

Pendampingan UMKM Kuliner Pada Wirausaha Pangsit Dan Martabak Telur

Suci Ramadhini Putri*¹, Yorina An'guna Bansa*², Asrini³, Yunie Rahayu⁴, Yolanda Sari⁵
^{1,2,3,4,5}Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Jambi
email: yorinabansa@gmail.com

Abstract

The Indonesia's economy has experienced rapid growth. It can be seen from the existence of entrepreneurship carried out by the community, this entrepreneurship is accompanied by community service carried out by Muhammadiyah University Jambi students which is designed to shape the student's character for preparation for the world of work. This community service was held at PT Bank BTPN Syariah Tbk and assigned students to play a role in serving customers to advance the economy. This research aims to provide a good effect for BTPN Syariah customers who run Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) so that they can increase positive income changes regarding entrepreneurship that have never been known, increase sales significantly due to the material provided during service and can effectively improve the performance of businesses run by BTPN Syariah customers.

Keyword: Service, Students, Entrepreneurs, BTPN Syariah

Abstrak

Ekonomi Indonesia telah mengalami peningkatan begitu pesat. Dapat dilihat dari adanya wirausaha yang dilakukan masyarakat, wirausaha tersebut didampingi dengan adanya pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Jambi yang dirancang untuk membentuk karakter Mahasiswa untuk pembekalan dunia kerja. pengabdian masyarakat ini diselenggarakan di PT Bank BTPN Syariah Tbk dan menugaskan mahasiswa untuk berperan sebagai pengabdian pada nasabah untuk memajukan perekonomian. Penelitian ini bertujuan memberikan efek yang baik bagi nasabah BTPN Syariah yang menjalankan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) agar dapat meningkatkan perubahan pendapatan yang baik mengenai kewirausahaan yang belum pernah diketahui, meningkatkan penjualan secara signifikan karena materi yang diberikan saat pengabdian serta secara efektif dapat meningkatkan kinerja dari usaha yang dijalankan oleh nasabah BTPN Syariah.

Kata Kunci: Pengabdian, Wirausaha, Mahasiswa, BTPN Syariah

PENDAHULUAN

Pada dunia yang penuh tantangan di era digitalisasi ini, berwirausaha merupakan salah satu pilihan sangat menarik untuk menghasilkan pendapatan bagi banyak masyarakat baik kalangan anak muda ataupun dewasa banyak yang ingin menggapai kesuksesan di dunia berwirausaha (Ningtyas & Farida, 2024). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu sektor penting dalam membangun pertumbuhan ekonomi suatu negara (Matseri, et.al. 2024). Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memungkink

masyarakat untuk membangun karakter dalam berwirausaha dalam menghasilkan pendapatan terutama berwirausaha menjadi pedagang pangsit dan martabak telur. Maka, dalam menjalankan suatu usaha juga membutuhkan persiapan, strategi dan permodalan untuk menghindari berbagai halangan atau hambatan yang dapat mempengaruhi pendapatan nasabah. Adanya Pengabdian Masyarakat yang diselenggarakan oleh Universitas Muhammadiyah Jambi di Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah (BTPN) Syariah juga membantu mahasiswa dalam

mengembangkan pembekalan kerja dan kemampuan beradaptasi di lingkungan yang baru.

BTPN Syariah merupakan anak bank BTPN atau biasa disebut bank tabungan pensiunan nasional. Sebagai satu-satunya bank umum syariah di Indonesia yang fokus memberikan layanan dan mengembangkan keuangan inklusif yang memberdayakan nasabah dari komunitas inklusif, BTPN syariah berkomitmen mengembangkan UMKM milik nasabah produktif dan kurang mampu. BTPN Syariah berupaya untuk terus memberikan nilai tambah dan mentransformasi kehidupan setia orang yang dilayani. Baik melalui pembiayaan maupun berbagai program pendampingan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan keriwusahaan nasabah UMKM (BTPN Syariah, 2023) Sebagai penulis yang mana memiliki tujuan untuk memberikan pendampingan kepada para nasabah BTPN Syariah yaitu ibu-ibu dari masyarakat prasejahtera produktif/pelaku ultra mikro, dalam kegiatan meningkatkan skill wirausaha nasabah (Destrina & Ikaningtyas, 2024). Tidak hanya itu, penulis juga tentu dihadapkan dengan berbagai tantangan yang berbeda dan bagaimana cara mereka untuk menyelesaikan itu semua merupakan pelajaran berharga yang akan mereka jadikan sebagai pedoman dalam dunia kerja nantinya (Sengkoen, 2023).

Dengan ini, Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah (BTPN) Syariah memberi kesempatan kepada mahasiswa untuk membangun kompetensi dan mendapatkan pengalaman langsung bekerja di industri, sekaligus mengangkat semangat masyarakat terutama perempuan setempat melalui program pendampingan usaha. Nasabah perempuan/Ibu produktif yang tertinggal diberikan fasilitas pemberdayaan, baik secara offline maupun online, untuk meningkatkan kemampuan dan ketrampilan mengelola usahannya yang berkelanjutan dan terbuka terhadap akses pasar yang lebih luas (BTPN Syariah, 2023).

