

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1. Konsep Analisis**

##### **2.1.1 Konsep Analisis**

###### **2.1.1.1 Definisi Analisis Secara Umum**

Analisis adalah proses yang terdiri dari serangkaian kegiatan seperti mengurai, membedakan, dan memilah suatu informasi untuk dikelompokkan kembali berdasarkan kriteria tertentu, serta mencari kaitannya dan menafsirkan maknanya. Analisis juga mencakup pengamatan secara detail terhadap suatu objek dengan mengidentifikasi komponen-komponen yang membentuknya, lalu menyusun komponen tersebut untuk studi lebih lanjut. Beberapa pandangan mengenai analisis mencerminkan kemampuan untuk memecah atau mengurai informasi menjadi bagian-bagian yang lebih kecil agar lebih mudah dimengerti dan dijelaskan. (R.A, 2020)

Komaruddin menjelaskan bahwa analisis adalah proses berpikir untuk menguraikan suatu keseluruhan menjadi komponen-komponen, menemukan hubungan antara komponen-komponen tersebut, serta memahami fungsi setiap komponen dalam konteks keseluruhan yang terpadu. Sementara itu, Wiradi mengartikan analisis sebagai kegiatan yang melibatkan proses memilah, mengurangi, membedakan, dan mengelompokkan informasi berdasarkan kriteria

tertentu, lalu mencari makna dan hubungannya masing-masing. (R.A, 2020)

## **2.1.2 Program Sahabat Daya Universitas**

### **2.1.2.1 Definisi Program Sahabat Daya Universitas**

Program Sahabat Daya Universitas adalah program inisiatif dari BTPN Syariah yang melibatkan universitas dan mahasiswa yang terpilih dalam mendampingi kegiatan kewirausahaan bagi nasabah BTPN Syariah yang menjadi mitra dalam kegiatan Kampus Merdeka (MBKM) khususnya ibu-ibu prasejahtera produktif/masyarakat UMKM. Program ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas maupun *skill* untuk dapat membuka akses pasar lebih luas baik secara *offline* maupun *online*, serta memperkenalkan aplikasi Tepat Daya *Platform/Bestee Platform* yang membantu mereka dalam mengatasi tantangan dalam mengembangkan usaha dan mendapatkan pengetahuan baru tentang pengembangan bisnis mereka. (Salsabilla et al., 2023)

Program ini memberikan kesempatan bagi mahasiswa sebagai fasilitator pendamping untuk secara langsung berkontribusi dalam meningkatkan kualitas hidup jutaan rakyat Indonesia yang masih dalam kondisi prasejahtera, sambil mendukung pertumbuhan dan perkembangan UMKM di Indonesia. BTPN Syariah dengan fokusnya pada pendampingan secara rutin kepada masyarakat UMKM prasejahtera produktif tidak hanya menyediakan akses dan modal

usaha, tetapi juga berfungsi sebagai program pendampingan yang mendukung pertumbuhan dan perkembangan ekonomi masyarakat sejalan dengan kebutuhan mereka. (Salsabilla et al., 2023)

Program Sahabat Daya Universitas memberdayakan masyarakat UMKM dengan pelatihan untuk memasarkan produk mereka melalui platform online guna meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan. Sebagai contoh, masyarakat yang menghasilkan olahan keripik di rumah akan mendapatkan bimbingan dan pelatihan dari fasilitator pendamping, serta praktek langsung dalam berjualan di pasar *online* seperti *marketplace facebook*, *Gofood*, *Grabfood* dan lainnya. Fasilitator mengunggah foto produk menggunakan *smartphone* pribadi mereka, serta memberikan panduan mendetail tentang proses tersebut. (Rahman & Fauziah, 2023)

Kehadiran program ini diharapkan memberikan wawasan kepada fasilitator pendamping mengenai usaha UMKM dan memberikan edukasi serta memperluas akses pasar bagi masyarakat yang mereka dampingin yang nantinya dapat berkonsultasi mengenai usaha yang sedang dijalani selama program ini berjalan. (Yudho Anggoro & Kartika Pertiwi, 2023). Penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa Program Sahabat Daya Universitas untuk memperkuat dan mendukung pertumbuhan serta perkembangan ekonomi masyarakat pelaku UMKM melalui pendekatan yang terstruktur dan terkoordinasi & memiliki indikator yang terdiri dari :

1. Kampus Merdeka (MBKM)
2. Universitas
3. Mahasiswa sebagai fasilitator pendamping
4. BTPN Syariah
5. Tepat daya *platform/bestee platform*
6. Ibu-ibu prasejahtera produktif/ masyarakat UMKM

#### **2.1.2.2 Peran Fasilitator Pendamping**

Peran fasilitator pendamping dalam Program Sahabat Daya Universitas memiliki tugas dan aktivitas yang dilakukan sebagai penghubung langsung yang memberikan pendampingan kepada ibu-ibu masyarakat UMKM membantu mereka meningkatkan pengetahuan dan keterampilan secara terstruktur dan berkelanjutan dalam pengembangan usaha mereka. Peran ini memberikan Solusi berbagai tantangan yang dihadapi UMKM di Indonesia, dengan tujuan pemberdayaan ekonomi melalui pelatihan komprehensif dalam materi, fasilitas dan proses yang berdampak signifikan terhadap usaha mereka. (Yudho Anggoro & Kartika Pertiwi, 2023)

Fasilitator pendamping berperan sebagai penggerak, pendorong, serta motivator bagi masyarakat prasejahtera produktif, strategis dalam meningkatkan kualitas dari sumber daya manusia untuk mengembangkan usaha mereka . Pendampingan ini krusial bagi pelaku UMKM guna mencapai pendapatan yang lebih baik. Fasiliatator pendamping bertujuan melakukan pendampingan untuk

para pelaku masyarakat UMKM agar modal yang diberikan bisa dipergunakan dan ditempatkan dengan baik. Kemudian masyarakat UMKM bisa mencapai laba yang maksimal, fasilitator juga membimbing para masyarakat UMKM dalam menyesuaikan target pasar. Target pasar yang tepat akan menunjang laba yang tinggi pula, dibutuhkan pengelolaan modal yang baik sehingga target para pelaku usaha bisa tercapai. (Isabilillah & Nirawati, 2023)

