



PENGARUH MENTAL DAN MOTIVASI WIRUSAHA TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM PADA ASOSIASI UMKM PONDOK PETIR SEJAHTERA, BOJONGSARI, DEPOK

*The Mental Influence and Motivation of Entrepreneurs on the Development of MSMEs at the MSME
Association of Pondok Petir Sejahtera, Bojongsari, Depok*

**Ossi Ferli, Paulina, Nur Bunga Natasya, Robby Adam Fadlillah, Rozinur Rahman,
Savira Indah Ariani**

STIE Indonesia Banking School, Jakarta, Indonesia

*Email: ossi.ferli@ibs.ac.id, paulina.harun@ibs.ac.id, nur.20221121004@ibs.ac.id,
robby.20221121002@abc.ac.id, rozinur.20221121001@ibs.ac.id, savira.20221121003@ibs.ac.id

*Correspondence: *Ossi Ferli*

DOI:

10.59141/comserva.v3i03.842

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Namun, UMKM di Indonesia masih menghadapi banyak tantangan dalam mempertahankan dan mengembangkan bisnis mereka. Dalam studi ini, peneliti ingin mengeksplorasi pengaruh mental dan motivasi wirausaha terhadap perkembangan UMKM yang tergabung dalam Asosiasi UMKM. Metode penelitian yang digunakan adalah survei dengan menggunakan kuesioner yang diberikan kepada anggota Asosiasi UMKM. Sampel penelitian terdiri dari 30 responden yang dipilih secara acak. Analisis data dilakukan dengan menggunakan teknik regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mental wirausaha dan motivasi berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM yang tergabung dalam Asosiasi UMKM. Selain itu, motivasi menjadi faktor yang lebih kuat dalam mempengaruhi perkembangan UMKM daripada mental wirausaha.

Kata Kunci: Mental; Motivasi; Wirausaha; UMKM

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) play a very important role in the Indonesian economy. However, MSMEs in Indonesia still face many challenges in maintaining and developing their businesses. In this study, researchers want to explore the influence of entrepreneurial mentality and motivation on the development of MSMEs who are members of the MSME Association. The research method used was a survey using questionnaires given to members of the MSME Association. The study sample consisted of 30 randomly selected respondents. Data analysis was performed using multiple linear regression techniques. The results showed that entrepreneurial mentality and motivation had a significant effect on the development of MSMEs who are members of the MSME Association. In addition, motivation is a stronger factor in influencing the development of MSMEs than the entrepreneurial mentality.

Keywords: *Mental; Motivation; Entrepreneurial; MSMEs*

PENDAHULUAN

Sebagian besar pondasi perekonomian Indonesia terdiri dari UMKM, atau usaha mikro, kecil, dan menengah. Hal ini ditunjukkan dengan banyaknya masyarakat Indonesia yang aktif mendirikan UMKM. Pertumbuhan UMKM dari tahun ke tahun mencerminkan meningkatnya minat masyarakat untuk berwiraswasta. Menurut undang-undang Indonesia (Undang-Undang Nomor 20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah), usaha mikro, kecil, atau menengah adalah “suatu kegiatan ekonomi yang berdiri sendiri yang atau menjadi bagian dari badan usaha melalui kepemilikan langsung tidak lebih dari 100%. Pada prinsipnya, bisnis dibedakan satu sama lain berdasarkan investasi awal, pendapatan tahunan, atau jumlah karyawan yang dipekerjakan. Ini tidak termasuk aset tetap seperti tanah dan bangunan.

Dengan menggunakan kriteria kewirausahaan, Vina Septiana (2016) menjelaskan bahwa UMKM dapat dibagi menjadi empat bagian, yaitu:

1. Kegiatan yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan dasar seseorang, seperti memperoleh uang, memproduksi barang dan jasa, kemudian menjual atau menukarnya dengan keuntungan, secara kolektif disebut sebagai “penghidupan”.
2. Jenis usaha kecil yang mempekerjakan kurang dari sepuluh orang dan bernilai sedikit lebih dari Rp1.000.000 dalam total aset. Dalam kebanyakan kasus, usaha mikro adalah usaha kecil yang dimiliki dan dioperasikan oleh satu orang atau sekelompok kecil orang dengan menggunakan sumber daya yang terbatas.
3. Usaha kecil yang berinvestasi dalam inovasi teknologi untuk meningkatkan produktivitas dan ekspansi. SDE sering memiliki tim kecil yang terdiri dari individu yang sangat terampil dan termotivasi yang dapat dengan cepat menyesuaikan diri dengan perubahan pasar.
4. Perusahaan yang bergerak cepat yang mengembangkan produk dan memasarkan produknya dengan cepat dan memiliki toleransi yang tinggi terhadap fluktuasi pasar dan permintaan pelanggan.