Program pengabdian masyarakat

sudah sangat teruji dan berhasil untuk peningkatan pendapatan nasabah Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah (BTPN) Syariah. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah (BTPN) memberi bantuan berupa pendanaan kepada pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Melalui pemanfaatan pendampingan BTPN Syariah, para nasabah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dapat mengakses berbagai layanan yang dirancang khusus untuk dapat membantu mereka dalam hal mengembangkan bisnis mereka, maka Dari itu dapat dilakukan pendampingan hingga pelatihan keterampilan dan akses ke sumber daya yang relevan, Dalam konteks ini, pemanfaatan tim pengabdian Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah (BTPN) Syariah menjadi penting untuk meningkatkan pendapatan nasabah dalam berwirausaha (Isabilillah & Nirawati, 2023). Dengan ini nasabah yang memiliki wirausaha terutama pedagang pangsit dan martabak telur akan lebih berkembang dikarenakan adanya penulis sebagai pendamping mengarahkan usaha tersebut dengan lebih sejahtera.

METODE PENGABDIAN

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah metode penelitian kualitatif, karena peneliti terlibat langsung dalam kegiatan di lapangan dan melakukan interaksi dengan subjek penelitian secara mendalam. Penelitian kualitatif ini dipilih dengan pertimbangan bahwa pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai situasi, kondisi, dan pengalaman yang dialami oleh para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), khususnya dalam konteks usaha pangsit dan martabak telur. Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Eka Jaya, Kecamatan Jambi Selatan, Kota Jambi, Provinsi Jambi, dengan fokus pada nasabah yang menjadi binaan BTPN Syariah, sebagai objek penelitian yang memiliki keterkaitan langsung dengan tema pengembangan UMKM.

Melalui pendekatan kualitatif, peneliti dapat mengungkap berbagai fenomena yang

terjadi di lapangan secara lebih mendalam dan menyeluruh, terutama yang tidak dapat dijangkau oleh metode kuantitatif. Dalam penelitian ini, peneliti memfokuskan kajian pada studi kasus, yaitu pendekatan yang memungkinkan pemahaman secara menyeluruh terhadap satu kasus tertentu dalam konteks kehidupan nyata. Menurut Walgito (2010), studi kasus merupakan metode penelitian yang bertujuan untuk mempelajari dan menyelidiki secara intensif mengenai suatu kejadian atau fenomena yang dialami oleh individu, kelompok, atau komunitas tertentu, termasuk di dalamnya riwayat hidup atau perjalanan usaha yang menjadi objek penelitian. Pendekatan ini dinilai sangat relevan, mengingat penelitian ini bertujuan untuk menggali lebih dalam dinamika dan tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha mikro binaan BTPN Syariah dalam menjalankan usahanya.

Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui beberapa teknik pengumpulan data, yaitu observasi, wawancara, dokumentasi, dan analisis SWOT.

Pertama, observasi dilakukan secara langsung di lokasi usaha milik nasabah UMKM guna melihat dan mencatat aktivitas yang berlangsung sehari-hari. Observasi ini bertujuan untuk memahami pola kerja, interaksi sosial, serta cara pelaku usaha menjalankan kegiatan usahanya. Kedua, wawancara dilakukan secara mendalam (*in-depth interview*) dengan para pelaku UMKM serta pendamping dari BTPN Syariah. Wawancara ini berfungsi untuk menggali informasi mengenai pencapaian usaha, tantangan yang dihadapi, serta bentuk dukungan yang diberikan oleh pihak pendamping. Pendekatan wawancara juga memungkinkan peneliti untuk menangkap pengalaman subjektif para pelaku usaha secara langsung.

Selanjutnya, dokumentasi digunakan sebagai alat untuk memperkuat temuan di lapangan. Dokumentasi ini mencakup berbagai berkas, foto kegiatan, serta catatan administratif yang menunjukkan interaksi antara pendamping dan nasabah. Melalui

dokumentasi ini, peneliti memperoleh data visual dan tekstual yang dapat memberikan bukti konkret atas kegiatan pembinaan dan perkembangan usaha. Terakhir, analisis SWOT digunakan untuk melakukan evaluasi secara sistematis terhadap kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) yang dihadapi oleh UMKM dalam menjalankan usahanya. Dengan menggunakan analisis SWOT, peneliti dapat merumuskan strategi yang tepat dalam rangka mengembangkan potensi usaha dan meminimalkan risiko yang mungkin terjadi.

