

## MENDORONG PERUBAHAN MINDSET DAN MOTIVASI PELAKU UMKM SELAMA MASA PANDEMI DI WILAYAH KOTA PADANGSDIMPUN

EMI WAKHYUNI<sup>1</sup>, NASHRUDIN SETIAWAN<sup>2</sup>, NURAFRINA SIREGAR<sup>3</sup>,  
ABDI SETIAWAN<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Program Studi Manajemen, Universitas Pembangunan Panca Budi  
Jl. Jend. Gatot Subroto Km.4,5, Medan

Email : [emiwakhnyuni@dosen.pancabudi.ac.id](mailto:emiwakhnyuni@dosen.pancabudi.ac.id) , [nashrudinsetiawan@dosen.pancabudi.ac.id](mailto:nashrudinsetiawan@dosen.pancabudi.ac.id)

### ABSTRAK

UMKM merupakan pilar terpenting dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,07% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi. Namun, tingginya jumlah UMKM di Indonesia juga tidak terlepas dari tantangan yang ada. Untuk menjawab tantangan itu, Pemerintah telah menjalankan sejumlah program dukungan UMKM, diantaranya bantuan insentif dan pembiayaan melalui program PEN, Kredit Usaha Rakyat, Gerakan Nasional Bangga Buatan Indonesia (Gernas BBI), Digitalisasi pemasaran UMKM, Penguatan Wirausaha Alumni Program Kartu Prakerja Melalui Pembiayaan KUR, dan termasuk pula strategi jangka panjang menaikkan kelas UMKM melalui UU Cipta Kerja. Dampak lain dari pandemi ini adalah mendorong *shifting* pola konsumsi barang dan jasa dari offline ke online, dengan adanya kenaikan trafik internet berkisar 15-20%. Sebagai upaya penguatan posisi UMKM dalam menjalankan bisnis, tidak hanya modal materi serta teknik manajemen saja yang dibutuhkan. Agar dapat meraih kesuksesan, para pebisnis juga harus memiliki motivasi yang kuat dari dalam diri sendiri, merubah mindset dan beradaptasi dengan segala macam perubahan yang terjadi sebagai upaya membangun mental bisnis yang kuat. Hal ini penting sebagai bekal menghadapi segala macam tantangan yang mungkin akan dihadapi dalam perjalanan usaha, khusus pada kondisi pandemic saat ini. Mengapa memiliki mental yang kuat begitu penting di dalam berbisnis, khususnya di masa pandemi? Karena di dalam berbisnis layaknya seperti di medan perang. Mereka yang memiliki keberanian, pantang menyerah, strategi yang baik, pola pikir (mindset) dan mental pengusaha yang kuatlah yang akan bertahan di masa pandemi ini. Hal ini menjadi momentum bagi para UMKM untuk merubah pola pikir, cara kerja dengan mengakselerasi transformasi digital. Potensi digital ekonomi Indonesia juga masih terbuka lebar dengan jumlah populasi terbesar ke-4 di dunia dan penetrasi internet yang telah menjangkau 196,7 juta orang. “Dukungan dan kerjasama serta kolaborasi dalam membangun UMKM dan industri anak bangsa berbasis teknologi tepat guna memasuki era Industri 4.0 perlu terus ditingkatkan. Dengan keterlibatan para ahli dan profesional bisnis, kami yakin bahwa kita semua memiliki semangat yang sama dalam membantu dan mengembangkan UMKM pada masa pandemi dan era digital.

**Kata Kunci** : *Mindset*, Motivasi, Keunggulan Kompetitif, Pelaku UMKM

### 1. PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Selaku tenaga pendidik yang bernaung di perguruan tinggi dituntut dalam melakukan Tri dharma dan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh dosen adalah pengabdian masyarakat.