Pemanfaatan fasilitator pendamping memberikan akses kepada pelaku UMKM untuk berbagai layanan yang mendukung pengembangan bisnis mereka termasuk manajemen waktu, pelatihan keterampilan dan sumber daya yang relevan. Dalam konteks ini, pemanfaatan fasilitator pendamping bagi masyarakat UMKM penting dalam meningkatkan kesejahteraan pendapatan dalam berwirausaha sekaligus sebagai strategi bisnis yang efektif, memperbaiki pemahaman tentang pemasaran, dan pengelolaan keuangan. (Isabilillah & Nirawati, 2023).

Fasilitator juga memperoleh manfaat dari kegiatan pendampingan dalam Program Sahabat Daya Universitas seperti pengembangan kemampuan berpikir kritis dan strategi untuk mengembangkan ide-ide orisinal dan inovatif (*Creative problem solving*), bersikap hormat, menghargai pendapat, dan kontribusi rekan kerja yang lain sesuai dengan tugas, tanggung jawab, dan kompetensinya (*Impact Through Influence*), mengasah keterampilan

serta keberanian dalam berkomunikasi dan kemampuan menyampaikan gagasan dengan lawan bicara (*Communication Skill*), dan mendapatkan ilmu pengetahuan, perilaku, dan karakter berwirausaha langsung dengan masyarakat pelaku UMKM (*Entrepreneur Knowledge*).

Secara keseluruhan, peran fasilitator pendamping dalam Program Sahabat Daya Universitas berperan sebagai penggerak bagi pertumbuhan dan perkembangan masyarakat UMKM, serta memberikan manfaat langsung bagi pelaku UMKM dalam pengembangan bisnis mereka dan meningkatkan pendapatan.

#### **2.1.2.3 Pelaksanaan Program Sahabat Daya Universitas**

Program Sahabat Daya Universitas membutuhkan peran aktif universitas dalam program Kampus Merdeka yang berkolaborasi dengan BTPN Syariah. Dalam program ini, mahasiswa berperan sebagai fasilitator dalam pendampingan kewirausahaan bagi pelaku UMKM. Sebelum turun ke lapangan, para fasilitator mendapatkan mentoring secara berkala agar mereka siap memberikan pendampingan yang professional. Fasilitator pendamping disini memiliki sejumlah keterampilan yang dapat membantu masyarakat UMKM dalam mengembangkan usahanya dengan memberikan pelatihan, memotivasi masyarakat, serta membantu masyarakat dalam mengakses aplikasi Tepat Daya *Platform* yang menyediakan materi

sesuai kebutuhan untuk meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan UMKM. (Salsabilla et al., 2023).

Tepat Daya *Platform/Bestee Platform* adalah *one stop digital learning* terpadu yang memungkinkan pelaku UMKM mengakses materi pendampingan usaha sesuai kebutuhan mereka serta aplikasi ini memberikan kesempatan bagi para kontributor untuk berperan aktif dalam mendampingi masyarakat pelaku UMKM. Dengan adanya aplikasi ini yang dapat diakses oleh masyarakat dalam Program Sahabat Daya Universitas pada *smartphone* aplikasi ini membantu pengguna dalam pengembangan usaha melalui materi seperti pemasaran digital, dilengkapi dengan video penjelasan, artikel, presentasi, audio, infografis, dan lainnya sehingga mudah dipahami oleh masyarakat. Berdasarkan survei dan analisis kondisi usaha masyarakat, ditemukan masalah seperti kurangnya pengetahuan dalam pengembangan usaha, ketidakmampuan memanfaatkan teknologi untuk pemasaran, serta minimnya informasi tentang identitas usaha dan pembukuan keuangan. Oleh karena itu, pendampingan dalam Program Sahabat Daya Universitas yang merupakan ibu-ibu prasejahtera produktif masyarakat UMKM bertujuan untuk mendampingi masyarakat UMKM dalam mengembangkan usaha. (Salsabilla et al., 2023).

Kegiatan ini mencakup pembuatan identitas usaha untuk menarik perhatian pembeli pembuatan spanduk, banner, logo, daftar menu, desain kemasan, *merk* maupun *tagline* informasi produk. Selain itu, fasilitator membantu masyarakat dalam pembuatan media promosi melalui media canva, dan memasarkan produk melalui media sosial seperti *Intagram*, *Facebook*, *Tiktok*, maupun *platform E-Commerce* yaitu *Shopee*, *Marketplace*, *Lazada*, *Gofood*, *Grabfood* untuk meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan usaha mereka agar mendapatkan omset dan laba yang maksimal.

Program Sahabat Daya Universitas melibatkan pendampingan langsung dan rutin bagi masyarakat UMKM prasejahtera produktif untuk meningkatkan pendapatan mereka. Fasilitator dalam program ini mengunjungi rumah masyarakat selama empat kali dalam sebulan, mendampingi 12 masyarakat UMKM. Setiap sesi pendampingan berlangsung selama 30 menit hingga 1 jam agar tidak mengganggu aktivitas usaha mereka. Berikut adalah tahapan dalam menjalankan program ini :

#### 1. Peran Awal Fasilitator Pendamping

Fasilitator pendamping harus melakukan pendekatan awal yang baik dengan masyarakat, memberikan kesan positif yang mendukung keberlangsungan pendampingan. Mereka dapat berbagi pengalaman dalam materi yang disampaikan, terutama mengenai cara mengelola bisnis dengan baik. Fasilitator juga



perlu melakukan observasi awal terhadap bisnis yang akan dikembangkan oleh masyarakat UMKM untuk memastikan kesiapan dan penguasaan materi yang akan disampaikan.