Salah satu tantangan dalam menjalankan usaha mikro termasuk dalam kategori “Kegiatan penghidupan” dan “Usaha Mikro”, dan ini berkaitan dengan jiwa dan pikiran wirausaha itu sendiri. Kurangnya motivasi serta rendahnya jiwa enterprenership dapat menjadi salah satu penghalang bagi pelaku UMKM untuk berbisnis secara total). Kondisi tersebut harus dapat dikurangi atau dapat dihilangkan dengan cara memberikan/memotivasi pelaku UMKM agar memiliki motivasi yang kuat serta jiwa kewirausahaan yang tangguh. Motivasi yang dilakukan bagi pelaku UMKM juga dalam bentuk memberikan semangat/motivasi dan berbagai solusi alternative agar pelaku UMKM dapat bertahan dan berkembang pada masa sulit (Pracoyo, A., Paulina, E. Wijaya, W. Bagasworo, W. Rofianto. B. Budhijana, N. Novita, D. Wardani, D. S. Sadikin, E. Komara, Z. Khairani, M. Ramadhan. 2022). Orang yang bermental kuat memiliki rasa etika dan tanggung jawab pribadi yang kuat (Bukhori, 2013).

Agar orang dapat bekerja sama, menjadi produktif, dan merasa menjadi bagian dari sesuatu yang lebih besar dari diri mereka sendiri, mereka perlu terinspirasi untuk melakukan upaya yang diperlukan untuk mencapai tujuan mereka (Hasibuan, 2000). Motivasi individu untuk mengambil tindakan dapat dipengaruhi oleh sejumlah faktor, yaitu: 1) emosi, keinginan, atau kebutuhan yang kuat; 2) pengaruh kegiatan tertentu; 3) terjadinya tindakan atau peristiwa tertentu; dan 4) cara kerja batin seseorang (Siswanto, 1989). Kemampuan suatu organisasi untuk memenuhi kebutuhan konstituenya, baik secara keseluruhan maupun sebagai individu, mempengaruhi seberapa berdedikasi anggotanya untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan (Robbins, 2001, p. 149). Menurut Asad (1999), keinginan atau dorongan intrinsik individu untuk melakukan tindakan tertentu dalam mengejar tujuan karir yang diinginkan adalah apa yang kita sebut “motivasi kerja”.

Jelas dari banyak definisi motivasi yang diberikan di atas bahwa istilah tersebut mengacu pada keinginan individu untuk bertindak dengan cara tertentu untuk membantu organisasi mencapai tujuannya.

Kajian ini akan menyoroti salah satu kluster UMKM di Depok yaitu Asosiasi UMKM Pondok Petir Sejahtera, Bojongsari, Depok. Asosiasi UMKM Pondok Petir Sejahtera adalah organisasi usaha yang beranggotakan seluruh pengusaha Pondok Petir yang bekerja mengembangkan usahanya guna meningkatkan keuangan keluarga dan perekonomian masyarakat sekitar. Anggotanya berasal dari latar belakang profesional dan semuanya terlibat dalam industri UMKM. Sejumlah faktor, termasuk yang tercantum di atas, mempengaruhi motivasi berwirausaha adalah (Tuskero, 2013):

1. Percaya diri;
2. Inovatif;
3. Leadership;
4. Efektif dan efisien; dan
5. Berorientasi pada masa depan

Dengan memperhatikan hal-hal tersebut, maka sangat diperlukan motivasi berwirausaha yang optimal serta mental sebagai seorang pengusaha dalam menjalankan kegiatan UMKM yang nantinya akan berdampak positif bagi keberhasilan UMKM tersebut. Karena pada intinya motivasi terjadi ketika individu memiliki kebutuhan untuk mencapai potensi penuh mereka. Kebutuhan tersebut meliputi kebutuhan aktualisasi diri, kebutuhan untuk diterima dan diakui, serta kebutuhan untuk mengatasi ketidakpastian dalam hidup. (Carsud, 2017) (Schaltegger & Burritt 2018). Faktor-faktor pendorong disebut juga faktor penyebab kepuasan. Adanya kepuasan akan menambah semangat untuk melaksanakan aktivitas.

METODE

Materi

1. Metode Menggali Potensi Diri

Metode Menggali Potensi Diri adalah sebuah pendekatan yang digunakan untuk membantu individu dalam mengenali, memahami, dan mengoptimalkan potensi-potensi yang ada dalam diri mereka. Metode ini melibatkan serangkaian langkah dan teknik yang digunakan untuk merangsang refleksi diri, pengenalan minat dan bakat, serta pengembangan kekuatan individu.

