

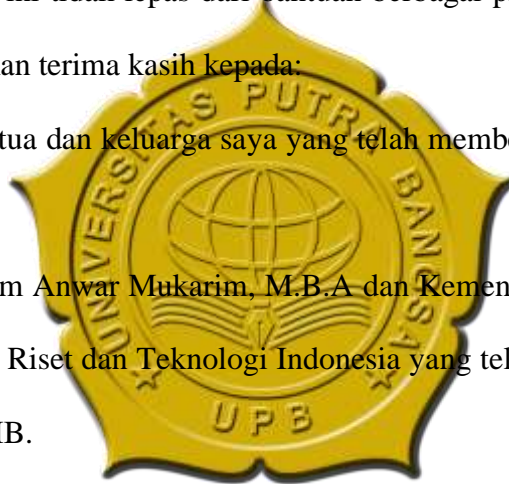


## Kata Pengantar

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala Rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir magang sebagai fasilitator pendamping di PT Bank BTPN Syariah yang dimulai sejak tanggal 6 September 2024 sampai dengan 31 Desember 2024. Laporan ini disusun untuk menyajikan kegiatan penulis di lapangan tempat magang serta memenuhi penilaian dalam program MAGANG DAN STUDI INDEPENDEN BERSERTIFIKAT (MSIB) KAMPUS MERDEKA UNIVERSITAS PUTRA BANGSA KEBUMEN.

Penyusunan laporan ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. kedua orang tua dan keluarga saya yang telah memberikan dukungan serta doa.
2. Bapak Nadiem Anwar Mukarim, M.B.A dan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Riset dan Teknologi Indonesia yang telah menyelenggarakan program MSIB.
3. Bapak Dr. Gunarso Wiwoho, S.E., M.M. selaku Rektor Universitas Putra Bangsa.
4. Bapak Imade Yoga Prasada, S.P., M.Sc. selaku kooronator PT MSIB
5. PT. Bank BTPN Syariah serta para *stakeholders*, BM dan CO MMS Klirong, serta para nasabah BTPN Syariah naungan MMS Klirong.
6. Alifah Najmiatun selaku mentor, serta seluruh rekan-rekan mentee fasilitator pendamping.



Penulis berharap laporan ini dapat menjadi laporan yang bermanfaat bagi seluruh pihak yang terkait. Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyampaian laporan akhir ini. Maka dari itu penulis mengharapkan kritik dan saran demi kemajuan penulis dimasa yang akan datang.

Kebumen, 27 Desember 2024



Imeilda Uzhma Shinta



## Daftar Isi

Kata Pengantar .....	1
Daftar Isi.....	3
Daftar lain-lain .....	4
I. Gambaran Umum.....	1
A. Profil Perusahaan .....	1
B. Deskripsi Kegiatan.....	1
II. Aktivitas Bulanan .....	1
III. Penutup.....	20
A. Kesimpulan .....	20
B. Saran.....	20
Referensi .....	1
Lampiran .....	1



## Daftar lain-lain

Tabel 1.1 1 Kompetensi Yang Dikembangkan .....	3
Tabel 1.2 1 Rincian Kegiatan Magang.....	7
Tabel 1.3 1 Kendala dan Solusi Saat Magang.....	8
Tabel 1.4 1 Befor-After Pendampingan Nasabah .....	9
Gambar 2.2 1 Pembekalan Secara Online.....	1
Gambar 2.3 1 Kunjungan Ke Kantor MMS dan Dasbor Nasabah Kitabestee .....	2
Gambar 2.4 1 Proses Pendampingan Bersama Nasabah	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Gambar 2.5 1 Mentoring Secara Online .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>



## I. Gambaran Umum

### A. Profil Perusahaan

BTPN Syariah adalah bank syariah di Indonesia yang fokus melayani segmen masyarakat prasejahtera produktif, terutama perempuan, yang belum mendapatkan akses layanan perbankan formal. Bank ini merupakan anak perusahaan dari PT Bank BTPN Tbk, dengan komitmen memberdayakan masyarakat untuk menciptakan kehidupan yang lebih baik sesuai prinsip syariah. BTPN Syariah resmi beroperasi sebagai bank syariah pada 14 Juli 2014, setelah hasil penggabungan unit usaha syariah Bank BTPN dan Bank Sahabat Purnaarta. Pada tahun 2018, BTPN Syariah melantai di Bursa Efek Indonesia (kode saham: BTPS), menjadi bank syariah pertama yang IPO di Indonesia.

### B. Deskripsi Kegiatan

Posisi : Fasilitator pendamping

Deskripsi : kegiatan yang dilakukan yaitu mendampingi nasabah, khususnya perempuan prasejahtera produktif, dalam memahami produk-produk usaha milik nasabah. Berkontribusi dalam pelatihan keterampilan atau kewirausahaan yang mendukung usaha mikro nasabah. Mengunjungi nasabah untuk memahami kondisi nasabah dan memberikan laporan terkait kebutuhan atau potensi perkembangan usaha.

Kompetensi yang dikembangkan:

1. Kemampuan komunikasi interpersonal
2. Kemampuan analisis dan problem-solving



3. Kemampuan manajerial dan administrasi
4. Kemampuan dalam penggunaan canva dan social media

Tuliskan secara singkat hal apa yang telah dilakukan selama program:

Selama saya mengikuti kegiatan program MSIB Bestee di BTPN Syariah, saya mengikuti serangkaian kegiatan yaitu saya mahasiswa magang datang ke wisma/kantor MMS-Klirong Kabupaten Kebumen bertemu dengan BM dan CO setiap seminggu sekali. Saya melakukan kegiatan pendampingan nasabah dilakukan selama 4 bulan, setiap bulan melakukan 4 kali pertemuan bersama nasabah, masing-masing dengan durasi 30 menit hingga 60 menit.

Selama saya menjadi fasilitator pendamping di program Bestee, saya telah melakukan beberapa kegiatan yang signifikan untuk meningkatkan kemampuan di BTPN Syariah. Kompetensi yang dikembangkan selama kegiatan magang ini yaitu:

1. Mengasah kemampuan saya untuk menyampaikan informasi dengan jelas dan mudah dipahami oleh nasabah.
2. Mengembangkan kemampuan untuk merasakan dan memahami perasaan serta perspektif nasabah selama pendampingan.
3. Meningkatkan kemampuan untuk memimpin dan memotivasi nasabah untuk mencapai potensi terbaik.
4. Mengasah keterampilan negosiasi untuk mencapai kesepakatan selama pendampingan.
5. Meningkatkan kemampuan beradaptasi dengan berbagai situasi dan kebutuhan nasabah yang berbeda.

