

## ANALISIS PERAN FASILITATOR PENDAMPING DALAM PENGEMBANGAN UMKM PADA PT BTPN SYARIAH DI MMS LABUHAN DELI

Ayu Azari Tampubolon, Umar Hamdan Nasution, Sarah Nasution

Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Dharmawangsa

\*Correspondin Email: umarhamdan@dharmawangsa.ac.id

**ABSTRAK** - Penelitian ini membahas peran fasilitator pendamping dalam pengembangan UMKM di PT. BTPN Syariah Di MMS Labuhan Deli, perusahaan ini bergerak di bidang keuangan syariah yang mempunyai program yang berfokus pada pengembangan UMKM nasabah yang dijalankan oleh fasilitator pendamping, tujuan penelitian adalah untuk mengidentifikasi peran fasilitator pendamping dalam pengembangan UMKM, menganalisis kendala yang dihadapi oleh fasilitator pendamping selama proses pengembangan UMKM, dan mencari solusi atas kendala tersebut. Metode pengumpulan data melibatkan observasi, wawancara, dan studi pustaka, sementara analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa fasilitator pendamping memberikan perubahan positif terhadap usaha yang dijalankan nasabah PT BTPN Syariah dan nilai tertimbang *Matrix Evaluasi Factor Internal* (IFE Matrix) sebesar 3.19 mengindikasikan posisi fasilitator pendamping dalam pengembangan UMKM pada PT. BTPN Syariah di MMS Labuhan Deli sangat kuat secara Internal. Sementara itu, nilai tertimbang *Matrix Evaluasion Factor Eksternal* (EFE Matrix) sebesar 2,99 menunjukkan bahwa fasilitator pendamping memiliki posisi yang relatif kuat dalam menghadapi dinamika lingkungan eksternal. Fasilitator pendamping pada PT. BTPN Syariah di MMS Labuhan Deli berada dalam kuadran pertama, mencerminkan kondisi yang sangat menguntungkan dengan kekuatan internal yang dapat memanfaatkan peluang, memungkinkan ekspansi, pertumbuhan, dan kemajuan yang maksimal. Penelitian ini memberikan pemahaman yang mendalam tentang peran, kendala, dan solusi mentor dalam konteks pengembangan UMKM di PT. BTPN Syariah di MMS Labuhan Deli.

**Kata Kunci** : *Pengembangan UMKM, PT. BTPN Syariah Di MMS Labuhan Deli, Fasilitator Pendamping.*

**ABSTRACT** - This research discusses the role of accompanying facilitators in the development of MSMEs at PT. BTPN Syariah At MMS Labuhan Deli, this company operates in the sharia finance sector which has a program that focuses on developing customer MSMEs which is run by accompanying facilitators. The aim of the research is to identify the role of accompanying facilitators in developing MSMEs, analyzing the obstacles faced by accompanying facilitators during the process developing MSMEs, and finding solutions to these obstacles. Data collection methods involve observation, interviews and literature study, while data analysis is carried out descriptively qualitatively. The results of this research show that accompanying facilitators provide positive changes to the businesses run by PT BTPN Syariah customers and the weighted value of the Internal Factor Evaluation Matrix (IFE Matrix) of 3.19 indicates the position of mentoring facilitators in developing MSMEs at PT. BTPN Syariah at MMS Labuhan Deli is very strong internally. Meanwhile, the weighted value of the External Factor Evaluation Matrix (EFE Matrix) of 2.99 indicates that the accompanying facilitator has a relatively strong position in facing the dynamics of the external environment. Accompanying facilitator at PT. BTPN Syariah at MMS Labuhan Deli is in the first quadrant, reflecting very favorable conditions with internal strengths that can take advantage of opportunities, enabling maximum expansion, growth and progress. This research provides an in-depth understanding of the role, obstacles and solutions of mentors in the context of MSME development at PT. BTPN Syariah at MMS Labuhan Deli.

