

ENTREPREUNERSHIP MINDSET BAGI PELAKU USAHA PEMULA DI LINGKUNGAN SUKU DINAS KOPERASI DAN UKM JAKARTA SELATAN

Guston Sitorus¹⁾, Yuslinda Nasution²⁾, Lucy Nancy³⁾, Edi Siregar⁴⁾, dan Adolpino Nainggolan⁵⁾

^{1,2,3,4)}Fakultas Ekonomi, Universitas Satya Negara Indonesia

correspondent author : ¹⁾mkb_guston01@yahoo.com; ²⁾n.yuslinda@yahoo.com;

³⁾mamaolgalucy@yahoo.co.id; ⁴⁾edisiregarusni@gmail.com; ⁵⁾adolpino_nainggolan@yahoo.com

Diterima : 25 Mei 2023	Revisi : 27 Mei 2023	Disetujui : 2 Juni 2023	Diterbitkan: 30 Juni 2023
---------------------------	-------------------------	----------------------------	------------------------------

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dewasa ini menjadi tumpuan harapan pertumbuhan ekonomi negara Indonesia, bagaimana tidak terbukti bahwa UMKM sebagai pilar utama perekonomian Indonesia dapat menyumbang kontribusi Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,07% atau kurang-lebih sebesar 8.483,89 Triliun Rupiah. Sedangkan jika dilihat jumlah UMKM di seluruh Indonesia ada sebanyak 64,2 juta. Tentunya semua pihak harus berjuang lebih keras sehingga kontribusi UMKM terhadap peningkatan perekonomian Indonesia semakin besar, mampu menyerap tenaga kerja yang semakin tinggi. Keberhasilan bisnis ini harus didukung oleh kemampuan setiap pelaku bisnis atau pengusaha (*entrepreneur*) atau harus berpikir keras untuk memenangkan persaingan. Untuk memenangkan persaingan tersebut maka seorang pengusaha harus memiliki pola pikir (*entrepreneur mindset*). Untuk perlu dilakukan penyuluhan Entrepreneurship Mindset bagi pelaku UMKM di Lingkungan Suku Dinas Koperasi dan UKM Jakarta Selatan. Metode penyuluhan menggunakan metode ceramah sedangkan alat analisis yang digunakan adalah Uji Beda. Hasil penyuluhan Kemampuan terdapat perbedaan kemampuan rata-rata peserta penyuluhan sebelum dan sesudah penyuluhan. Sebelum mengikuti penyuluhan rata-rata kemampuan peserta sebesar 13.5556, sedangkan sesudah penyuluhan rata-rata kemampuan peserta naik menjadi 21.2963, artinya terjadi peningkatan kemampuan rata-rata peserta sebesar 5.7407. Pelaksanaan PkM dengan topik "Penyuluhan *Entrepreneurship Mindset* di Lingkungan Suku Dinas Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan" dapat dikatakan berhasil meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam memahami *entrepreneurship mindset*.

Kata kunci : UMKM, pelaku bisnis, uji beda, penyuluhan

I. PENDAHULUAN

Dalam eraglobalisasi ini perkembangan bisnis sangat pesat yang memunculkan peluang bisnis yang sangat pesat pula, hal ini diikuti dengan banyaknya baik muda maupun tua ingin menjadi seorang pengusaha. Keberhasilan bisnis ini harus didukung oleh kemampuan setiap pelaku bisnis atau pengusaha (*entrepreneur*) atau harus berpikir keras untuk memenangkan persaingan. Untuk memenangkan persaingan tersebut maka seorang pengusaha harus memiliki pola pikir (*entrepreneur mindset*). Seorang entrepreneur harus dapat mengatur pola pikirnya atau yang biasa disebut dengan mindset. Mindset merupakan pola pemikiran seorang entrepreneur terhadap sikap yang harus dimilikinya dalam berinovasi dan menghasilkan suatu tindakan. Kekuatan seorang pengusaha tidak hanya terletak pada perencanaan dan strategi bisnis

yang mumpuni, akan tetapi juga bagaimana ia mempunyai mindset tepat untuk mencapai kesuksesan. Mindset merupakan pandangan seseorang yg dapat mempengaruhi pendekatan dalam menghadapi fenomena. Terdiri dari seperangkat asumsi, metode atau catatan yang dimiliki oleh seseorang dan tertanam kuat. Sikap mental tersebut terbentuk melalui Pendidikan, pengalaman, dan prasangka. Sikap ini mampu mempengaruhi perilaku sampai menentukan tingkat keberhasilan hidup sehingga diperlukan dalam bisnis. Bagi seorang entrepreneur, mindset adalah salah seperangkat keyakinan, proses berpikir dari cara memandang dunia kemudian mendorong perilaku wirausaha. Mereka meyakini bahwa hidup dapat diperbaiki melalui cara mereka sendiri. Sebelumnya telah disinggung bahwa seorang pebisnis harus berani mengambil risiko. Sifat berani mengambil risiko sendiri sebenarnya termasuk salah satu *mindset* wajib bagi seorang pengusaha. Namun untuk sukses menjalankan bisnis, keberanian saja tidaklah cukup. Berikut mindset lain yang juga harus dimiliki oleh seorang pelaku bisnis.