6. Meningkatkan kemampuan untuk mengelola waktu dan prioritas dalam interaksi dengan nasabah.
7. Meningkatkan kemampuan berpikir kritis untuk mengevaluasi berbagai solusi yang mungkin dan memilih yang paling efektif.
8. Meningkatkan kemampuan saya dalam menggunakan aplikasi canva untuk pembuatan identitas usaha milik nasabah berupa desain banner, merek dan logo usaha.
9. Memanfaatkan teknologi seperti instagram untuk menciptakan konten yang konsisten dengan identitas BTPN Syariah.
10. Meningkatkan penggunaan alat dan teknik analisis, seperti SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, dan threats*).

**Tabel 1.1 1 Kompetensi Yang Dikembangkan**

Kompetensi	Target Pembelajaran	Detail Pembelajaran
Microsoft Office Operating Skill	Mampu menggunakan Microsoft Office dengan benar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengetahui dan menggunakan program di Microsoft Office dengan benar.</li> </ul>
Kemampuan kewirausahaan	Kabilitas untuk mengkalkulasikan risiko dalam peluang usaha dengan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kemampuan untuk mengatur strategi dan meperhitungkan resiko untuk menaikkan</li> </ul>



	<p>menggunakan strategi dan cara tertentu agar terjadi kemajuan dalam usaha tersebut.</p>	<p>pendapatan/memperbaiki usaha nasabah.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kemampuan dalam menciptakan nilai tambah serta mengarahkan nasabah agar usaha yang dimiliki memperoleh nilai tambah.</li> </ul>
<p>E-learning system ability</p>	<p>Mampu menggunakan E-learning system dengan efektif.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengetahui dan paham menggunakan e-learning system sesuai dengan kebutuhan, bahkan mampu membantu nasabah apabila ada permasalahan dalam penggunaan system tersebut.</li> </ul>
<p>Drive for result</p>	<p>Fokus dalam menilai, mengukur dan meningkatkan kinerja. Menunjukkan keinginan dan tekad</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengambil keputusan berdasarkan dampak terbesar dengan resiko yang terukur</li> </ul>

	yang kuat untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menggapai tujuan yang menantang dengan energi, kepercayaan diri dan kegigihan.</li> </ul>
Impact through influence	Memiliki keahlian mempengaruhi untuk mendapatkan dukungan.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengasah keterampilan negosiasi untuk mencapai kesepakatan selama pendampingan.</li> <li>• Mempengaruhi orang lain berdasarkan data atau logika.</li> </ul>
Self-leadership	Kemampuan untuk memimpin diri sendiri sehingga dapat berpengaruh kepada orang lain dengan menetapkan arah, mengikutinya, dan memperbaikinya dari waktu ke waktu.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memiliki motivasi tinggi yang dapat memberikan energi untuk mengatasi segala keterbatasan yang mungkin dihadapi.</li> <li>• Kemampuan untuk mengatur emosi, pikiran, dan perilaku tanpa campur tangan eksternal, dengan cara yang dapat diterima secara sosial serta positif dan efektif.</li> </ul>

Creative problem solving	Kemampuan berpikir kritis dan strategis untuk mengembangkan ide-ide dan solusi inovatif.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mampu mengidentifikasi masalah, melakukan analisa dan memberikan pertimbangan solusi potensial untuk dilakukan.</li> <li>• Memberikan ide-ide kreatif sebagai peluang untuk menemukan solusi yang inovatif.</li> </ul>
Customer focus	Mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan-kebutuhan nasabah dan fokus pada output/hasil yang diharapkan untuk nasabah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menjaga komunikasi yang baik, sopan dan ramah dengan nasabah</li> <li>• Mengambil tanggung jawab bekerja dengan nasabah untuk mengidentifikasi dan mengatasi permasalahan yang nasabah sedang alami.</li> </ul>

**Tabel 1.2 1 Rincian Kegiatan Magang**

Kegiatan	Deskripsi
Pembekalan	Pada sesi pembekalan ini penulis mendapatkan materi yang diberikan oleh pihak Bank BTPN Syariah guna persiapan terjun ke lapangan saat magang sebagai bekal mendampingi nasabah
Observasi	Pada saat sesi ini penulis melakukan kunjungan ke MMS Klirong untuk berkenalan dengan BM dan CO, serta melakukan kunjungan sentra.
Perkenalan	Pada sesi ini penulis melakukan kunjungan awal ke tempat nasabah untuk memperkenalkan diri serta maksud dan tujuan program pendampingan. Kemudian pada sesi ini penulis melakukan assesmen serta analisa SWOT untuk memahami potensi dan kebutuhan yang didampingi.
Pendampingan	Pada sesi ini penulis mulai melakukan kegiatan pendampingan selama satu

	<p>bulan yakni empat kali pertemuan.</p> <p>Penulis mulai menyampaikan materi pendampingan sesuai dengan kebutuhan usaha nasabah, mereview materi, dan melakukan praktik hingga mendapatkan hasil befor after pendampingan.</p>
Penutupan	Melakukan penutupan serta pamitan dengan nasabah.
Laporan bulanan	Penulis membuat laporan kegiatan setiap sebulan sekali di MBKM
Laporan akhir	Membuat laporan akhir kegiatan magang di Bank BTPN Syariah.

**Tabel 1.3 1 Kendala dan Solusi Saat Magang**

Kendala	Solusi
Nasabah sudah tidak memiliki usaha	Meminta bantuan kepada CO untuk rekomendasi nasabah pengganti yang masih memiliki usaha
Nasabah sedang di luar kota	Meminta bantuan kepada CO, konfirmasi kepada mentor dan mengajukan tiket help center.