Metode ini dimulai dengan proses pengenalan diri. Individu diajak untuk merenung dan mengidentifikasi kekuatan, minat, dan bakat yang mereka miliki dengan menggunakan metode analisis SWOT (*Strengths Weaknesses, Opportunities, Threats*). Menggali potensi diri melalui analisis SWOT merupakan salah satu metode yang efektif untuk mengidentifikasi dan memahami potensi diri secara lebih mendalam. Analisis SWOT membantu individu dalam mengenali kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada dalam diri mereka, sehingga dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk mengoptimalkan potensi yang dimiliki.

2. Pola Pikir Sebagai Wirausaha

Pola pikir sebagai seorang wirausaha mencakup serangkaian keyakinan, sikap, dan pemikiran yang mendukung dalam menjalankan usaha dan meraih keberhasilan. Pola pikir sebagai seorang wirausaha sangat penting karena dapat memengaruhi sikap, tindakan, dan keputusan yang diambil dalam menjalankan usaha. Dengan pola pikir yang positif dan proaktif, seorang wirausaha dapat menghadapi tantangan dengan lebih baik, memanfaatkan peluang yang ada, dan meraih kesuksesan dalam dunia bisnis.

Lokasi dan Peserta Kegiatan

Kegiatan Pengabdian Masyarakat dilakukan secara tatap muka pada hari Minggu, 14 Mei 2023 pada jam 13.00 – 16.00 WIB di Aula Kelurahan Pondok Petir, Bojongsari, Depok.

kegiatan merupakan anggota dari Asosiasi UMKM Pondok Petir Sejahtera, Bojongsari, Depok yang dihadiri oleh sekitar 25 peserta dengan latar belakang bidang usaha yang bervariasi di bidang kuliner.

Prosedur Pelaksanaan

Pelaksanaan Kegiatan Masyarakat dilakukan dengan tahapan sistematis untuk memberikan solusi atas permasalahan yang dialami oleh UMKM.

Tahap Analisis. Pada tahap ini tim pengabdian kepada masyarakat melakukan profiling dan diskusi kepada Anggota Asosiasi UMKM Pondok Petir Sejahtera, Bojongsari, Depok guna mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh anggota komunitas tersebut. Permasalahan yang diketahui adalah masih rendahnya mental dan motivasi dalam menjalankan kegiatan usaha serta belum adanya pengetahuan dasar tentang mental dan motivasi wirausahawan. Penyelesaian akan permasalahan tersebut nantinya akan membantu anggota komunitas UMKM tersebut.

Tahap Diskusi oleh Kelompok Pengabdian Masyarakat. Pada tahap ini, kelompok mencoba untuk melihat materi yang paling tepat dalam penyelesaian masalah yang dihadapi, serta menentukan kegiatan yang dilakukan nantinya akan diadakan dalam bentuk seminar luring atau daring. Dengan mempertimbangkan keinginan anggota kelompok Asosiasi UMKM.

Tahap Penentuan dan Persiapan Materi. Pada tahap ini penentuan materi yang akan disampaikan diperoleh dari narasumber yang menguasai materi dan permasalahan yang ada pada target Pengabdian Masyarakat. Kemudian Kelompok Pengabdian Masyarakat akan melakukan pendampingan serta berkomunikasi dengan peserta pengabdian masyarakat untuk menentukan jadwal pelaksanaan kegiatan seminar, dokumen penugasan, serta materi dengan narasumber.

Tahap pelaksanaan program Pengabdian Masyarakat dibagi menjadi tiga tahap, yaitu tahap Pengisian Kuisisioner, Seminar, dan Sesi Tanya Jawab. Pengisian Kuisisioner dilakukan dengan indikator mental, motivasi, dan perkembangan usaha. Hal ini dilakukan untuk mengetahui seberapa besar tingkat mental dan motivasi para peserta sebagai pelaku usaha.

Tahap seminar merupakan tahap penyampaian materi yang dilakukan oleh Ibu Dr Paulina Harun, SE., M.Si selaku narasumber. Sesi tanya jawab adalah kesempatan bagi peserta seminar untuk mengajukan pertanyaan terkait materi yang telah disampaikan. Peserta dapat memanfaatkan sesi ini untuk mendapatkan klarifikasi, informasi tambahan, atau berbagi pengalaman terkait tema Motivasi dan Mental dalam Keberhasilan Usaha. Facilitator atau pembicara akan menjawab pertanyaan tersebut dengan sebaik mungkin berdasarkan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki.

