatan praktik pun menjadi lancar. Ketika nasabah lupa terhadap materi, fasilitator pendamping harus mengulas kembali materi sebelumnya. Fasilitator pendamping dan nasabah mulai membuat suatu hasil praktik yang nyata berdasarkan kebutuhan dari usahanya, seperti membuat identitas usaha (merek, logo, dan spanduk) dan membuat desain poster promosi penjualan dengan bantuan *Canva*, serta membuat akun media sosial. Hasil dari pertemuan ke-3, yaitu terjadi perubahan yang signifikan baik sebelum dan sesudah didampingi.

#### d. Mengulas Materi dan Penutup atau Evaluasi

Pertemuan ke-4, fasilitator pendamping melakukan ulasan materi rekomendasi dan memberikan hasil dari praktik sebelumnya berupa identitas usaha (merek, logo, dan spanduk) kepada nasabah. Selain itu, fasilitator pendamping menyebarkan kuesioner melalui *google* formulir kepada nasabah untuk diisi sesuai dengan perubahan baik sebelum dan sesudah dilakukan aktivitas pemberdayaan. Hasil dari pertemuan ke-4, yaitu fasilitator pendamping mengetahui apakah program *Bestee* BTPN Syariah mampu meningkatkan kapasitas nasabah dalam mengembangkan usahanya.

### 3. Tahap Evaluasi

Fasilitator pendamping dalam tahapan evaluasi dilakukan secara *offline* dan *online* bersama mentor dan teman-teman kelompok program *Bestee* yang diadakan selama seminggu sekali. Tahap ini bertujuan untuk memecahkan masalah pada saat melakukan aktivitas pemberdayaan dan mencari alternatif solusi yang diberikan oleh mentor kepada fasilitator pendamping, serta merencanakan untuk aktivitas selanjutnya. Selain itu, Dosen Pendamping Program (DPP) juga mengadakan pertemuan *online* melalui *Zoom Meeting* hanya sebatas informasi terkait kendala saat aktivitas pemberdayaan.



### Gambar 3

#### Tahap Evaluasi



Sumber: Dokumentasi Penulis, 2024

Tantangan yang dihadapi oleh fasilitator pendamping pada saat melakukan aktivitas pemberdayaan, yaitu nasabah yang sedang keluar rumah tanpa mengabari dikarenakan rendahnya faktor digital dari nasabah yang belum mahir dalam menggunakan handphone. Hal ini mengakibatkan aktivitas pemberdayaan menjadi terhambat. Dalam mengukur tingkat kapasitas nasabah dalam mengembangkan usahanya melalui program *Bestee* BTPN Syariah, fasilitator pendamping melakukan penyebaran kuesioner kepada nasabah BTPN Syariah yang sudah diberdayakan sebanyak 27 responden. Hasil kuesioner ini bertujuan untuk mengetahui apakah nasabah BTPN Syariah sudah meningkatkan kapasitas nasabah dalam mengembangkan usahanya atau belum. Berikut adalah hasil tingkat kapasitas dan kepuasan nasabah terhadap aktivitas pemberdayaan melalui program *Bestee* BTPN Syariah:

**Tabel 2**

#### Hasil Evaluasi Aktivitas Pemberdayaan

No.	Pernyataan	STS	TS	CS	S	SS
1	Materi yang diajarkan sudah sesuai dengan kebutuhan usaha nasabah				85,2%	14,8%
2	Materi yang disampaikan fasilitator pendamping jelas dan mudah dipahami				88,9%	11,1%
3	Nasabah mendapatkan manfaat langsung dari program <i>Bestee</i> BTPN Syariah yang dilaksanakannya		14,8%	11,1%	66,7%	7,4%
4	Program <i>Bestee</i> BTPN Syariah berhasil meningkatkan kapasitas pengetahuan dan keterampilan nasabah dalam mengembangkan usahanya			7,4%	81,5%	11,1%
5	Aktivitas pemberdayaan melalui program <i>Bestee</i> BTPN Syariah dapat meningkatkan volume penjualan		7,4%	29,6%	48,1%	14,8%
6	Nasabah merasa puas terhadap aktivitas pemberdayaan melalui program <i>Bestee</i> BTPN Syariah			3,7%	77,8%	18,5%

