



## **LAPORAN PENELITIAN**

### **JUDUL:**

Analisis Program Pendampingan Usaha Terhadap Perkembangan UMKM  
Nasabah Bank X Cabang Pamotan

### **Oleh:**

Pidie Tri Cahyanti	(2112010397)
Dr. Ismayantika Dyah P., M.B.A	(0706108902)
Dodi Kusuma Hadi S, S.H, M.M	(0715127402)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI**

**2025**

## HALAMAN PENGESAHAN

- a. Judul Penelitian : Analisis Program Pendampingan Usaha Terhadap Perkembangan UMKM Nasabah Bank X Cabang Pamotan
- b. Ketua
- a. Nama Lengkap : Pidie Tri Cahyanti
- b. NPM : 2112010397
- c. Fak/Prodi : FEB/Manajemen
- d. Alamat Rumah : Kec Gondang, Kab Nganjuk
- e. Telp./HP : 081553556561
- f. Email : [pidietri@gmail.com](mailto:pidietri@gmail.com)
- c. Jangka waktu Penelitian : 4 bulan
- d. Pembiayaan :
- a. Diajukan ke YPLP-PT PGRI Kediri : -
- b. Dari sumber lain : Rp 10.000.000
- Jumlah Seluruhnya : Rp 10.000.000

Mengetahui,  
Kaprodi Manajemen



Restin Melina, M.M.  
NIDN. 0721058605

Kediri, 02 Juli 2025  
Ketua,



Pidie Tri Cahyanti  
NPM. 2112010397

Menyetujui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Dr. Amin Tuhari, M.Si.  
NIDN. 0715078102

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur atas kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya kepada kita semua, sehingga penulis dapat membuat laporan akhir desiminasi ini.

Walaupun demikian penyusun berusaha dengan semaksimal mungkin demi kesempurnaan penyusunan laporan ini baik dari hasil kegiatan belajar maupun dalam melaksanakan praktik kerja ini. Saran dan kritik yang sifatnya membangun begitu diharapkan oleh penyusun demi kesempurnaan penulisan laporan berikutnya. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Tuhan Yang Maha Esa
2. Bapak Dr Zainal Afandi, M.Pd selaku Rektor Universitas Nusantara PGRI Kediri
3. Bapak Dr. Amin Tohari, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri
4. Ibu Restin, M.M., selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Nusantara PGRI Kediri
5. Ibu Dr. Ismayantika Dyah Puspasari, S.E, M.B.A selaku dosen pembimbing I
6. Bapak Dodi Kusuma Hadi Soedjoko, S.H, M.M selaku dosen pembimbing II
7. Seluruh Bapak/Ibu Dosen Program Studi Manajemen Universitas Nusantara PGRI Kediri
8. Kedua orang tua saya, serta orang-orang terdekat saya yang selama ini telah memberikan dukungan, izin dan membuat saya untuk selalu semangat dalam mengejar impian saya dan menjalani kegiatan ini

Kediri, 02 Juli 2025



Pidie Tri Cahyanti

## RINGKASAN

Program pendampingan usaha berperan penting dalam pengembangan UMKM nasabah Bank X. Sesuai dengan tujuan penelitian yang pertama, penelitian ini menganalisis mengenai peran program pendampingan usaha dalam mendorong pertumbuhan dan pengembangan UMKM secara signifikan. Berdasarkan dengan deskriptif dari tujuan penelitian yang kedua tentang analisis upaya peningkatan UMKM nasabah Bank X Cabang Pamotan pada saat menjalani program pendampingan usaha yaitu pada penelitian ini berfokus pada upaya peningkatan UMKM yang dilakukan nasabah Bank X cabang Pamotan selama mengikuti program pendampingan usaha.

Dalam upaya pengembangan UMKM nasabah Bank X, Program pendampingan usaha ini dilakukan dengan menganalisis mengenai langkah-langkah yang dilakukan nasabah untuk meningkatkan bisnis mereka, menganalisis keuntungan apa saja yang didapat pada program pendampingan usaha ini, serta kendala apa saja yang dihadapi pada saat program pendampingan usaha ini berlangsung. Penelitian ini menganalisis mengenai peran program pendampingan usaha dalam mendorong pertumbuhan dan pengembangan UMKM secara signifikan. Secara keseluruhan, kedua tujuan penelitian ini menyoroti pentingnya program pendampingan usaha yang diselenggarakan oleh Bank X Cabang Pamotan dalam mendukung pengembangan UMKM.

Penelitian ini mencakup evaluasi berlangsungnya program pendampingan usaha, manfaat yang dirasakan oleh nasabah yang mengikuti program pendampingan usaha, serta tantangan yang dihadapi saat program ini berlangsung. Program ini berkontribusi pada pengembangan UMKM yang dijalankan oleh nasabah Bank X. Dengan banyaknya dampak positif dari diadakannya program ini, masih terdapat beberapa aspek yang perlu diperhatikan lagi mengenai permasalahan yang penanganannya masih kurang maksimal dikarenakan terbatasnya modal nasabah yang mengakibatkan program pendampingan usaha terhadap perkembangan UMKM nasabah Bank X berjalan kurang optimal.

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	iii
RINGKASAN.....	iv
DAFTAR ISI .....	v
DAFTAR TABEL .....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Tujuan Penelitian .....	5
BAB II KAJIAN TEORI.....	6
A. Program Pendampingan Usaha .....	6
1. Definisi Program Pendampingan Usaha .....	6
2. Tujuan Program Pendampingan Usaha.....	7
B. Perkembangan UMKM .....	7
1. Pengertian UMKM .....	7
2. Strategi UMKM.....	8
BAB III METODE PENELITIAN .....	10
A. Deskripsi Metode Penelitian.....	10
C. Sasaran Penelitian .....	11
D. Instrumen Penelitian.....	13
E. Prosedur Analisis Data .....	13
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	16
A. Hasil Penelitian .....	16
1. Uji keabsahan data.....	16
2. Menganalisis Peran Program Pendampingan Usaha Terhadap Perkembangan UMKM Nasabah Bank X Cabang Pamotan .....	19
3. Upaya Peningkatan UMKM Nasabah Bank X Cabang Pamotan.....	22
B. Pembahasan .....	24

1. Peran Program Pendampingan Usaha Terhadap Program Pendampingan Usaha Nasabah Bank X Cabang Pamotan .....	24
2. Upaya Peningkatan UMKM Nasabah Bank X Cabang Pamotan Pada Saat Menjalani Program Pendampingan Usaha).....	25
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	28
A. Kesimpulan .....	28
B. Saran.....	29

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 3.1 5R Dalam Penentuan Informan.....	11
Tabel 3.2 Tabel Informan.....	13
Tabel 3.3 Rangkaian Wawancara Kepada Informan Untuk Menganalisis Program Pendampingan Usaha.....	14
Tabel 4.1 Data Kunjungan Nasabah .....	16
Tabel 4.2 Uji Keabsahan Data.....	17
Tabel 4.3 Hasil wawancara terkait peran program pendampingan usaha terhadap usaha nasabah Bank X Cabang Pamotan .....	20
Tabel 4.4 Hasil wawancara terkait upaya peningkatan UMKM nasabah Bank X Cabang Pamotan pada saat menjalani program pendampingan usaha.....	23

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Dokumentasi Usaha Narasumber .....	8
Gambar 2.2 Dokumentasi Saat Penulis .....	20
Gambar 2.3 Produk Usaha Nasabah RM .....	22

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Surat Ijin Penelitian.....	33
Lampiran 2: Surat Balasan/Keterangan Telah Melakukan Penelitian Dari Perusahaan BTPN Syariah .....	34
Lampiran 3: Informant Consent .....	35
Lampiran 4: Instrumen Penelitian .....	36
Lampiran 5: Transkripsi Wawancara.....	37
Lampiran 6: Dokumentasi.....	50
Lampiran 7: Artikel Yang Dipublikasikan.....	52

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Pada era saat ini, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) semakin berkembang pesat dan memiliki peran penting dalam pertumbuhan perekonomian Indonesia. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) adalah usaha ekonomi produktif yang independen atau berdiri sendiri baik yang dimiliki perorangan atau kelompok dan bukan sebagai badan usaha cabang dari perusahaan utama (Rohmat Khasan Bisri, 2024). Industri kecil, khususnya para pelaku UMKM masih banyak digemari oleh masyarakat karena, UMKM tidak memerlukan modal yang besar untuk memulai bisnisnya (Rinofah et al., 2022). Jumlah UMKM di Indonesia pada tahun 2024 diperkirakan mencapai lebih dari 65 juta unit. Hal tersebut tidak menutup kemungkinan banyak jenis usaha yang sama pada setiap daerah.