**Keywords:** *MSME development, PT. BTPN Syariah at MMS Labuhan Deli, Accompanying Facilitator.*

## **PENDAHULUAN**

UMKM merupakan salah satu sektor yang penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi di suatu perusahaan dengan kemampuan menyerap pekerja terbesar di Indonesia mengingat jumlah penduduk Indonesia yang besar sehingga hal ini dapat mengurangi tingkat pengangguran. Maka dari itu terlihat bahwa keberadaan UMKM yang bersifat padat karya, menggunakan teknologi yang sederhana dan mudah dipahami serta menjadi sebuah wadah bagi masyarakat untuk bekerja. UMKM juga memiliki peran strategis dalam mempromosikan inklusi ekonomi, memberdayakan masyarakat lokal, dan membangun keberlanjutan sosial. Berwirausaha telah menjadi pilihan yang menarik bagi banyak individu yang ingin menggapai kebebasan finansial dan meraih kesuksesan di dunia bisnis. Namun, berwirausaha juga menghadirkan berbagai hambatan dan kesulitan yang dapat mempengaruhi pendapatan pelaku UMKM.

Berdasarkan penelitian Suyadi, Syahdanur, dan Susie Suryani (2018) UMKM masih menghadapi berbagai kendala, baik yang disebabkan oleh faktor eksternal maupun faktor internal. Faktor internal yaitu faktor yang berasal dari pelaku UMKM itu sendiri, seperti: keterbatasan modal, kurang terampilnya tenaga kerja, kelemahan dalam akuntansi dan manajemen serta terbatasnya kemampuan berinovasi. Adapun faktor eksternal yaitu yang berkaitan dengan regulasi pemerintah, persaingan, perkembangan teknologi dan informasi serta kurangnya pembinaan yang dilakukan instansi maupun pihak terkait lainnya. Setelah dilakukan wawancara kepada ibu Rosmanir sebagai pelaku UMKM beliau menjelaskan bahwa kesulitan menggunakan teknologi di era digital seperti mempromosikan produknya ke media sosial, maka dari itu, beliau sangat membutuhkan pelatihan mengenai penggunaan teknologi yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan usaha. Hal serupa juga dialami oleh Ibu Siti Fatimah Siregar, beliau mengalami kesulitan dalam pemasaran produknya melalui media sosial untuk perkembangan usaha dan dalam pengemasan produk. Maka dari itu, beliau membutuhkan pelatihan mengenai penggunaan teknologi terutama pada *digital marketing* yang sangat dibutuhkan. Dari penjelasan tersebut setelah melakukan wawancara dan melihat langsung ke lapangan, penulis menyimpulkan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh para UMKM, seperti: kurangnya bimbingan dan pembinaan, sulitnya memperoleh izin usaha, membuat pengemasan dan keterbatasan dalam pemasaran.

PT BTPN Syariah merupakan perusahaan yang bergerak bidang keuangan syariah. Perusahaan ini menjadi satu-satunya bank di Indonesia yang berfokus untuk mengumpulkan dana dari keluarga dan golongan sejahtera dan menyalurkannya kembali kepada keluarga prasejahtera melalui tepat pembiayaan syariah. Terdapat program magang yang telah dibuat oleh PT BTPN Syariah yang bernama fasilitator pendamping. Fasilitator pendamping yaitu pemberian pendampingan langsung kepada ibu-ibu pelaku UMKM dalam peningkatan pengetahuan dan keterampilan secara terukur dan berkelanjutan. Dengan adanya program ini diharapkan para fasilitator pendamping mendapatkan wawasan mengenai usaha dari nasabah dan nasabah akan mendapat edukasi dalam memperluas akses pasar dari pendamping.

Oleh karena itu, pemanfaatan fasilitator menjadi penting dalam membantu pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam mengembangkan usaha untuk mencapai pendapatan yang lebih baik. Salah satu fasilitator yang telah terbukti efektif dalam mengembangkan UMKM dalam meningkatkan pendapatan nasabahnya adalah PT BTPN Syariah. PT BTPN Syariah telah mengadopsi pendekatan inovatif untuk memberikan dukungan komprehensif kepada pelaku UMKM, termasuk program-program pendampingan dan solusi finansial yang disesuaikan dengan kebutuhan mereka.