Pola pikir pengusaha (*entrepreneur mindset*) mempunyai beberapa kriteria, antara lain memiliki kemampuan untuk memimpin, menjadi penjual yang handal, punya cara pandang yang berbeda, tidak ragu untuk mencoba, bekerja tidak untuk uang, fokus dengan tujuan, mempunyai mentor, memiliki mimpi besar dan memulai dengan langkah kecil, punya prioritas, mempunyai tim yang solid, tidak selalu harus sempurna, terus belajar, jeli melihat peluang, dan sebagainya.

Sementara itu keberhasilan pengusaha dalam menjalankan bisnisnya bukan hanya memiliki *entrepreneur mindset* tetapi juga harus memiliki wawasan atau kemampuan dalam Menyusun strategi pemasaran produknya, sehingga dapat menghadapi para pesaing atau bahkan dapat memenangkan persaingan tersebut. Hal yang sama di Eraglobalisasi sekarang ini ditandai dengan adanya perdagangan bebas dari suatu negara ke negara lain atau dimungkinkannya semua investor dapat membuka usaha di negara lain. Di samping itu metode bisnis yang digunakan sudah sangat canggih dan pada umumnya menggunakan strategi pemasaran yang tangguh, menggunakan strategi pemasaran global, dan bahkan menggunakan teknologi yang paling canggih juga, yaitu *digital marketing*, *market place*, *online marketing*, dan sebagainya. Artinya para pengusaha tradisional semakin terjepit dan mau tidak mau harus mencari berbagai cara untuk mempertahankan usahanya. Dalam hal ini berbagai lembaga ikut memberikan kontribusi pemikiran untuk memajukan para pengusaha tradisional agar mampu mengelola usahanya sehingga mampu bersaing dengan pengusaha lainnya baik yang berasal dari dalam negeri maupun dari luar negeri.

Pemerintah Republik Indonesia telah mengeluarkan berbagai kebijakan untuk mendukung kegiatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sehingga para pengusaha semakin bergairah mengelola usahanya. Namun sampai dengan sekarang ternyata masih banyak pengusaha kecil di negeri ini yang belum mampu mengelola usahanya secara profesional atau mengelola usahanya masih secara tradisional. Hal ini disebabkan sangat sedikit kesempatan bagi pengusaha kecil untuk meningkatkan kemampuannya.

Dalam meningkatkan kemampuan pengelolaan usaha kecil dan menengah ini berbagai lembaga pemerintah dan lembaga swasta termasuk Universitas Satya Negara Indonesia (USNI) berperan aktif memberikan kontribusi sesuai dengan bidang masing-masing. Dalam hal ini USNI memberikan penyuluhan sebagai wujud dari pelaksanaan salah satu unsur dari Tridarma Perguruan Tinggi, yaitu Pengabdian kepada Masyarakat (PkM).

Penyuluhan ini akan menciptakan UMKM atau pedagang kecil yang mampu mengelola usahanya secara efisien dan efektif, sehingga akan dapat mempertahankan dan bahkan meningkatkan kegiatan usahanya. Para pengusaha UMKM atau pengusaha kecil melalui penyuluhan ini, secara berproses akan menjadi pengusaha yang profesional yang mampu memasuki pasar global.

Dengan memperhatikan dan menganalisis berbagai kendala, tantangan, dan keterbatasan yang dihadapi para pedagang kecil di lingkungan Dinas UMKM Kotamadya Jakarta Selatan di atas maka sangat diperlukan penyuluhan yang dapat meningkatkan kemampuannya