Nasabah sibuk berkerja sehingga tidak berkenan untuk pendampingan	Meminta bantuan kepada CO, konfirmasi kepada mentor dan mengajukan tiket help center.
Nasabah kurang semangat mengikuti pendampingan	Menyampaikan program dengan baik kepada nasabah, serta menyampaikan maksud dan menekankan dampak positif yang didapatkan nasabah apabila berkenan mengikuti program pendampingan.
Lokasi nasabah yang susah ditempuh	Meminta bantuan kepada CO untuk diberikan informasi mengenai lokasi nasabah dan mengecek menggunakan google maps.

**Tabel 1.4 1 Befor-After Pendampingan Nasabah**

Nama Nasabah	Sebelum	Sesudah
Ros Susiawati	Belum memiliki identitas usaha	Sudah memiliki identitas usaha berupa banner jajanan
Siti Aminah	Belum memiliki identitas usaha	Sudah memiliki identitas usaha berupa lokasi maps usaha Kerajinan Caping
Indah Sri Retnoningsih	Belum memiliki identitas usaha	Sudah memiliki identitas usaha berupa banner

Siti Soliah	Belum memiliki identitas usaha	Sudah memiliki identitas usaha berupa lokasi maps usaha Batu Bata
Fatonah	Belum memiliki identitas usaha	Sudah memiliki identitas usaha berupa banner jajanan
Umi Anisah	Belum memiliki identitas usaha	Sudah memiliki identitas usaha berupa lokasi maps usaha agen pasir
Sarwiyah	Belum memiliki identitas usaha	Sudah memiliki identitas usaha berupa banner usaha jaung dan kacang
Kasmiyatun	Belum memiliki identitas usaha	Sudah memiliki identitas usaha berupa lokasi maps usaha batu bata
Mustaroah	Belum memiliki identitas usaha	Sudah memiliki identitas usaha berupa lokasi maps usaha batu bata
Kusriyah	Belum memiliki identitas usaha	Sudah memiliki identitas usaha berupa banner
Maryuni	Belum memiliki identitas usaha	Sudah memiliki identitas usaha berupa banner

Nurul Wiji Astuti	Belum memiliki identitas usaha	Sudah memiliki identitas usaha berupa maps usaha tahu putih khas kebumen
-------------------	--------------------------------	--





## II. Aktivitas Bulanan

Pada Bagian ini berisi aktivitas bulanan yang dapat diambil dari laporan bulanan yang sudah dibuat di dalam platform dengan format sebagai berikut

Bulan	Kegiatan
1	<p>1. Bagaimana aktivitas mentoring dan koordinasi dengan mentor dan DPP?</p> <p>Saya Imelda Uzhma Shinta mahasiswa magang Bestee BTPN Syariah sebagai fasilitator pendamping. Kegiatan mentoring dilakukan setiap satu minggu sekali dilaksanakan setiap hari Sabtu pukul 18.00 s/d 19.00 WIB bersama mentor melalui link Gmeet/zoom. Grup WhatsApp dengan mentor juga aktif dilakukan untuk kegiatan diskusi. Mentoring pertama dilaksanakan pada tanggal 16 September 2024, mentoring kedua 21 September 2024, mentoring ketiga 28 September 2024, dan mentoring keempat tanggal 5 Oktober 2024. Untuk mentoring pertama yaitu melakukan pengenalan dan setiap mentoring berlangsung mentor selalu menanyakan bagaimana progres kami selama magang, apa saja kendalanya yang nantinya akan dicarikan solusi untuk mengatasi kendala tersebut.</p> <p>2. Apa yang telah kamu kerjakan dan bagaimana perkembangannya?</p> <p>Selama saya mengikuti kegiatan program MSIB Bestee di BTPN Syariah selama satu bulan ini saya mengikuti serangkaian</p>

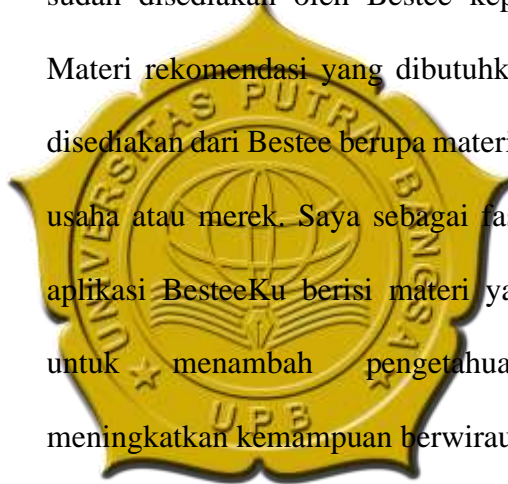
kegiatan dari Bestee yaitu mengikuti pembekalan kegiatan magang yang diselenggarakan oleh Bestee BTPN Syariah selama dua hari yaitu pada tanggal 9-10 September 2024. Dalam pembekalan tersebut mahasiswa dibekali berupa materi dan teknis pelaksanaan di lapangan oleh BTPN Syariah. Setelah mengikuti pembekalan saya mahasiswa magang datang ke wisma/kantor MMS.Klirong Kabupaten Kebumen bertemu dan berkenalan dengan BM dan kaka CO pada tanggal 12 September 2024. Kegiatan pendampingan nasabah dilakukan selama 4 bulan, setiap bulan melakukan 4 kali pertemuan bersama nasabah, masing-masing dengan durasi 30 menit hingga 60 menit.

Selama menjadi fasilitator pendamping di program Bestee, saya telah melakukan beberapa kegiatan yang signifikan untuk meningkatkan kemampuan di BTPN Syariah. Berikut adalah ringkasan dari kegiatan dan perkembangan yang telah dilakukan:

- Kegiatan pertama di sesi pertama berlangsung pada tanggal 17-21 September 2024 yaitu melakukan pengenalan dan assesment usaha dengan melakukan wawancara kepada nasabah. Pertanyaan yang diajukan mencakup data usaha yang sedang dilaksanakan, pendapatan kotor, keuntungan, total penjualan barang setiap harinya dan lain-lain. Selain itu, saya sebagai fasilitator melakukan analisis SWOT untuk mengetahui

kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman dari usaha yang dijalankan oleh nasabah. Saya melakukan pengenalan dan asesmen kepada nasabah sebanyak 13 nasabah.