Melalui kombinasi dari teknik-teknik tersebut, diharapkan penelitian ini dapat memberikan gambaran yang jelas dan menyeluruh mengenai kondisi riil pelaku UMKM, khususnya usaha pangsit dan martabak telur yang menjadi subjek studi kasus. Penelitian ini tidak hanya berfokus pada pencapaian ekonomi, tetapi juga pada proses pembinaan, pemberdayaan, serta aspek sosial dan kultural yang mempengaruhi keberhasilan usaha kecil di tingkat lokal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Selama menjadi tim pengabdian, penulis di Bank BTPN Syariah yang berlangsung selama 1 bulan. penulis berhasil mendampingi sebanyak 1 nasabah, serta memiliki berbagai Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) begitu beragam terdiri dari wirausaha sebagai produksi hingga reseller. Namun, hal ini peneliti hanya memfokuskan pada kegiatan produksi meliputi wirausaha Pangsit dan Martabak telur. Ragam kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh penulis terhadap nasabah yaitu:

1. Pertemuan Pertama

Pada sesi kegiatan pertama, sebelum turun langsung ke lapangan untuk melaksanakan tugas sebagai bagian dari tim pengabdian, penulis terlebih dahulu mempersiapkan diri secara menyeluruh. Persiapan ini mencakup kesiapan **fisik dan mental**, serta penyusunan topik pembicaraan yang relevan untuk mempermudah

pendekatan awal kepada nasabah. Langkah ini dilakukan agar proses komunikasi awal dapat berjalan lancar, menghindari kesalahan dalam penyampaian informasi, dan membangun hubungan yang positif antara pendamping dan nasabah.

Dalam pertemuan awal, penulis sebagai pendamping melakukan **perkenalan diri secara personal dan profesional** kepada nasabah. Setelah itu, penulis mulai melakukan proses identifikasi dan evaluasi awal terhadap kondisi nasabah, baik dari sisi **pribadi maupun usahanya**. Evaluasi ini dilakukan melalui pendekatan dialogis dengan menggali informasi yang meliputi: **Data pribadi nasabah**, seperti nama lengkap, usia, alamat, dan latar belakang pendidikan. **Profil usaha** yang meliputi jenis usaha yang dijalankan, lama usaha, skala operasional, serta tantangan yang dihadapi. Tingkat **pengetahuan nasabah tentang kewirausahaan, pengelolaan keuangan, dan pemanfaatan teknologi** dalam kegiatan usaha. Pengenalan awal terhadap **modul-modul pelatihan** yang disiapkandan penjelasan **analisis SWOT** (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) sebagai bagian dari metode evaluasi usaha yang akan digunakan dalam proses pendampingan.

perkenalan ini adalah untuk **membangun komunikasi yang terbuka dan saling percaya**, sekaligus memperoleh gambaran awal mengenai kondisi dan kebutuhan nasabah secara menyeluruh. Selama proses pendampingan, penulis menemui berbagai karakter dan sikap dari para nasabah. Beberapa nasabah menunjukkan sikap yang **ramah, terbuka, dan antusias** mengikuti proses pengabdian. Mereka aktif berdiskusi dan terbuka terhadap masukan yang diberikan. Namun, terdapat pula nasabah yang terkesan **kurang ramah dan kurang antusias**, sehingga memerlukan pendekatan yang lebih persuasif dan sabar. Keberagaman ini menjadi tantangan tersendiri bagi penulis. Dalam menghadapi situasi tersebut, penulis berusaha untuk tetap menjaga profesionalitas, menyesuaikan cara

berkomunikasi, dan lebih memahami latar belakang masing-masing nasabah agar pendekatan yang dilakukan tepat sasaran.

Penulis juga melakukan koordinasi secara berkala dengan nasabah terkait **jadwal pertemuan selanjutnya**. Penjadwalan dilakukan secara fleksibel agar tidak mengganggu aktivitas usaha nasabah, sekaligus memberikan gambaran mengenai **materi dan kegiatan** yang akan dilakukan pada pertemuan berikutnya. Dan Salah satu tantangan yang cukup besar dalam kegiatan ini adalah **jarak aksesibilitas lokasi nasabah**. Rumah nasabah yang dikunjungi memiliki jarak tempuh lebih dari **20 kilometer** dari titik awal keberangkatan. Selain jaraknya yang cukup jauh, **kondisi jalan menuju lokasi pun cukup buruk**, karena sering dilalui oleh **dump truck** besar yang mengangkut material di area jalan lintas tempat nasabah berada. Meski demikian, tantangan geografis tersebut tidak menyurutkan semangat penulis dalam menjalankan tanggung jawab sebagai pendamping. Penulis tetap berkomitmen untuk hadir secara langsung, karena kehadiran fisik sangat penting dalam membangun **kedekatan emosional dan rasa kepercayaan** dari nasabah.

Setelah menyelesaikan sesi pendampingan, penulis **segera menyusun laporan kegiatan secara teratur** melalui platform **Bestee**. Pelaporan ini penting dilakukan secara berkala agar dokumentasi kegiatan tetap rapi, akurat, dan tidak menumpuk. Dengan membuat laporan secara langsung setelah kegiatan, penulis dapat merekam setiap interaksi dan perkembangan nasabah dengan lebih detail dan relevan.