mengantisipasi persaingan yang semakin ketat termasuk persaingan global. Adapun Topik Penyuluhan ini adalah “**ENTREPREUNERSHIP MINDSET BAGI PELAKU USAHA PEMULA DI LINGKUNGAN SUKU DINAS KOPERASI DAN UKM JAKARTA SELATAN**”.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa luaran (*outcomes*), yaitu Mitra UMKM mampu memahami pentingnya, manfaat, kriteria, kendala, dan hambatan *Entrepreneurship Mindset*.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Bagi seorang pebisnis, mempunyai *entrepreneurship mindset* menjadi modal awal sekaligus pondasi agar sukses berwirausaha atau berhasil. Tak hanya pandai dalam memasarkan barang, *entrepreneurship* adalah cara bagaimana sebuah barang bisa mempunyai nilai jual. *Entrepreneurship* juga merupakan kemampuan seseorang untuk memberi nilai tambah pada produk atau jasa, serta harus memunculkan sisi kreatif dan inovatifnya. Seorang pengusaha tidak akan sukses bila *entrepreneurship mindset* atau pola pikir yang ditanamkannya tidak bersinergi dengan apa yang diinginkan. Ketika seseorang ragu mengambil keputusan, maka di saat itulah *mindset* orang tersebut tidak bekerja dengan baik, artinya di saat itulah sangat dibutuhkan *Entrepreneurship mindset* sehingga dapat mengambil keputusan yang cepat dan tepat tanpa ragu-ragu. Dengan kata lain *entrepreneurship mindset* itu sangat penting dan dibutuhkan bagi keberhasilan seorang *entrepreneur*,”

Pengertian Entrepreneurship Mindset

Menurut Thomas W. Zimmerer pengertian *entrepreneur mindset* adalah penerapan kreativitas dan keinovasian untuk memecahkan permasalahan dan upaya memanfaatkan peluang-peluang yang dihadapi orang setiap hari. Pengertian ini menekankan bahwa entrepreneur adalah orang yang mampu menerapkan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan masalah.

Sedangkan menurut Peter F. Drucker mendefinisikan pengertian *entrepreneur mindset* adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda, bahasa kerennya *ability to create the new and different*. Pengertian ini menekan bahwa entrepreneur itu merupakan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang berberda daripada yang sudah ada.

Dari beberapa pendapat para ahli di atas maka dapat disintesiskan bahwa *entrepreneur mindset* merupakan cara pandang yang mendorong perilaku pengusaha melalui proses berfikir dengan keyakinan yang tinggi. Sehingga dapat dikatakan pengusaha yang berhasil adalah orang-orang yang memiliki pola pikir yang kreatif dan imajinatif ketika melihat suatu peluang usaha.

Kriteria atau Ciri-ciri Entrepreneur Mindset yang Sukses

1) Memiliki Visi dan Misi yang Besar

Setiap perusahaan yang dijalankan dengan serius, pastinya memiliki visi dan misi yang besar untuk berkembang. Umumnya, kedua hal tersebut mewakili cita-cita dan tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan.

2) Memiliki Kemampuan untuk Memimpin

Seorang entrepreneur harus mampu untuk memimpin dirinya sendiri, serta memimpin semua orang yang berada di bawahnya. Jiwa pemimpin harus dimiliki seorang *entrepreneur* untuk bisa memotivasi diri dan bawahan, serta mengambil keputusan dengan tepat. Hal ini akan semakin sempurna dengan pemikiran pebisnis yang dimiliki.

3) Punya Cara Pandang yang Berbeda

Jika ada suatu permasalahan, apakah Anda sering berpikir tentang solusi yang berbeda dari orang lain pada umumnya? Mungkin Anda adalah seorang calon *entrepreneur* yang

memiliki mindset entrepreneur. Semua hal yang terjadi, naik kondisi lingkungan, perubahan trend, hingga masalah lainnya, akan dipandang sebagai suatu konsep bisnis baru dengan prospek yang cerah.

4) Fokus dengan Tujuan

Fokus pada tujuan menjadi hal yang utama dari mindset entrepreneur. Ketika menjalankan bisnis, mereka akan mengalami banyak kendala dan tantangan tersendiri. Namun, fokus utama mereka adalah untuk berhasil dalam mengelola bisnisnya.

5) Memiliki Mimpi Besar

Seperti itulah mindset entrepreneur yang harus dimiliki seorang pebisnis. Mereka harus memiliki visi dan mimpi yang besar. Untuk meraih itu, mereka memang selalu memulainya dengan langkah kecil.

6) Punya Prioritas

Prioritas terkait dengan time management dari seorang entrepreneur. Akan ada banyak hal yang harus dikerjakan untuk waktu singkat. Maka mindset entrepreneur haruslah memulai prioritas dengan membuat tujuan, membuat rencana, dan rencana kerja.

7) Terus Belajar

Mindset seorang entrepreneur juga selalu ingin belajar. Mereka akan terus belajar dan mencoba, serta memperbaharui pengetahuan mereka seputar teknologi. Di era digital seperti saat ini, pembelajaran seperti itu bahkan jauh lebih mudah.