Pendamping menjadi solusi dari berbagai macam permasalahan yang ada. Terbatasnya ilmu yang diperoleh dari pelaku UMKM menjadi alasan utama. Maka dari itu, pendamping diperlukan sebagai wujud pemberdayaan ekonomi melalui pelatihan dan pembinaan baik materi, fasilitas, proses serta menyampaikan hasil yang telah terlihat signifikansi terhadap dampak usaha. Pertumbuhan ekonomi yang sedang tidak menentu menjadi masalah yang terjadi pada UMKM. Maka, dibutuhkan sosok pendamping yang mengerti akan solusi dari sebuah masalah yang sering terjadi pada kalangan UMKM.

Penjelasan Suhaila Yahya Zubaidi berdasarkan wawancara bahwa peran Fasilitator pendamping bagi pelaku UMKM ialah untuk menjadi mentor dalam berwirausaha yang nantinya dapat berkonsultasi mengenai usaha yang sedang dijalani oleh nasabah. Dalam proses pendampingan juga menerapkan fungsi seperti perencanaan, pembinaan, penilaian, dan pengembangan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai.

Namun berdasarkan hasil wawancara dengan Suhaila Yahya Zubaidi sebagai fasilitator pendamping di PT BTPN Syariah didalam menjalankan tugasnya fasilitator pendamping juga mengalami kendala antara lain: kurangnya pengetahuan nasabah akan perkembangan teknologi dalam menggunakan *gadget* itu membuat fasilitator kesulitan dalam membimbing nasabah dalam mempromosikan usahanya ke media sosial seperti: *marketplace* di facebook, melalui *story* whatsapp, shopee dan lainnya. Kendala lain yaitu usaha yang dijalankan nasabah pelaku UMKM tidak memiliki pembukuan usaha, didalam mengembangkan usaha diperlukan pembukuan seperti buku kas keuangan, buku kas inventaris, terlebih lagi buku stok barang karena memasarkan barang melalui media sosial seperti shopee diperlukan jumlah barang-barang yang akan dipasarkan. Hal ini dapat disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya kurangnya pengetahuan, bimbingan

dan akses informasi yang didapat, mengingat nasabah pelaku UMKM PT BTPN Syariah bertempat tinggal di pedesaan yang sulit untuk dijangkau, pendidikan dan usia juga menjadi hambatan dalam menggunakan teknologi sehingga mereka hanya berfokus pada usaha mereka dengan menggunakan pemasaran tradisional saja dan tidak kepikiran untuk memasarkannya melalui promosi di media sosial dengan mengikuti perkembangan teknologi yang semakin canggih sekarang ini. Selain itu kendala lain yang dialami adalah kurangnya materi-materi yang disediakan oleh pihak PT BTPN Syariah mengenai identitas usaha yang dimiliki nasabah-nasabah sehingga ini juga menjadi kendala bagi fasilitator dalam menjalankan tugasnya. Dengan semua kendala-kendala yang dihadapi fasilitator pendamping tersebut pasti memiliki solusi-solusi didalam menyelesaikannya baik dari pihak PT BTPN Syariah maupun dari fasilitator pendamping itu sendiri.

## **KAJIAN TEORI**

### **Peran**

Menurut Soekanto (2012:212) Menyebutkan bahwa arti peran yang merupakan aspek dinamis kedudukan (status). Peran adalah suatu pekerjaan yang dilakukan seseorang berdasarkan status yang disandang. Meskipun setiap tindakan untuk menunjukkan peran berdasarkan status yang disandang tapi tetap dalam koridor keteraturan yang berbeda yang menyebabkan hasil peran dari setiap orang berbeda. Soekanto (2012, 269) juga menjelaskan bahwa peran yang melekat pada diri seseorang harus dibedakan dengan pergaulan kemasyarakatan.

### **Fasilitator Pendamping**

Menurut Thomas (2010:239), *“A facilitator is commonly defined as a substantively neutral person whomanages the group process in order to help groups achieve identified goals or purposes. However, outdoor educators rarely experience the luxury of only managing the group process, because they are typically responsible for the provision of leadership, skill instruction, and safety management.”* Fasilitator didefinisikan sebagai orang yang secara substantif netral, yang mengelola proses kelompok untuk membantu kelompok mencapai tujuan.

## **Pengembangan**

Menurut Cambridge Dictionary (Yayat Suharyat, dkk. 2022:537) Pengembangan adalah proses dimana sesuatu atau seseorang berubah, maju, atau tumbuh. Pengertian pengembangan dari R. Wayne Mondy and Robert M Noe (Yayat Suharyat, dkk. 2022:538) “*Development is learning that goes beyond today’s job and has a more long-term focus*”, yang secara umum mengacu pada pertumbuhan pembelajaran jangka panjang yang melampaui tugas saat ini. Sedangkan menurut Hasibuan (Yayat Suharyat, dkk. 2022:538) Pengembangan bisa diterangkan sebagai upaya dalam memajukan keterampilan teknis, konseptual, dan moral pegawai sesuai dengan persyaratan pekerjaan atau jabatan melalui pelatihan.

### **Pengertian UMKM ( Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)**

Menurut Ariani & Suresmiathi (2013) melalui kewirausahaan, UMKM sangat berperan dalam mengurangi pengangguran, menyediakan lapangan pekerjaan, mengurangi tingkat kemiskinan, meningkatkan kesejahteraan serta membangun kepribadian Negara. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas pada masyarakat. UMKM mampu berperan dalam proses pemerataan dan meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional.

UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM. Pada pasal 1 Undang-Undang No.20 Tahun 2008 yang dimaksud dengan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UKMK) yaitu :

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perseorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro yang diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif mandiri yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan ekonomi yang bukan merupakan anak perusahaan atau

cabang dari perusahaan yang dimiliki atau dikuasai langsung atau tidak langsung oleh usaha menengah atau besar sesuai dengan kriteria yang ditentukan dalam Undang-undang ini Memenuhi usaha kecil.

3. Usaha Menengah adalah suatu usaha produktif tersendiri yang dijalankan oleh orang perseorangan atau suatu perusahaan yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari suatu perusahaan yang dimiliki, dikendalikan, atau baik langsung maupun tidak langsung merupakan bagian dari suatu usaha kecil atau usaha besar dengan total kekayaan, hasil penjualan bersih atau tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.

Berdasarkan definisi diatas maka pada hakikatnya adalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah salah satu bentuk usaha ekonomi pekerjaan produktif yang dilakukan oleh manusia perseorangan atau badan usaha perseorangan yang kriterianya memenuhi Mikro, Kecil, dan Menengah.

Dalam Undang-Undang yang telah diatur oleh pemerintah Republik Indonesia dimana telah diterapkan kriteria tentang UMKM yang mana telah tercantum pada pasal 6 yang mana aset belum termasuk berupa tanah dan bangunan usaha atau nilai kekayaan bersih, atau hasil penjualan tahunan.

Dimana pada kriteria berikut:

1. Usaha mikro adalah usaha yang memiliki aset sebesar Rp. 50 juta belum termasuk dengan tanah dan bangunan usaha, dimana hasil penjualan dalam setahun sebesar Rp. 300 juta
2. Usaha kecil yang mempunyai aset sebesar Rp. 50 juta sampai dengan Rp. 500 juta belum termasuk dengan tanah dan bangunan usaha dan sudah mempunyai hasil penjualan dalam setahun sebesar Rp. 2,5 Milyar

3. Usaha menengah adalah usaha yang memiliki aset kekayaan lebih sebesar Rp. 500 sampai dengan sebesar Rp. 100 milyar dan dalam hasil penjualan tahunan sebesar Rp. 2,5 milyar sampai dengan Rp. 500 milyar.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif, dimana data kualitatif digunakan untuk analisis deskriptif guna menggambarkan dan menjelaskan situasi yang ada. Kegiatan pendampingan dilakukan dengan kunjungan langsung ke rumah nasabah prasejahtera PT BTPN Syariah selama empat bulan dengan empat kali pertemuan setiap bulannya untuk 12 nasabah. Tujuan dari program pendampingan ini adalah meningkatkan keterampilan para nasabah PT BTPN Syariah, khususnya ibu-ibu prasejahtera, agar usaha mereka dapat berkembang dan pendapatan meningkat. Sampel penelitian ini adalah para ibu nasabah prasejahtera PT BTPN Syariah di MMS Labuhan Deli.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Kendala Fasilitator Pendamping**