Gambar 1: Melakukan Perkenalan ke nasabah yang di temui serta berwirausaha

Pendekatan perkenalan ini merupakan proses awal yang sangat penting dalam pembentukan psikologi antara tim pendamping dan nasabah. Melalui pendekatan ini, tim pengabdian melakukan pendampingan secara langsung terhadap para nasabah UMKM dengan tujuan membangun rasa percaya, menciptakan hubungan yang harmonis, serta memahami kebutuhan dan kondisi usaha yang sedang dijalankan oleh nasabah.

Pendekatan perkenalan bukan hanya sekadar bertemu dan berbicara, tetapi juga melibatkan persiapan yang matang agar interaksi pertama dapat memberikan kesan positif dan membuka ruang komunikasi yang lebih terbuka. Dalam proses ini, tim pendamping harus memahami latar belakang usaha nasabah, tantangan yang dihadapi, serta potensi yang dapat dikembangkan bersama.

Oleh karena itu, sebelum melakukan pertemuan, tim pendamping perlu membekali diri dengan informasi terkait profil nasabah, jenis usaha yang dijalankan, skala usaha, serta kondisi pasar yang dihadapi. Dengan persiapan yang baik, tim pendamping dapat menghindari kesalahan komunikasi atau sikap yang kurang tepat, yang dapat memengaruhi kepercayaan

nasabah terhadap program pendampingan yang ditawarkan.

Kesuksesan pendekatan perkenalan ini akan sangat berpengaruh pada kelancaran proses pendampingan selanjutnya. Jika tahap awal ini berjalan dengan baik, maka diharapkan terjalin hubungan kerja sama yang produktif dan berkelanjutan antara tim pendamping dengan para pelaku UMKM. Dengan demikian, pendekatan perkenalan harus dilaksanakan dengan penuh kehati-hatian, empati, dan profesionalisme agar dapat memberikan manfaat maksimal bagi perkembangan usaha nasabah UMKM.

2. Pertemuan Kedua

Pada pertemuan sesi kedua, penulis melaksanakan kegiatan pendampingan yang difokuskan pada pemberian materi pembelajaran yang telah dipersiapkan secara matang. Materi-materi tersebut disusun berdasarkan arahan dan panduan yang diberikan oleh mentor dari Bank BTPN Syariah. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah untuk menyampaikan berbagai pengetahuan dan keterampilan dasar yang relevan kepada para nasabah, khususnya pelaku UMKM, agar mereka dapat mengembangkan usaha yang telah mereka rintis dengan lebih baik dan berkelanjutan.

Dalam pelaksanaan kegiatan ini, penulis menggunakan metode bimbingan dan pengajaran materi secara langsung. Selain itu, penulis juga menyiapkan modul pembelajaran yang diambil dari platform *Bestee*, yang memang telah direkomendasikan oleh pihak bank untuk digunakan sebagai acuan materi pelatihan bagi nasabah. Platform *Bestee* ini menyediakan berbagai materi wirausaha praktis yang sesuai dengan kebutuhan UMKM, sehingga diharapkan dapat membantu nasabah dalam mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh ke dalam praktik usaha sehari-hari.

Adapun materi yang disampaikan pada pertemuan sesi kedua ini meliputi beberapa topik penting. Materi pertama adalah mengenai pembuatan logo identitas usaha, yang bertujuan agar setiap nasabah memiliki citra usaha yang kuat dan mudah dikenali oleh masyarakat luas. Selanjutnya,

materi dilanjutkan dengan pembahasan strategi usaha, yang membekali nasabah dengan kemampuan menyusun langkah-langkah pengembangan usaha agar dapat bertahan dan bersaing di pasar.

Selain itu, penulis juga membahas strategi promosi usaha, di mana nasabah diajarkan cara memasarkan produk atau jasa mereka secara efektif, baik melalui media konvensional maupun digital. Materi terakhir yang tidak kalah penting adalah tentang cara mengelola manajemen keuangan, agar para pelaku usaha dapat mengatur arus kas, mencatat pemasukan dan pengeluaran dengan baik, serta memisahkan keuangan pribadi dan keuangan usaha.

Setelah semua materi disampaikan, penulis tidak langsung mengakhiri sesi pelatihan begitu saja. Sebagai bentuk evaluasi, penulis mengulas kembali seluruh materi yang telah diajarkan kepada nasabah. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa setiap nasabah benar-benar memahami konsep dan langkah-langkah yang telah dijelaskan. Penulis juga membuka sesi diskusi dan tanya jawab agar nasabah dapat menyampaikan kendala yang mungkin mereka hadapi dalam menerapkan materi tersebut pada usaha mereka masing-masing.

Dengan adanya pendampingan yang berkesinambungan ini, diharapkan para nasabah tidak hanya mendapatkan pengetahuan secara teori, tetapi juga mampu mempraktikkannya secara langsung dalam mengelola dan mengembangkan usaha mereka. Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi peningkatan kapasitas usaha nasabah, sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi lokal melalui UMKM yang lebih mandiri dan berdaya saing.