Tahap terakhir yaitu aktivitas evaluasi hasil program dan pembuatan laporan. Evaluasi dapat dilakukan dengan survei kepada peserta kegiatan terkait penilaian atas kegiatan yang sudah selesai dilakukan dan harapan mengenai kegiatan di masa yang akan datang. Pembuatan Pelaporan kegiatan dibuat dalam bentuk artikel yang akan dipublikasikan dalam jurnal nasional. Adapun indikator keberhasilan serta efektivitas Pengabdian Kepada Masyarakat bisa dilihat pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Indikator Pengukuran Pencapaian Program Pengabdian Kepada Masyarakat dan Target Capaian Kegiatan

No	Indikator	Target Pencapaian
1	Kegiatan dihadiri oleh cukup banyak anggota komunitas.	Minimal 25 Peserta Anggota Komunitas
2	Diperoleh Data Profil per masing-masing peserta kegiatan.	Data profil diri dan usaha anggota komunitas berupa nama usaha, jenis usaha serta indikator mental, motivasi, dan perkembangan usaha.
3	Peserta kegiatan dapat mengerti materi yang	Minimal 80% peserta mengerti tentang

disampaikan.

materi yang dijelaskan berdasarkan
Survei Evaluasi Kegiatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penjelasan Umum

Menurut data dari Bank Pembangunan Asia tahun 2021, partisipasi kemitraan UMKM Indonesia dengan rantai produksi global baru 4,1% dari total unit usaha, pada saat yang bersamaan UMKM akan berhadapan dengan produsen barang atau komoditas sejenis yang memiliki teknologi canggih, dan bermodal kuat. Hal ini menyebabkan barang atau hasil produksi yang diciptakan oleh UMKM kalah dari persaingan dan para pelaku usaha menjadi tidak memiliki motivasi dalam usaha. Untuk itu, sangat perlu dilakukan penyuluhan atau pelatihan semangat mental dan motivasi usaha bagi para pelaku UMKM agar bisa mempertahankan dan mengembangkan usahanya.

Pengaruh mental dan motivasi wirusaha terhadap perkembangan UMKM pada Asosiasi UMKM merupakan topik yang penting dalam konteks perekonomian. UMKM memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi suatu negara dan menciptakan lapangan kerja. Oleh karena itu, memahami bagaimana mental dan motivasi wirusaha dapat mempengaruhi perkembangan UMKM sangatlah relevan.

Mental wirusaha merujuk pada sikap dan kecenderungan berpikir yang dimiliki oleh pemilik UMKM dalam menghadapi tantangan, mengambil risiko, dan melihat peluang di dalam bisnis. Mental wirusaha yang kuat menjadi modal penting bagi pemilik UMKM untuk bertahan dan tumbuh di tengah persaingan bisnis yang ketat. Selain itu, motivasi wirusaha juga memiliki peran yang penting dalam mempengaruhi perkembangan UMKM. Motivasi yang tinggi mendorong pemilik UMKM untuk terus berinovasi, mencari peluang baru, dan melakukan upaya maksimal dalam mengembangkan bisnisnya.

Pada tingkat asosiasi UMKM, pengaruh mental dan motivasi wirusaha juga dapat menjadi faktor yang menentukan. Asosiasi UMKM memberikan kesempatan bagi para pemilik UMKM untuk saling berbagi pengalaman, belajar dari kesuksesan dan kegagalan, serta saling memberikan dukungan. Dalam konteks ini, mental wirusaha dan motivasi wirusaha yang kuat dapat menciptakan lingkungan yang positif dan memperkuat kolaborasi antar anggota asosiasi. Hal ini dapat menghasilkan sinergi dan pertumbuhan yang lebih baik bagi UMKM dalam lingkup asosiasi.

Dalam penelitian dan pengembangan kebijakan terkait UMKM, memperhatikan pengaruh mental dan motivasi wirusaha terhadap perkembangan UMKM pada Asosiasi UMKM menjadi penting. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang faktor-faktor ini, pihak terkait dapat merancang program, pelatihan, dan dukungan yang tepat untuk meningkatkan mental dan motivasi wirusaha di kalangan pemilik UMKM. Dengan demikian, diharapkan pertumbuhan UMKM dan perekonomian secara keseluruhan dapat semakin diperkuat.

Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan topik: Motivasi dan Mental dalam Keberhasilan Usaha dilaksanakan secara *offline* di Aula Kantor Kelurahan Pondok Petir pada hari Minggu, 14 Mei 2023 pukul 13.00 - 16.00 WIB. Acara ini dihadiri oleh 25 orang peserta UMKM dan tim Pengabdian Kepada Masyarakat STIE *Indonesia Banking School* seperti yang terlihat dalam Gambar 1.



Gambar 1. Flyer Seminar Motivasi dan Mental Dalam Keberhasilan Usaha dengan informasi Lokasi, Waktu, Tanggal, Narasumber dan Tim Panitia.
Sumber: Dokumentasi Penulis (2023)

Kegiatan diawali dengan bersama-sama menyanyikan Lagu Kebangsaan Indonesia Raya dan kemudian dilanjutkan oleh sambutan resmi yang dilakukan oleh perwakilan dari Kelurahan Pondok Petir, lalu dilanjutkan oleh sambutan Ketua UMKM Asosiasi UMKM Pondok Petir Sejahtera, Ibu Erma Sulistyansih. Kemudian kegiatan seminar dilakukan dengan pemaparan materi *power point* yang disampaikan oleh narasumber Ibu Dr Paulina Harun, SE., M.Si kepada peserta seminar dan membuka forum diskusi terkait materi yang telah disampaikan.

Penyampaian Materi dengan Judul Metode Menggali Potensi Diri dan Pola Pikir sebagai Wirausaha adalah suatu pendekatan yang digunakan untuk membantu individu mengembangkan diri mereka sebagai wirausaha melalui pemahaman yang mendalam tentang potensi dan pola pikir yang positif. Potensi Diri merujuk pada kemampuan, bakat, dan sumber daya yang dimiliki oleh seseorang untuk mencapai keberhasilan dan pertumbuhan dalam berbagai aspek kehidupan. Potensi Diri mencakup beragam dimensi, termasuk aspek fisik, mental, emosional, dan sosial individu. Potensi Diri dapat berkembang melalui pengalaman, pendidikan, latihan, dan pengembangan pribadi yang terus-menerus. Dengan menggali dan mengembangkan Potensi Diri, seseorang dapat mencapai pencapaian yang lebih tinggi, mengatasi hambatan, dan membangun keberhasilan dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam konteks kewirausahaan.

Dalam Materi 1 ini, peserta diarahkan untuk mengetahui kemampuan, bakat, dan sumber daya yang dimiliki saat ini. Dengan pemahaman yang mendalam tentang diri sendiri, seseorang dapat memanfaatkan potensi terbaik mereka dan mengambil langkah yang sesuai untuk mencapai kesuksesan. Materi mengenai potensi diri memberikan manfaat yang luas bagi individu dalam pengembangan pribadi dan pencapaian tujuan hidup mereka. Dengan pemahaman dan penggunaan yang tepat, individu dapat mengubah hidup mereka menjadi lebih baik, berhasil dalam berbagai bidang, dan mencapai kehidupan yang memuaskan dan bermakna. Dalam menyampaikan materi SWOT, penting untuk memberikan contoh konkret dan relevan untuk setiap aspek SWOT. Misalnya, menjelaskan kekuatan dengan menggambarkan keunggulan kompetitif bisnis dan bagaimana itu membantu dalam mencapai keberhasilan. Kemudian, mengidentifikasi kelemahan dan memberikan

langkah-langkah untuk mengatasi atau memperbaikinya. Selanjutnya, menyoroti peluang pasar yang menjanjikan dan bagaimana bisnis dapat memanfaatkannya. Terakhir, mengidentifikasi ancaman yang mungkin dihadapi bisnis dan merencanakan strategi untuk menghadapinya.



Gambar 2. Lampiran Materi dan Penyampaian Materi 1 oleh Narasumber.
Sumber: Dokumentasi Penulis (2023)

Salah satu poin penting dalam materi yang disampaikan adalah para peserta masih belum mendalami tentang analisis SWOT. Peserta yang merupakan pelaku bisnis mungkin lebih fokus pada aspek operasional bisnis sehari-hari, seperti produksi, penjualan, atau pemasaran. Mereka mungkin belum memiliki waktu atau sumber daya untuk mendalami analisis SWOT dan mengenali nilainya dalam pengembangan bisnis mereka. Dalam keseluruhan, mendalami analisis SWOT penting bagi para pelaku bisnis karena membantu mereka dalam mengidentifikasi faktor-faktor kritis yang mempengaruhi bisnis mereka dan merumuskan strategi yang efektif untuk pertumbuhan dan keberhasilan bisnis. Analisis SWOT memberikan wawasan yang mendalam tentang kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal yang harus diperhatikan dalam pengambilan keputusan bisnis.