Dalam melaksanakan program, terdapat sejumlah kendala yang dihadapi oleh fasilitator pendamping, kendala ini mencakup hal dalam membimbing UMKM mempromosikan produknya dikarenakan nasabah pelaku UMKM kurang pemahaman dalam menggunakan gadget dan bahkan ada yang tidak memiliki gadget. Hal ini dikarenakan nasabah pelaku UMKM terutama yang sudah lanjut usia tidak sepenuhnya memahami informasi mengenai perkembangan teknologi serta ketidaknyamanan mereka terhadap fitur-fitur teknologi yang dianggap rumit. Selain itu, resistensi terhadap teknologi juga dipengaruhi oleh ketidakpercayaan terhadap keamanan dan manfaat teknologi. Beberapa UMKM mungkin merasa khawatir terkait keamanan data atau kurang yakin dengan manfaat nyata yang dapat diperoleh dari pengadopsian teknologi. Mereka mungkin merasa bahwa cara tradisional telah berhasil selama ini, dan tidak melihat urgensi untuk beralih ke era digital.

Kendala ini menyebabkan pendampingan akan memerlukan waktu yang lebih lama sedangkan dari pihak PT BTPN Syariah hanya memberikan waktu 30 menit sampai 1 jam saja. Sedangkan fasilitator Pendamping harus mengubah mindset para pelaku UMKM agar bersedia memasuki ranah digital. Diperlukan pendekatan persuasif dan edukatif untuk menyakinkan UMKM bahwa adaptasi teknologi dapat mengubah efisiensi, produktivitas, dan akses pasar yang lebih baik.

Kendala lain yang dihadapi fasilitator pendamping adalah usaha yang dijalankan oleh nasabah tidak memiliki identitas usaha. Kendala ini menjadi perhatian serius, mengingat identitas usaha memiliki peran yang penting didalam berkembangnya suatu usaha. Dalam rangka mengatasi kendala nasabah pelaku UMKM ini, fasilitator harus membantu terlebih dahulu nasabah didalam pembuatan identitas usahannya melalui platform kita bestee yang disediakan oleh BTPN Syariah. Tapi tidak semua materi mengenai identitas usaha dapat diakses di platform kita bestee.

Selanjutnya kendala yang dialami fasilitator pendamping adalah nasabah tidak memiliki pembukuan usaha, ini mengakibatkan fasilitator pendamping terkendala dalam mempromosikan produknya ke media sosial seperti shopee. Karena mempromosikan produk melalui shopee memerlukan jumlah produk yang akan dijual atau dipasarkan. Dalam teori Suyedi dan Indrus (2019:124) menyatakan bahwa “Dalam kehidupan hambatan sering disebut halangan yang artinya terganggunya suatu kegiatan dalam pelaksanaannya”. Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa hambatan merupakan keadaan dimana suatu proses kurang optimal yang mempengaruhi sebuah tujuan yang hendak dicapai dan didalam mencapai sebuah tujuan adanya faktor yang tidak dapat terlaksanakan dengan baik yang menimbulkan adanya sebuah hambatan. Dan sesuai dengan teori Suryadana (2015:90-91) terdapat beberapa kendala yang sering dialami dalam pengembangan seperti: Kendala peserta pengembangan, pelatih atau instruktur, materi yang diberikan serta fasilitas pengembangan.

### **Solusi Dari Kendala Yang Dihadapi Fasilitator Pendamping**

Dengan kendala yang dihadapi fasilitator pendamping dalam hal membimbing pelaku UMKM yang kurang pemahaman dalam menggunakan gadget dalam mempromosikan produknya, pihak PT BTPN Syariah harus memberikan waktu yang lebih lama kepada fasilitator pendamping dalam melakukan tugasnya tersebut.