Gambar 2: Pengajaran Materi ke Nasabah

Dapat diketahui bahwa pengajaran materi memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung keberhasilan usaha para nasabah, khususnya pelaku UMKM. Hal ini terlihat jelas melalui foto di atas yang menggambarkan proses pengajaran langsung mengenai materi kewirausahaan yang telah disusun dan disampaikan kepada para nasabah. Pada sesi tersebut, penulis secara khusus memberikan pendampingan mengenai bagaimana cara membuat logo identitas usaha, yang menjadi salah satu elemen penting dalam membangun citra usaha agar lebih dikenal oleh masyarakat.

Proses pengajaran pembuatan logo ini tidak hanya sekadar teori, tetapi juga dilakukan secara praktik dengan menunjukkan tahapan-tahapan yang perlu dilakukan. Penulis membimbing nasabah mulai dari tahap awal, yaitu pemilihan desain gambar yang sesuai dengan jenis usaha yang dijalankan, pemilihan jenis huruf atau tipografi yang tepat, pemilihan kombinasi warna yang menarik, hingga memperkenalkan berbagai aplikasi pembuat logo yang mudah digunakan, baik melalui ponsel maupun komputer. Dengan metode praktik langsung seperti ini, diharapkan para nasabah dapat membuat logo usahanya sendiri dengan percaya diri dan memahami pentingnya identitas visual dalam dunia bisnis.

Selain fokus pada materi, setiap sesi pertemuan yang dilakukan selalu diisi dengan diskusi interaktif antara penulis dan nasabah. Biasanya, setiap pertemuan berlangsung kurang lebih selama 30 menit. Dalam durasi tersebut, penulis tidak hanya menyampaikan materi, tetapi juga aktif menanyakan berbagai kendala yang sedang dihadapi oleh nasabah dalam menjalankan bisnisnya sehari-hari. Dengan mendengar langsung cerita dan keluhan dari para pelaku usaha, penulis dapat memberikan solusi praktis atau masukan yang relevan sesuai dengan kondisi usaha masing-masing nasabah.

Pendekatan ini sangat membantu membangun komunikasi dua arah yang efektif, sehingga nasabah merasa didengar, dihargai, dan termotivasi untuk terus mengembangkan usahanya. Melalui kegiatan

pengabdian di minggu kedua ini, penulis merasakan bahwa proses pendampingan berjalan dengan lancar dan produktif. Hal ini tidak terlepas dari hubungan yang sudah terjalin baik antara penulis dengan para nasabah. Kedekatan dan saling pengertian yang terbentuk sejak pertemuan pertama membuat suasana bimbingan menjadi lebih nyaman, sehingga nasabah pun tidak segan untuk bertanya dan berdiskusi.

Dengan adanya sesi pengajaran materi dan pendampingan intensif seperti ini, diharapkan para nasabah tidak hanya memperoleh wawasan baru, tetapi juga mampu menerapkan ilmu yang didapat secara langsung dalam mengembangkan usaha mereka. Penulis berkomitmen untuk terus memberikan bimbingan yang relevan dan bermanfaat, agar setiap pertemuan benar-benar menjadi sarana belajar yang mendukung pertumbuhan usaha para nasabah UMKM secara berkelanjutan.

3. Pertemuan Ketiga

Pada pertemuan sesi ketiga, penulis bersama nasabah melakukan praktik langsung sesuai dengan materi yang telah diajarkan pada pertemuan sebelumnya. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), praktik adalah pelaksanaan secara nyata dari apa yang telah dijelaskan dalam teori. Pelaksanaan praktik ini bertujuan untuk memastikan bahwa nasabah benar-benar memahami dan menguasai materi yang telah disampaikan, serta mampu mengaplikasikannya secara langsung dalam kegiatan usaha mereka.

Adapun materi praktik yang dilakukan meliputi beberapa aspek penting dalam pengembangan usaha, yaitu praktik desain MMT (Marketing Material Tools), pembuatan logo usaha, serta praktik promosi melalui platform digital, khususnya WhatsApp. Praktik desain MMT dan pembuatan logo usaha ini sangat penting karena logo dan desain merupakan simbol visual yang berfungsi sebagai merek dagang atau identitas usaha. Sebagaimana dijelaskan oleh Ditamei (2022), simbol, gambar, atau merek dagang tersebut berperan sebagai tanda pengenal yang mencerminkan ciri khas dan keunikan suatu usaha sehingga dapat membedakan

produk atau layanan dari pesaing.

Dalam proses pembuatan desain tersebut, penulis menggunakan aplikasi Canva, sebuah platform desain grafis yang mudah digunakan dan menyediakan berbagai fitur yang memudahkan pembuatan materi promosi maupun identitas visual usaha. Dengan Canva, nasabah dapat secara mandiri membuat spanduk, pamflet, logo, dan materi promosi lainnya yang menarik dan profesional tanpa memerlukan keahlian desain yang mendalam. Selain pembuatan desain, praktik promosi melalui WhatsApp dilakukan untuk mengajarkan nasabah cara memanfaatkan teknologi digital sebagai sarana pemasaran yang efektif dan efisien. WhatsApp sebagai aplikasi komunikasi populer memiliki potensi besar dalam memperluas jangkauan pasar UMKM dengan biaya yang minim.