Dalam kesempatan ini dimasa pandemic melakukan kerjasama dengan sebuah lembaga binaan dari PLN (Perusahaan Listrik Negara ) yang bernama Rumah BUMN Padangsidempuan (Psp). Yang mengelola dan membina pelaku UMKM di Kota padangsidempuan. Dan bentuk acara ini adalah Dialog Interactive secara online dimana merupakan program dari Rumah BUMN Psp yang dikelola oleh bapak Soli Pohan dengan mengundang Ibu Emi Wakhyuni,SE,M.Si dan Bapak Nashrudin Setiawan,SE,MM dan sebagai moderator adalah Ibu Nurafrina Siregar ,SE,M.S dan Abdi Setiawan,SE,M.Si. Pada sesi pertama menampilkan ibu Emi Wakhyuni,SE,M.Si sebagai narasumber dan moderatornya ialah Ibu Nurafrina Siregar,SE,M.Si. Beliau menyampaikan narasinya yang berjudul “MERUBAH MINDSET MERAUP OMSET”, hal ini bertujuan agar pelaku UMKM dapat merubah pemikiran dari konvensional menuju era digital dan juga selalu dapat update untuk menggali informasi dan peluang di masa pandemic ini. Kemudian topik pembicaraan yang kedua adalah Bapak Nashrudin Setiawan,SE,MM yang mengangkat tema “PENGARUH KEUNGGULAN BERSAING DAN PENGEMBANGAN SDM PARA PELAKU UMKM DI KOTA PADANGSIMPUAN” yang mana menjadi salah satu informasi yang sangat menarik pelaku UMKM di kota Padangsidempuan sangat antusias mengikuti acara ini, moderatornya Bapak Abdi Setiawan,SE,M.Si. Dalam menyampaikan narasinya keunggulan adalah sesuatu yang unik dan tidak sama dengan yang lain dan adanya potensi yang perlu digali sehingga menjadi keunikan di daerah kota Padangsidempuan, kemudian pengembangan SDM dapat ditingkatkan melalui dialog maupun pelatihan agar para pelaku UMKM bisa bersaing di masa pandemic ini. Para Narasumber dan Moderator ini adalah salah satu dosen di Universitas Pembangunan Panca Budi sehingga secara tidak langsung bisa menjadi kegiatan pengabdian masyarakat.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 23 Juni 2021 secara online. Adapun peserta dalam yang mengikuti kegiatan pengabdian ini sebanyak 30 orang yang terdiri dari para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah; Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Padangsidempuan, para pedagang grosir di Sagumpal Bonang. Target dan luaran pengabdian yang diharapkan dari peserta yang telah selesai mengikuti pelatihan ini yaitu peserta pelatihan termotivasi, terdorong untuk merubah mindset (pola pikir), serta mampu mendapatkan tambahan wawasan dan ilmu pengetahuan tentang penggunaan teknologi informasi bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan omzet dan pelayanan bagi masyarakat dan peserta pelatihan mampu memanfaatkan teknologi informasi dan memaksimalkan digital marketing dalam pemasaran produk/layanan UMKM.

Adapun metode pelaksanaan kegiatan yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini yaitu

:

### 1. Presentase Materi

Dalam pengabdian masyarakat kali ini terdapat beberapa aktifitas kegiatan yang dilakukan. Adapun aktifitas yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- Membangun kesadaran para pelaku UMKM akan pentingnya merubah mindset dalam perbisnis sehingga selalu siap dalam menjawab setiap tantangan yang ada
- Menguatkan tekad dan motivasi yang sangat dibutuhkan agar bisa bertahan dalam kondisi sulit

- Memaksimalkan akun social media para pelaku UMKM untuk memperkenalkan produk dan layanannya kepada khalayak.
- Memanfaatkan keberadaan market place yang ada untuk memperluas pemasaran produk dan layanannya
- Mengedepankan keunikan dan kearifan local (local wisdom) dari produk dan layanan memiliki ciri dan pembeda dari produk dan layanan yang sama.