Dengan kurangnya materi-materi mengenai pembuatan identitas usaha, terlebih dibidang pertanian, mengingat kondisi nasabah pelaku UMKM PT BTPN Syariah berada di lokasi perdesaan ada yang memiliki usaha dibidang pertanian diharapkan perlunya dari pihak PT BTPN Syariah menambah atau mengakses materi-materi yang lebih banyak yang dibutuhkan fasilitator pendamping supaya tidak terkendala didalam menjalankan tugasnya dalam mengembangkan UMKM nasabah PT BTPN Syariah.

Kendala selanjutnya adalah tidak memiliki pembukuan usaha, karena fasilitator pendamping membutuhkan buku stok barang hal ini dikarenakan dalam mempromosikan produk di media sosial seperti shopee diperlukan jumlah barang yang akan dijual. Oleh karena itu fasilitator pendamping harus melapor kendala ini kepada mentor yang dimiliki tiap fasilitator pendamping. Dengan solusi yang diberikan mentor adalah nasabah harus membuat pembukuan terlebih dahulu sebelum melakukan pengembangan, jika nasabah mengalami kendala atau kewalahan dalam hal ini maka fasilitator pendamping harus siap membantu. Sesuai dengan penelitian Slavin (2011) bahwa pemecahan masalah merupakan suatu upaya untuk mengatasi rintangan yang menghambat jalan menuju solusi. Dan menurut Robert L. Solso (Ratnasari, 2014) dalam Mawaddah dan Anisah (2015:167) pemecahan masalah adalah suatu pemikiran yang terarah secara langsung untuk menemukan solusi atau jalan keluar untuk suatu masalah yang spesifik.

### **Peran Fasilitator Pendamping**

PT BTPN Syariah adalah perusahaan yang bergerak bidang keuangan syariah yang mempunyai program yang berfokus pada pengembangan UMKM nasabah yang dijalankan oleh fasilitator pendamping. PT BTPN Syariah mempunyai platform kita bestee yang dapat diakses oleh fasilitator pendamping dalam menjalankan tugasnya dalam mengatasi kendala- kendala yang dialami nasabah pelaku UMKM.

Kendala yang dihadapi oleh nasabah PT BTPN Syariah pelaku UMKM masih melibatkan sejumlah faktor yang mempengaruhi kemajuan usaha mereka. Seperti mengalami kesulitan dalam mempromosikan produk melalui media sosial sesuai perkembangan zaman, pengemasan produk. Sebagai upaya dalam pengembangan UMKM, PT BTPN Syariah membantu para UMKM dalam melaksanakan program-programnya, perusahaan ini mengandalkan dukungan dari para fasilitator pendamping

Berdasarkan hasil penelian bahwa peran fasilitator pendamping adalah untuk mengedukasi, membimbing dan memberikan arahan serta menjadi mentor bagi nasabah pelaku UMKM dalam berwirausaha yang nantinya dapat berkonsultasi mengenai usaha yang sedang dijalankannya agar usaha mereka berkembang. Sesuai dengan teori (Thomas 2010:239) yang menyatakan fasilitator sebagai orang yang substantif netral, yang mengelolah proses kelompok untuk membantu kelompok mencapai tujuan.

Dengan tahapan tugas yang harus dilakukan fasilitator pendamping yaitu: 1. perkenalan dan assessment usaha, 2. penyampaian materi, 3. melakukan review terhadap materi yang telah diberikan dipendampingan sebelumnya dan praktik yang merupakan hasil dari pendampingan serta 4. Penutup yang merupakan tahap akhir dari pendampingan.

Sesuai hasil wawancara dengan nasabah, dengan adanya peran fasilitator pendamping didalam mengembangkan usaha-usaha yang dijalankan nasabah PT BTPN Syariah, mereka merasa terbantu, termotivasi dan memiliki seseorang yang dapat mereka percaya didalam mengarahkan dan mengembangkan usahanya ini dikarenakan mengingat lokasi usaha nasabah yang berada di pedesaan dan kurang pengetahuan terhadap teknologi.

Maka dari itu ini memberikan perubahan positif terhadap usaha yang dijalankan nasabah pelaku UMKM pada PT BTPN Syariah. Berbeda dengan hasil penelitian Suyadi, Syahdanur, dan Susie Suryani (2018) mengenai Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis- Riau yang menunjukkan bahwa perkembangan usaha para responden relatif stagnan, hanya beberapa saja yang menunjukan peningkatan.