Untuk mengembangkan UMKM perlu adanya pengembangan usaha yang sesuai dengan keadaan atau trend saat ini. Pemasaran produk dan layanan menjadi semakin kompetitif seiring berjalannya waktu. Agar berhasil di pasar, bisnis harus terus berinovasi dalam barang dan layanan yang mereka tawarkan (Pelayanan et al., 2024). Perusahaan harus mampu beradaptasi dengan perubahan ini dengan menyediakan layanan yang cepat, nyaman, serta sesuai dengan kebutuhan konsumen modern (Firdiani, 2021). Kita bisa memanfaatkan perkembangan yang ada saat ini seperti memanfaatkan teknologi atau mengikuti program-program pelatihan yang ada. Usaha kecil atau UMKM dapat menjangkau pasar yang dalam, dengan bantuan teknologi digital (Kuswanto et al., 2024). Dengan adanya perkembangan teknologi yang semakin modern, membuat para pelaku usaha semakin mengembangkan usahanya dengan memanfaatkan teknologi saat ini. Selain dengan memanfaatkan perkembangan teknologi saat ini, para pelaku UMKM juga bisa memanfaatkan program pendampingan usaha untuk mengembangkan usaha mereka. Pada saat ini, banyak stakeholder yang memberikan program pendampingan usaha seperti

Bank, pemerintah dsb. Hal tersebut bertujuan untuk memberikan pelatihan pengembangan usaha bagi pelaku usaha termasuk pelaku UMKM guna memajukan usaha mereka. UMKM memiliki kontribusi yang besar terhadap pendapatan daerah maupun pendapatan negara, dan juga sangat berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran karena dari sifatnya yang padat karya, jenis usaha ini mampu menyerap banyak tenaga kerja yang masih menganggur (Pusporini, 2020).

Dalam membangun perekonomian sebuah bangsa bersumber dari seluruh elemen- elemen yang terdapat didalamnya, dimana seluruh elemen memiliki keterkaitan yang sangat erat. Kesejahteraan masyarakat dapat dilihat dari indikator perekonomiannya, maka semakin banyak masyarakat yang dapat menjamin kebutuhan hidupnya dengan memiliki pekerjaan tetap atau memiliki usaha sendiri sehingga dapat merasakan hidup yang layak maka hal ini melambangkan semakin baik kesejahteraan pada masyarakat tersebut (Siti Amelia et al., 2022). Seperti yang dilakukan oleh Bank X, mereka mengadakan program pendampingan usaha kepada beberapa nasabahnya termasuk kepada nasabah yang tinggal dipedesaan maupun daerah-daerah pelosok desa. Program pendampingan usaha merupakan program yang diberikan untuk memberi akses pengetahuan dan pelatihan pengembangan usaha kepada pelaku UMKM seperti nasabah dari Bank X. Lembaga keuangan seperti bank maupun non bank berperan penting untuk mendukung perekonomian setiap masyarakat, baik masyarakat berpenghasilan besar maupun kecil untuk mendukung usahanya, dan salah satu permasalahan yang di alami hampir semua negara, termasuk Indonesia adalah masalah kemiskinan (Iko Putri Yanti, 2019). Lembaga perbankan merupakan salah satu lembaga yang dapat memberikan pembiayaan kepada usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat lembaga keuangan menyalurkan kredit usaha rakyat kepada masyarakat (Elliyana et al., 2020). Beberapa kebijakan pendukung telah dilakukan oleh Bank X, mulai memberikan bantuan modal usaha tanpa adanya jaminan dan diadakannya program pendampingan usaha tanpa dipungut biaya. Menurut Bank X, Program pendampingan usaha ini merupakan terobosan baru

yang dilakukan Bank X melalui program Pendampingan Usaha. Program ini ditujukan untuk memberikan akses pengetahuan kepada para nasabah untuk meningkatkan kualitas dan kapasitas pengetahuan terkait kewirausahaan melalui aplikasi yang dikembangkan secara bertahap. Program tersebut berdampak positif bagi nasabah Bank X dikarenakan nasabah mereka merupakan para ibu-ibu pelaku UMKM yang tersebar diseluruh wilayah Indonesia khususnya di daerah pedesaan.