Nasabah diajarkan cara membuat pesan promosi yang menarik, mengelola kontak pelanggan, serta memanfaatkan fitur-fitur WhatsApp Business untuk meningkatkan interaksi dengan konsumen dan mendongkrak penjualan. Dengan menggabungkan teori dan praktik secara langsung ini, diharapkan nasabah tidak hanya memahami konsep kewirausahaan secara teoritis, tetapi juga mampu mengimplementasikannya dalam usaha mereka sehari-hari.

Pendekatan pembelajaran yang berbasis praktik seperti ini sangat efektif dalam meningkatkan keterampilan serta rasa percaya diri nasabah dalam mengelola dan mengembangkan usaha mereka secara mandiri.



Gambar 3: Melakukan Praktek Langsung Pembuatan Logo Usaha

Praktik pembuatan identitas usaha yang dilakukan pada pertemuan ini tentu memiliki manfaat yang sangat besar bagi nasabah, khususnya dalam konteks pengembangan usaha mikro yang sedang mereka jalankan. Identitas usaha merupakan elemen penting dalam membangun citra dan daya tarik sebuah bisnis, karena menjadi representasi visual sekaligus simbol dari produk atau layanan yang ditawarkan. Identitas usaha tidak hanya berfungsi sebagai alat pembeda dari usaha lainnya, tetapi juga menjadi sarana komunikasi yang menciptakan kesan pertama bagi pelanggan.

Dalam praktik ini, nasabah diajarkan secara langsung cara membuat identitas usaha yang meliputi pembuatan logo, pemilihan warna yang merepresentasikan usaha, hingga penentuan nama merek yang tepat. Hal ini penting karena pada era modern seperti sekarang, perkembangan teknologi sangat pesat, termasuk dalam hal pemasaran digital. Konsumen kini sangat mudah mencari informasi mengenai suatu produk atau usaha hanya melalui perangkat digital seperti ponsel atau komputer, terutama melalui media sosial dan platform online lainnya. Oleh karena itu, keberadaan identitas usaha yang kuat, menarik, dan konsisten di berbagai platform menjadi sangat krusial agar usaha bisa lebih mudah dikenal, dipercaya, dan diingat oleh konsumen.

Sebagai contoh nyata, dalam usaha kuliner seperti *Pangsit* dan *Martabak Telur* milik nasabah yang didampingi, adanya logo dan merek yang jelas akan memudahkan calon pelanggan mengenali produk mereka di antara banyaknya pesaing. Melalui logo yang menarik dan profesional, usaha kecil pun dapat tampil lebih meyakinkan dan kredibel. Hal ini tentu berdampak langsung pada peningkatan potensi pemasaran dan penjualan produk tersebut.

Praktik ini dilakukan oleh tim pengabdian bersama nasabah dengan menggunakan aplikasi yang telah direkomendasikan sebelumnya, yaitu *Canva*. Aplikasi ini dipilih karena sangat user-friendly, memiliki banyak template

yang bisa digunakan secara gratis, serta memungkinkan pengguna awam sekalipun untuk membuat desain yang menarik tanpa memerlukan latar belakang desain grafis. Dalam sesi ini, nasabah tidak hanya diperlihatkan cara membuat logo dan materi promosi lainnya, tetapi juga didampingi langkah demi langkah dalam proses pembuatannya. Pendekatan ini memberikan pengalaman belajar yang menyenangkan dan aplikatif bagi nasabah, karena mereka bisa langsung melihat hasil kerja mereka yang bisa digunakan secara nyata dalam operasional usaha sehari-hari.

Dengan adanya kegiatan praktik ini, diharapkan nasabah tidak hanya memiliki pemahaman tentang pentingnya identitas usaha secara teoritis, tetapi juga mampu menciptakan dan memanfaatkan identitas visual tersebut untuk meningkatkan daya saing usahanya. Hal ini menjadi bagian penting dari proses pemberdayaan UMKM yang tidak hanya berfokus pada peningkatan modal finansial, tetapi juga pada peningkatan kapasitas intelektual dan keterampilan praktis yang mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

4. Pertemuan keempat

Pada pertemuan keempat yang juga menjadi kegiatan terakhir dalam rangkaian program pengabdian masyarakat ini, penulis selaku pengabdian menyelesaikan seluruh rangkaian kegiatan pendampingan terhadap nasabah UMKM yang telah berlangsung selama satu bulan. Pertemuan ini menjadi momen refleksi sekaligus evaluasi untuk melihat sejauh mana perkembangan usaha yang telah dicapai oleh nasabah setelah mendapatkan pendampingan secara intensif, baik dari segi pengetahuan, keterampilan, maupun implementasi nyata dalam kegiatan usaha mereka.