8) Jeli Melihat Peluang

Ini merupakan mindset entrepreneur yang pastinya harus dimiliki para pengusaha, yaitu mampu menangkap peluang yang ada.

9) Dapat Bekerja Sama

Ketika Anda ingin menjadi seorang pengusaha muda sukses dari nol, Anda harus dapat bekerja sama dalam tim. Kemampuan ini sangat penting. Alasannya, di dalam menjalankan bisnis atau perusahaan, Anda tidak mungkin bekerja sendirian. Anda memerlukan bantuan orang lain untuk mengerjakan berbagai keperluan.

10) Berani Mengambil Resiko

Sebagai seorang *entrepreneur*, Anda dituntut berani mengambil resiko dan berpikir *out of the box*. Selain itu, Anda juga harus bisa fokus dalam melakukan aksi ketika menentukan langkah-langkah strategis yang sudah ditetapkan.

11) Selalu Ingin Jadi Lebih Baik

Jika ingin menjadi seorang pengusaha muda yang sukses, jangan pernah merasa puas ketika mendapatkan sebuah pencapaian. Tanamkan terus di dalam diri untuk menjadi lebih baik dari hari ke hari. Memang tidak mudah memotivasi diri menjadi lebih baik, namun Anda bisa mencoba dengan berjanji pada diri sendiri untuk bisa lebih baik lagi. Dengan begitu, Anda akan merasa lebih bersemangat untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan dan memiliki tanggung jawab untuk bisa mewujudkannya.

12) Belajar dan Terus Belajar

Seperti halnya teknologi dan kemajuan zaman yang terus berkembang, pengetahuan pun mengalami perkembangan yang pesat. Jangan sampai Anda tertinggal. Kemauan belajar yang tinggi merupakan salah satu *mindset* seorang *entrepreneur* sukses yang harus Anda miliki. Ketika Anda merasa puas dengan satu ilmu yang dimiliki, Anda bisa saja tertinggal jauh oleh mereka yang terus belajar hal-hal baru.

13) Bangun Motivasi Kuat

Perjalanan membangun bisnis sangat berat. Karena itu, seorang pelaku bisnis harus memiliki mindset yang kuat untuk terus berusaha, bahkan meski kondisi sedang tidak berpihak padanya. Sifat optimis dan motivasi untuk mendapatkan hasil yang lebih baik

dari sebelumnya juga menjadi fondasi penting dalam mengembangkan bisnis. Sebagai bagian dari tim, pemimpin yang memiliki motivasi tinggi juga lebih disegani dan dapat mendorong anggota timnya agar memiliki semangat tinggi.

14) Fokus Pada Keinginan Pasar

Seorang pengusaha memang harus memiliki idealisme tertentu. Akan tetapi, ia juga harus paham bahwa produk yang ia kembangkan atau ia jual bukanlah untuk dirinya sendiri. Semua itu ia buat untuk pelanggan

15) Aktif Mencari Peluang Baru

Seorang pengusaha tidak boleh cepat puas dengan bisnisnya. Ia harus selalu merasa haus akan kemajuan. Hari ini harus lebih baik dari hari kemarin harus menjadi prinsip hidupnya. Selain itu, ia juga tidak boleh terlalu santai dan terlalu nyamandengan pencapaiannya saat ini. Sifat mudah puas dan zona nyaman adalah musuh serius bagi seorang pengusaha. Keduanya membuat seorang pengusaha menjadi lembek dan abai dengan perubahan. Padahal, perubahan pasti akan terjadi. Jika saat ini bisnisnya lancar, tidak ada jaminan bahwa kondisi tersebut akan bertahan selamanya. Seorang pengusaha harus selalu aktif mencari peluang baru. Ia harus peka terhadap perubahan dan mampu menemukan peluang baru di balik perubahan yang tengah terjadi. Peluang baru tidak hanya berpotensi menjadi sumber pemasukan yang baru. Anda juga bisa memanfaatkannya sebagai strategi membagi risiko sekaligus *support system* saat produk utama tidak begitu laku. Jadi meski kondisi yang tidak diharapkan benar-benar terjadi, Anda masih bisa mempertahankan bisnis.

Manfaat Entrepreneurship Mindset

1) Modal Awal dan Modal Utama

Bagi seorang pebisnis, mempunyai *entrepreneurship mindset* menjadi modal awal sekaligus pondasi agar sukses berwirausaha. Tak hanya pandai dalam memasarkan barang, *entrepreneurship* adalah cara bagaimana sebuah barang bisa mempunyai nilai jual.