## 2. Observasi Lanjutan

Fasilitator pendamping setelah berhasil mengobservasi usaha UMKM masyarakat fasilitator mengunjungi rumah-rumah masyarakat UMKM untuk menyampaikan materi pendampingan. Setiap bulan, fasilitator mendampingi 12 masyarakat UMKM dengan empat pertemuan mingguan. Fasilitator harus bersikap baik dan sopan agar masyarakat siap menerima materi dan melakukan perubahan yang diperlukan untuk pertumbuhan dan perkembangan bisnis mereka.

## 3. Tahap Lanjutan

Setelah pengenalan dan observasi pada pertemuan pertama, fasilitator melakukan penilaian usaha masyarakat dengan sesi tanya jawab dan *assessment* serta melakukan analisis *Strengths, Weakness, Opportunities, & Threats* (Analisis SWOT) . Fasilitator juga memperkenalkan aplikasi Tepat Daya *Platform/Bestee Platform* yang dapat diakses kapan saja untuk memahami materi pemasaran digital. Aplikasi ini dilengkapi dengan video penjelasan, artikel, presentasi, audio, infografis, dan lain nya untuk memudahkan masyarakat dalam mempelajari materi. Setelah program berakhir masyarakat masih bisa

mengakses aplikasi ini untuk terus belajar dan mengembangkan usaha mereka. (Isabilillah & Nirawati, 2023)

Pada kegiatan awal Program Sahabat Daya Universitas, masyarakat diberikan beberapa pertanyaan seputar usaha seperti jenis usaha, lama usaha berjalan, pendapatan harian, promosi usaha, dan pencatatan keuangan yang menarik dari sesi ini adalah dimana usaha masyarakat rata-rata sudah berjalan lebih kurang 1-5 tahun, namun masih belum banyak masyarakat yang mempromosikan usahanya melalui media digital serta belum memiliki pencatatan keuangan dan identitas usaha kemudian, dikarenakan usaha mereka yang berlokasi di rumah maupun bangunan sewa yang masih mempromosikan produknya secara manual hanya disekitar rumah, kemudian pasif menunggu pembeli yang datang tanpa membuat promosi melalui media sosial dan rata-rata usaha mereka belum memiliki identitas usaha yang jelas ataupun *personal branding* yang menjadi ciri khas usaha mereka yang dapat menarik pembeli, dan belum mengetahui tata kelola bisnis dengan benar. Walaupun ada beberapa masyarakat sudah memasarkan produknya melalui media sosial, namun masih banyak masyarakat UMKM belum paham akan hal tersebut. Alasan masyarakat saat ditanyakan kenapa belum, masyarakat merasa bahwa usahanya kecil,

pasarnya belum terlalu luas dan mereka sendiri yang menjalankan usaha sehingga merasa itu tidak perlu dalam usahanya.

Pertemuan pertama, setelah selesai melakukan *assessment* usaha masyarakat, fasilitator akan kembali pada minggu kedua dalam pendampingan untuk memberikan materi yang dibutuhkan oleh masyarakat UMKM. Materi ini dirancang untuk mendorong, memotivasi dan mengembangkan usaha yang dijalankan oleh masyarakat. Antusias masyarakat terlihat jelas dalam program ini karena mereka merasa terbantu dengan informasi baru yang diterima dan berusaha mengimplementasikan materi yang diberikan. Misalnya, masyarakat yang menjalankan usaha produksi makanan ringan yang belum memiliki identitas usaha dan ingin memasarkan produknya secara *online* diberikan materi tentang pentingnya identitas usaha dan cara pemasaran *online*. Saat ini, banyak *marketplace* yang populer untuk berjualan *online*, masing-masing dengan ciri khas dan pasarnya sendiri. Masyarakat Indonesia dikenal gemar berbelanja di pasar *online* karena berbagai promosi, efisiensi waktu, dan kemudahan transaksi. Pendaftaran sebagai penjual di *platform online* mudah dan tidak memerlukan modal besar, cukup dengan membuka tokoh *online* melalui situs web atau aplikasi.

Dalam program pendampingan, masyarakat dilatih untuk memasarkan usahanya secara *online*. Sebagai contoh, masyarakat yang memproduksi makanan ringan dilatih dan langsung mempraktikkan cara berjualan di *platform* seperti *Gofood*, mulai dari membuat akun, pendaftaran awal menggunakan ponsel pribadi, hingga mengupload foto produk. Untuk berjualan di *Gofood*, masyarakat diminta mengunduh aplikasi *Grab* atau *Gojek*, yang akan menjadi *platform* utama. Selain itu, masyarakat bisa mengakses materi mandiri melalui aplikasi *Tepat Daya Platform/Bestee Platform*, yang menyediakan berbagai materi pengembangan usaha dalam format audio, infografis, video, dan artikel. Masyarakat juga bisa berdiskusi dan berbagai dengan fasilitator mengenai pengembangan usaha mereka. (Salsabilla et al., 2023)

Pada pertemuan ketiga, fasilitator melakukan *review* materi yang telah diberikan dan mengadakan praktek atau pemberian materi tugas. Jika masyarakat memerlukan materi tambahan, fasilitator akan menyediakannya untuk mendukung pertumbuhan dan perkembangan usaha mereka. Fasilitator mengulang kembali materi kepada masyarakat untuk memastikan mereka memahami dan bisa mengaplikasikan ilmu yang diberikan.

