

Optimalisasi Motivasi Wirausaha melalui Penguatan Mindset Bisnis pada Pelaku UMKM

Rofik Priyanto¹, Dyah Supriatin², Diksi Metris³

Politeknik Madyathika¹

Alamat Jl. Letnan Jendral S. Parman No.47 Purbalingga, Jawa Tengah, 53317

Universitas Perwira Purbalingga²

Universitas Tangerang Raya³

Alamat

Email koresponden : rofikpriyanto2108@gmail.com

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional, terutama dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun, salah satu tantangan utama yang dihadapi pelaku UMKM adalah rendahnya motivasi berwirausaha yang berimplikasi pada stagnasi inovasi dan pengembangan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis upaya optimalisasi motivasi wirausaha melalui penguatan *mindset* bisnis pada pelaku UMKM. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan pendekatan survei terhadap sejumlah pelaku UMKM di wilayah penelitian. Data dikumpulkan melalui kuesioner dan dianalisis menggunakan teknik analisis regresi linier sederhana untuk mengetahui pengaruh pelatihan dan penguatan *mindset* bisnis terhadap motivasi berwirausaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penguatan *mindset* bisnis memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan motivasi berwirausaha. Pelaku UMKM dengan *mindset* bisnis yang adaptif, terbuka terhadap perubahan, dan berorientasi pada pertumbuhan cenderung memiliki tingkat motivasi yang lebih tinggi dalam mengembangkan usaha. Dengan demikian, program pelatihan *mindset* bisnis terbukti efektif sebagai strategi pengembangan kapasitas sumber daya manusia UMKM yang berkelanjutan. Penelitian ini merekomendasikan perlunya kolaborasi antara pemerintah daerah, lembaga pelatihan, dan komunitas bisnis dalam menciptakan ekosistem pembelajaran yang mendukung penguatan *mindset* wirausaha.

Kata kunci: motivasi wirausaha, *mindset* bisnis, pelaku UMKM, pelatihan, pengembangan usaha

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a strategic role in driving national economic growth, particularly in creating employment opportunities and improving community welfare. However, one of the main challenges faced by MSME actors is the lack of entrepreneurial motivation, which leads to stagnation in innovation and business development. This study aims to analyze efforts to optimize entrepreneurial motivation through the strengthening of business mindsets among MSME actors. The research employed a descriptive quantitative method with a survey approach involving MSME participants within the study area. Data were collected using questionnaires and analyzed through simple linear regression to examine the influence of business mindset strengthening and training on entrepreneurial motivation. The results indicate that strengthening a business mindset has a positive and significant effect on increasing entrepreneurial motivation. MSME actors with adaptive, growth-oriented, and change-accepting business mindsets tend to exhibit higher motivation levels in developing their enterprises. Therefore, business mindset training programs are proven to be effective strategies for sustainable human resource capacity development among MSMEs. This study recommends collaboration between local governments, training institutions, and business communities to create a learning ecosystem that supports entrepreneurial mindset strengthening.

Keywords: *entrepreneurial motivation, business mindset, MSME actors, training, business development*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM (2023), kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia mencapai lebih dari 60%, serta menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional. Besarnya kontribusi tersebut menunjukkan bahwa UMKM menjadi pilar utama penggerak ekonomi rakyat. Namun, di balik peran pentingnya, sektor ini masih dihadapkan pada sejumlah tantangan, khususnya dalam hal pengembangan kapasitas sumber daya manusia, kemampuan adaptasi terhadap perubahan pasar, dan keberlanjutan usaha. Salah satu faktor yang sering luput dari perhatian adalah rendahnya motivasi berwirausaha yang berdampak langsung pada konsistensi dan ketangguhan pelaku UMKM dalam mengelola bisnis.

Rendahnya motivasi wirausaha pada pelaku UMKM sering kali berkaitan dengan kurangnya kepercayaan diri, ketakutan terhadap risiko, lemahnya semangat untuk berkembang, serta ketiadaan visi bisnis jangka panjang (Sulaeman, M., Metris, D., & Priyanto, R., 2024). Kondisi ini semakin diperburuk oleh terbatasnya akses terhadap pelatihan atau pendampingan yang berorientasi pada pembentukan pola pikir (mindset) kewirausahaan yang positif dan berdaya saing. Banyak pelaku UMKM yang menjalankan usaha karena desakan kebutuhan ekonomi, bukan karena dorongan internal sebagai wirausahawan sejati. Akibatnya, daya tahan bisnis mereka relatif rendah saat menghadapi tantangan seperti fluktuasi pasar, peningkatan kompetisi, dan perubahan perilaku konsumen (Fitriani & Lestari, 2022).