2) Kemampuan Memberi Nilai Tambah

Entrepreneurship juga merupakan kemampuan seseorang untuk memberi nilai tambah pada produk atau jasa, serta harus memunculkan sisi kreatif dan inovatifnya. Sementara itu, *entrepreneur mindset* merupakan proses berpikir dan cara memandang dunia yang mendorong perilaku wirausaha.

3) Mampu Mengoptimalkan Potensi

Dengan adanya *entrepreneur mindset* seorang pengusaha akan mampu mengoptimalkan semua potensi atau sumber daya yang dimiliki untuk menciptakan sesuatu yang sangat berharga dan memberikan keberhasilan bagi organisasi.

4) Menciptakan Citra Perusahaan

Entrepreneur mindset mampu membuat perusahaan memiliki citra tersendiri di mata masyarakat karena adanya temuan produk baru ataupun pelayanan yang maksimal, yang menjadi ciri bagi perusahaan.

1) Mengambil dan Mengelola Risiko

Entrepreneur mindset yang handal akan berani mengambil resiko dan mengelolanya dengan baik, sehingga bisnis itu akan berhasil dengan tingkat resiko yang sangat rendah. Keberanian mengambil resiko merupakan suatu pola pikir yang harus dimiliki seorang pebisnis untuk memaksimalkan peluang yang ada.

2) Mengetahui Target Pasar

Entrepreneur mindset yang handal akan lebih mampu mengenali sasaran dan target pasar yang dapat dijangkau perusahaan dengan maksimal.

3) Rencana Jelas dan Terukur

Entrepreneur mindset membuat pengusaha mampu Menyusun perencanaan bisnis yang mempunyai arah yang jelas, rencana yang teurukur, dan rencana yang menghindari pemborosan.

Hambatan *Entrepreneurship Mindset*

1) Meragukan Diri Sendiri

Hambatan dalam membangun *entrepreneurship mindset*, yaitu adanya keraguan akan kemampuan diri sendiri, pada setiap manusia memiliki kelebihan yang diberikan oleh Tuhan. Untuk itu perlu dukungan dan dorongan dari orang-orang terdekatnya untuk dapat meningkatkan rasa percaya dirinya untuk membangun bisnis yang diinginkannya.

2) Rasa Takut Gagal

Takut gagal membuat kita tak pernah mau mencoba. Akibatnya kita kesulitan akan mengembangkan kemampuan kita. Tak berani mengambil langkah membuka usaha, karena takut gagal, maka tidak akan pernah bisa membangun usaha yang diinginkan. Keyakinan untuk berhasil harus menghilangkan rasa takut yang ada dibenak kita.

3) Kesulitan Membagi Prioritas

Salah satu hambatan dalam membentuk *Entrepreneurship Mindset* adalah kesulitan Menyusun rencana prioritas dari sekian banyak peluang biosnis yang ada, maka untuk menghilangkan kesulitan ini pengusaha harus mengetahui secara detail peluang dan tantangan bisnis yang ada.

4) Membangun Komitmen Bisnis

Komitmen yang kuat sangat dibutuhkan dalam membangun bisnis. Rintangan dan tantangan akan selalu ada dalam bisnis. Bekali diri dengan kemampuan mental yang kuat dan persiapan yang matang serta keberanian mencoba, maka peluang sukses bisnis akan terbuka lebih lebar.

III. METODOLOGI PENYULUHAN

Penyuluhan ini akan dilakukan dengan metode ceramah dimana peserta akan diberikan penjelasan baik secara teori dan ilustrasi yang relevan dengan topik. Beberapa bahan dan alat penyuluhan yang dibutuhkan, antara lain persiapan ruangan, spanduk, kuesioner, toa, materi pelatihan (power point), lap top, dan proyektor (infokus).

Uji Hipotesis

Data yang sudah dikumpulkan dan dianalisis kemudian dilakukan uji hipotesis, yaitu dengan menggunakan Uji Beda (*T Test*) atau Uji Perbandingan Dua Rata-rata (*Paired Samples Test*), yaitu menganalisis perbedaan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan, yang meliputi *Paired Samples Statistics, Paired Samples Correlations, dan Paired Samples Test*

a. *Paired Samples Statistics*

Paired Samples Statistics menjelaskan tentang statistik data dari sampel berpasangan-pasangan, yaitu kemampuan rata-rata sebelum mengikuti penyuluhan dan sesudah penyuluhan.

b. *Paired Samples Correlations*

Paired Samples Correlations menjelaskan seberapa besar hubungan antara kemampuan peserta sebelum penyuluhan dengan sesudah penyuluhan.

c. *Paired Samples Test*

Paired Samples Test menjelaskan tentang hasil uji sampel berpasangan apakah signifikan atau tidak, dengan memperhatikan nilai signifikansi (Sig 2-tailed) sebesar 0,000 nilainya kurang dari 0,05. maka kesimpulannya ada perbedaan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan.