## 2. Diskusi

Kegiatan diskusi ini dilaksanakan guna memberi motivasi, semangat dan pengayaan wawasan para pelaku UMKM dalam menjalankan bisnisnya dengan memaksimalkan teknologi sehingga memiliki kemampuan untuk meningkatkan omset dan beratahan di masa pandemi.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Proses Kegiatan

Pengabdian pada masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 23 Juni 2021 di Kota Padangsidempuan . Adapun peserta dalam kegiatan pengabdian ini sebanyak 30 orang yang terdiri dari pelaku UMKM dan pedagang dan grosir Sagumpal Bonang dan Dinas Koperasi dan Perdagangan kota Padangsidempuan.

Kegiatan awal pengabdian dilakukan melalui metode presentasi. Topik yang dibawakan yaitu penggunaan teknologi informasi dalam pengelolaan data desa. Materi yang disampaikan yaitu:

1. Bagaimana membangun motivasi bisnis yang kuat
2. Merubah pola pikir dari pola pikir menetap (fixed mindset) menjadi pola pikir bertumbuh (growth mindset)
3. Pengenalan dan pentingnya teknologi informasi.
4. Memaksimalkan akun social media para pelaku UMKM untuk memperkenalkan produk dan layanannya kepada khalayak
5. Memanfaatkan keberadaan market place yang ada untuk memperluas pemasaran produk dan layanannya

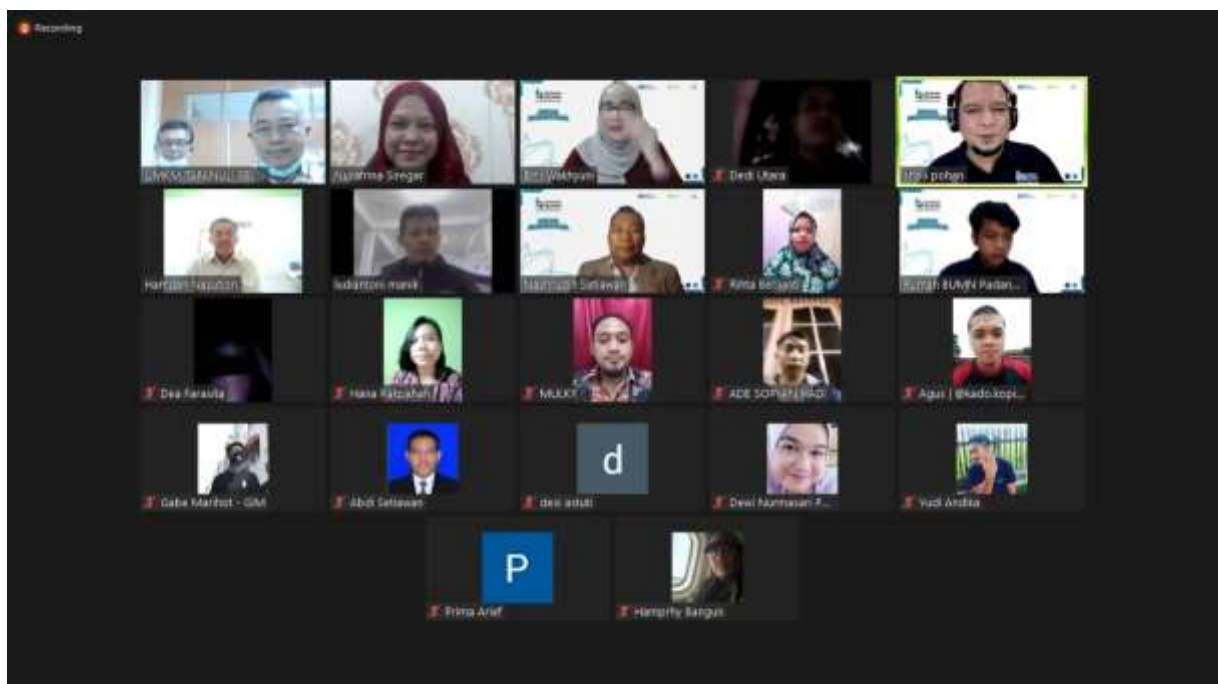
Selesai pemaparan materi kemudian dilakukan diskusi dengan peserta. Diskusi dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi dalam pengelolaan data desa menggunakan teknologi informasi.