Secara psikologis, motivasi merupakan dorongan internal yang menstimulasi seseorang untuk bertindak dan mencapai tujuan tertentu (Rachman, Z., dkk, 2024). Dalam konteks kewirausahaan, motivasi menjadi faktor kunci yang memengaruhi pengambilan keputusan, kemampuan berinovasi, serta ketahanan dalam menghadapi kesulitan usaha. Penelitian oleh Priyanto (2024) menunjukkan bahwa pelaku UMKM dengan motivasi intrinsik yang kuat cenderung lebih adaptif dan mampu bertahan pada kondisi krisis, seperti masa pandemi. Oleh karena itu, motivasi berwirausaha dapat dipandang sebagai fondasi utama dalam membangun mentalitas kewirausahaan yang tangguh dan berkelanjutan.

Salah satu pendekatan strategis untuk mengoptimalkan motivasi wirausaha adalah melalui pelatihan yang berfokus pada penguatan mindset bisnis. Mindset bisnis mencakup pola pikir yang terbuka terhadap pembelajaran, keberanian menghadapi risiko, kemampuan mengelola kegagalan sebagai bagian dari proses, serta orientasi pada pertumbuhan jangka panjang. Pelatihan yang dirancang dengan baik dapat membantu pelaku UMKM mengenali potensi diri, memahami kelebihan dan kekurangan mereka, serta mengembangkan cara berpikir strategis dalam mengelola usaha (Sari & Wulandari, 2020).

Pelatihan mindset bisnis tidak hanya berfungsi sebagai transfer pengetahuan, tetapi juga sebagai sarana refleksi dan transformasi perilaku kewirausahaan. Melalui pendekatan growth mindset, pelaku UMKM didorong untuk mengganti pola pikir statis menjadi lebih adaptif, pantang menyerah, dan mampu melihat tantangan sebagai peluang. Proses ini menumbuhkan sikap mental positif seperti rasa tanggung jawab, keberanian berinovasi, serta ketangguhan menghadapi kegagalan (Prasetyo & Adityo, 2023).

Selain itu, pelatihan yang bersifat partisipatif dan interaktif dinilai lebih efektif karena memberikan ruang bagi pelaku UMKM untuk terlibat aktif dalam proses pembelajaran. Metode seperti studi kasus, diskusi kelompok, role-playing, dan refleksi diri terbukti mampu meningkatkan pemahaman peserta terhadap realitas dunia usaha secara praktis. Kegiatan pendampingan yang berkelanjutan setelah pelatihan juga berperan penting dalam menjaga motivasi serta memastikan penerapan hasil pelatihan dalam praktik bisnis sehari-hari (Priyanto, R., dkk, 2024).

Kegiatan pelatihan mindset bisnis juga menjadi wujud nyata kontribusi perguruan tinggi dalam mendukung pemberdayaan UMKM. Sebagai agen perubahan, kalangan akademisi memiliki tanggung jawab untuk memberikan solusi berbasis ilmu pengetahuan dan sesuai kebutuhan masyarakat. Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat, pelatihan ini diharapkan tidak hanya meningkatkan kapasitas individu pelaku UMKM, tetapi juga menciptakan dampak sosial dan ekonomi yang berkelanjutan bagi komunitasnya (Setiawan & Maulana, 2024).

Berdasarkan uraian tersebut, kegiatan ini dirancang untuk mengoptimalkan motivasi berwirausaha melalui penguatan mindset bisnis pada pelaku UMKM. Fokusnya terletak pada peningkatan kesadaran, semangat, serta kemampuan berpikir strategis agar pelaku usaha dapat mengelola bisnis secara produktif, kreatif, dan berdaya saing tinggi. Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan menjadi langkah awal dalam membangun pola pikir kewirausahaan yang progresif, adaptif, dan berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Kegiatan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan partisipatif yang menempatkan pelaku UMKM sebagai subjek utama dalam proses pembelajaran. Pendekatan ini memungkinkan peserta untuk terlibat aktif dalam setiap tahapan kegiatan, mulai dari identifikasi kebutuhan, pelaksanaan pelatihan, hingga refleksi hasil Wulandari, D. (2022). Dengan demikian, proses pembelajaran tidak hanya berlangsung secara satu arah, tetapi juga mendorong terjadinya interaksi dua arah yang dinamis antara fasilitator dan peserta. Model partisipatif ini diyakini mampu menumbuhkan rasa kepemilikan (*sense of ownership*) terhadap proses pengembangan diri, sehingga pelaku UMKM menjadi lebih termotivasi untuk menerapkan nilai-nilai kewirausahaan dalam praktik bisnis mereka.