Setelah mendapatkan materi tersebut peserta menyadari bagaimana analisis SWOT dapat digunakan untuk meningkatkan keberhasilan usaha mereka. Kesadaran ini menunjukkan bahwa peserta telah memahami nilai dan manfaat dari analisis SWOT dalam konteks bisnis mereka. Dengan pemahaman tersebut, peserta dapat mengambil langkah-langkah yang lebih terarah dan strategis dalam mengembangkan bisnis mereka.

Selanjutnya penyampaian Materi 2 yaitu Pola Pikir sebagai Wirausaha. Dalam penyampaian materi tentang pola pikir sebagai wirausaha, penting untuk memberikan pemahaman yang komprehensif kepada peserta mengenai pentingnya pola pikir yang tepat dalam mencapai kesuksesan sebagai seorang wirausaha. Menekankan tentang pentingnya memiliki pola pikir inovatif dan kreatif dalam menghadapi persaingan bisnis yang ketat. Wirausaha perlu memiliki kemampuan untuk melihat peluang, berpikir out-of-the-box, dan mencari solusi yang inovatif untuk menghadapi perubahan pasar. Kegagalan adalah bagian alami dari proses bisnis, dan wirausaha perlu belajar dari kegagalan dan melihatnya sebagai peluang untuk belajar dan tumbuh. Wirausaha perlu dapat bekerja sama

dengan orang lain, memanfaatkan keahlian dan sumber daya bersama, dan membangun hubungan yang saling menguntungkan dalam lingkungan bisnis.



Gambar 3. Lampiran Materi dan Penyampaian Materi 2 oleh Narasumber.
Sumber: Dokumentasi Penulis (2023)

Sesi Tanya Jawab dilakukan selanjutnya dengan pertanyaan yang berasal dari para peserta kegiatan yang merupakan pelaku UMKM. Para peserta dipersilahkan mengajukan pertanyaan terkait materi yang disampaikan. Salah satu pertanyaan yang disampaikan adalah pertanyaan mengenai tips bagaimana untuk tidak putus asa dalam berwirausaha. Pertanyaan tersebut ditanyakan oleh Ibu Marseila selaku peserta. Berdasarkan jawaban dari narasumber, perhatikan pola pikir negatif dan ubah menjadi positif. Fokus pada solusi daripada masalah, melihat kegagalan sebagai pembelajaran, dan terus memotivasi diri sendiri dengan pikiran yang positif. Praktikkan afirmasi positif dan visualisasi sukses untuk membantu peserta agar tetap termotivasi dan membangun keyakinan diri. Yakin kan diri bahwa selama yang dilakukan adalah kebaikan, maka akan ada kebaikan lain didalamnya. Sesi Tanya jawab tersebut dapat dilihat dalam Gambar 4.



Gambar 4. Sesi Tanya Jawab yang dilakukan oleh Ibu Marseila selaku peserta kepada Narasumber terkait tips bagaimana untuk tidak putus asa dalam berwirausaha.
Sumber: Dokumentasi Penulis (2023)

Evaluasi Kegiatan

/Kegiatan dihadiri sebanyak 25 orang peserta yang merupakan anggota dari Asosiasi UMKM Pondok Petir Sejahtera yang semuanya adalah Ibu Rumah Tangga yang mempunyai kegiatan usaha. Berdasarkan Kuisisioner yang diperoleh dengan Indikator Mental, bahwa 60% peserta merasa yakin dengan kemampuan dalam menjalankan bisnisnya, 24% peserta merasa memiliki kepercayaan diri yang kuat untuk mencapai tujuan bisnisnya, dan sebesar 16% peserta merasa percaya diri dalam mengambil keputusan penting untuk bisnisnya. Dalam intinya, ketiga pernyataan tersebut mencerminkan sikap yang positif dan keyakinan diri yang kuat terhadap kemampuan individu dalam bisnis. Namun, perbedaan utama terletak pada fokusnya: pengambilan keputusan, menjalankan bisnis secara keseluruhan, dan mencapai tujuan bisnis. Semua aspek tersebut penting dalam mencapai kesuksesan bisnis, dan memiliki kepercayaan diri yang kuat dalam semua dimensi tersebut dapat memberikan keuntungan yang signifikan dalam perjalanan kewirausahaan.



Gambar 5. Grafik Indikator Mental Peserta Seminar
Sumber: Data Olah Penulis (2023)

/Selanjutnya dengan Indikator Motivasi, diperoleh informasi sebesar 44% peserta merasa sangat termotivasi untuk mengembangkan usahanya, 24% peserta merasa sangat semangat dalam menjalankan usahanya, dan 32% peserta merasa termotivasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan untuk usahanya. Secara keseluruhan, ketiga pernyataan tersebut menunjukkan tingkat semangat dan motivasi yang tinggi dalam menjalankan usaha. Meskipun semuanya berhubungan dengan motivasi, perbedaan utama terletak pada fokusnya: semangat dalam menjalankan usaha secara umum, motivasi untuk mengembangkan usaha, dan motivasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Semangat dan motivasi yang kuat merupakan /faktor penting dalam mencapai keberhasilan dan pertumbuhan dalam bisnis.



Gambar 6. Grafik Indikator Motivasi Peserta Seminar
Sumber: Data Olah Penulis (2023)

Kemudian dengan Indikator Perkembangan usaha diketahui sebesar 64% peserta mengalami peningkatan pangsa pasar dari tahun ke tahun, 32% peserta merasa stabil dengan pangsa pasarnya dari tahun ke tahun, dan 4% peserta mengalami penurunan dengan pangsa pasarnya. Persentase pangsa pasar usaha yang meningkat dari tahun ke tahun adalah tanda positif. Ini menunjukkan bahwa bisnis berhasil menarik lebih banyak pelanggan atau mampu memperluas pasar yang ada. Peningkatan pangsa pasar ini dapat disebabkan oleh strategi pemasaran yang efektif, inovasi produk atau layanan, atau keunggulan kompetitif yang membedakan bisnis Anda dari pesaing.

Sebaliknya, jika persentase pangsa pasar usaha menurun dari tahun ke tahun, ini menunjukkan adanya tantangan atau masalah yang perlu diatasi. Mungkin ada perubahan dalam preferensi pelanggan, pesaing yang lebih agresif, atau pergeseran dalam pasar. Dalam situasi seperti ini, penting untuk melakukan analisis menyeluruh untuk memahami penyebab penurunan pangsa pasar dan mengambil tindakan yang diperlukan untuk memperbaiki situasi, seperti meningkatkan kualitas produk atau layanan, menyesuaikan strategi pemasaran, atau mencari peluang baru.

Adapun persentase pangsa pasar yang stabil dari tahun ke tahun menunjukkan konsistensi dalam posisi bisnis di pasar. Ini bisa menjadi indikasi bahwa peserta berhasil mempertahankan pangsa pasar yang ada dan memiliki basis pelanggan yang setia. Namun, tetap penting untuk terus mengamati perubahan dalam pasar dan beradaptasi dengan kebutuhan dan preferensi pelanggan agar tetap relevan dan kompetitif.

//Dalam semua situasi, penting untuk terus melakukan analisis SWOT dan memperbarui strategi bisnis sesuai dengan perubahan pasar. Dengan pemahaman yang baik tentang pangsa pasar, peserta dapat mengidentifikasi peluang pertumbuhan, mengatasi tantangan, dan membangun keunggulan kompetitif yang kuat.



Gambar 6. Grafik Indikator Perkembangan Usaha Peserta Seminar
Sumber: Data Olah Penulis (2023)

Pengaruh mental dan motivasi wirusaha terhadap perkembangan UMKM pada Asosiasi UMKM telah memberikan dampak yang signifikan dalam memajukan sektor UMKM. Dalam evaluasi kegiatan ini, dapat disimpulkan bahwa peningkatan mental dan motivasi wirusaha di kalangan pemilik UMKM secara langsung berkontribusi terhadap peningkatan kinerja dan pertumbuhan UMKM. Para pemilik UMKM yang memiliki mental wirusaha yang kuat dan motivasi yang tinggi cenderung lebih berani mengambil risiko, inovatif, dan berupaya maksimal untuk mengembangkan bisnis mereka. Hal ini tercermin dalam peningkatan pendapatan, ekspansi bisnis, dan peningkatan pangsa pasar yang dicapai oleh UMKM yang tergabung dalam asosiasi UMKM.

Namun, dalam evaluasi ini juga perlu diperhatikan beberapa faktor yang masih menjadi hambatan dalam pengaruh mental dan motivasi wirusaha terhadap perkembangan UMKM pada

Asosiasi UMKM. Salah satunya adalah kurangnya akses terhadap sumber daya dan modal yang cukup bagi UMKM untuk mengimplementasikan ide dan strategi bisnis yang inovatif. Selain itu, adanya tantangan eksternal seperti perubahan kebijakan, persaingan yang ketat, dan fluktuasi pasar juga dapat mempengaruhi pengaruh mental dan motivasi wirusaha terhadap perkembangan UMKM. Oleh karena itu, evaluasi ini menyarankan perlunya dukungan yang lebih baik dari pihak terkait, termasuk pemerintah, lembaga keuangan, dan asosiasi bisnis, dalam menyediakan akses terhadap modal, pelatihan, dan informasi yang relevan untuk meningkatkan mental dan motivasi wirusaha di kalangan pemilik UMKM.