Pertemuan keempat adalah sesi penutupan, di mana fasilitator mengevaluasi *before after* pendampingan apakah masyarakat telah mengimplementasikan materi yang diberikan. Fasilitator mengamati perubahan yang terjadi sebelum dan sesudah pendampingan keberhasilan pendampingan dapat dilihat dari pembuatan spanduk, logo, banner, daftar menu, dan daftar harga untuk *personal branding*, serta pemasaran produk melalui media sosial dan *platform e-commerce* seperti *market place*, *facebook*, dan mendaftarkan produk usaha UMKM masyarakat ke *Grabfood*, *gojek*, dan media sosial lainnya. Semua kegiatan pendampingan didokumentasikan melalui foto geotag, foto dan video dan lainnya yang kemudian disubmit oleh fasilitator melalui aplikasi Tepat Daya *Platform/Bestee Platform*.

#### 1. Tahap Akhir

Pada tahap akhir, fasilitator mengumpulkan semua laporan dari pertemuan pertama hingga pertemuan terakhir. Laporan ini kemudian dinilai oleh mentor yang berkompeten di bidangnya. Fasilitator harus menyelesaikan dan mensubmit laporan, termasuk analisis SWOT, dokumentasi kegiatan pendampingan, wawancara, dan hasil pendampingan. Laporan biasanya dinilai pada akhir bulan atau sesi pendampingan selesai.

## 2. Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan bersama mentor yang berkompeten di bidangnya setiap minggu untuk membahas masalah yang dihadapi masyarakat UMKM dan mencari solusi. (Rerolia et al., 2023)

## 3. Pengenalan Aplikasi Tepat Daya *Platform/ Bestee Platform*

Fasilitator memperkenalkan aplikasi Tepat Daya *Platform/Bestee Platform* melalui Program Sahabat Daya Universitas sekaligus fasilitator mengajarkan cara pengoperasian aplikasi tersebut kepada masyarakat UMKM. Aplikasi ini membantu masyarakat UMKM dengan materi pembelajaran tentang pertumbuhan dan perkembangan usaha, termasuk video, artikel, presentasi, audio, infografis dan lain sebagainya. (Pengembangan et al., 2024)

Ada beberapa materi yang terdapat di aplikasi tepat daya *platform/ bestee platform* :

### 1) Budaya 5R

Budaya 5R adalah ringkas, rapih, resik, rawat, dan rajin. Materi ini ditunjukkan kepada masyarakat yang usahanya dianggap kurang rapih atau kebersihannya masih kurang dengan tujuan meningkatkan kesadaran akan pentingnya kerapihan usaha yang berdampak pada kenyamanan konsumen yang datang di usaha masyarakat. (Pengembangan et al., 2024)

2) Pembuatan pembukuan sederhana untuk masyarakat UMKM

Pembuatan pembukuan sangat penting dilakukan oleh masyarakat UMKM yang memiliki usaha, pembukuan bertujuan untuk membantu dalam penghitungan keuntungan serta jumlah barang yang masuk maupun keluar dalam menjalankan usahanya. (Pengembangan et al., 2024)

3) Pembuatan promosi menggunakan aplikasi canva

Promosi sangat penting dilakukan untuk tujuan menarik konsumen agar membeli produk yang dijual, maka dari itu dalam aplikasi tepat daya *platform/bestee platform* bank syariah terdapat materi yang berisikan langkah-langkah untuk menggunakan aplikasi canva sebagai sarana pembuatan promosi seperti spanduk, logo, ataupun brosur. (Pengembangan et al., 2024)

4) Pentingnya membuat identitas usaha

Sebagian besar masyarakat di Kecamatan Medan Deli, tidak memiliki identitas usaha. Kebanyakan dari mereka hanya fokus menjual produk tanpa membuat identitas/ *personal branding* dari produknya tersebut. Identitas usaha sangatlah penting karena dengan memiliki identitas usaha maka produk yang diciptakan akan lebih gampang dikenali oleh konsumen dan membuat kepercayaan konsumen meningkat untuk membeli produk yang ditawarkan. (Pengembangan et al., 2024)

### 5) Praktek bisnis *plan*

Dalam pendampingan Program Sahabat Daya Universitas ada beberapa masyarakat UMKM masih minim dalam pengetahuan tentang ide bisnis kemudian masyarakat belum termotivasi dalam mengembangkan bisnis mereka sekaligus minim dalam pengetahuan tentang komputer dan teknologi maka dari hal tersebut dengan adanya program ini masyarakat dapat terbantu dalam hal membuat rencana bisnis dalam skala kecil, masyarakat UMKM sudah dapat membuat rencana pengembangan usaha, dan terakhir masyarakat UMKM sudah dapat membuat/mengestimasi modal yang dibutuhkan untuk merealisasikan perkembangan bisnis nya. (Astuti et al., 2019)

Tujuan utama BTPN Syariah dalam melakukan inovasi pembuatan aplikasi Tepat Daya *Platform/Bestee Platform* sebagai berikut :

- a. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) masyarakat UMKM yang mayoritasnya adalah wanita prasejahtera.
- b. Memberikan pengetahuan kepada masyarakat tentang kiat-kiat dalam mengembangkan usaha, baik dalam hal keterampilan ataupun pengetahuan secara umum.

Manfaat yang didapatkan masyarakat UMKM setelah mengimplementasikan beberapa materi yang ada di aplikasi Tepat Daya *Platform /Bestee Platform* :



- a. Usaha masyarakat UMKM yang bergabung dalam Program Sahabat Daya Universitas akan tumbuh dan berkembang dan tidak berjalan ditempat saja, yang awalnya masyarakat pasif dalam menunggu pembeli maupun pasif dalam berwirausaha dengan adanya program ini masyarakat menjadi aktif dalam berwirausaha
- b. Usaha masyarakat UMKM yang bergabung dalam Program Sahabat Daya Universitas akan dapat bersaing baik penjualan secara *offline* maupun secara *online*.
- c. Pengelolaan usaha masyarakat UMKM yang bergabung dalam Program Sahabat Daya Universitas akan lebih teratur karena dalam pembelajaran akan diajarkan tentang pembukuan, pemasaran yang lebih rapih.

### **2.1.3 Teori Pertumbuhan**

#### **2.1.3.1 Defenisi Pertumbuhan**

Pertumbuhan memiliki kata asal “tumbuh” dalam KBBI tumbuh memiliki arti timbul (hidup) dan bertambah besar atau sempurna. Sehingga secara istilah, pertumbuhan adalah perubahan secara kuantitatif pada fisik karena beberapa faktor internal dan eksternal. Sedangkan pertumbuhan ekonomi adalah proses kenaikan *output* per kapita dalam jangka panjang. Tekanannya dititik beratkan pada tiga aspek, yaitu proses peningkatan *output* per kapita dan dalam jangka panjang. Pertumbuhan ekonomi adalah suatu proses, bukan

suatu gambaran ekonomi pada suatu saat (*one shoot*). Di sini dapat dilihat adanya aspek dinamis dari suatu perkonomian, yaitu melihat perekonomian sebagai sesuatu yang berkembang atau berubah dari waktu ke waktu. (HERRERA VILLANUEVA, 2020)

Teori pertumbuhan ekonomi Harrod-Domar merupakan salah satu teori pertumbuhan yang modern, teori ini menekankan arti pentingnya pembentukan investasi bagi pertumbuhan ekonomi semakin tinggi investasi maka akan semakin baik perkenomian. Ada 3 komponen penting dalam pertumbuhan ekonomi (Adisasmita, 2013) :

1. Akumulasi modal, yang meliputi semua bentuk atau jenis investasi baru yang ditanamkan pada tanah, peralatan fisik, dan modal atau sumber daya manusia.
2. Pertumbuhan penduduk, yang beberapa tahun selanjutnya akan memperbanyak jumlah angkatan kerja.
3. Kemajuan teknologi, yang dapat mempengaruhi pertumbuhan ekonomi.

#### **2.1.3.2 Indikator-Indikator Untuk Mengukur Tingkat Pertumbuhan Usaha**

Tingkat pertumbuhan usaha diukur dengan melihat bertambahnya jumlah konsumen yang menggunakan produknya, bertambahnya jumlah pendapatan, bertambahnya tenaga kerja. (Mohammad Soleh, 2008: 26). Hadjimanolis (2000) juga menyebutkan beberapa indikator untuk melihat dan mengukur

pertumbuhan suatu usaha terutama usaha kecil, yaitu bertambahnya karyawan, keuntungan, dan pengembalian aset (*return on assets*).

Penjelasan diatas, maka disimpulkan bahwa indikator dari tingkat pertumbuhan usaha yang digunakan pada penelitian ini ialah bertambahnya jumlah konsumen yang menggunakan produknya dan bertambahnya jumlah pendapatan. (Asriansyah, 2019)

#### **2.1.4 Teori Perkembangan**

##### **2.1.4.1 Defenisi Perkembangan**

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada suatu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Menurut Chandra (2000:121), perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan, peningkatan pendapatan dan bertambahnya tenaga kerja. (Ii & Teori, 2019)

Penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa perkembangan usaha merupakan kenaikan pendapatan (omset) perusahaan. Perkembangan usaha juga dapat diartikan sebagai suatu peningkatan volume, pendapatan, laba, dan tenaga kerja diimbangi dengan adanya kemajuan kinerja perusahaan tersebut.

Begitu juga dengan perkembangan UMKM, Perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah dapat diukur dengan melihat

bertambahnya tingkat pendapatan yang diterima (Sumardi dan Zulpahmi, 2017). Sehingga untuk mengukur perkembangan UMKM dapat dilihat dari pendapatan yang diterima. Apabila mengalami kenaikan, maka dapat disebut mengalami pertumbuhan atau perkembangan. (Asriansyah, 2019)

#### **2.1.4.2 Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha**

Suatu perusahaan akan mengalami perkembangan karena beberapa faktor, yaitu karakteristik wirausaha, modal usaha, dan strategi pemasaran. Modal menjadi sebagai pondasi suatu usaha karena besar kecilnya usaha tergantung modal yang dimiliki oleh pengusaha. Sedangkan menurut Rosa *et al.*, (2006) perkembangan usaha tergantung dari keterampilan dan pelatihan karyawannya. Keterampilan disini ialah keterampilan seorang pengusaha dalam menjalankan strategi bisnis dan pemasaran. Keterampilan pengusaha menjadi salah satu faktor utama dalam perjalanan usaha disamping itu perlu adanya pelatihan bagi karyawan. Pelatihan ini dianggap penting untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia karyawan sehingga dapat bekerja dengan optimum dan berkualitas. Rogoff *et al.* (2004) membagi faktor perkembangan usaha menjadi faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang dimaksud yakni pembiayaan, pemasaran, dan kinerja karyawannya. Sedangkan faktor eksternalnya ialah tarif pajak penjualan, infrastruktur, keadaan pasar,

peluang bisnis, ketersediaan bahan baku, kondisi ekonomi suatu negara, persaingan, serta kebijakan pemerintah. (Asriansyah, 2019)

Dengan adanya pertumbuhan dan perkembangan usaha maka munculnya kesejahteraan masyarakat berarti keadaan yang baik, dalam sebuah peningkatan. masyarakat UMKM juga harus memiliki kesejahteraan yang baik agar mereka bisa hidup layak dengan penghasilan dari usahanya. Menurut Suharto (2009), kesejahteraan sosial memiliki beberapa makna yang relatif berbeda, meskipun substansinya tetap sama. (Fanni Febrianti, 2021) Kesejahteraan sosial pada intinya mencakup tiga konsep, yaitu :

1. Kondisi kehidupan atau keadaan sejahtera yakni terpenuhinya kebutuhan-kebutuhan jasmani, rohani, dan sosial.
2. Intitusi, arena atau kegiatan yang melibatkan lembaga kesejahteraan sosial dan berbagi profesi kemanusiaan yang menyelenggarakan usaha kesejahteraan sosial dan pelayanan sosial.
3. Aktivitas yakni kegiatan-kegiatan atau usaha terorganisasi untuk mencapai kondisi sejahtera.

## **2.1.5 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)**

### **2.1.5.1 Definisi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)**

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan pilar perekonomian Indonesia yang perlu mendapat perhatian karena dapat menyerap tenaga kerja dan mengurangi pengangguran di tengah

persaingan pada pekerjaan sektor formal. Usaha golongan kecil sangat banyak didirikan oleh masyarakat Kementrian Koperasi dan UMKM menargetkan supaya meningkatkan peran UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Pemberdayaan UMKM menjadi pilihan strategis untuk meningkatkan pendapatan kelompok masyarakat berpendapatan rendah dalam rangka mengurangi kesenjangan pendapatan dan kemiskinan melalui peningkatan kapasitas usaha dan keterampilan pengelolaan usaha. (Suryati, 2021).

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan ekonomi rakyat yang memiliki lingkup kecil yang berdiri sendiri dan dikelola oleh perorangan ataupun kelompok yang menjadi satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional ditujukan tidak hanya mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan dan antar pelaku usaha. Menurut (Purba, 2019) dalam penelitiannya menyatakan bahwa UMKM adalah kegiatan ekonomi kerakyatan mandiri dari beskala kecil yang pengelolannya dilakukan oleh masyarakat, keluarga, atau perorangan. UMKM memiliki peranan penting dalam perekonomian negara Indonesia yang memiliki tujuan untuk meningkatkan ekonomi berdasarkan (UU No.20 Tahun 2008) UMKM didirikan dengan tujuan antara lain mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang dan berkeadilan, menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM yang tangguh dan mandiri, meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan daerah, penciptaan

lapangan kerja, pemerataan pertumbuhan ekonomi dan pengentasan rakyat dari kemiskinan. (Suryati, 2021).

Dalam islam, melakukan usaha atau bisnis adalah hal yang tentu dihalalkan kecuali melakukan usaha barang-barang haram, minuman keras maupun hal sebagainya. Dapat diketahui bahwa Nabi Muhammad SAW pada awalnya seorang pedagang atau wirausaha dan juga kita dapat melihat banyak sekali sahabat-sahabat Nabi di zaman dahulu merupakan para pengusaha sukses dan memiliki sumber modal yang sangat besar. Manusia diciptakan oleh Allah SWT sejatinya adalah untuk menjadi seorang khilafah fil ard di muka bumi. Dalam menjalankan hal tersebut tentu saja membutuhkan usaha yang keras dari manusia. Dalam ekonomi islam UMKM adalah salah satu kegiatan dari usaha manusia untuk mempertahankan hidupnya dan beribadah, menuju kesejahteraan sosial.

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ  
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونُوا بَيْنَكُمْ رَاضِينَ وَلَا تَقْتُلُوا  
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisa’ ayat 29)*

Ayat di atas menurut Imam Nasafi dalam karyanya *Tafsir An-Nasafi* menjelaskan larangan tentang memakan harta dengan cara yang batil seperti pencurian, khianat, perampasan, atau segala akad yang mengandung riba. Alih-alih melakukan perbuatan batil, ayat ini

menganjurkan untuk mendapatkan harta dari cara yang benar yaitu *tijarah* (perdagangan). Perdagangan yang dimaksud adalah perdagangan atas dasar suka sama suka, bukan seenaknya saja. Sehingga kedua belah pihak melakukan perdagangan dengan dasar rela semisal jual beli, sewa menyewa, kerjasama dan sebagainya.

Menurut Tambunan (2012:22) usaha Mikro, Kecil, Menengah UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha disemua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro, Usaha Kecil, dan Usaha Menengah umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata pertahun atau jumlah pekerja tetap. (Halim, 2020).

Setelah diberlakukan undang-undang Nomor 11 Tahun 2020 definisi UMKM :

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.
3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan perorangan atau badan usaha yang bukan



merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam UU.

#### 2.1.5.2 Karakteristik UMKM

Karakteristik UMKM merupakan sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktivitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya.

**Tabel 2.1 Karakteristik UMKM**

<b>Ukuran Usaha</b>	<b>Karakteristik</b>
Usaha Mikro	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Jenis barang/ komoditi tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berubah</li> <li>- Tempat usahanya tidak selalu menetap, selalu dapat pindah tempat.</li> <li>- Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha</li> <li>- Umumnya tidak memiliki izin usaha. Contoh : Pedagang kaki lima atau pedagang pasar.</li> </ul>
Usaha Kecil	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.</li> <li>- Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.</li> <li>- Keuangan usaha sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga.</li> <li>- Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti <i>business planning</i>. Contoh : pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.</li> </ul>
Usaha Menengah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan.</li> <li>- Sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga.</li> <li>- Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.</li> <li>- Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan.</li> </ul>

#### 2.1.5.3 Kriteria UMKM

Menurut pasal 6 UU No.20 Tahun 2008 tentang kriteria UMKM dalam bentuk permodalan sebagai berikut (Suci, 2008) :

- 1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut :
  - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000.
- 2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut :
  - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000 sampai dengan Rp.500.000.000.
  - b. Memiliki hasil penjualan lebih dari Rp.300.000.000 sampai paling banyak Rp.2.500.000.000.
- 3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut :
  - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000.

## 2.2 Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.2**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Judul	Nama Jurnal	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitian
1	Pendampingan nasabah BTPN Syariah melalui program sahabat daya dengan memperkenalkan aplikasi tepat daya di MMS Tilatang Kamang, (Salsabila, Nurillah Jamil Achmawati Novel, Likanopa Syenti, pada tahun 2023).	Kumawula : Jurnal Pengabdian kepada masyarakat kumawula, (Vol.6, No.2, Agustus 2023, Hal 500-507).	Meneliti tentang pendampingan yang dilakukan oleh fasilitator dalam Program Sahabat Daya Universitas dengan memperkenalkan aplikasi tepat daya untuk masyarakat UMKM pada MMS Tilatang Kamang	Hasil yang diperoleh program ini mendampingin pelaku usaha UMKM dengan memperkenalkan aplikasi tepat daya melalui media pembelajaran usaha untuk menjangkau akses pasar	Persamaan penelitian sebelumnya dengan sekarang sama-sama meneliti tentang pendampingan dalam program sahabat daya dan sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif	Perbedaan penelitian sebelumnya dengan sekarang lebih memfokuskan pengaruh terhadap pertumbuhan dan perkembangan UMKM setelah berjalannya program tersebut dan lokasi penelitian juga berbeda dari penelitian sebelumnya
2	Peran pendamping untuk memperluas akses pasar nasabah BTPN Syariah yang berprofesi sebagai pelaku UMKM (Bobby Yudho Anggoro, Tri Kartika Pertiwi, pada tahun 2023)	Karya : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Vol.3 No.2.2023 : 197-201)	Meneliti tentang peran pendamping terhadap pelaku UMKM melalui materi pembelajaran yang dilakukan pendamping	Hasil penelitian ini menunjukkan peran pendamping serta proses pendampingan yang dilakukan untuk pelaku UMKM	Persamaan penelitian sebelumnya dengan yang sekarang sama-sama menggunakan metode kualitatif dengan pengumpulan data menggunakan hasil wawancara yang dilakukan secara alami pada setiap Masyarakat UMKM yang tergabung dalam	Perbedaan penelitian sebelumnya dengan sekarang objek penelitian terdahulu dilakukan di Surabaya sedangkan penelitian sekarang tentang Program Sahabat Daya Universitas terhadap pertumbuhan dan perkembangan UMKM

					program pendampingan yaitu Program Sahabat Daya Universitas	masyarakat di Kecamatan Medan Deli.
--	--	--	--	--	---	-------------------------------------

**Tabel 2.2**  
**Penelitian Terdahulu (lanjutan)**

No	Judul	Nama Jurnal	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitian
3	Implementasi <i>Platform</i> Tepat Daya Bank BTPN Syariah dalam mendukung pengembangan dan peningkatan <i>skill</i> usaha mikro kecil desa, (Edo Daniswara, Renny Oktafia, Fauzatul Laily, pada tahun 2024)	El- Mal Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis	Meneliti tentang implementasi <i>platform</i> Tepat Daya Bank Syariah	Hasil peneliti yang diperoleh implementasi <i>platform</i> untuk mendukung pengembangan dan peningkatan <i>skill</i> UMKM	Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian sekarang sama-sama menggunakan metode kualitatif.	Perbedaan penelitian sebelumnya dengan sekarang penelitian sebelumnya menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus, sementara penelitian sekarang menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Kemudian penelitian yang sekarang mencakup topik yang cukup luas dari segi Program Sahabat Daya Universitas melalui tepat daya <i>platform</i> sekaligus lokasi penelitian yang berbeda dengan sebelumnya

**Tabel 2.2**  
**Penelitian Terdahulu (lanjutan)**

<b>No</b>	<b>Judul</b>	<b>Nama Jurnal</b>	<b>Variabel Penelitian</b>	<b>Hasil Penelitian</b>	<b>Persamaan Penelitian</b>	<b>Perbedaan Penelitian</b>
4	Pemanfaatan fasilitator BTPN Syariah untuk meningkatkan pendapatan nasabah dalam berwirausaha (Alpiero Joeval Isabilillah, Lia Nirawati, pada tahun 2023)	Jurnal pengabdian pada masyarakat Indonesia (JPPMI) Vol 2 No 4 Agustus 2023	Meneliti tentang pemanfaatan fasilitator BTPN Syariah	Hasil penelitian yang diperoleh dengan kehadiran pemanfaatan fasilitator BTPN Syariah untuk nasabah UMKM	Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian sekarang sama-sama menggunakan metode kualitatif	Perbedaan penelitian sebelumnya dengan yang sekarang dari lokasi penelitian sebelumnya di Pucuk Lamongan sementara penelitian yang sekarang di kecamatan Medan Deli
5	Peran pendampingan pada pentingnya strategi pemasaran UMKM nasabah BTPN Syariah (Aisyah Amanda, Wahyu Fahrul Ridho, pada tahun 2023).	Jurnal pelayanan dan pengabdian masyarakat Indonesia (JPPMI) Vol.2, No.3 Juni 2023	Meneliti tentang peranan pendamping untuk meningkatkan strategi pemasaran UMKM nasabah BTPN Syariah	Hasil penelitian yang diperoleh mengungkap kan peran pendamping sangat penting untuk memberikan informasi dalam meningkatkan strategi pemasaran	Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian sekarang sama-sama menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deksriptif seperti wawancara	Perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitian sekarang, penelitian sebelumnya meneliti peran pendamping dari segi pemasaran sedangkan penelitian sekarang mencakup semua yang dapat meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan UMKM melalui program pendampingan sahabat daya universitas