Penyelesaian kegiatan ini dilaksanakan dengan tujuan utama untuk mengetahui dampak dari pengabdian yang telah dijalankan, sekaligus menjadi tolok ukur keberhasilan proses pendampingan. Dalam sesi ini, penulis melakukan dialog langsung dengan nasabah, menggali testimoni dan

pengalaman mereka selama mengikuti pengabdian, serta menanyakan perubahan-perubahan yang dirasakan, baik dari sisi pengelolaan usaha, pemasaran, hingga kesadaran dalam membangun identitas usaha yang lebih kuat.

Sebagai bentuk apresiasi atas partisipasi aktif nasabah selama proses pendampingan, penulis memberikan hasil karya yang telah dibuat bersama dalam bentuk fisik, yaitu banner atau spanduk usaha yang sebelumnya telah dirancang dan disesuaikan dengan identitas usaha masing-masing nasabah. Serah terima banner ini bukan hanya sekadar simbol penutup kegiatan, namun juga menjadi bentuk nyata dari hasil pembelajaran yang telah diterapkan, serta alat bantu promosi yang bisa langsung dimanfaatkan oleh nasabah dalam aktivitas usahanya sehari-hari. Banner tersebut memuat informasi penting seperti nama usaha, logo, jenis produk, kontak usaha, dan media sosial, yang diharapkan dapat meningkatkan visibilitas dan daya tarik usaha di mata konsumen.

Momen penyerahan banner berlangsung dengan penuh rasa haru dan kebersamaan. Penulis juga menyampaikan ucapan terima kasih dan apresiasi yang setinggi-tingginya kepada nasabah atas kerjasama, keterbukaan, dan semangat belajar yang luar biasa selama masa pendampingan. Tidak lupa, penulis juga berpamitan secara resmi kepada nasabah, menyampaikan ucapan perpisahan sebagai tanda berakhirnya masa pengabdian masyarakat yang dilaksanakan melalui pengabdian masyarakat di PT Bank BTPN Syariah Tbk, Jambi Timur.

Meskipun kegiatan pendampingan secara formal telah berakhir, penulis berharap bahwa seluruh ilmu, keterampilan, dan pengalaman yang telah dibagikan selama proses ini dapat terus diterapkan oleh nasabah

dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Pendampingan ini diharapkan menjadi awal dari proses panjang pemberdayaan UMKM menuju kemandirian dan keberlanjutan usaha yang lebih baik di masa depan. Penulis juga meyakini

bahwa perpisahan ini bukanlah sebuah akhir, melainkan jembatan menuju hubungan yang tetap terjalin melalui semangat kewirausahaan dan kemitraan yang positif antara mahasiswa, lembaga keuangan, dan pelaku UMKM.



Gambar 4: Penutupan kegiatan pengabdian masyarakat dan serah terima banner/spanduk serta salam perpisahan



Gambar 5: Desain spanduk hasil pendampingan



Gambar 6: wirausaha binaan sedang menjual dagangannya berupa hot pangsit dan martabak telur

SIMPULAN

Pengabdian masyarakat ini memberikan dampak positif signifikan terhadap peningkatan kinerja UMKM nasabah, baik secara finansial melalui peningkatan pendapatan, maupun non-finansial melalui peningkatan pengetahuan, sikap, dan keterampilan dalam kewirausahaan. Materi yang diberikan mencakup pembukuan sederhana, manajemen

produksi, digital marketing, serta pengurusan perizinan usaha (NIB, PIRT, dan sertifikat halal).

Selain itu, pengabdian ini juga menghasilkan output fisik seperti spanduk usaha, logo, dan pamflet promosi online yang mendukung identitas dan pemasaran usaha nasabah. Hal ini berkontribusi pada penguatan peran UMKM sebagai penggerak ekonomi dan pencipta lapangan kerja di Provinsi Jambi.

Bagi penulis, pengabdian ini meningkatkan kompetensi melalui pengalaman langsung di lapangan, serta mengasah soft skills dan hard skills seperti kepemimpinan, problem solving, Microsoft Office, dan entrepreneurship. Pendampingan dilakukan secara intensif selama 4 pertemuan mingguan, disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik usaha nasabah, dan difokuskan pada implementasi nyata materi kewirausahaan yang telah diajarkan.

Pengabdian masyarakat yang diselenggarakan oleh Universitas Muhammadiyah Jambi di Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah (BTPN) Syariah merupakan pengabdian masyarakat untuk pembekalan mahasiswa memberi pengalaman dan membentuk karakter dalam dunia kerja. Melalui pendampingan kepada Nasabah Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah (BTPN) Syariah meliputi usaha pangsit dan martabak telur Dengan melakukan peningkatan kapasitas pengetahuan dan keterampilan secara terukur dan berkelanjutan untuk pencapaian usaha yang maju. kegiatan sebagai pendamping ke nasabah tentunya untuk menyalurkan pembinaan dan membimbing nasabah untuk pembekalan dalam mengembangkan usaha, dengan tujuan untuk kemakmuran, kesuksesan dan kesejahteraan dalam berwirausaha.