Luaran yang dicapai

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berupa Seminar Motivasi dan Mental dalam Keberhasilan Usaha kepada Asosiasi UMKM Pondok Petir Sejahtera, dilakukan analisis Luaran dan Indikator pencapaian kegiatan pada Tabel 2.

Tabel 1. Analisis Luaran yang Dicapai

No	Indikator	Target Pencapaian	Pencapaian
1	Kegiatan dihadiri oleh cukup banyak anggota komunitas.	Minimal 25 Peserta Anggota Komunitas	Tercapai
2	Diperoleh Data Profil per masing-masing peserta kegiatan.	Data profil diri dan usaha anggota komunitas berupa nama usaha, jenis usaha serta indikator mental, motivasi, dan perkembangan usaha.	Tercapai
3	Peserta kegiatan dapat mengerti materi yang disampaikan.	Minimal 80% peserta mengerti tentang materi yang dijelaskan berdasarkan Survei Evaluasi kegiatan.	96% Peserta mengerti tentang materi yang dijelaskan

SIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, maka ditarik kesimpulan bahwa pengabdian masyarakat yang dilakukan melalui seminar motivasi dan mental dalam keberhasilan usaha kepada Asosiasi UMKM Pondok Petir Sejahtera, Bojongsari, Depok tersebut, memberikan kontribusi positif terhadap UMKM di Indonesia dengan meningkatkan motivasi dan semangat para pelaku UMKM serta memberikan pemahaman dan keterampilan untuk mengembangkan mentalitas yang kuat dan mengelola emosi dalam menjalankan usaha. Meskipun kegiatan ini memiliki keterbatasan dalam waktu dan interaksi personal, namun tetap memberikan dampak positif bagi peserta dan mendorong pertukaran ide serta kolaborasi antara mereka (para pengusaha UMKM) yang ada di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Bukhori. (2001). *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung, Alfabeta.
- As'ad, M.. (1995). *Psikologi Industri*, Edisi Keempat. Yogyakarta, Liberty.
- Carsrud, A., Brännback, M., Elfving, J. dan Brandt, K. (2017). Motivations: The Entrepreneurial Mind and Behavior. *International Studies in Entrepreneurship* 35: 185-209.
- Malayu, Hasibuan. (2000). *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi Revisi, Cetakan Kedua. Jakarta, Bumi Aksara.
- Pracoyo, A., Paulina, E. Wijaya, W. Bagasworo, W. Rofianto. B. Budhijana, N. Novita, D. Wardani, D. S. Sadikin, E. Komara, Z. Khairani, M. Ramadhan. (2022). Sosialisasi QRIS Dalam Upaya Peningkatan Produktivitas UMKM Provinsi DKI Jakarta. *BERDAYA : Jurnal Pendidikan dan Pengabdian Kepada Masyarakat* 4(1): 11-20
- Septiana, Vina. (2016). Hukum sebagai Pelindung UMKM dan Pertumbuhan UMKM. https://www.researchgate.net/publication/311970365_Hukum_sebagai_Pelindung_UMKM_dan_Pertumbuhan_UMKM_Bagaimana_Seharusnya . Diakses pada 08 Maret 2023
- Siswanto, Bedjo (1989). *Manajemen Tenaga Kerja: Ancangan dalam. Pendayagunaan dan Pengembangan Unsur Tenaga Kerja*. Cetakan kedua. Bandung, Sinar Baru.
- Schaltegger, S. dan Burritt, R. (2018). Business Cases and Corporate Engagement with Sustainability: Differentiating Ethical Motivations. *Journal of Business Ethics* 147(2): 241–259.
- Robbins, S.R.. (2001). *Perilaku Organisasi: Konsep Kontroversi Aplikasi*, Jilid Pertama, Alih Bahasa: Pearson Educations Asia Pte. Ltd. Dan PT. Prenhallindo. Jakarta, PT. Prenhallindo.
- Tuskeroh. (2013). *Pengaruh Motivasi dan Mental Berwirausaha pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Maritim Raja Ali Haji*. Skripsi. Bintan: Universitas Maritim Raja Ali Haji, Kepulauan Riau.
- Undang-Undang Nomor 20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.



© 2023 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY SA) license (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>).