Sumber: Diolah Penulis, 2025

Tabel 2 di atas menunjukkan bahwa: Pertama, nasabah merasa materi yang sudah diajarkan oleh fasilitator pendamping dalam aktivitas pemberdayaan sudah sesuai dengan kebutuhan usahanya sebesar (S = 85,2% dan SS = 14,8%). Kedua, nasabah mampu dengan jelas dan memahami materi yang disampaikan oleh fasilitator pendamping sebesar (S = 88,9% dan SS =

11,1%). Ketiga, nasabah merasa mendapatkan manfaat secara langsung dari program *Bestee* BTPN Syariah sebesar ( $S = 66,7\%$  dan  $SS = 7,4\%$ ). Keempat, program *Bestee* BTPN Syariah diyakini berhasil meningkatkan kapasitas pengetahuan dan keterampilan nasabah dalam mengembangkan usahanya sebesar ( $S = 81,5\%$  dan  $SS = 11,1\%$ ). Kelima, kehadiran dari aktivitas pemberdayaan melalui program *Bestee* BTPN Syariah dapat meningkatkan volume penjualan nasabah sebesar ( $S = 48,1\%$  dan  $SS = 14,8\%$ ). Keenam, nasabah merasa puas terhadap aktivitas pemberdayaan melalui program *Bestee* BTPN Syariah sebesar ( $S = 77,8\%$  dan  $SS = 18,5\%$ ). Hasil di atas dapat diringkas bahwa adanya aktivitas pemberdayaan melalui program *Bestee* BTPN Syariah membawa perubahan yang signifikan bagi nasabah sendiri dan usahanya.

#### 4. KESIMPULAN

Program *Bestee* merupakan program kemitraan bersama antara BTPN Syariah, Kementerian Pendidikan, Budaya, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia melalui program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) Magang dan Studi Independen Bersertifikat (MSIB), dan Perguruan Tinggi untuk merekrut mahasiswa yang bertalenta dan memenuhi kriteria. Program *Bestee* dilaksanakan pada tanggal 16 Februari sampai dengan 30 Juni 2024 (4 bulan) dari 4 kali pertemuan dalam sebulan pada setiap nasabah dan berhasil memberdayakan sebanyak 27 nasabah BTPN Syariah di MMS Cikupa. Implementasi materi (praktik) yang diberikan kepada nasabah BTPN Syariah, yaitu membuat identitas usaha (merek, logo, dan spanduk), melakukan aktivitas promosi melalui media sosial, dan penataan tempat usaha yang bersih dan rapi.

Hasil dari Program *Bestee* BTPN Syariah diyakini berhasil meningkatkan kapasitas pengetahuan dan keterampilan nasabah dalam mengembangkan usahanya. Kehadiran dari aktivitas pemberdayaan melalui program *Bestee* BTPN Syariah dapat meningkatkan volume penjualan nasabah. Adanya aktivitas pemberdayaan melalui program *Bestee* BTPN Syariah membawa perubahan yang signifikan bagi nasabah sendiri dan usahanya. Saran bagi nasabah, nasabah terus berupaya dalam meningkatkan kapasitas usaha dalam memanfaatkan teknologi internet dan aplikasi *Bestee* Ku. Selain itu, BTPN Syariah, pemerintah, dan *stakeholder* lainnya supaya terus mendukung UMKM dengan menciptakan kebijakan yang dinilai dapat berkontribusi positif terhadap kemajuan UMKM di Indonesia.

#### Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Penulis menyadari bahwa tanpa doa, dukungan, bimbingan, dan motivasi dari berbagai pihak, program *Bestee* BTPN Syariah ini tidak dapat terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada orang tua, Bapak Najmudin, Lc., M.E., CWC., RIFA. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah, Ibu Rahma Fitria, B.Tech(Hons), M.Sc. selaku Dosen Pendamping Program (DPP), Ibu Sekar Pradipta selaku mentor program *Bestee*, Ibu Dwi Kustianingsih selaku *Business Manager* (BM) di MMS Cikupa dan Kakak-kakak *Community Officer* (CO) di MMS Cikupa, Ibu-ibu nasabah pelaku UMKM, dan Teman-teman fasilitator pendamping lainnya. Semoga dari adanya program tersebut memberikan manfaat bagi penulis, institusi atau perusahaan, dan juga para nasabah yang terlibat dalam proses pemberdayaan.

#### REFERENSI

- Helmi, H. (2023). *Pemkab Tangerang Bantu Promosi Brand Lokal Cikupa*. Berita Tangerang. Diakses dari <https://beritatangerang.id/pemkab-tangerang-bantu-promosi-brand-lokal-cikupa/>
- Heraswadi, R. (2025). *Perempuan dan UMKM (Kontribusi bagi Indonesia)*. Radio Republik Indonesia. Diakses dari <https://www.rri.co.id/umkm/1270606/perempuan-dan-umkm->



kontribusi-bagi-indonesia

- Junaidi, M. (2024). *UMKM Hebat, Perekonomian Nasional Meningkat*. Kementerian Keuangan Republik Indonesia Direktorat Jenderal Perbendaharaan. Diakses dari <https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/curup/id/data-publikasi/artikel/2885-umkm-hebat,-perekonomian-nasional-meningkat.html>
- Mayaputra, E., & Handayani, W. (2024). Program Pendampingan UMKM Nasabah BTPN Syariah untuk Meningkatkan Kapasitas Pengetahuan dan Keterampilan dalam Berwirausaha. *PADMA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 229–238. <https://doi.org/10.56689/padma.v4i1.1343>
- Nadilla, R., & Soebiantoro, U. (2025). Peran Fasilitator terhadap Pemberdayaan Perempuan Melalui Pengembangan UMKM pada Bank BTPN Syariah di MMS Wonokromo. *Al-Ijtima: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 431–441. <https://doi.org/10.53515/aijpkm.v5i2.229>
- Nasution, A., Ubaidah, M. I., & Amri, A. D. (2024). Peran Mahasiswa sebagai Fasilitator Pendamping dalam Membantu UMKM Melalui Program Magang Bersertifikat di PT. BTPN Syariah. *Jurnal Development*, 12(2), 142–160. <https://doi.org/10.53978/jd.v12i2.482>
- Pratiwi, A. N., Nisa, F. L., & Fitri, A. (2024). Pendampingan Pelaku Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM): Program *Bestee* BTPN Syariah. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(19), 200–206. <https://doi.org/10.5281/zenodo.14043157>
- Rizaty, M. A. (2023). *Data Rasio Jenis Kelamin Penduduk Indonesia (2013-2023)*. DataIndonesia.Id. Diakses dari <https://dataindonesia.id/varia/detail/data-rasio-jenis-kelamin-penduduk-indonesia-20132023>
- Sarah, S., Ansari, L. P., Sani, S. R., Wahyuningsih, Y. E., & Arisna, P. (2024). Pengaruh Pendampingan Fasilitator terhadap Pendapatan Perempuan Prasejahtera Produktif Pelaku Usaha Mikro pada BTPN Syariah Montasik Kabupaten Aceh Besar. *INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research*, 4(4), 6000–6011. <https://doi.org/10.31004/innovative.v4i4.12776>
- Suharyati, S., Handayani, T., & Utami, K. (2023). Pemberdayaan UMKM Sebagai Upaya Peningkatan Kinerja UMKM IWAPI Ranting Sawangan. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 6(1), 28–36. <https://doi.org/10.24912/jbmi.v6i1.23778>
- Tampubolon, A. A., Nasution, U. H., & Nasution, S. (2024). Analisis Peran Fasilitator Pendamping dalam Pengembangan UMKM pada PT BTPN Syariah di MMS Labuhan Deli. *Jurnal Warta Dharmawangsa*, 18(2), 328–342. <https://doi.org/10.46576/wdw.v18i2.4434>