### B. Hasil Kegiatan Pengabdian

Dari kegiatan pengabdian yang dilaksanakan para pelaku UMKM memiliki kesan yang positif dan berharap agar kegiatan yang sama dengan materi yang berbeda dan lebih mendalam dapat secara rutin dilakukan. Para pelaku UMKM juga menyadari pentingnya pendampingan yang dilakukan oleh para pendidik dalam bentuk kegiatan pengabdian masyarakat dan sejenisnya, sehingga para pelaku UMKM memiliki update pengetahuan dan ketrampilan yang dapat mendukung keberhasilan bisnis mereka ke depannya. Point penting lainnya yang didapatkan oleh para peserta adalah mereka merasa tergugah motivasi dan pola pikirnya sehingga tidak hanya melihat hal sulit dari adanya perkemangan tekonologi dan pandemic covid, tetapi sekaligus mereka juga dapat melihat selalu ada celah dan peluang dari setiap keadaan yang ada.



Gambar 1. Penyampaian materi oleh pemateri



Gambar 2. Topik yang disampaikan dalam kegiatan pengabdian masyarakat



Gambar 3. Isi materi tentang mindset



Gambar 5. Isi materi tentang kreativitas

#### 4. KESIMPULAN DAN SARAN

##### A. Kesimpulan

Dari hasil kegiatan pengabdian diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Pelatihan berjalan dengan baik dan semua peserta antusias dalam mengikuti hingga akhir kegiatan

##### B. Materi pelatihan yang disampaikan sesuai dengan harapan para peserta dimana yang paling dibutuhkan peserta/pelaku UMKM saat ini adalah bagaimana menumbuhkan motivasi, merubah mindset dan memanfaatkan teknologi dalam mendukung kemajuan bisnis UMKM.

Adapun saran untuk pengembangan pengabdian berikutnya adalah:

1. Perlu dilakukan secara rutin kegiatan yang sama dengan pengayaan materi dan metode pelatihan yang variative agar para pelaku UMKM memiliki cukup ilmu dan ketrampilan dalam menjalankan usahanya.
2. Para pelaku UMKM perlu didorong dan dilatih dalam memanfaatkan teknologi dan menjalankan konsep digital marketing sebagai upaya meningkatkan omset
3. Para pelaku UMKM juga perlu didorong untuk memaksimalkan kekuatan dari kearifan local dari setiap produk dan layanannya agar memiliki perbedaan dan keunggulan daya saing dibanding produk dan layanan lainnya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- (1) Data UMKM. Diakses dari <http://www.depkop.go.id/data-umkm>. Diakses Pukul 15.42 tanggal 22 Mei 2020 Longenecker, Justin G. Carlos W Moore and Petty J William. 2001.
- (2) Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil. Jakarta: Salemba Empat. Edisi II Mardiyatmo. 2008. kewirausahaan. Surakarta: Yudhistira, 3
- (3) Pengertian UMKM. Diakses dari [https://id.wikipedia.org/wiki/Usaha\\_Kecil\\_dan\\_Menengah](https://id.wikipedia.org/wiki/Usaha_Kecil_dan_Menengah). Diakses Pukul 14.28 Tanggal 22 Mei 2020 Potret UMKM Indonesia Sikecil Yang Berperan dari <https://www.ukmindonesia.id/bacaartikel/62>. Diakses Pukul 19:28 tanggal 27 Mei 2020
- (4) Sugiyono (2017). Metode Penelitian Bisnis. Bandung: Alfabeta, 225
- (5) Yuliani, Ayu. (2017). Kemenkop UKM: 3,79 Juta UMKM Sudah Go Online diakses melalui [https://www.kominfo.go.id/content/detail/11526/kemenkop-ukm-379-jutaumkm-sudah-go-online/0/sorotan\\_media](https://www.kominfo.go.id/content/detail/11526/kemenkop-ukm-379-jutaumkm-sudah-go-online/0/sorotan_media). Diakses Tanggal 22 Mei 04.05 Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah