

## Program Daya Tumbuh Usaha

### Kemitraan antara BTPN dan SB-IPB

#### RINGKASAN KEMITRAAN



Program Daya Tumbuh Usaha merupakan kemitraan antara BTPN dan SB-IPB menasar pada kelompok nasabah yang menjalankan usaha kecil, mikro dan menengah. ©BTPN 2016

PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk (BTPN) berfokus pada segmen masyarakat berpenghasilan rendah termasuk pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dan masyarakat prasejahtera produktif (*mass market*). BTPN meyakini nasabah *mass market* tidak hanya membutuhkan akses finansial, tetapi juga pelatihan dan pendampingan untuk meningkatkan kapasitas usaha dan kualitas hidup mereka.

Untuk mewujudkan itu, BTPN mengimplementasikan sebuah program pendampingan dan pemberdayaan nasabah yang disebut Daya. Daya adalah sebuah program pemberdayaan yang dilaksanakan BTPN secara berkelanjutan dan terukur yang diperuntukkan bagi seluruh nasabah BTPN.

Daya memiliki tiga pilar program, yaitu **Daya Sehat Sejahtera**, **Daya Tumbuh Usaha**, dan **Daya Tumbuh Komunitas**. Guna meningkatkan kualitas Program Daya, khususnya Daya Tumbuh Usaha, BTPN menggandeng Sekolah Bisnis Institut Pertanian Bogor (SB-IPB) untuk ikut menyusun kurikulum pelatihan yang dibutuhkan nasabah. BTPN dan SB-IPB meyakini implementasi program Daya dapat meningkatkan kapasitas usaha nasabah.

Kerja sama antara BTPN dan SB-IPB dimulai pada 2009 melalui proyek pengembangan modul dan penelitian terhadap kebutuhan nasabah. Kerja sama kemudian berkembang menjadi penyusunan kurikulum, satuan acuan pengajaran dan penyempurnaan modul untuk Daya Tumbuh Usaha pada 2012. Selain penyusunan dan pengembangan kurikulum, kerja sama antara BTPN dengan SB-IPB juga meliputi survei dan evaluasi kegiatan, pemantauan dampak program terhadap penerima manfaat dan penyediaan akses terhadap jenis usaha baru. Implementasi program didukung oleh kantor cabang dari unit bisnis BTPN di seluruh Indonesia.

Program Daya Tumbuh Usaha (DTU) terdiri dari 3 sub program yakni Program Informasi Usaha, Pelatihan dan Pengembangan Keterampilan dan Peluang Usaha Baru. Selain melalui pelatihan dengan metode tatap muka, pelaksanaan program Daya Tumbuh Usaha diberikan melalui poster dan flyer yang berisi informasi dan tips kewirausahaan.

Sebagai wujud apresiasi bagi nasabah yang telah mengikuti empat modul pelatihan, BTPN dan SB-IPB telah mewisuda lebih dari 10 ribu nasabah. Sementara jumlah peserta Daya Tumbuh Usaha mencapai 187 ribu peserta, yang dipandu oleh 160 pelatih bersertifikasi.

Menghadapi era digital saat ini, kurikulum yang terdapat dalam DTU nantinya juga akan mencakup pengenalan *e-commerce* kepada nasabah yang ingin memperluas jangkauan bisnisnya. Upaya ini, juga melibatkan para mahasiswa untuk melatih pengusaha mikro dan kecil untuk melakukan pemasaran secara *online*.

## PARA MITRA



**BTPN** ([www.btpn.com](http://www.btpn.com)) adalah bank devisa yang memfokuskan diri untuk melayani dan memberdayakan segmen *mass market*, yang terdiri dari pensiunan, pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), serta komunitas prasejahtera produktif. Fokus bisnis tersebut didukung oleh empat unit bisnis BTPN, yaitu BTPN Sinaya – unit bisnis pendanaan, BTPN Purna Bakti – unit bisnis yang fokus untuk melayani nasabah pensiunan, BTPN Mitra Usaha Rakyat – unit bisnis yang fokus untuk melayani pelaku usaha mikro, BTPN Mitra Bisnis – unit bisnis yang fokus melayani pelaku usaha kecil dan menengah. Selain itu, BTPN memiliki anak usaha yaitu BTPN Syariah yang fokus melayani nasabah dari komunitas prasejahtera produktif. Melalui program Daya, yaitu program pemberdayaan *mass market* yang terukur dan berkelanjutan, BTPN secara reguler memberikan pelatihan dan informasi untuk meningkatkan kapasitas nasabah sehingga memiliki kesempatan tumbuh dan mendapatkan peluang untuk hidup yang lebih baik.



**SB-IPB**  
Sekolah Bisnis - Institut Pertanian Bogor

**SB-IPB** ([www.sb.ipb.ac.id](http://www.sb.ipb.ac.id)) adalah institusi pendidikan yang memiliki program

menyeluruh dari sarjana hingga doktoral di bidang bisnis. Didirikan pertama kali sebagai Program Magister Manajemen Agribisnis IPB di tahun 1991 lalu berkembang menjadi sebuah sekolah bisnis yang menyelenggarakan pendidikan lengkap dari S1 hingga S3 (2014).

SB-IPB memiliki visi untuk menjadi pusat keunggulan dalam pengembangan pemimpin yang bertanggung jawab dalam industri berbasis sumberdaya dan ilmu hayati melalui proses pendidikan, riset dan pengabdian dengan semangat kewirausahaan, fokus pada keberlanjutan dan berorientasi global. Visi ini sejalan dengan Program Daya BTPN yang berkeinginan untuk memberdayakan nasabah melalui berbagai kegiatan kewirausahaan.

## MEMULAI KEMITRAAN

Kemitraan antara BTPN dan SB-IPB bertumpu dari kesamaan visi untuk mendukung Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) di Indonesia melalui program yang berkelanjutan. Kedua organisasi ini saling bersinergi dengan kemampuan di bidangnya masing-masing.

Bagi SB-IPB kerja sama ini memiliki nilai tambah tersendiri karena tidak hanya dapat menerapkan teori namun juga praktik di lapangan sehingga dapat meningkatkan kapasitas dan pengalaman SB-IPB sendiri.

Awal kerja sama antara BTPN dan SB-IPB dimulai pada 2009 melalui proyek pengembangan modul dan penelitian terhadap kebutuhan nasabah. Kerja sama berlanjut dengan riset yang mengukur indeks kepuasan nasabah (*customer satisfaction index/CSI*) dan kesepakatan untuk mengembangkan kemitraan. Pada 2012 kerja sama



Simulasi Teknik Memilah Keuangan Usaha – Manajemen Keuangan Usaha Mikro (MKA) ©BTPN 2016

berkembang menjadi penyusunan kurikulum, satuan acuan pengajaran dan penyempurnaan modul Daya. Selain penyusunan dan pengembangan kurikulum, kerja sama antara BTPN dan SB-IPB juga meliputi survei dan evaluasi kegiatan, serta pemantauan manfaat program dan penyediaan akses kepada jenis usaha baru.

## MELAKSANAKAN KEMITRAAN

Jika pada 2009 kerja sama antara BTPN - SB-IPB meliputi kegiatan asesmen usaha, pengembangan modul dan indeks kepuasan konsumen, maka kerja sama di tahun 2012 berkembang menjadi tiga bagian sub program, yaitu (1) Pusat Informasi Usaha, (2) Pelatihan dan Pengembangan Keterampilan dan (3) Peluang Usaha Baru.

Program ini dijalankan oleh unit bisnis BTPN yakni BTPN Purna Bakti, BTPN Mitra Usaha Rakyat, dan BTPN Syariah. Penerima manfaat program tersebut adalah para nasabah BTPN yang terdiri dari para pensiunan, pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), serta masyarakat prasejahtera produktif. Sementara SB-IPB melaksanakan survei penilaian kebutuhan, riset indeks kepuasan nasabah, memberikan bantuan teknis pada aspek kegiatan program dan isi pesan serta modul pelatihan.

Pada tahap awal, SB-IPB melaksanakan penelitian mengenai kebutuhan nasabah untuk memetakan profil nasabah, pemahaman atas jenis usaha yang dijalankan, tingkat pengetahuan dan keterampilan usaha, dan kemampuan dalam berkomunikasi. Hasil dari penelitian ini kemudian dianalisis dan dijadikan dasar bagi SB-IPB untuk mengembangkan kurikulum, modul pelatihan nasabah dan media edukasi yang diperlukan.

Penilaian kebutuhan tersebut dilaksanakan selama kurang lebih enam bulan. Tim IPB melakukan survei ke nasabah dengan sampel acak dan melakukan wawancara terstruktur. Tim peneliti IPB terdiri dari para pengajar SB-IPB yang terbagi ke dalam beberapa tim, yang masing-masing tim terdiri dari 3-4 orang tenaga ahli. Hasil survei kemudian dipresentasikan ke tim BTPN untuk diproses lebih lanjut untuk pembuatan kurikulum dan modul.

### Pusat Informasi Usaha (PIU)

Kegiatan dalam sub program Informasi Usaha mencakup penyampaian informasi jual-beli produk nasabah, tips sukses usaha, cerita sukses pengusaha dan sejenisnya. Kegiatan diseminasi informasi usaha disalurkan melalui poster dan flyer yang ditempatkan di kantor cabang maupun materi cetak yang disebarlang langsung kepada nasabah. Materi edukasi tersebut dirancang oleh BTPN berdasarkan saran teknis dan hasil penilaian kebutuhan yang dilakukan oleh SB-IPB.

Selanjutnya setelah melewati uji coba dan perbaikan, materi kemudian dicetak dan disebarlang oleh BTPN Pusat. Staff marketing BTPN cabang melakukan distribusi kepada nasabah sebagai bagian dari target program DTU. Laporan sebaran materi ini disampaikan secara teratur setiap bulan dengan target hingga seluruh nasabah menerima.

### Pelatihan dan Pengembangan Keterampilan (PPK).

Berdasarkan hasil survei penilaian kebutuhan, SB-IPB menyusun ringkasan kurikulum yang juga mencakup tujuan, proses, metode dan *output* pelatihan. Dari kurikulum tersebut kemudian dituangkan menjadi modul yang lebih rinci dalam bentuk Satuan Acara Pembelajaran (SAP), materi presentasi, dan alat permainan (*games*). Modul ini kemudian menjadi panduan dan pegangan pelatih ketika melaksanakan pelatihan.

Hingga tahun 2016 SB-IPB telah mengembangkan 24 modul yang berfokus pada *soft skills* dan *hard skills*. Modul *soft skills* terdiri dari 6 modul dan untuk topik *hard skills* terdiri dari 18 modul. Topik dalam modul *soft skills* di antaranya adalah mimpi usaha, motivasi usaha, disiplin usaha, percaya diri, dan adaptasi usaha. Dalam mengembangkan modul *soft skills*, BTPN menggandeng Fakultas Psikologi Universitas Atma Jaya sebagai mitra kerja dengan pertimbangan kompetensi teknis.

Sedangkan topik dalam modul *hard skills* (18 modul) mencakup kemampuan manajemen keuangan, pemasaran & penjualan, operasional dan manajemen sumber daya manusia. Modul *hard skills* tersebut terbagi untuk tiga kelas usaha yaitu:

1. Kelas A untuk usaha mikro. Tujuannya adalah *scanning* atau pengetahuan dasar mengenai dasar pengelolaan usaha.
2. Kelas B untuk usaha kecil. Tahap *exploring* yaitu mendalami aspek mempertahankan usaha.
3. Kelas C untuk usaha menengah. Menekankan kepada bagaimana melakukan inovasi terhadap usaha mereka.

Setelah pembuatan modul selesai, pada 2014 tim Fakultas Psikologi Universitas Atma Jaya dan SB-IPB melakukan *train the trainers* (TTT) kepada 90 orang yang merupakan karyawan BTPN. Para peserta diwajibkan mengikuti uji kompetensi selama masa pelatihan untuk mendapatkan sertifikasi sebagai pelatih.

Di tahun berikutnya, dilakukan TTT kepada angkatan kedua yang berjumlah 70 orang. Hingga 2016, tercatat sebanyak 160 tenaga pelatih yang lulus sertifikasi dan tersebar di seluruh cabang. Pelatih yang lulus sertifikasi berhak memberikan pelatihan kepada nasabah. Pengorganisasian pelatihan nasabah dilakukan oleh tim cabang mulai dari menentukan peserta dan menetapkan jadwal.

Seluruh nasabah wajib mengikuti pelatihan *soft skills*, sedangkan pelatihan *hard skill* tidak wajib diikuti semua nasabah tergantung dari kelas usaha mereka. Ukuran kelas usaha dilihat berdasarkan besaran omzet, keterampilan dan modal usaha nasabah ketika menjalankan usahanya. Durasi penyampaian setiap modul adalah 120 menit.

Dalam satu bulan rata-rata ada dua modul yang diajarkan kepada nasabah. Para nasabah bisa mengikuti pelatihan yang diadakan setiap dua minggu untuk modul yang berbeda. Hingga 2016 terdapat lebih dari 187 ribu nasabah yang mendapatkan pelatihan Daya Tumbuh Usaha.

Para pelatih yang tersertifikasi juga melakukan pembinaan terhadap nasabah secara langsung melalui program pembinaan yang dilakukan 4 kali dalam setahun. Sedangkan untuk menjangkau lebih banyak nasabah, BTPN membuat dan menyebarkan materi cetak berbentuk poster yang berisi potongan materi yang ada pada satuan acara pembelajaran (SAP). Dan melakukan seminar wirausaha dengan topik-topik terkini seperti digital dan inovasi usaha.

Bagi nasabah yang berhasil menuntaskan setidaknya empat modul dalam satu tahun, SB-IPB dan BTPN melaksanakan wisuda setiap tahun di kampus IPB dan beberapa wilayah lainnya. Wisuda dilakukan satu tahun sekali sejak tahun 2014, yang bertujuan untuk meningkatkan motivasi dan loyalitas nasabah sekaligus sebagai apresiasi BTPN terhadap nasabah.

### Peluang Usaha Baru (PUB)

Kegiatan dalam sub program ini adalah memberikan akses tambahan pendapatan melalui pemberian kesempatan usaha baru di luar usaha nasabah yang ada saat ini. BTPN bermitra dengan perusahaan lain yang mempunyai kepedulian yang sama terhadap UMKM. Jika tercapai kesepakatan, maka selanjutnya tim pelatih cabang melakukan penyebaran informasi atas kesempatan usaha baru tersebut. Kegiatan ini bersifat *ad hoc*, atau tidak terjadwal secara rutin namun bergantung pada kesempatan yang ada.

### Pascaprogram

SB-IPB membantu menentukan tolok ukur dan cara pengukuran kesuksesan nasabah pasca-pelatihan. Hasil survei kemudian dianalisis dan dikaji bersama dengan tim BTPN secara berkelanjutan untuk melihat perbaikan kurikulum.





Simulasi Efisiensi Manajemen Produksi - Pelatihan Manajemen Operasional Kelas Usaha Menengah (MOC). ©BTPN 2016

Selain melakukan survei penilaian kebutuhan, SB-IPB juga terlibat dalam pengukuran indeks kepuasan nasabah, dari mulai proses kegiatan hingga dampak kegiatan. SB-IPB menentukan poin-poin faktor yang harus dinilai dan pelaksanaan survei dibantu oleh tim BTPN di seluruh cabang. Tim BTPN menyebarkan kuesioner kepada nasabah peserta program Daya Tumbuh Usaha.

Setelah data terkumpul, tim SB-IPB kemudian akan mentabulasi data dan melakukan analisis. Hasil survei digunakan untuk memperbaiki pelaksanaan program. Indikator keberhasilan program di antaranya adalah kepuasan atas kegiatan yang dijalankan, pemanfaatan, pengaruh terhadap usaha, biaya operasional, dan perubahan pendapatan. Kegiatan indeks kepuasan nasabah telah dilakukan sebanyak empat kali sejak 2012 dan setiap kegiatan studi memakan waktu selama kurang lebih lima bulan. Hasil evaluasi kemudian digunakan untuk memperbaiki kurikulum dan SAP jika diperlukan.

#### Catatan Kaki

- i. Pembagian kelas usaha sesuai dengan UU no 20/2008 yang menetapkan bahwa pengusaha mikro adalah mereka yang mempunyai omzet kurang dari Rp300 juta per tahun; pengusaha kecil dengan omzet antara Rp300 juta hingga Rp2,5 milyar; dan pengusaha menengah beromzet antara Rp2,5 milyar hingga Rp50 milyar per tahun).

#### Tentang Studi Kasus Ini

Studi kasus ini merupakan satu dari rangkaian studi kasus yang didasarkan pada presentasi dari para mitra pada sesi Forum Kemitraan HBRI. Forum Kemitraan HBRI adalah suatu kegiatan CCPHI, sebuah proyek yang didanai oleh Ford Foundation.

Studi kasus ini dibuat berdasarkan presentasi dari Januar Rusdianto - *Head of* Daya Tumbuh Usaha dan Idqan Fahmi, Direktur Bidang Sumberdaya dan Keuangan SB-IPB di sesi ke-32 Forum Kemitraan HBRI. Dian Rosdiana mempersiapkan studi ini berdasarkan konsultasi dengan BTPN dan SB-IPB.

## HASIL

Program Daya Tumbuh Usaha sudah berjalan selama empat tahun dan masih berlanjut hingga saat ini. Sejak 2014 BTPN bekerja sama dengan SB-IPB telah mewisuda sebanyak 10 ribu nasabah. Sedangkan peserta pelatihan mencapai 187 ribu peserta hasil binaan dari 160 pelatih bersertifikasi.

## TANTANGAN DAN PELAJARAN BERHARGA

Nasabah dengan skala mikro masih banyak yang belum terjangkau program peningkatan kapasitas usaha. Selain itu, peluang usaha juga masih relatif kecil dengan pangsa pasar yang relatif kecil pula. Kendala bagi pengusaha skala mikro misalnya jangkauan pasar masih seputar lingkup kelurahan atau bahkan rukun warga (RW). Nasabah perlu mendapat pembekalan lebih lanjut untuk strategi pemasaran, memperluas pasar dan meningkatkan daya saing dari jenis usaha yang sama. Utamanya bagaimana menghadapi persaingan dengan ritel modern yang sudah banyak tersebar di hampir seluruh wilayah.

## RENCANA DAN HARAPAN

BTPN membuka diri untuk mengembangkan kerja sama dengan organisasi lain yang memiliki kesamaan visi. Terkait kompetisi usaha dan perluasan pasar, BTPN mulai mengembangkan kerja sama dengan mitra-mitra terpercaya dan perusahaan *e-commerce*. BTPN juga siap bekerja sama dengan universitas untuk melatih pengusaha UMKM melakukan pemasaran secara *online*.

SB-IPB bersama dengan BTPN juga berencana untuk mengembangkan kurikulum *start up* bagi nasabah yang berkeinginan untuk memulai usaha baru. Kurikulum yang ada saat ini diperuntukkan bagi nasabah yang telah menjalankan usaha selama dua tahun atau lebih.

Untuk informasi lainnya mengenai Proyek CCPHI dan Forum Kemitraan HBRI  
Silakan hubungi **Dian Rosdiana**, CCPHI *Communication Officer*, di [dian.rosdiana@ccphi.org](mailto:dian.rosdiana@ccphi.org),  
atau **Ananta Gondomono**, CCPHI *Partnership Building Officer*, di [ananta.gondomono@ccphi.org](mailto:ananta.gondomono@ccphi.org)  
atau kunjungi kami di [www.ccphi.org](http://www.ccphi.org); Facebook: [CCPHI](https://www.facebook.com/CCPHI); Twitter: [@CCPHI](https://twitter.com/CCPHI); LinkedIn: [CCPHI](https://www.linkedin.com/company/ccphi)