Penjelasan mengenai nilai skor untuk factor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Serta strategi yang tepat untuk diterapkan oleh PT BTPN Syariah kepada fasilitator pendamping, dengan jumlah skor kekuatan 2,21 dan skor kelemahan 0,98 serta jumlah skor peluang 2,41 dan skor ancaman 0,58. Selisih antara kekuatan dan kelemahan adalah 1,23, sementara selisih antara peluang dan ancaman adalah 1,83. Dengan titik koordinat (1,23:1,83) menunjukkan bahwa posisi fasilitator berada pada kuadran I, kondisi ini mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Posisi kuadran I menandakan bahwa fasilitator pendamping memiliki kekuatan internal yang signifikan dan mampu memanfaatkan peluang eksternal, sementara kelemahan internal dan ancaman eksternal cenderung lebih rendah. Ini menunjukkan posisi strategi yang kuat, kemampuan fasilitator pendamping untuk secara efektif menggunakan keahlian dan potensi internal mereka untuk meraih peluang di lingkungan eksternal. Dengan kekuatan yang dominan dan kelemahan yang minimal, fasilitator pendamping dapat menjadi pemimpin yang efisien dalam mendukung dan membimbing pelaku UMKM menuju kesuksesan.

Fasilitator pendamping yang berada pada kuadran I dapat memanfaatkan keunggulan internalnya untuk maksimal menggali peluang eksternal dan mengurangi dampak potensial dari ancaman. Posisi ini dapat menjadi dasar yang kuat untuk kesuksesan jangka panjang dalam mendukung pengembangan keahlian dan memberi layanan yang berkualitas.

Kekuatan (SO) untuk meningkatkan kemampuan analisis dan *problem solving* menjadi kunci dalam mengidentifikasi peluang dalam pengembangan usaha dan memberikan bimbingan terfokus pada pelaku UMKM untuk meningkatkan pertumbuhan karir dan reputasi dari fasilitator pendamping merupakan langkah yang strategis. Sementara itu strategi pemanfaatan peluang dalam meminimalkan kelemahan (WO) dengan melibatkan diri dalam pelatihan untuk meningkatkan konsentrasi dan fokus. Membangun jejaringan dengan ahli dan yang professional dibidang pengembangan usaha dapat memberikan tambahan bimbingan yang berharga. Strategi menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman (ST) menekankan pengetahuan mendalam dalam pengembangan UMKM untuk mengurangi dampak persaingan dan keterlibatan dalam

kebijakan dan regulasi agar dapat memastikan kondisi usaha yang lebih stabil, serta strategi dengan meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman (WT) fokus dengan manajemen waktu, penerapan strategi pengembangan pengalaman, dan peningkatan keterampilan menjadi kunci untuk mengatasi ketidakpastian teknologi dan meningkatkan tingkat kepercayaan. David & Fred (2010) dalam penelitian (Dhani Dzikri Ash Shidieq, Shoimatul Fitria 2023) Matriks SWOT merupakan alat untuk mencocokkan sehingga membantu perusahaan meningkatkan 4 jenis strategi yang berupa strategi SO,WO, ST serta WT.

## SIMPULAN

Adapun kesimpulan yang penulis sajikan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitan kendala yang dialami oleh fasilitator pendamping dalam menjalankan tugasnya adalah kendala dalam hal membimbing karena nasabah pelaku UMKM kurang pengetahuan dalam menggunakan gadget dalam mempromosikan produknya itu membuat fasilitator pendamping memerlukan waktu yang lebih banyak sedangkan PT BTPN Syariah hanya memberikan waktu 30 menit sampai dengan 1 jam saja. Materi-materi yang disediakan oleh PT BTPN Syariah belum lengkap mengenai identitas usaha serta nasabah tidak memiliki pembukuan usaha seperti buku stok barang.
2. Berdasarkan hasil wawancara dengan fasilitator pendamping solusi dari kendala yang dihadapi adalah PT BTPN Syariah harus menambah waktu didalam pendampingan, dan lebih banyak menambah atau mengakses materi-materi mengenai identitas usaha serta membantu nasabah pelaku UMKM dalam membuat buku stok barang.
3. PT BTPN Syariah mempunyai platform kita bestee yang dapat diakses oleh fasilitator pendamping dalam menjalankan tugasnya dalam mengatasi kendala- kendala yang dialami nasabah pelaku UMKM. Berdasarkan hasil penelitian Peran fasilitator adalah untuk mengedukasi, membimbing dan memberikan arahan serta menjadi mentor bagi nasabah pelaku UMKM dalam berwirausaha yang nantinya dapat berkonsultasi mengenai usaha yang sedang dijalankannya agar usaha mereka berkembang dan