Ho : Tidak ada perbedaan nilai tes antara sebelum dan setelah pelatihan.

Ha : Ada perbedaan nilai tes antara sebelum dan setelah pelatihan.

Jika nilai $-t_{hitung} < -t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Nilai t tabel dapat dilihat pada tabel statistik untuk tingkat signifikansi $0,05 : 2 = 0,025$ (uji 2 sisi) dan dengan derajat kebebasan (df) $n-1$.

IV. HASIL PENYULUHAN ENTREPRENEURSHIP MINDSET

Tabel 1. Keberhasilan Penyuluhan *Entrepreneurship Mindset*

No	Kemampuan	Sebelum Penyuluhan	Sesudah Penyuluhan	Perubahan
1.	A=Sangat Memahami	0,0%	35,5%	+35,5%
2.	B=Memahami	4,5%	47,5%	+43,00%
3.	C=Cukup Memahami	41,54%	17,0%	-24,54%
4.	D=Kurang Memahami	46,5%	0%	-46,5%
5.	E=Sangat Kurang Memahami	6,5%	0%	-6,5%

Sumber: Data Diolah Penulis 2020

Dari table di atas dapat dilihat bahwa kemampuan pedagang kecil di Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan, sesudah mengikuti penyuluhan Pemasaran Online UMKM meningkat secara signifikan, yaitu kemampuan sangat memahamii (A) naik sebesar 35,5%, memahami (B) naik sebesar +43,00%, cukup memahami (C) turun 24,54%, sedangkan kurang memahami (D) turun sebesar -46,5%, dan sangat kurang memahami (E) turun sebesar -6,5%. Artinya pelaksanaan penyuluhan Pemasaran Online UMKM **BERHASIL** meningkatkan pemahaman pedagang kecil di lingkungan Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan untuk memasarkan usahanya secara online.

Uji Perbandingan Dua Rata-Rata (*Paired Samples Test*)

a. Paired Samples Statistics

Tabel 2. Paired Samples Statics

	Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1 SEBELUM	13.5556	27	2.62141	.50449
SESUDAH	21.2963	27	2.33394	.44917

Sumber: Output SPSS 22,00

Dari tabel di atas dapat menjelaskan tentang statistik data dari sampel berpasangan, yaitu kemampuan rata-rata sebelum mengikuti penyuluhan adalah sebesar 15.5556, sedangkan sesudah penyuluhan rata-rata kemampuan naik menjadi 21.2963, artinya terjadi peningkatan kemampuan peserta memahami *Entrepreneurship Mindset* sebesar 5.7407.

b. Paired Samples Correlations

Tabel 3. Paired Samples Correlations

	N	Correlation	Sig.
Pair 1 SEBELUM& SESUDAH	27	0.855	.000

Sumber: Output SPSS 22

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai korelasi sebesar 0,855, artinya terdapat hubungan yang sangat kuat antara kemampuan peserta sebelum dengan sesudah penyuluhan, dan terdapat nilai signifikansi $0,00 < 0,05$, maka dapat disimpulkan terjadi hubungan yang kuat dan signifikan antara kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan *Entrepreneurship Mindset*.

c. Paired Samples Test

Tabel 4. Paired Samples Test

Pair1	Paired Differences				t	df	Sig. (2-tailed)	
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower				Upper
SEBELUM SESUDAH	5.7407	3.03306	.58371	-8.94058	6.54090	13.261	26	.000

Sumber: Output SPSS 22,00

Tabel di atas dapat menjelaskan tentang hasil uji sampel berpasangan (*Paired samples T Test*), diketahui nilai signifikansi (Sig 2-tailed) sebesar 0,000 nilainya kurang dari 0,05, maka kesimpulannya Ho Ditolak dan Ha Diterima, artinya terdapat perbedaan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan. Jadi dapat disimpulkan bahwa penyuluhan ini berhasil meningkatkan kemampuan peserta memahami *Entrepreneurship Mindset*.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Kemampuan pengusaha kecil dan menengah dalam memahami *Entrepreneurship Mindset* sebelum mengikuti penyuluhan dapat dikatakan berada pada tingkat kurang memahami, dan sesudah mengikuti penyuluhan dapat dikatakan berada pada tingkat memahami.
2. Terdapat perbedaan kemampuan rata-rata peserta penyuluhan sebelum dan sesudah penyuluhan. Sebelum mengikuti penyuluhan rata-rata kemampuan peserta sebesar 13.5556, sedangkan sesudah penyuluhan rata-rata kemampuan peserta naik menjadi 21.2963, artinya terjadi peningkatan kemampuan rata-rata peserta sebesar 5.7407.
3. Terdapat hubungan yang kuat ($r=0,855$) antara kemampuan peserta sebelum dengan sesudah penyuluhan, dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, maka dapat disimpulkan terjadi hubungan yang kuat dan signifikan antara kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan.
4. Pelaksanaan PkM dengan topik "Penyuluhan *Entrepreneurship Mindset* di Lingkungan Suku Dinas Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan" dapat dikatakan "Berhasil meningkatkan kemampuan pedagang kecil dalam memahami *entrepreneurship mindset*"

Saran

1. Penyuluhan seperti ini sebaiknya dapat dilakukan secara berkesinambungan dengan tingkat pelaksanaan yang lebih berkualitas dan daerah jangkauan penyuluhan yang semakin luas.
2. Penyuluhan seperti ini sebaiknya dapat diikuti atau melibatkan lebih banyak dosen dengan berbagai aspek ilmu dan pengetahuan yang dimilikinya.
3. Biaya pelaksanaan PkM ini sebaiknya dapat ditingkatkan dari tahun ke tahun sehingga kualitas dan kuantitas pelaksanaan dapat ditingkatkan.

DAFTAR PUSTAKA

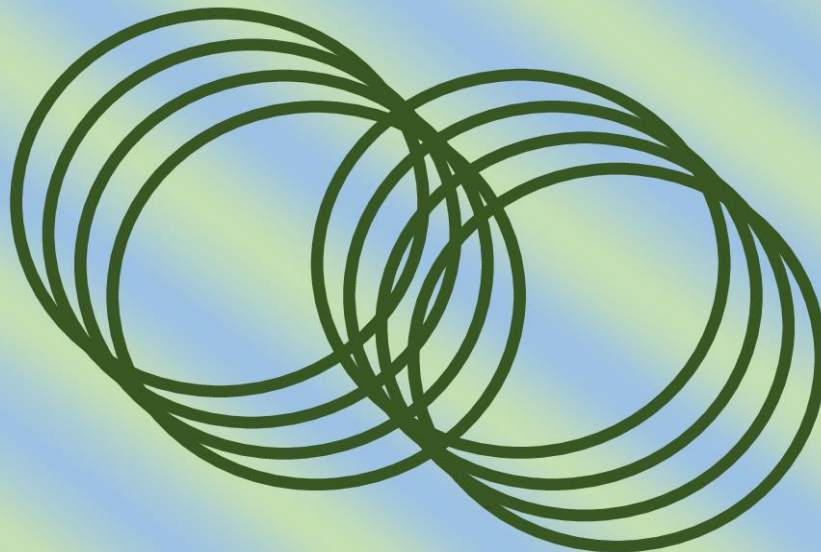
- Budianto Alexius Endy (2022), *Entrepreneurial Mindset*, Jakarta: MNC Publishing.
- Kotler Philip dan Gary Armstrong (2010), *Dasar-dasar Pemasaran*, Jilid I, Edisi ke 10, Jakarta: Indeks.
- Geoffrey G. Meredith (2010), *Kewirausahaan Teori dan Praktek*, Jakarta: PT. Pustaka Binaman Pressindo.
- Gendut Sukarno (2009) Meningkatkan kinerja pemasaran UMKM, *Jurnal Equitas* Vol 15 No UPN Surabaya tanggal 3 September 2011.
- Utoyo Budi (2023), *Entrepreneur Mindset*, Jakarta:Aksara

VOLUME 5 NOMOR 1 JUNI 2023

ISSN : 2686-0287

SINERGI

JURNAL PENGABDIAN kepada MASYARAKAT



UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA
FAKULTAS TEKNIK



JURNAL PENGABDIAN kepada MASYARAKAT **SINERGI**

Pelindung

Dekan Fakultas Teknik

PenanggungJawab

Hernalom Sitorus, S.Kom., M.Kom

Dewan Redaksi

Dr. Prionggo Hendradi, S.Kom., MMSI

Dr. Yusriani Sapta Dewi, M.Si

Nurul Chafid, S.Kom., M.Kom

Mitra Bestari

Dr. Hening Darpito (World Bank)

Dr. Rofiq Sunaryanto, M.Si (BRIN)

Dr. Rufman Iman Akbar E., MM.,
M.Kom (Universitas Pembangunan
Jaya)

Ir. Asep Jatmika, MM (DLH)

Ir. Rahmawati, M.Si (DLH)

Ir. Mudarisin, ST., MT (BNSP)

Penyunting Pelaksana

Wawan Kurniawan S.Kom., M.Kom

JURNAL SINERGI merupakan Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat yang menyajikan hasil-hasil kegiatan pengabdian dan pemberdayaan masyarakat berupa penerapan berbagai bidang ilmu diantaranya pendidikan, teknik, sosial humaniora, komputer dan pengembangan serta penerapan Ipteks model atau konsep dan atau implementasinya dalam rangka peningkatan partisipasi masyarakat dalam pembangunan. Redaksi menerima naskah artikel dari siapapun yang mempunyai perhatian dan kepedulian pada pengembangan teknologi lingkungan. Pemuatan artikel di Jurnal ini dapat dikirim ke alamat Penerbit. Informasi lebih lengkap untuk pemuatan artikel dan petunjuk penulisan artikel tersedia pada halaman terakhir yakni pada Pedoman Penulisan Jurnal Sinergi atau dapat dibaca pada setiap terbitan. Artikel yang masuk akan melalui proses seleksi editor atau mitra bestari.

Jurnal ini terbit secara berkala sebanyak dua kali dalam setahun yakni bulan Juni dan Desember serta akan diunggah ke Portal resmi Kemenristek Dikti. Pemuatan naskah dipungut biaya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Alamat Penerbit / Redaksi

Fakultas Teknik

Universitas Satya Negara Indonesia

Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Kebayoran Lama Utara

Jakarta Selatan 12240 – Indonesia

Telp. (021) 7398393/7224963. Hunting, Fax 7200352/7224963

Homepage : <https://teknik.usni.ac.id/>

<http://ojs-teknik.usni.ac.id/index.php/sgi>

E-mail :

prionggo.hendradi@gmail.com

yusrianisaptadewi@usni.ac.id

Frekuensi Terbit

2 kali setahun : Juni dan Desember

DAFTAR ISI

Pelatihan Pengelolaan Sampah Rumah Tangga di Desa Neglasari, Bogor Yusriani Sapta Dewi , Nurhayati, Efan Setiadi, Savira Nursari, Yusuf Syahputra	1- 6
<i>Entrepreneurship Mindset</i> bagi Pelaku Usaha Pemula di Lingkungan Suku Dinas Koperasi dan UKM Jakarta Selatan Guston Sitorus, Yuslinda Nasution, Lucy Nancy, Edi Siregar, dan Adolpino Nainggolan	7-15
Hubungan Komite dan Kepala Sekolah dengan Pencapaian Mutu Pendidikan di SMK Babunnajah Pandeglang Banten Ami Rahmi, Nafan Tarihoran, Enung Nugraha	16- 22
Pelatihan Pemrograman WEB Javascript Dasar pada Komunitas SEL Gereja Kasih Karunia Indonesia (Gekari) Pualam Dipa Nusantara, Sukarno Bahat Nauli , Riama Sibarani , Faizal Zuli	23-26
Pemanfaatan Teknologi Informasi sebagai Media Penyimpanan Digital pada Remaja Masjid Baitul Halim (RBH) Sarifah Agustiani , Riska Aryanti, Tri Wahyuni, Atang Saepudin, Pristya Haliza Ramadhanti, Andreas Roy Prasetya	27-34
Peningkatan Kompetensi Guru melalui Pelatihan Pembuatan E-PRESENTATION dengan Aplikasi Canva dan Google Class Room pada SMK Satu Nusa 1 Bandar Lampung Muhammad Junaidi, Yuli Syafitri, Lusia Septia ER, Wahyu Budi Utama, Usman Rizal	36-39
Kegiatan Kepedulian kepada Masyarakat Kota Serang Banten dengan Program Pembagian Paket Dua Ton Beras Berkolaborasi dengan Jakarta Serang Community (JASERCO) PEDULI Nurul Chafid, Pramudi Harsono, Hafidz Hanafiah, Budi Susanto, Ofan Sofian	40-46
Implementasi Brand dan Desain Produk “CHEESE BOOM” menggunakan Adobe Illustrator pada Desa Ciakar Tangerang Fithri Wulandari, Didi Ahdiat, Hanifatul Riskiyai, Sudrajat, Pungky Hari Wira Atmaja, Intan Lestari , Wahyu Pratama, Muhammad Rifal	47 – 54
Pelatihan Pengelolaan Sampah dengan Metode Komposting di Kelurahan Bintaro Kecamatan Pesanggrahan – Jakarta Selatan Ai Silmi, Bosar Panjaitan, Deni Kurniawan	55 – 63