Rembang merupakan sebagai salah satu daerah yang berada di deretan pesisir Pantai Utara Jawa. Daerah ini memiliki keunggulan perekonomian dalam bidang pertanian, perikanan dan perdagangan sehingga usaha yang muncul dari tiga sektor besar tersebut dapat dimaksimalkan oleh masyarakat untuk membuka lapangan usaha sendiri, salah satunya sebagai pelaku UMKM dan wilayah Pamotan termasuk dalam daerah tersebut (Kinasih, 2018). Hal tersebut yang menjadi salah satu faktor yang mendorong Bank X untuk mengadakan program pendampingan usaha kepada nasabah dikarenakan nasabah Bank X merupakan ibu-ibu pelaku UMKM yang ada di seluruh Indonesia.

Banyaknya pelaku usaha yang sama dengan menerapkan strategi penjualan yang lebih modern membuat para pelaku UMKM khususnya para ibu-ibu nasabah Bank X merasa bahwa usaha mereka tertinggal. Pasalnya, kebanyakan ibu-ibu nasabah Bank X yang juga merupakan ibu-ibu pelaku UMKM banyak yang kurang paham dan mengerti mengenai teknologi dan strategi penjualan serta cara untuk mengembangkan usaha mereka agar bisa lebih berkembang. Dapat kita ketahui bahwasanya teknologi sangatlah penting saat ini. Pemanfaatan teknologi terhadap sumber daya menjadi lebih mudah dan efisien. Menjadikan teknologi semakin banyak dinikmati dan dimanfaatkan masyarakat. Salah satu teknologi yang berkembang di masyarakat adalah penggunaan internet. Perkembangan internet yang semakin pesat melahirkan berbagai inovasi, termasuk teknologi finansial untuk memenuhi kebutuhan masyarakat (B. Rahardjo, Budi; Khairul, 2019). Selain itu, kebanyakan mereka merupakan orang-orang yang tinggal di daerah

pedesaan yang kurang paham mengenai pengembangan teknologi. Padahal, saat ini sangatlah penting untuk kita sebagai pelaku usaha untuk mengembangkan usaha sesuai kebutuhan saat ini dan mengikuti perkembangan trend dengan memanfaatkan teknologi yang ada agar usaha kita dapat tetap berkembang pesat dan tidak kalah dengan para pelaku usaha lainnya.

Dalam mengelola suatu usaha dan meningkatkan pendapatan, maka diperlukan SDM (Sumber Daya Manusia) yang lebih dalam mengelola usaha tersebut. Keberhasilan UMKM dapat kita lihat dari peningkatan jumlah SDM yang dimiliki, karena meningkatnya omset usaha dapat memperkerjakan SDM yang lebih banyak yang berdampak pada perkembangan usahanya (Rika Widianita, 2023). Oleh sebab itu, diperlukan SDM dengan kemampuan berinovasi untuk meraih peluang usaha dalam meningkatkan omset usaha yang dimiliki oleh UMKM tersebut. Dahulu pasar mengacu pada letak geografis, namun kini penanda tidak lagi memiliki batas geografis karena komunikasi modern telah memungkinkan pembeli dan penjual untuk melakukan transaksi tanpa harus bertemu satu sama lain. Diera modern ini, setiap pelaku UMKM dituntut untuk melakukan penyesuaian dalam menghadapi persaingan pasar yang terjadi dengan memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi.

Selain itu, peranan penting dalam mengembangkan usaha adalah kemampuan dimana kita harus dapat bersaing dimana para pelaku UMKM ini kualitas produknya harus bisa seimbang bahkan lebih unggul dari para pelaku-pelaku usaha lainnya. Agar dapat mencapai semua itu, para pelaku UMKM juga harus memahami strategi bersaing dalam dunia usaha, menambah wawasan baru guna mengembangkan usaha, dan belajar untuk mengelola modal serta keuntungan dengan baik agar keuangan dapat tetap stabil. Pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan untuk meningkatkan penjualannya dari waktu ke waktu (Bahiyu, E. L. U., Saerang. I. S., & Untu, 2021). Hal itu dapat dikembangkan dan dipelajari oleh para pelaku UMKM khususnya nasabah Bank X untuk mengikuti program pelatihan dan program pendampingan usaha yang diadakan oleh Bank X. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis Program Pendampingan Usaha

terhadap perkembangan pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) nasabah bank X di Cabang Pamotan dan untuk menyempurnakan dari penelitian sebelumnya. Dimana pada penelitian sebelumnya, peneliti hanya membahas mengenai pembiayaan dan jangka waktu pengembalian pembiayaan yang hasilnya kurang mendalam dengan menggunakan variabel kuantitatif. Dalam pengembangan penelitian, penting untuk memahami bahwa dinamika unik mungkin muncul karena faktor lingkungan bisnis dan budaya organisasi yang spesifik (S. N. Manajemen et al., n.d.).

#### **B. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian mengacu pada latar belakang dan rumusan penelitian. Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut : 1). Menganalisis peran program pendampingan usaha terhadap usaha nasabah Bank X Cabang Pamotan. 2). Menganalisis upaya peningkatan UMKM nasabah Bank X Cabang Pamotan pada saat menjalani program pendampingan usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, L. A., Zulistiani, Z., & Damayanti, S. (2023). STRATEGI PEMASARAN MELALUI SOCIAL MEDIA INSTAGRAM DAN TIKTOK UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN (Studi Kasus Ardana Studio). *Prosiding Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi*, 8, 14–26.
- B. Rahardjo, Budi; Khairul, I. A. K. S. (2019). Pengaruh Financial Technology (Fintech) Terhadap Perkembangan UMKM di Kota Magelang. *Prosiding Seminar Nasional Dan Call For Papers, Fakultas Ekonomi Universitas Tidar*, 347–356.
- Bahiyu, E. L. U., Saerang. I. S., & Untu, V. N. (2021). Pengaruh Literasi Keuangan, Pengelolaan Keuangan Terhadap Keuangan UMKM di desa Gemeh Kabupaten Kepulauan Talaud. *Jurnal EMBA : Emely Lisbet Uta Bahiu Ivonne S. Saerang Victoria N. Untu3 Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas*, 9(3), 1821.
- Batoebara, M. U. (2021). Inovasi Dan Kolaborasi Dalam Era Komunikasi Digital. *Jurnal Prosiding*, 1, 21–29.
- Dyah Puspasari, I., & Fauji, D. A. S. (2019). Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis (NUSAMBA) Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI Kediri. *Eprints.Umsida.Ac.Id*, 4. <http://eprints.umsida.ac.id/7732/>
- Elliyana, E., Ambo Paerah, & Musdayanti. (2020). Kredit Usaha Rakyat Bank Rakyat Indonesia Dan Peningkatan Pendapatan UMKM. *Jurnal Administrasi Kantor*, 8(2), 153–162.
- Firdiani, D. (2021). *Pengaruh Experiential Marketing Dan Store Atmosphere Terhadap Keputusan Pembelian*. 210–219.
- Iko Putri Yanti, W. (2019). Pengaruh Inklusi Keuangan Dan Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Umkm Di Kecamatan Moyo Utara. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(1). <https://doi.org/10.37673/jmb.v2i1.305>
- Kinasih, I. (2018). *Pengaruh jumlah pembiayaan, jangka waktu pengembalian dan nilai jaminan terhadap kelancaran pengembalian pembiayaan di Koperasi Simpan Pinjam dan ....* [http://digilib.uinsby.ac.id/id/eprint/25664%0Ahttp://digilib.uinsby.ac.id/25664/6/Isti%27ana\\_Kinasih\\_G74214097.pdf](http://digilib.uinsby.ac.id/id/eprint/25664%0Ahttp://digilib.uinsby.ac.id/25664/6/Isti%27ana_Kinasih_G74214097.pdf)
- Kuswanto, M. S., Ginanjar, A. S., & Belinda Rumondor, P. C. (2024). The Role of Common Dyadic Coping as Mediator Between Attachment Styles and Marital Satisfaction in Transition to Parenthood. *JPPI (Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia)*, 10(2), 677–692. <https://doi.org/10.29210/020243058>
- Manajemen, P. S. (2018). *Analisis pengaruh store atmosphere , price discount ,*

*dan bonus pack terhadap impulse buying.* 3, 605–614.

- Manajemen, S. N., Akuntansi, E., Ekonomi, F., Kediri, U. N. P., Motivasi, P., Karir, P. P., Franchise, D. I., & Soetomo, M. (n.d.). *Pengaruh motivasi, program pengembangan karir, dan pemberian kompensasi terhadap kepuasan kerja karyawan di franchise mixue dr. soetomo nganjuk 1),2),3).* 585–594.
- Monica, G., & Meilina, R. (2023). Analisis Peran Keterampilan Kerja Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan Umkm Kerupuk Rambak Cap Ra Di Kabupaten Tulungagung. *Simposium Manajemen Dan Bisnis II*, 2, 1327–1334.
- Nasution, E. Y. P. (2018). Analisis Terhadap Disposisi Berpikir Kreatif Siswa Pada Pembelajaran Matematika. *Edumatika: Jurnal Riset Pendidikan Matematika*, 1(1), 44. <https://doi.org/10.32939/ejrpm.v1i1.217>
- Pelayanan, P. K., Harga, P., Promosi, D. A. N., Johara, R. A., & Purnomo, H. (2024). *TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA COUNTER DANCELL.* 76, 220–230.
- Pusporini, P. (2020). PENGARUH TINGKAT LITERASI KEUANGAN TERHADAP PENGELOLAAN KEUANGAN PADA PELAKU UMKM KECAMATAN CINERE, DEPOK. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 2(1), 58–69. <https://doi.org/10.31933/jimt.v2i1.315>
- Rika Widianita, D. (2023). ANALISIS PERAN PEMBIAYAAN KUR DALAM PENGEMBANGAN UMKM (Studi. *AT-TAWASSUTH: Jurnal Ekonomi Islam*, VIII(1), 1–19.
- Rinofah, R., Sari, P. P., & Kriswanto, D. A. (2022). Analisis pengaruh kemampuan menyusun laporan keuangan dan jiwa kewirausahaan terhadap kinerja operasional UMKM. *Inovasi*, 18(2), 369–376. <https://doi.org/10.30872/jinv.v18i2.10527>
- Rohmat Khasan Bisri. (2024). *Analysis of Marketing Strategies to Increase Competitiveness in Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) Shoe Industry Ortins Namaste Art Kediri Regency.* 2, 531–544.
- Saadah, M., Prasetyo, Y. C., & Rahmayati, G. T. (2022). Strategi Dalam Menjaga Keabsahan Data Pada Penelitian Kualitatif. *Al-'Adad: Jurnal Tadris Matematika*, 1(2), 54–64. <https://doi.org/10.24260/add.v1i2.1113>
- Siti Amelia, Muhammad Iqbal Fasa, & Suharto. (2022). Pengaruh Implementasi Etika Bisnis, Konsep Produksi Dan Distribusi Pada Umkm Terhadap Profitabilitas Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Juremi: Jurnal Riset Ekonomi*, 1(4), 305–313. <https://doi.org/10.53625/juremi.v1i4.729>

## Lampiran 4: Instrumen Penelitian

### PEDOMAN WAWANCARA

Nama : Pidie Tri Cahyanti

NPM : 2112010397

Prodi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis

Judul : Analisis Program Pendampingan Usaha Terhadap Perkembangan  
UMKM Nasabah Bank X Cabang Pamotan

No	Rumusan Masalah	Pertanyaan Wawancara
1.	Menganalisis peran program pendampingan usaha terhadap usaha nasabah Bank X Cabang Pamotan.	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Apa yang ibu ketahui tentang program pendampingan usaha?</li> <li>b. Bagaimana pendapat ibu mengenai program pendampingan usaha yang diselenggarakan oleh Bank X?</li> <li>c. Apa saja yang didapatkan pada saat program pendampingan usaha ini diselenggarakan?</li> </ul>
2	Menganalisis upaya peningkatan UMKM nasabah Bank X Cabang Pamotan pada saat menjalani program pendampingan usaha.	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Hal apa saja yang bapak/ibu lakukan guna meningkatkan usaha ibu pada saat menjalankan program pendampingan usaha ini?</li> <li>b. Apa saja keuntungan bagi UMKM bapak/ibu pada saat diselenggarakannya program pendampingan usaha?</li> <li>c. Apakah ada kendala yang dialami pada saat bapak/ibu menjalani program pendampingan usaha dan bagaimana ibu menyikapinya?</li> </ul>