dengan hasil penelitian dengan adanya Fasilitator pendamping nasabah terbantu dalam mengembangkan usahanya ini karena mereka dapat saling bertukar pikiran dan mendapat materi sesuai dengan apa yang dibutuhkan untuk kemajuan usahanya, ini memberikan perubahan positif terhadap usaha yang dijalankan nasabah PT BTPN Syariah serta nilai tertimbang *Matrix Evaluasi Factor Internal* (IFE Matrix) sebesar 3.19 mengindikasikan posisi fasilitator pendampingan dalam pengembangan UMKM pada PT. BTPN Syariah di MMS labuhan deli sangat kuat secara Internal. Sementara itu, nilai tertimbang *Matrix Evaluasion Factor Eksternal* (EFE Matrix) sebesar 2,99 menunjukkan bahwa fasilitator pendamping memiliki posisi yang relatif kuat dalam menghadapi dinamika lingkungan eksternal. Fasilitator pendampingan pada PT. BTPN Syariah di MMS labuhan deli berada dalam kuadran pertama, mencerminkan kondisi yang sangat menguntungkan dengan kekuatan internal yang dapat memanfaatkan peluang, memungkinkan ekspansi, pertumbuhan, dan kemajuan yang maksimal.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ariani, N. W. D., & Suresmiathi, A. A. A. (2013). Pengaruh Kualitas Tenaga Kerja, Bantuan Modal Usaha dan Teknologi terhadap Produktivitas Kerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Jimbaran. *E-Jurnal EP Unud*, 2(2), 102-107.
- Mawaddah, S. dan Anisah, H. (2015). *Kemampuan Pemecahan Masalah Matematis Siswa Pada Pembelajaran Matematika Dengan Menggunakan Model Pembelajaran Generatif (Generative Learning) di SMP*. *Jurnal Pendidikan Matematika FKIP Universitas Lambung Mangkurat*, Vol. 3, No. 2.
- Shidieq, D. D. A., & Fitria, S. (2023). *Analisis Pengembangan Bisnis Dengan Metode Boston Consulting Group (Studi Kasus Pada Brand Caynilv)*. *Diponegoro Journal of Management*, 12(4).
- Slavin, Robert E. 2011. *Cooperative Learning Teori, Riset dan Praktik*. Bandung: Nusa Media.

- Soekanto, Soejono. (2012). *Sosiologi suatu pengantar*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Suharyat, Y, dkk. (2022). *Model Pengembangan Karya Ilmiah Bidang Pendidikan Islam*. Jawa Tengah: Penerbit Lakeisha
- Suryadana, M Liga & Octavia, Vanny. 2015. *Pengantar Pemasaran Pariwisata*. Bandung: Alfabeta
- Suryani, S. (2018). *Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis-Riau*. Jurnal Ekonomi KIAT, 29(1), 1-10.
- Suyedi, S.S & Idrus, Y (2019). *Hambatan-Hambatan Belajar yang Mempengaruhi Hasil Belajar Mahasiswa dalam Pembelajaran Mata Kuliah Dasar Desain Jurusan PKK FPP UNT*. Jurnal Gorga Seni Rupa. ( Vol. 08 No.01 Hal.121)
- Thomas, Glyn.2010. *Facilitator, Teacher, or Leader? Managing Conflicting Roles in Outdoor Education*. *Journal of Experiential Education (online)*. Volume 32 (239-254).
- Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*.