Selain itu, metode pelatihan yang digunakan bersifat edukatif dan aplikatif, yaitu memadukan teori kewirausahaan dengan praktik langsung yang relevan dengan konteks usaha peserta. Melalui pendekatan ini, pelaku UMKM tidak hanya memperoleh pengetahuan konseptual tentang mindset bisnis, tetapi juga memiliki kesempatan untuk mengasah keterampilan berpikir strategis, pemecahan masalah, serta pengambilan keputusan bisnis. Pelatihan dirancang agar peserta dapat merefleksikan pengalaman usahanya, mengidentifikasi potensi pengembangan, dan menemukan cara baru untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing. Dengan demikian, kegiatan ini tidak sekadar mentransfer ilmu, melainkan menjadi sarana transformasi pola pikir yang mendorong peningkatan motivasi berwirausaha secara berkelanjutan.

1. Lokasi dan Waktu Pelaksanaan

Kegiatan ini diselenggarakan di Balai Desa Kutabawa, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga, yang dikenal sebagai salah satu kawasan dengan tingkat aktivitas pelaku UMKM yang cukup tinggi. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dalam satu hari pada bulan Mei 2025, dengan perencanaan jadwal yang disusun secara sistematis agar setiap sesi pelatihan berjalan efektif dan efisien. Penjadwalan yang terstruktur tersebut bertujuan untuk memastikan seluruh rangkaian kegiatan, mulai dari pembukaan hingga sesi refleksi, dapat terlaksana dengan optimal serta memberikan manfaat maksimal bagi para peserta pelatihan.

2. Subjek dan Sasaran Kegiatan

Sasaran Sasaran dari kegiatan ini meliputi para pelaku UMKM yang aktif maupun yang memiliki potensi untuk berkembang, baik mereka yang sedang merintis usaha baru maupun yang telah menjalankan usaha namun menghadapi kendala dalam proses pengembangan dan keberlanjutan bisnisnya. Sebanyak 25 peserta dilibatkan dalam kegiatan ini, dengan pemilihan berdasarkan kriteria tertentu seperti jenis dan skala usaha, lama usaha dijalankan, serta komitmen dan kesiapan mengikuti seluruh rangkaian pelatihan secara penuh. Pemilihan peserta dengan kriteria tersebut diharapkan mampu menciptakan dinamika pembelajaran

yang saling melengkapi, sehingga kegiatan pelatihan dapat memberikan dampak yang lebih signifikan terhadap peningkatan motivasi dan mindset bisnis peserta.

Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan dilaksanakan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Observasi Awal dan Identifikasi Kebutuhan

Sebelum kegiatan pelatihan dilaksanakan, tim pengabdian terlebih dahulu melakukan observasi lapangan dan wawancara singkat dengan sejumlah pelaku UMKM. Kegiatan ini bertujuan untuk menggali informasi mengenai kebutuhan aktual, tantangan yang dihadapi, serta persepsi mereka terhadap dunia kewirausahaan. Hasil dari proses identifikasi ini kemudian digunakan sebagai dasar dalam penyusunan materi pelatihan agar lebih relevan dengan kondisi dan kebutuhan peserta. Dengan demikian, program yang disusun tidak hanya bersifat teoritis, tetapi juga aplikatif dan mampu menjawab permasalahan nyata yang dialami pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha mereka.

2. Pelatihan dan Pendampingan

Pelatihan dilaksanakan secara tatap muka dengan menggunakan metode interaktif yang menggabungkan berbagai pendekatan pembelajaran, seperti ceramah, diskusi kelompok, simulasi, dan studi kasus. Metode ini dipilih untuk menciptakan suasana belajar yang partisipatif dan mendorong peserta aktif berinteraksi, berbagi pengalaman, serta menemukan solusi bersama atas tantangan yang mereka hadapi dalam berwirausaha.

Kegiatan pelatihan ini menghadirkan Rofik Priyanto, S.Pd., M., Dyah Supriatin, S.E., M.M., dan Diksi Metris, S.E., M.M., dosen dari Program Studi Sarjana Terapan Bisnis dan Manajemen Ritel, Politeknik Madyathika Purbalingga, sebagai narasumber utama. Materi pelatihan dirancang secara komprehensif untuk membangun mindset kewirausahaan yang positif dan berkelanjutan, mencakup:

- a. Pengenalan konsep mindset wirausaha,
- b. Identifikasi hambatan psikologis dan emosional dalam menjalankan bisnis,
- c. Strategi membangun motivasi dan kepercayaan diri,
- d. Penyusunan visi dan misi usaha yang berorientasi pada pertumbuhan, serta
- e. Praktik berpikir positif dan refleksi tujuan usaha sebagai langkah memperkuat komitmen berwirausaha.

Dengan perpaduan teori dan praktik tersebut, pelatihan ini diharapkan mampu menumbuhkan kesadaran baru, meningkatkan semangat, serta membentuk pola pikir pelaku UMKM yang lebih adaptif dan tangguh dalam menghadapi dinamika bisnis.

3. Evaluasi dan Monitoring

Setelah pelatihan berakhir, tim pengabdian melaksanakan evaluasi guna menilai perubahan persepsi dan tingkat motivasi berwirausaha para peserta. Evaluasi ini dilakukan melalui penyebaran kuesioner pre-test dan post-test yang dirancang untuk mengukur beberapa indikator utama motivasi wirausaha, antara lain semangat dalam berusaha, keberanian mengambil risiko, serta komitmen dalam menjalankan usaha. Hasil evaluasi ini menjadi dasar untuk melihat efektivitas pelatihan dalam meningkatkan mindset dan motivasi peserta terhadap kewirausahaan.

Selain itu, tim juga melakukan monitoring tindak lanjut melalui kunjungan lapangan secara selektif ke beberapa usaha peserta. Kegiatan ini bertujuan untuk memantau penerapan hasil pelatihan dalam praktik nyata, memberikan umpan balik, serta mendukung peserta dalam mengatasi kendala yang muncul setelah pelatihan. Dengan pendekatan berkelanjutan ini, diharapkan perubahan pola pikir dan peningkatan motivasi yang telah terbentuk dapat terus terjaga dan berkembang dalam jangka panjang.

4. Metode Evaluasi

Evaluasi kegiatan dilakukan dengan menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif, yaitu melalui perbandingan hasil pre-test dan post-test yang diisi oleh peserta sebelum dan sesudah pelatihan. Pendekatan ini bertujuan untuk mengidentifikasi perubahan tingkat motivasi, pola pikir, dan kesiapan berwirausaha secara terukur berdasarkan indikator yang telah ditetapkan. Selain itu, evaluasi juga dilengkapi

dengan pendekatan kualitatif melalui wawancara mendalam kepada beberapa peserta terpilih guna menggali lebih jauh dampak psikologis dan perubahan sikap yang muncul setelah mengikuti pelatihan.

Hasil evaluasi gabungan ini memberikan gambaran komprehensif mengenai efektivitas program, baik dari sisi peningkatan pengetahuan maupun perubahan perilaku kewirausahaan peserta. Temuan-temuan tersebut selanjutnya dijadikan acuan dalam menyusun rekomendasi dan strategi perbaikan untuk pelaksanaan kegiatan serupa di masa mendatang, agar dapat memberikan hasil yang lebih optimal dan berkelanjutan bagi pengembangan motivasi serta mindset bisnis pelaku UMKM.

4. Alat dan Instrumen

Instrumen yang digunakan dalam kegiatan ini terdiri atas beberapa komponen pendukung yang dirancang untuk memperoleh data secara komprehensif. Pertama, kuesioner motivasi berwirausaha berbasis skala Likert digunakan untuk mengukur tingkat motivasi peserta sebelum dan sesudah pelatihan. Kedua, disiapkan lembar observasi aktivitas peserta yang berfungsi mencatat partisipasi, antusiasme, dan interaksi selama kegiatan berlangsung. Selanjutnya, digunakan pula pedoman wawancara sebagai panduan dalam melakukan eksplorasi mendalam terhadap pengalaman dan perubahan persepsi peserta setelah mengikuti pelatihan. Terakhir, kegiatan ini didukung oleh materi pelatihan berupa slide presentasi, modul pembelajaran, dan lembar kerja yang dirancang untuk membantu peserta memahami konsep sekaligus menerapkannya secara praktis dalam konteks usaha mereka.

6. Analisis Data

Data kuantitatif yang diperoleh dari hasil kuesioner dianalisis menggunakan teknik statistik deskriptif, dengan fokus pada perhitungan rata-rata dan persentase untuk menggambarkan tingkat perubahan motivasi berwirausaha peserta sebelum dan sesudah pelatihan. Analisis ini memberikan gambaran numerik mengenai efektivitas kegiatan dalam meningkatkan semangat dan komitmen wirausaha.

Sementara itu, data kualitatif yang diperoleh melalui wawancara dan observasi dianalisis menggunakan teknik reduksi data dan interpretasi naratif. Proses ini mencakup penyaringan informasi penting, pengelompokan temuan berdasarkan tema, serta penarikan makna yang relevan dengan perubahan sikap dan persepsi peserta. Melalui kombinasi kedua pendekatan tersebut, diperoleh pemahaman yang lebih holistik mengenai dampak pelatihan terhadap peningkatan motivasi dan penguatan mindset bisnis pelaku UMKM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan mindset bisnis yang difokuskan pada peningkatan motivasi berwirausaha bagi pelaku UMKM menunjukkan hasil yang positif dan memberikan dampak nyata terhadap perubahan pola pikir serta semangat kewirausahaan peserta. Pelaksanaan kegiatan ini dilaksanakan melalui tiga tahapan utama, yaitu (1) identifikasi kebutuhan peserta, (2) pelatihan dan pembentukan mindset wirausaha, serta (3) evaluasi hasil kegiatan. Setiap tahap dirancang secara sistematis untuk memastikan relevansi materi dengan kebutuhan peserta serta efektivitas proses pembelajaran. Secara keseluruhan, kegiatan berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan, dengan tingkat partisipasi dan antusiasme peserta yang tinggi, menandakan keberhasilan pendekatan pelatihan yang partisipatif dan aplikatif dalam membangun motivasi serta mindset bisnis yang lebih kuat di kalangan pelaku UMKM.

1. Partisipasi dan Antusiasme Peserta

Selama satu hari pelaksanaan pelatihan, peserta menunjukkan partisipasi yang sangat aktif dalam berbagai sesi, termasuk diskusi kelompok, simulasi, dan latihan mandiri. Tingkat kehadiran peserta mencapai 100%, dengan total 25 pelaku UMKM yang mengikuti seluruh rangkaian kegiatan dari awal hingga akhir. Berdasarkan hasil survei pada sesi pembukaan, tercatat bahwa 68% peserta belum pernah mengikuti pelatihan yang berfokus pada pengembangan pola pikir bisnis dan motivasi kewirausahaan sebelumnya. Temuan ini menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan yang dilaksanakan memiliki tingkat relevansi yang tinggi terhadap kebutuhan dan pengalaman peserta, serta memberikan peluang besar bagi peningkatan kapasitas kewirausahaan di kalangan pelaku UMKM.

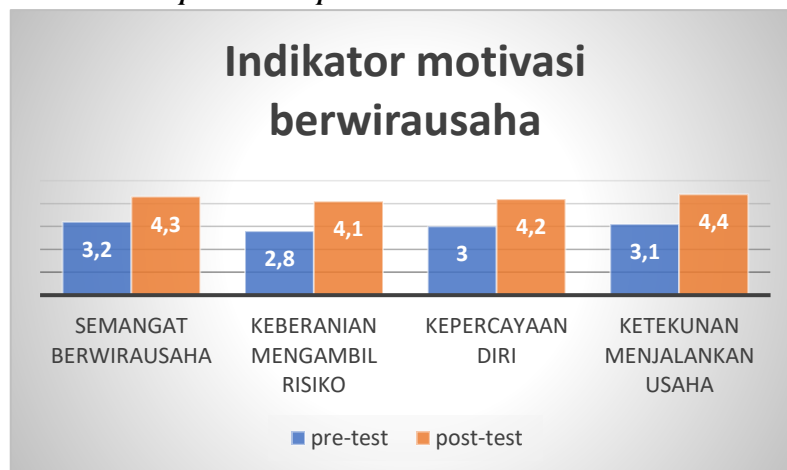


Gambar1. Pelaksanaan Kegiatan

2. Perubahan Mindset dan Motivasi

Berdasarkan Berdasarkan hasil pre-test dan post-test yang diukur menggunakan skala Likert (1–5) terhadap empat indikator utama motivasi berwirausaha — yaitu semangat berusaha, keberanian mengambil risiko, kepercayaan diri, dan ketekunan — menunjukkan adanya peningkatan skor rata-rata setelah pelatihan. Hasil ini mengindikasikan bahwa pelatihan penguatan mindset bisnis memberikan pengaruh positif terhadap peningkatan motivasi kewirausahaan peserta. Rincian perubahan skor tersebut disajikan pada tabel berikut:

Tabel 1. hasil *pre-test* dan *post-test* indikator motivasi berwirausaha



Berdasarkan data pada tabel, terlihat adanya peningkatan skor pada seluruh indikator motivasi berwirausaha. Skor semangat berwirausaha meningkat dari 3,2 menjadi 4,3, keberanian mengambil risiko dari 2,8 menjadi 4,1, kepercayaan diri dari 3,0 menjadi 4,2, serta ketekunan dalam menjalankan usaha dari 3,1 menjadi 4,4. Peningkatan ini menunjukkan adanya perubahan sikap yang lebih positif di kalangan peserta terhadap tantangan dunia usaha. Para pelaku UMKM mulai menunjukkan pemahaman yang lebih baik mengenai pentingnya memiliki mindset bisnis yang tangguh, adaptif, dan berorientasi pada pertumbuhan, sehingga mampu menjaga konsistensi dan keberlanjutan usaha mereka di tengah dinamika pasar yang kompetitif.

3. Hasil Wawancara dan Studi Kasus

Hasil wawancara mendalam dengan tujuh peserta yang dipilih secara acak memperkuat temuan dari data kuantitatif. Para peserta mengungkapkan bahwa setelah mengikuti pelatihan, mereka merasa lebih percaya diri dalam mengambil keputusan bisnis dan memiliki dorongan baru untuk mengembangkan usaha. Salah satu peserta, seorang penjual kue rumahan, mengaku bahwa sebelumnya ia merasa ragu untuk

memperluas pasar karena takut mengalami kegagalan. Namun, setelah mendapatkan pemahaman mengenai pentingnya mindset positif dan keberanian mengambil risiko, ia mulai berani melakukan inovasi, seperti memasarkan produknya secara daring melalui media sosial. Hal ini mencerminkan adanya perubahan nyata dalam pola pikir dan perilaku kewirausahaan peserta setelah mengikuti pelatihan.

Permasalahan serupa juga ditemukan pada salah satu peserta yang menjalankan usaha konveksi skala kecil. Peserta tersebut mengungkapkan bahwa meskipun memiliki keterampilan teknis yang memadai, ia kerap mengalami stagnasi dalam pengembangan usaha akibat kurangnya dorongan mental dan motivasi untuk bertumbuh. Melalui sesi pelatihan yang menekankan pentingnya visi jangka panjang dan ketangguhan mental (resilience) dalam berwirausaha, peserta tersebut terdorong untuk menyusun kembali tujuan dan strategi bisnisnya. Ia mulai menyadari bahwa keberhasilan usaha tidak hanya bergantung pada kemampuan produksi, tetapi juga pada kekuatan mindset dan kejelasan arah bisnis yang dimiliki oleh pelaku usaha.

4. Pemahaman terhadap Hambatan Internal

Melalui sesi refleksi diri yang menjadi bagian penting dari pelatihan, mayoritas peserta mampu mengidentifikasi hambatan internal yang selama ini menghambat perkembangan usaha mereka, seperti rasa takut gagal, kecenderungan mudah menyerah, serta pola pikir instan yang menginginkan hasil cepat tanpa proses. Proses reflektif ini memberikan ruang bagi peserta untuk meninjau kembali cara berpikir dan sikap mereka terhadap tantangan bisnis. Hasilnya, para pelaku UMKM mulai memahami bahwa keberhasilan usaha tidak semata-mata ditentukan oleh faktor eksternal seperti modal, lokasi, atau jaringan pemasaran, melainkan juga oleh kesiapan mental, ketahanan emosi, dan komitmen jangka panjang dalam menghadapi dinamika dunia wirausaha.

5. Dampak Jangka Pendek

Meskipun kegiatan ini belum mampu mengukur dampak jangka panjang secara menyeluruh, hasil awal menunjukkan indikator positif terhadap peningkatan motivasi dan kesiapan mental peserta. Beberapa pelaku UMKM menyampaikan ketertarikan untuk mengikuti pelatihan lanjutan dengan fokus yang lebih teknis, seperti perencanaan keuangan, pemasaran digital, serta pengelolaan operasional usaha. Antusiasme ini mencerminkan bahwa pelatihan penguatan mindset telah berhasil menjadi titik awal perubahan sikap peserta terhadap dunia wirausaha. Dengan tumbuhnya kesadaran dan semangat untuk terus belajar, kegiatan ini berpotensi menjadi landasan penting bagi pengembangan kapasitas dan keberlanjutan usaha UMKM di masa mendatang.

6. Pembahasan

Temuan dari kegiatan pelatihan ini menunjukkan kesesuaian dengan berbagai hasil penelitian sebelumnya yang menegaskan bahwa mindset wirausaha memiliki peran krusial dalam menentukan keberhasilan bisnis. Fauziah dan Nuraini (2021) mengemukakan bahwa pelatihan yang berfokus pada penguatan soft skill, khususnya dalam aspek motivasi dan pembentukan pola pikir positif, mampu memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan daya juang dan ketahanan mental pelaku UMKM. Dengan kata lain, keberhasilan usaha tidak hanya bergantung pada kemampuan teknis dan modal finansial, tetapi juga pada kesiapan mental dan pola pikir yang konstruktif dalam menghadapi risiko serta ketidakpastian bisnis.

Lebih lanjut, Wulandari (2022) menegaskan bahwa pelaku UMKM yang memiliki growth mindset cenderung lebih adaptif terhadap dinamika pasar dan mampu merespons perubahan dengan sikap terbuka serta inovatif. Hasil kegiatan ini mendukung pandangan tersebut, di mana peserta pelatihan menunjukkan peningkatan dalam keberanian mengambil risiko, rasa percaya diri, dan ketekunan. Hal ini menunjukkan bahwa perubahan mindset tidak hanya berdampak pada aspek psikologis, tetapi juga pada perilaku nyata dalam mengelola dan mengembangkan usaha.

Selain itu, pendekatan pelatihan yang partisipatif dan kontekstual terbukti efektif dalam menjangkau pelaku UMKM, khususnya mereka yang selama ini kurang tersentuh oleh program pemberdayaan berbasis psikologis. Melalui metode ini, peserta dapat lebih aktif terlibat dalam proses pembelajaran, saling berbagi pengalaman, serta membangun jejaring dukungan antarpelaku usaha. Kegiatan ini juga menciptakan ruang aman untuk refleksi dan motivasi bersama, yang pada akhirnya memperkuat semangat kolektif dalam

menghadapi tantangan wirausaha. Pendekatan semacam ini menjadi model pelatihan yang relevan untuk dikembangkan dalam upaya pemberdayaan UMKM secara berkelanjutan.

PENUTUP

1. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berhasil meningkatkan motivasi berwirausaha para pelaku UMKM melalui pendekatan pelatihan mindset bisnis yang terstruktur dan aplikatif. Berdasarkan hasil *pre-test* dan *post-test*, terjadi peningkatan signifikan dalam aspek semangat berwirausaha, keberanian mengambil risiko, kepercayaan diri, serta ketekunan dalam menjalankan usaha. Selain itu, kegiatan ini mampu membangkitkan kesadaran peserta terhadap hambatan internal yang selama ini menjadi penghalang perkembangan usaha mereka, seperti pola pikir negatif, rasa takut gagal, dan kurangnya visi jangka panjang.

Melalui pendekatan interaktif seperti diskusi kelompok, simulasi, dan refleksi diri, peserta tidak hanya memperoleh pengetahuan, tetapi juga mengalami perubahan sikap dan pola pikir yang lebih adaptif dan positif terhadap dunia usaha. Dampak awal yang terlihat adalah munculnya semangat baru dalam mengembangkan usaha, munculnya ide-ide ekspansi bisnis, serta meningkatnya keinginan untuk mengikuti pelatihan lanjutan di bidang kewirausahaan.

Secara keseluruhan, pelatihan ini menjadi bukti bahwa pendekatan penguatan mental dan motivasi sangat dibutuhkan oleh pelaku UMKM, terutama dalam situasi ekonomi yang menuntut daya tahan dan inovasi yang tinggi.

2. Saran

Berdasarkan hasil kegiatan, disarankan agar pelatihan mindset bisnis ini dapat dilanjutkan secara berkelanjutan dan menjangkau lebih banyak pelaku UMKM di daerah lain. Program sebaiknya dikembangkan dengan menambahkan materi teknis seperti pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran agar peserta memperoleh keterampilan yang lebih menyeluruh. Selain itu, diperlukan pendampingan pasca-pelatihan untuk memastikan motivasi yang telah dibangun tetap terjaga dan dapat diterapkan dalam aktivitas usaha sehari-hari. Kerja sama dengan instansi pemerintah dan komunitas lokal juga penting dilakukan agar program ini memiliki dukungan yang kuat dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriani, L. N., Filani, L., Fitriani, A. W., & Puspitaningtias, R. (2025). Meningkatkan Motivasi Berwirausaha Bagi Pelaku UMKM Melalui Pelatihan Mindset Bisnis. *Arunika*, 2(2), 30-37.
- Metris, D., Erliyani, I., Ningrum, P. andi, Awaluddin, M., & Rosandy, D. A. (2024). Digital Marketing. Tri Edukasi Ilmiah
- Fauziah, R., & Nuraini, L. (2021). *Pelatihan Soft Skill untuk Meningkatkan Daya Juang UMKM di Masa Pandemi*. Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat, 7(2), 112–120.
- Fitriani, S., & Lestari, D. (2022). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Motivasi Berwirausaha UMKM di Masa Pandemi*. Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan, 7(1), 55–63.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2023). *Laporan Perkembangan Data UMKM Indonesia 2023*. Jakarta: Deputi Bidang UKM.
- Prasetyo, A., & Adityo, R. (2023). *Transformasi Mindset Kewirausahaan melalui Program Inkubasi Bisnis*. Jurnal Pengembangan UMKM, 9(1), 12–20.
- Priyanto, R. (2024). Pelatihan marketing online bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) untuk meningkatkan penjualan di Kabupaten Purbalingga. *Joong-Ki: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 381-385.
- Priyanto, R., Afriani, L. N., Filani, L., & Puspitaningtias, R. (2024). Sosialisasi Kewirausahaan untuk Meningkatkan Bisnis UMKM Purbalingga. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 2(10), 4409-4414.
- Priyanto, R., Ramadhan, Y., & Hastuti, E. I. (2025). Peningkatan Kapasitas UMKM Melalui Pelatihan Manajemen Bisnis dan Digital Marketing. *Jurnal Masyarakat Madani Indonesia*, 4(2), 114-122.

- Priyanto, R., & Ramadhan, Y. (2025). Peningkatan Daya Saing UMKM Ritel Melalui Pelatihan Pengelolaan Media Sosial Berbasis Workshop. *Jurnal Masyarakat Madani Indonesia*, 4(4), 1551-1557.
- Rachman, Z., Guampe, F. A., Koto, S. K., Norman, E., Possumah, L. M. A., Winanti, A., ... & Syahputra, R. (2024). Manajemen Sumber Daya Manusia di Era Revolusi Industri 4.0. Penerbit Mifandi Mandiri Digital, 1(01).
- Sari, M., & Wulandari, H. (2020). *Pengaruh Pola Pikir Terhadap Keberhasilan Wirausaha pada UMKM*. Jurnal Ekonomi Kreatif dan Inovatif, 2(2), 33–40.
- Setiawan, D., & Maulana, R. (2024). *Peran Akademisi dalam Pemberdayaan UMKM Berbasis Edukasi dan Pendampingan*. Jurnal Abdi Masyarakat, 6(1), 25–31.
- Sulaeman, M., Metris, D., & Priyanto, R. (2024). Manajemen sumber daya manusia. Diva Pustaka.
- Tyas, K. Z., Fitriana, A., Supriatin, D., & Wirawan, N. B. (2023). Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi Pelaku Umkm Pasca Pandemi Covid 19. *Jurnal Umum Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 1-5.
- Wulandari, D. (2022). *Pengaruh Growth Mindset terhadap Adaptabilitas Pelaku UMKM dalam Menghadapi Perubahan Pasar*. Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan, 10(1), 45–53.