- Kegiatan kedua pada pertemuan kedua di sesi pertama yaitu melakukan pendampingan usaha nasabah berlangsung pada tanggal 23-25 September 2024. Saya sebagai fasilitator pendamping memberikan materi yang sudah disediakan oleh Bestee kepada setiap nasabah. Materi rekomendasi yang dibutuhkan oleh nasabah dan disediakan dari Bestee berupa materi pengenalan identitas usaha atau merek. Saya sebagai fasilitator mengajarkan aplikasi BesteeKu berisi materi yang dapat digunakan untuk menambah pengetahuan nasabah dan meningkatkan kemampuan berwirausaha nasabah.
- Kegiatan ketiga pada pertemuan ketiga di sesi pertama yaitu melakukan pendampingan usaha nasabah dengan melakukan praktik sesuai materi yang sudah disampaikan minggu sebelumnya. Praktik yang saya lakukan yaitu mengenai pembuatan identitas usaha atau merek. Nasabah yang memiliki usaha warung jajanan saya buat banner. Nasabah yang sudah memiliki identitas usaha saya bantu untuk mempromosikan usahanya lewat media google



maps dengan nama usaha yang dimiliki agar usaha milik nasabah lebih luas jangkauannya. Dan juga untuk nasabah yang memiliki usaha produksi batu bata saya buat nama usaha di google maps karena pembuatan identitas usaha untuk usaha produksi batu bata lumayan membingungkan.

3. Tantangan apa yang dihadapi dan berikan alternatif solusi untuk menghadapinya?

Satu bulan ini saya belajar mengenai memaksimalkan waktu dan menata hati untuk terus bersabar karena saya berjumpa dengan beberapa nasabah yang berbeda dan berbagai macam perilaku nasabah.

4. Apa saja dan jelaskan pengembangan kompetensi yang telah didapat?

Pengembangan kompetensi yang telah didapat pada bulan ini yaitu bagaimana cara berkomunikasi yang sifatnya persuasif. Dimana persuasif atau bujukan halus adalah komunikasi yang digunakan untuk mempengaruhi dan menyakinkan orang lain. Dengan harapan nasabah berkenan untuk bekerjasama dengan saya guna untuk mengembangkan usaha milik beliau. Namun dalam tanda kutip saya tetap tidak memaksa nasabah untuk menerima pendampingan ini, karena beliau memiliki hak menolak. Kemudian saya masih belajar mengenai membagi

	<p>waktu, dimana saya harus berangkat pagi untuk berkeliling mencari alamat rumah nasabah. Namun tidak dipungkiri ada beberapa nasabah yang sulit ditemukan karena ada beberapa kendala seperti sibuk bekerja, sedang sakit, sudah tidak memiliki usaha dan lain-lain. Kemudian untuk kendala tersebut maka saya akan lapor ke help center mitra supaya diproses kembali dengan mengganti nasabah baru.</p>
<p>2</p>	<p>1. Bagaimana aktivitas mentoring dan koordinasi dengan mentor dan DPP?</p> <p>Kegiatan mentoring dilakukan setiap hari Sabtu pukul 18.00 s/d 19.00 WIB bersama mentor melalui link google meet. Grup WhatsApp dengan mentor juga aktif dilakukan untuk kegiatan diskusi. Mentoring dilaksanakan pada tanggal 19 Oktober 2024, 26 Oktober 2024, 2 November 2024, dan tanggal 9 November 2024. Untuk setiap mentoring berlangsung mentor selalu bertanya terkait bagaimana progres kami selama magang, apa saja kendalanya yang nantinya akan dicarikan solusi untuk mengatasi kendala tersebut. Aktivitas koordinasi Bersama dosen pembimbing program dilaksanakan via zoom setiap seminggu sekali. Pada saat zoom berlangsung DPP mengkonfirmasi kepada mahasiswa terkait bagaimana komunikasi mahasiswa dengan pihak kampus dan juga mentor. Jika ada ketidaksesuaian SKS yang ditempu dengan yang dikonversi maka DPP yang akan</p>

membantu menjembatani kendala tersebut. Begitu juga apabila mahasiswa mengalami kendala kepada mentor. Puji syukur sampai saat ini saya tidak mengalami kendala terhadap pihak kampus maupun mentor.

2. Apa yang telah kamu kerjakan dan bagaimana perkembangannya?

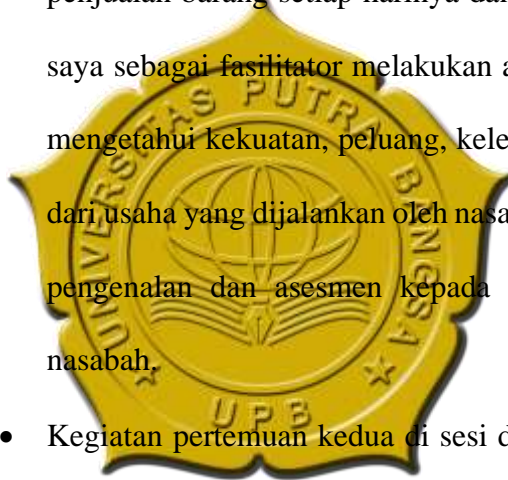
Selama saya mengikuti kegiatan program MSIB Bestee di BTPN Syariah selama dua bulan ini saya mengikuti serangkaian kegiatan dari Bestee yaitu saya mahasiswa magang datang ke wisma/kantor MMS-Klirong Kabupaten Kebumen bertemu dan berkenalan dengan BM dan CO setiap seminggu sekali. Melakukan kegiatan pendampingan nasabah dilakukan selama 4 bulan, setiap bulan melakukan 4 kali pertemuan bersama nasabah, masing-masing dengan durasi 30 menit hingga 1 jam. Selama menjadi fasilitator pendamping di program Bestee, saya telah melakukan beberapa kegiatan yang signifikan untuk meningkatkan kemampuan di BTPN Syariah.

Berikut adalah ringkasan dari kegiatan dan perkembangan yang telah dilakukan:

- Kegiatan keempat pada pertemuan keempat di sesi pertama berlangsung pada tanggal 7-9 Oktober 2024 yaitu melakukan kegiatan penutupan dan perpisahan dengan

nasabah sebagai simbol bahwa pendampingan usaha untuk nasabah sudah selesai dilaksanakan.

- kegiatan pertemuan pertama di sesi dua berlangsung pada tanggal 17-21 Oktober 2024 yaitu saya sebagai mahasiswa magang melakukan pengenalan dan assesment usaha dengan melakukan wawancara kepada nasabah. Pertanyaan yang diajukan mencakup data usaha yang sedang dilaksanakan, pendapatan kotor, keuntungan, total penjualan barang setiap harinya dan lain-lain. Selain itu, saya sebagai fasilitator melakukan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman dari usaha yang dijalankan oleh nasabah. Saya melakukan pengenalan dan asesmen kepada nasabah sebanyak 6 nasabah.
- Kegiatan pertemuan kedua di sesi dua berlangsung pada tanggal 21-27 Oktober 2024 yaitu saya sebagai fasilitator pendamping memberikan materi yang sudah disediakan oleh Bestee kepada setiap nasabah. Materi rekomendasi yang dibutuhkan oleh nasabah dan disediakan dari Bestee berupa materi pengenalan identitas usaha atau merek. Saya sebagai fasilitator mengajarkan aplikasi BesteeKu berisi materi yang dapat digunakan untuk menambah



pengetahuan nasabah dan meningkatkan kemampuan berwirausaha nasabah.

- Kegiatan pertemuan ketiga di sesi dua berlangsung pada tanggal 28-29 Oktober 2024 yaitu melakukan pendampingan usaha nasabah dengan melakukan praktik sesuai materi yang sudah disampaikan minggu sebelumnya. Praktik yang saya lakukan yaitu mengenai pembuatan identitas usaha atau merek. Nasabah yang memiliki usaha warung sembako membuat identitas usaha berupa banner. Nasabah yang sudah memiliki identitas usaha saya bantu untuk mempromosikan usahanya melalui media google maps dengan nama usaha yang dimiliki agar usaha milik nasabah lebih luas jangkauannya.

3. Tantangan apa yang dihadapi dan berikan alternatif solusi untuk menghadapinya?

Dua bulan ini saya belajar mengenai memaksimalkan waktu dan menata hati untuk terus bersabar karena saya berjumpa dengan nasabah yang berbeda dan berbagai macam perilaku nasabah. Tantangan untuk bulan ini atau sesi 2 yaitu adanya kendala nasabah berupa nasabah sibuk bekerja tidak berkesan untuk melakukan pendampingan, nasabah sedang pergi bekerja di luar kota, nasabah sedang istirahat dan kendala lainnya. Dari kendala



	<p>tersebut saya sebagai mahasiswa magang harus tetap sabar, semangat, dan tetap tangguh untuk menjalankan tugas dan menghadapi tantangan tersebut.</p> <p>4. Apa saja dan jelaskan pengembangan kompetensi yang telah didapat?</p> <p>Pengembangan kompetensi yang telah didapat pada bulan ini yaitu bagaimana cara berkomunikasi yang sifatnya persuasif. Dimana persuasif atau bujukan halus adalah komunikasi yang digunakan untuk mempengaruhi dan menyakinkan orang lain. Dengan harapan nasabah berkenan untuk bekerjasama dengan saya guna untuk mengembangkan usaha milik beliau. Namun dalam tanda kutip saya tetap tidak memaksa nasabah untuk menerima pendampingan ini, karena beliau memiliki hak menolak. Kemudian saya masih belajar mengenai membagi waktu, dimana saya harus berangkat pagi untuk berkeliling mencari alamat rumah nasabah. Namun tidak dipungkiri ada beberapa nasabah yang sulit ditemukan karena ada beberapa kendala seperti sibuk bekerja, sedang sakit, sudah tidak memiliki usaha dan lain-lain. Kemudian untuk kendala tersebut maka saya akan lapor ke help center mitra supaya diproses kembali dengan mengganti nasabah baru.</p>
3	1. Bagaimana aktivitas mentoring dan koordinasi dengan mentor dan DPP?

Kegiatan mentoring dilakukan setiap hari Sabtu pukul 18.00 s/d 19.00 WIB bersama mentor melalui link google meet. Grup whatsApp dengan mentor juga aktif dilakukan untuk kegiatan diskusi. Mentoring dilaksanakan pada tanggal 18 November 2024, 22 November 2024, dan 29 November 2024. Untuk setiap mentoring berlangsung mentor selalu menanyakan bagaimana progres kami selama magang, apa saja kendalanya yang nantinya akan dicarikan solusi untuk mengatasi kendala tersebut.

Aktivitas koordinasi bersama dosen pembimbing program dilaksanakan via zoom setiap seminggu sekali. Pada saat zoom berlangsung DPP memberikan materi berbasis perbankan untuk menambah ilmu pengetahuan bagi mahasiswa magang dan DPP selalu menanyakan bagaimana progres kami selama magang, apa saja kendalanya yang nantinya akan dicarikan solusi untuk mengatasi kendala tersebut.

2. Apa yang telah kamu kerjakan dan bagaimana perkembangannya?

Selama saya mengikuti kegiatan program MSIB Bestee di BTPN Syariah dalam tiga bulan ini saya mengikuti serangkaian kegiatan yaitu saya mahasiswa magang datang ke wisma/kantor MMS-Klirong Kabupaten Kebumen bertemu dengan BM dan CO setiap seminggu sekali. Saya melakukan kegiatan pendampingan nasabah dilakukan selama 4 bulan, setiap bulan melakukan 4 kali pertemuan

bersama nasabah, masing-masing dengan durasi 30 menit hingga 60 menit. Selama menjadi fasilitator pendamping di program Bestee, saya telah melakukan beberapa kegiatan yang signifikan untuk meningkatkan kemampuan di BTPN Syariah.

Berikut adalah ringkasan dari kegiatan dan perkembangan yang telah dilakukan:

- Kegiatan keempat pada pertemuan keempat di sesi kedua berlangsung pada tanggal 31 Oktober - 7 November 2024 yaitu melakukan kegiatan penutupan dan perpisahan dengan nasabah sebagai simbol bahwa pendampingan usaha untuk nasabah sudah selesai dilaksanakan.