						sekaligus lokasi penelitian yang berbeda dengan sebelumnya
--	--	--	--	--	--	--

**Tabel 2.2**  
**Penelitian Terdahulu (lanjutan)**

No	Judul	Nama Jurnal	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitian
6	Pendampingan rutin untuk meningkatkan pendapatan UMKM nasabah BTPN Syariah Kecamatan Sawahan Surabaya (Salsabila Ramadhani Rahman, Sumainah Fauziah, pada tahun 2023)	Karya : Jurnal pengabdian kepada masyarakat (Vol.3 No.2.2023 : 192-196)	Meneliti tentang pendampingan rutin untuk meningkatkan pendapatan UMKM nasabah BTPN Syariah Kecamatan Sawahan Surabaya	Hasil penelitian ini menunjukkan kegiatan pendampingan rutin BTPN Syariah Kecamatan Sawahan Surabaya pada pemberdayaan nasabah prasejahtera produktif	Persamaan penelitian sebelumnya dengan sekarang membahas kegiatan pemberdayaan untuk meningkatkan pendapatan UMKM nasabah BTPN Syariah	Perbedaan penelitian sebelumnya dengan sekarang lokasi penelitian yang berbeda
7	Pengaruh pemberdayaan perempuan nasabah BTPN Syariah terhadap perkembangan UMKM melalui pendampingan usaha (Ovitia Rerolia Fitria Pratama, Nurjanti Takarini, pada tahun 2023)	Cakrawala : Jurnal pengabdian masyarakat global (Vol.2 No.3 Agustus 2023, Hal 72-81)	Meneliti tentang pemberdayaan yang dilakukan dengan pendampingan nasabah BTPN Syariah	Hasil penelitian yang diperoleh Pemberdayaan perempuan melalui pendampingan sangatlah efektif dilakukan untuk memajukan kinerja UMKM yang ada di Indonesia, dapat dilihat dari pengimplemen tasian materi yang telah disampaikan terhadap	Persamaan penelitian sebelumnya dengan sekarang mengenai pemberdaayan untuk nasabah BTPN Syariah terhadap perkembangan UMKM melalui pendampingan	Perbedaan penelitian sebelumnya dengan sekarang lokasi penelitian yang berbeda

				kemajuan dan pengetahuan yang berdampak positif terhadap usaha pelaku UMKM.		
--	--	--	--	---	--	--

**Tabel 2.2**  
**Penelitian Terdahulu (lanjutan)**

No	Judul	Nama Jurnal	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitian
8	Tinjauan pembedayaan perempuan prasejahtera produktif pelaku UMKM terhadap program fasilitator pendamping <i>access to knowledge remote site</i> pedesaan (Sherli Israni pada tahun, 2023)	Jurnal Irtifaq Vol. 10, No 2 September 2023)	Meneliti tentang pemberdayaan Perempuan prasejahtera produktif pelaku UMKM terhadap program fasilitator pendamping <i>access to knowledge remote site</i> pedesaan	Hasil penelitian yang diperoleh dari adanya program fasilitator pendamping <i>access to knowledge remote site</i> / pedesaan yang di gagas oleh PT. Bank BTPN Syariah. Tbk, yang dikhususkan untuk para perempuan nasabah tepat pembiayaan pelaku UMKM berhasil membuat para perempuan pelaku UMKM mendapatkan akses pasar,	Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian sekarang sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif	Perbedaan penelitian sebelumnya dengan sekarang terhadap lokasi penelitian yang berbeda



				akses pengetahuan kewirausahaan , dan strategi-strategi mengatasi kendala yang muncu dalam usaha yang sedang dijalannya		
--	--	--	--	---	--	--

**Tabel 2.2**  
**Penelitian Terdahulu (lanjutan)**

No	Judul	Nama Jurnal	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitian
9	Peranan fasilitator pendamping untuk meningkatkan pendapatan dan <i>skill</i> nasabah BTPN Syariah Kec. Wiyung dalam berwirausaha (Andramaya Kusuma Ningstyas, pada tahun 2024)	Jurnal Akuntasn Publik (Vol. 2, No. 1 Maret 2024)	Meneliti tentang peranan fasilitator pendamping untuk meningkatkan pendapatan dan <i>skill</i> nasabah BTPN Syariah	Hasil penelitian tentang pendampingan yang dilakukan fasilitator memiliki tujuan agar para nasabah yang menjalankan usaha memperoleh laba yang sesuai dengan pengeluaran modal usaha serta melatih para nasabah dalam menyesuaikan target pasar. Dengan target	Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian sekarang sama-sama menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif kemudian penelitian keduanya sama-sama mengukur dalam peningkatan pendapatan	Perbedaan penelitian sebelumnya dengan sekarang Lokasi penelitian yang berbeda kemudian penelitian yang sekarang lebih membahas pertumbuhan dan perkembangan setelah adanya kegiatan pendampingan

				<p>pasar yang tepat maka laba yang diperoleh juga akan tinggi, sehingga memerlukan pengelolaan modal yang baik agar target pasar nasabah dapat tercapai serta berupaya meningkatkan pengetahuan dan keterampilan, khususnya dalam mengelola usaha sesuai dengan level profile usaha nasabah.</p>	<p>dan <i>skill</i> nasabah setelah adanya pendampingan</p>	
--	--	--	--	--	---	--

**Tabel 2.2**  
**Penelitian Terdahulu (lanjutan)**

No	Judul	Nama Jurnal	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitian
10	Pemberdayaan nasabah BTPN Syariah melalui program Bestee untuk mendorong UMKM nasabah menjadi lebih maju (Isma Arifatul Putri, Rina Agustina, Prasmita Dian Wijayati, pada	Karya : Jurnal Pengabdian kepada masyarakat (Vol.4 No.2. 2024 : 126-132)	Meneliti tentang pemberdayaan nasabah BTPN Syariah melalui progrsm Bestee	Hasil penelitian yang diperoleh Program bestee merupakan program pendampingan yang dilakukan oleh Mahasiswa kepada Nasabah BTPN Syariah dalam peningkatan kapasitas	Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian sekarang sama-sama menggunakan metode kualitatif pendekatan deskriptif yang bertujuan	Perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitian sekarang lokasi penelitian yang berbeda

	tahun 2024)			<p>pengetahuan dan keterampilan secara terukur dan berkelanjutan. Kegiatan pendampingan dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman ibu-ibu pelaku UMKM agar mampu bersaing dengan usaha sejenis, lebih besar, dan lebih maju.</p>	<p>untuk menggambarkan dan menjelaskan fenomena pemberdayaan UMKM nasabah BTPN Syariah</p>	
--	-------------	--	--	---	--	--