UCAPAN TERIMAKASIH

Segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, karunia, dan nikmat-Nya yang tak terhingga, sehingga penulis dapat

menyelesaikan karya ilmiah ini yang berjudul “*Pendampingan UMKM pada Wirausaha Pangsit dan Martabak Telor*” dengan baik dan lancar. Tanpa pertolongan dan ridho-Nya, tentu penulis tidak akan mampu menyelesaikan tugas ini hingga tuntas.

Dalam kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya dan setulus-tulusnya kepada berbagai pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, serta motivasi selama proses pelaksanaan program pengabdian masyarakat hingga penyusunan karya ilmiah ini.

Ucapan terima kasih pertama penulis tujukan kepada pihak penyelenggara Program Pengabdian Masyarakat, yaitu Universitas Muhammadiyah Jambi, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk terlibat secara langsung dalam kegiatan yang sangat bermanfaat ini. Melalui program ini, penulis tidak hanya memperoleh pengalaman akademik, tetapi juga pembelajaran praktis yang sangat berarti dalam mengembangkan potensi diri dan semangat pengabdian kepada masyarakat.

Selanjutnya, penulis juga mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah (BTPN Syariah), khususnya tim di Jambi Timur, atas kerja sama dan dukungannya dalam memfasilitasi kegiatan magang sekaligus pengabdian masyarakat selama satu bulan penuh. Kepercayaan yang telah diberikan kepada mahasiswa untuk terlibat langsung dalam proses pendampingan UMKM prasejahtera produktif merupakan bentuk kontribusi nyata dalam menciptakan generasi muda yang peduli terhadap pembangunan ekonomi masyarakat kecil.

Penulis juga ingin menyampaikan apresiasi mendalam kepada mentor pendamping dari pihak Bank BTPN Syariah maupun dosen pembimbing dari universitas yang telah membimbing dengan penuh kesabaran, ketelatenan, dan semangat berbagi ilmu selama proses pendampingan berlangsung. Bimbingan dan arahan yang diberikan menjadi bekal berharga dalam

meningkatkan kualitas diri penulis, baik dari aspek pengetahuan, sikap profesional, maupun keterampilan praktis di lapangan.

Melalui kesempatan ini, penulis merasakan secara langsung bagaimana pentingnya kolaborasi antara dunia pendidikan tinggi dengan sektor keuangan dan masyarakat dalam mendorong kemajuan UMKM. Pengalaman selama satu bulan dalam mendampingi pelaku usaha mikro memberikan wawasan yang sangat berharga, sekaligus mengasah karakter, kemampuan komunikasi, problem solving, hingga kepemimpinan yang menjadi bekal penting dalam memasuki dunia kerja di masa yang akan datang.

Akhir kata, semoga segala bentuk kontribusi, bantuan, dan kerja sama dari semua pihak yang telah terlibat dalam kegiatan ini menjadi amal kebaikan yang mendapat balasan terbaik dari Allah SWT. Penulis berharap karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat, tidak hanya bagi penulis, tetapi juga bagi para pelaku UMKM, institusi terkait, serta masyarakat luas yang menjadi bagian dari ekosistem pemberdayaan ekonomi di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] BTPN Syariah, 2023. program pendampingan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan nasabah UMKM.
- [2] Destrina,I. & Ikaningtyas,M. (2024), Peran penulis Pendamping Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Nasabah BTPN Syariah Surabaya. *Economic and Business Management International Journal*. 6(1). 1.
- [3] Ditamei,S.Makna Logo Dalam Bisnis Beserta Tips Membuatnya. Diakses pada Kamis 8 Mei 2025, <https://www.google.com/amp/s/finance.detik.com/solusiukm/d-6322115/makna-logo-dalam-bisnis-beserta-tips-membuatnya/amp>.
- [4] Isabilillah,A,J. & Lia Nirawati (2023), Pemanfaatan penulis BTPN Untuk Meningkatkan Pendapatan Nasabah Dalam Berwirausaha. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*

- Indonesia 2(4). 59.
- [5] Matseri,A,M,S.Rizkiyah, N. Kurniasari,D,S. (2024), Kontribusi penulis pengabdian masyarakat dan Penggerak Pasar Daya Dalam Pengembangan Usaha Nasabah BTPN Syariah di Banyuwangi. *Jurnal Aplikasi Teknik dan pengabdian masyarakat* 8 (3). 2
- [6] Ningtyas,A,K. & Farida,S,N. (2024), Peranan penulis Pendamping Untuk Meningkatkan Pendapatan Dan Skill Nasabah Btpn Syariah Kec. Wiyung Dalam Berwirausaha.*Jurnal Akuntan Publik* 2(1).1
- [7] Sengkoen,Y. (2023), Pendampingan Mahasiswa Dalam Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Pada Bpjs Ketenagakerjaan Kota Atambua. *Jurnal umum pengabdian masyarakat* 78.
- [8] Walgito,B. {2010} Studi kasus metode yang mempelajari dan menyelidiki suatu kejadian atau fenomena mengenai individu