- Kegiatan pertemuan pertama di sesi 3 berlangsung pada tanggal 12 - 14 November 2024 yaitu saya sebagai mahasiswa magang melakukan pengenalan dan assesment usaha dengan melakukan wawancara kepada nasabah. Pertanyaan yang diajukan mencakup data usaha yang sedang dilaksanakan, pendapatan kotor, keuntungan, total penjualan barang setiap harinya dan lain-lain. Selain itu, saya sebagai fasilitator melakukan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman dari usaha yang dijalankan oleh nasabah. Saya melakukan pengenalan dan asesmen kepada nasabah sebanyak 9 nasabah untuk bulan ini.

- Kegiatan pertemuan kedua di sesi 2 berlangsung pada tanggal 19-24 November 2024 yaitu saya sebagai fasilitator pendamping

memberikan materi yang sudah disediakan oleh Bestee kepada setiap nasabah. Materi rekomendasi yang dibutuhkan oleh nasabah dan disediakan dari Bestee berupa materi pengenalan identitas usaha atau merek. Saya sebagai fasilitator mengajarkan aplikasi BesteeKu berisi materi yang dapat digunakan untuk menambah pengetahuan nasabah dan meningkatkan kemampuan berwirausaha nasabah.

- Kegiatan pertemuan ketiga di sesi 3 berlangsung pada tanggal 26-29 November 2024 yaitu melakukan pendampingan usaha nasabah dengan melakukan praktik sesuai materi yang sudah disampaikan minggu sebelumnya. Praktik yang saya lakukan yaitu mengenai pembuatan identitas usaha atau merek. Nasabah yang memiliki usaha warung sembako membuat identitas usaha berupa banner. Nasabah yang sudah memiliki identitas usaha saya bantu untuk mempromosikan usahanya melalui media google maps dengan nama usaha yang dimiliki agar usaha milik nasabah lebih luas jangkauannya.

3. Tantangan apa yang dihadapi dan berikan alternatif solusi untuk menghadapinya?

Dalam tiga bulan ini saya belajar mengenai memaksimalkan waktu dan menata hati untuk terus bersabar karena saya berjumpa dengan nasabah yang berbeda dan berbagai macam perilaku nasabah. Tantangan untuk bulan ini atau sesi 3 yaitu adanya kendala nasabah

berupa nasabah sibuk bekerja tidak berkesan untuk melakukan pendampingan, nasabah sedang pergi bekerja di luar kota, nasabah sedang istirahat dan kendala lainnya. Dari kendala tersebut saya sebagai mahasiswa magang harus tetap sabar, semangat, dan tetap tangguh untuk menjalankan tugas dan menghadapi tantangan tersebut.

4. Apa saja dan jelaskan pengembangan kompetensi yang telah didapat?

Pengembangan kompetensi yang telah didapat pada bulan ini yaitu bagaimana cara berkomunikasi yang sifatnya persuasif. Dimana persuasif atau bujukan halus adalah komunikasi yang digunakan untuk mempengaruhi dan meyakinkan orang lain. Dengan harapan nasabah berkesan untuk bekerjasama dengan saya untuk mengembangkan usaha milik beliau. Namun dalam tanda kutip saya tetap tidak memaksa nasabah untuk menerima pendampingan ini, karena beliau memiliki hak menolak. Kemudian saya masih belajar mengenai membagi waktu, dimana saya harus berangkat pagi untuk berkeliling mencari alamat rumah nasabah. Namun tidak dipungkiri ada beberapa nasabah yang sulit ditemukan karena ada beberapa kendala seperti sibuk bekerja, sedang sakit, sudah tidak memiliki usaha dan lain-lain. Kemudian untuk kendala tersebut maka saya akan lapor ke help center mitra supaya diproses kembali dengan mengganti nasabah baru.

4	<p>1. Bagaimana aktivitas mentoring dan koordinasi dengan mentor dan DPP?</p> <p>Kegiatan mentoring dilakukan setiap hari Sabtu pukul 18.00 s/d 19.00 WIB bersama mentor melalui link google meet. Grup whatsApp dengan mentor juga aktif dilakukan untuk kegiatan diskusi. Mentoring dilaksanakan pada tanggal 7 Desember 2024, 10 Desember 2024, 14 Desember 2024 dan 23 Desember 2024. Untuk setiap mentoring berlangsung mentor selalu menanyakan bagaimana progres kami selama magang, apa saja kendalanya yang nantinya akan dicarikan solusi untuk mengatasi kendala tersebut.</p> <p>Aktivitas koordinasi bersama dosen pembimbing program dilaksanakan via zoom setiap seminggu sekali. Pada saat zoom berlangsung DPP memberikan materi berbasis perbankan untuk menambah ilmu pengetahuan bagi mahasiswa magang dan DPP selalu menanyakan bagaimana progres kami selama magang, apa saja kendalanya yang nantinya akan dicarikan solusi untuk mengatasi kendala tersebut.</p> <p>2. Apa yang telah kamu kerjakan dan bagaimana perkembangannya?</p> <p>Selama saya mengikuti kegiatan program MSIB Bestee di BTPN Syariah yaitu saya mahasiswa magang datang ke wisma/kantor MMS-Klirong Kabupaten Kebumen bertemu dengan BM dan CO setiap seminggu sekali. Saya melakukan kegiatan pendampingan</p>
---	---

nasabah dilakukan selama 4 bulan, setiap bulan melakukan 4 kali pertemuan bersama nasabah, masing-masing dengan durasi 30 menit hingga 60 menit. Selama menjadi fasilitator pendamping di program Bestee, saya telah melakukan beberapa kegiatan yang signifikan untuk meningkatkan kemampuan di BTPN Syariah.

Berikut adalah ringkasan dari kegiatan dan perkembangan yang telah dilakukan:

- Kegiatan keempat pada pertemuan keempat di sesi kedua berlangsung pada tanggal 4 Desember - 6 Desember 2024 yaitu melakukan kegiatan penutupan dan perpisahan dengan nasabah sebagai simbol bahwa pendampingan usaha untuk nasabah sudah selesai dilaksanakan.

- Kegiatan pertemuan pertama di sesi 4 berlangsung pada tanggal 10 Desember 2024 yaitu saya sebagai mahasiswa magang melakukan pengenalan dan assesment usaha dengan melakukan wawancara kepada nasabah. Pertanyaan yang diajukan mencakup data usaha yang sedang dilaksanakan, pendapatan kotor, keuntungan, total penjualan barang setiap harinya dan lain-lain.

Selain itu, saya sebagai fasilitator melakukan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman dari usaha yang dijalankan oleh nasabah. Saya melakukan pengenalan dan asesmen kepada nasabah sebanyak 5 nasabah namun untuk nasabah yang lanjut hingga pertemuan ke empat hanya 2 nasabah

untuk bulan ini.

- Kegiatan pertemuan kedua di sesi 4 berlangsung pada tanggal 16 Desember 2024 yaitu saya sebagai fasilitator pendamping memberikan materi yang sudah disediakan oleh Bestee kepada setiap nasabah. Materi rekomendasi yang dibutuhkan oleh nasabah dan disediakan dari Bestee berupa materi pengenalan identitas usaha atau merek. Saya sebagai fasilitator mengajarkan aplikasi BesteeKu berisi materi yang dapat digunakan untuk menambah pengetahuan nasabah dan meningkatkan kemampuan berwirausaha nasabah.

- Kegiatan pertemuan ketiga di sesi 4 berlangsung pada tanggal 18 Desember 2024 yaitu melakukan pendampingan usaha nasabah dengan melakukan praktik sesuai materi yang sudah disampaikan minggu sebelumnya. Praktik yang saya lakukan yaitu mengenai pembuatan identitas usaha atau merek. Nasabah yang memiliki usaha warung sembako membuat identitas usaha berupa banner. Nasabah yang sudah memiliki identitas usaha saya bantu untuk mempromosikan usahanya melalui media google maps dengan nama usaha yang dimiliki agar usaha milik nasabah lebih luas jangkauannya.

- Kegiatan keempat pada di sesi 4 berlangsung pada tanggal 20 Desember 2024 yaitu melakukan kegiatan penutupan dan perpisahan dengan nasabah sebagai simbol bahwa pendampingan



usaha untuk nasabah sudah selesai dilaksanakan.

3. Tantangan apa yang dihadapi dan berikan alternatif solusi untuk menghadapinya?

Dalam empat bulan ini saya belajar mengenai memaksimalkan waktu dan menata hati untuk terus bersabar karena saya berjumpa dengan nasabah yang berbeda dan berbagai macam perilaku nasabah. Tantangan untuk bulan ini atau sesi 4 yaitu adanya kendala nasabah berupa nasabah sibuk bekerja tidak berkesan untuk melakukan pendampingan, nasabah sedang pergi bekerja di luar kota, nasabah sedang istirahat dan kendala lainnya. Dari kendala tersebut saya sebagai mahasiswa magang harus tetap sabar, semangat, dan tetap tangguh untuk menjalankan tugas dan menghadapi tantangan tersebut.

4. Apa saja dan jelaskan pengembangan kompetensi yang telah didapat?

Pengembangan kompetensi yang telah didapat pada bulan ini yaitu bagaimana cara berkomunikasi yang sifatnya persuasif. Dimana persuasif atau bujukan halus adalah komunikasi yang digunakan untuk mempengaruhi dan menyakinkan orang lain. Dengan harapan nasabah berkesan untuk bekerjasama dengan saya untuk mengembangkan usaha milik beliau. Namun dalam tanda kutip saya tetap tidak memaksa nasabah untuk menerima pendampingan ini, karena beliau memiliki hak menolak. Kemudian saya masih

belajar mengenai membagi waktu, dimana saya harus berangkat pagi untuk berkeliling mencari alamat rumah nasabah. Namun tidak dipungkiri ada beberapa nasabah yang sulit ditemukan karena ada beberapa kendala seperti sibuk bekerja, sedang sakit, sudah tidak memiliki usaha dan lain-lain. Kemudian untuk kendala tersebut maka saya akan lapor ke help center mitra supaya diproses kembali dengan mengganti nasabah baru. kompetensi yang dikembangkan selama kegiatan ini yaitu:

1. mengasah kemampuan saya untuk menyampaikan informasi dengan jelas dan mudah dipahami oleh nasabah.
2. mengembangkan kemampuan saya untuk merasakan dan memahami perasaan serta perspektif nasabah selama pendampingan.
3. meningkatkan kemampuan saya untuk memimpin dan memotivasi nasabah untuk mencapai potensi terbaik.
4. mengasah keterampilan negosiasi untuk mencapai kesepakatan selama pendampingan.
5. Meningkatkan kemampuan beradaptasi dengan berbagai situasi dan kebutuhan nasabah yang berbeda.
6. Meningkatkan kemampuan untuk mengelola waktu dan prioritas dalam interaksi dengan nasabah.
7. Meningkatkan kemampuan berpikir kritis untuk mengevaluasi berbagai solusi yang mungkin dan memilih yang

	<p>paling efektif.</p> <p>8. Meningkatkan kemampuan saya dalam menggunakan aplikasi canva untuk pembuatan identitas usaha milik nasabah berupa desain banner, merek dan logo usaha.</p> <p>9. Memanfaatkan teknologi seperti instagram untuk menciptakan konten yang konsisten dengan identitas BTPN Syariah.</p> <p>10. Meningkatkan penggunaan alat dan teknik analisis, seperti SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, dan threats).</p>
--	--



### **III. Penutup**

#### **A. Kesimpulan**

Program magang dan studi independen bersertifikat yang diselenggarakan oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, Dan Teknologi Republik Indonesia dengan mitra PT Bank BTPN Syariah Tbk penempatan di MMS Klirong sebagai fasilitator pendamping yang dimulai dari 6 September 2024 hingga 31 Desember 2024 dijalankan penulis dengan baik. Penulis sebagai fasilitator pendamping memiliki tugas mengedukasi nasabah BTPN Syariah dalam mengembangkan usahanya.

Program magang bersertifikat di PT Bank BTPN Syariah Tbk, merupakan wadah dimana mahasiswa dapat berkolaborasi dengan nasabah yang berperan dalam kemajuan usaha nasabah, sehingga dalam hal ini mahasiswa benar-benar dapat menerapkan ilmu yang diperoleh di kampus untuk aktualisasi diri dan dapat berkontribusi secara langsung pada perekonomian Indonesia.

Selama menjalankan program magang, penulis mendapatkan banyak ilmu serta pengalaman dunia kerja bagian di lapangan, khususnya dibidang perbankan syariah serta pemberdayaan.

#### **B. Saran**

Adapun saran berdasarkan pengalaman penulis selama menjalankan magang selama kurang lebih empat bulan, diantaranya:

Mohon lebih mengutamakan kualitas pendampingan dibanding kuantitas nasabah.

## Referensi

[1] Kampus Merdeka: Program Magang. Diakses pada tanggal 25 desember 2024 melalui <https://kampusmerdeka.kemdikbud.go.id/>

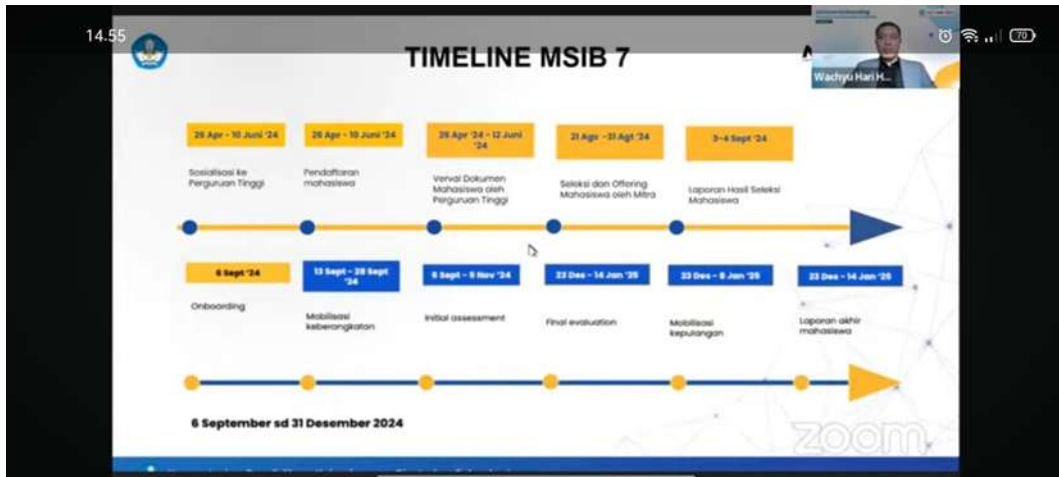
[2] Kampus Merdeka: Fasilitator Pendamping. Diakses pada tanggal 25 desember 2024 melalui <https://kampusmerdeka.kemdikbud.go.id/activity/active>

[3] Kita Bestee: Program Pendamping. Diakses pada 25 desember 2025 melalui <https://www.bestee.id/contributor/instructors/?page=1&perPage=8&keyword=&sort=newest&activeTab=all>



## Lampiran

Mahasiswa peserta MSIB dapat melampirkan berbagai dokumen terkait jika ada (Contoh : Sertifikat, project yang diselesaikan, maupun dokumen lain jika ada)



Gambar 2.1 1 National Onboarding MSIB

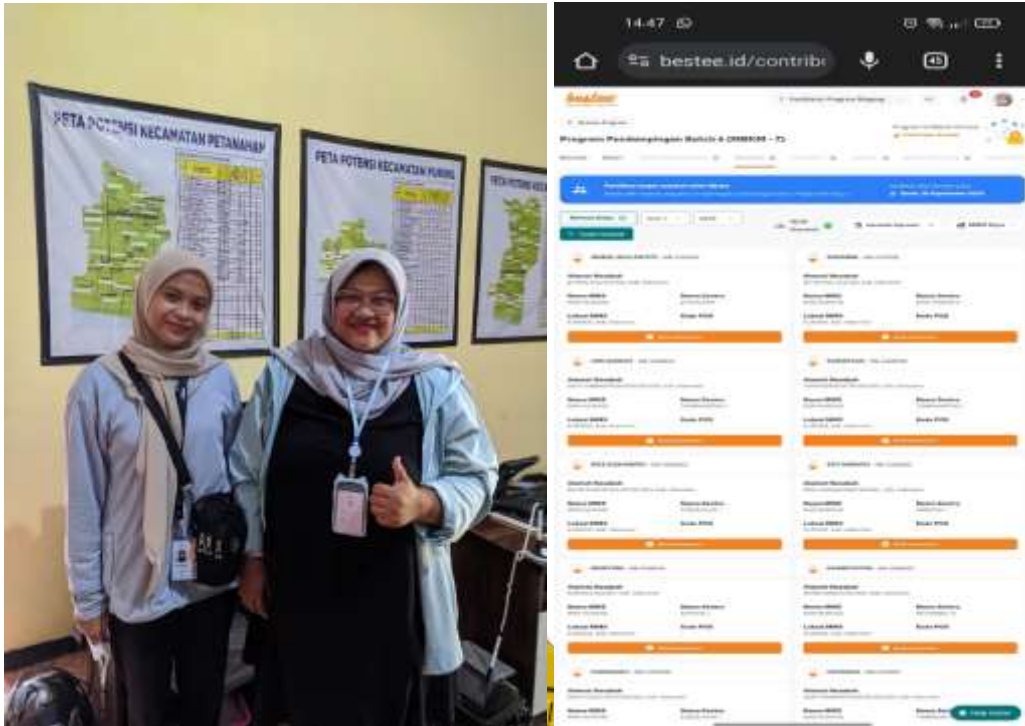
The slide titled "Fasilitator Pendamping Desember 2024" features a calendar grid and a list of activities. The calendar grid shows dates from 1 to 31, with days of the week (MINGGU, SENIN, SELASA, RABU, KAMIS, JUMAT, SABTU) as columns. A list of activities (Catatan) is provided on the left side of the slide.

MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

**Catatan**

- SESI 3 (lanjutan)
  - 25 - 29 November / Pertemuan 3
  - 2 - 6 Desember / Pertemuan 4
- SESI 4 (Bonus)
  - 7 - 8 Desember / Peringatan Hari Sesi 4 (Bonus)
  - 9 - 11 Desember / Pertemuan 1
  - 12 - 16 Desember / Pertemuan 2
  - 17 - 18 Desember / Pertemuan 3
  - 20 - 24 Desember / Pertemuan 4

Gambar 2.2 1Pembekalan Secara Online



Gambar 2.3 1 Kunjungan Ke Kantor MMS dan Dasbor Nasabah Kitabestee



Gambar 2.4 1 Proses Pendampingan Bersama Nasabah



Gambar 2.5 1 Mentoring Secara Online

