



PELATIHAN POLA PIKIR BERKEMBANG (GROWTH MINDSET) DALAM WIRSAUSAHA DIGITAL BAGI PELAKU UMKM BINAAN RUMAH BUMN KOTA BLITAR

Oleh

Supriyono¹, Setiawan Adi Subagyo², Hidyaturrahman³, Sulistyaningsih⁴

^{1,2}Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Islam Balitar

³Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Balitar

⁴Pertakina Kota Blitar

E-mail: ¹yonsupriyono@gmail.com, ²setiawanadi1961@gmail.com,

³lembaga@unisba.ac.id, ⁴sulis.pertakina1945@gmail.com

Article History:

Received: 07-12-2023

Revised: 16-12-2023

Accepted: 16-01-2024

Keywords:

Growth Mindset, Wirausaha

Digital, UMKM, Rumah

BUMN

Abstract: Berkembangnya teknologi digital dan kurangnya ketrampilan para pelaku usaha pemula telah menimbulkan perkembangan wirausaha pemula problematik. Untuk itu diperlukan pola berpikir yang bertumbuh (Growth Mindset) dalam wirausaha berbasis digital. Hal ini bertujuan untuk memungkinkan para pelaku usaha mengembangkan pola pikir bertumbuh dan menjalankan wirausaha digital. Kegiatan ini dilakukan dengan metode pelatihan dengan evaluasi model Kirk Patrick. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa terdapat peningkatan pola berpikir berkembang (growth mindset) dan pengetahuan serta kemampuan melakukan digital marketing sebagai wirausaha digital. Secara konsisten terdapat 2 peserta yang mengalami peningkatan yang kurang signifikan sehingga membutuhkan pendampingan yang berkelanjutan. Seluruh peserta menyatakan bahwa pelatihan dan mentoring ini dapat dipraktikkan dan berkomitmen untuk mempraktikkan dalam usahanya. Seluruh peserta juga menyatakan bahwa pelatihan dan mentoring dalam pengabdian masyarakat ini dapat meningkatkan kinerja usaha mereka dan hasil usaha mereka

PENDAHULUAN

Pada era teknologi informasi ini, perkembangan teknologi digital telah merambah ke bidang-bidang wirausaha. Perilaku konsumen mengalami pergeseran dari pola transaksi pembelian langsung ke pembelian berbasis on line. Teknologi digital dan perubahan perilaku konsumen yang menggunakan transaksi dalam jaringan (*online*) telah berpengaruh terhadap cara perdagangan tradisional (¹Astuti, Wibowo, Juwono, 2023). Hal demikian secara praktis dirasakan oleh para pelaku usaha UMKM pemula di Kota Blitar di

¹ Astuti, A.K, Wibowo, S., Juwono, E. "The Influence of Digital Technology Adoption by Small and Medium Enterprises and Online Consumer Behavior on the Success of E-commerce Platforms in Bandung City. *West Science Journal Economic and Entrepreneurship*. Vol. 1, No. 04, April 2023, pp. 153~159



bawah pembinaan Rumah BUMN PLN Kota Blitar. Produk-produk yang mereka hasilkan belum mendapatkan respon darimasyarakat luas secara signifikan. Pembelian-pembelian langsung pada tempat penjualan mereka terbatas pada pasar dilingkungan mereka. Program-program pameran UMKM telah memberikan pengalaman dan pengenalan produk kepada masyarakat pada lingkungan masyarakat di sekitar penyelenggaraan dan pengunjung dari luar daerah, namun demikian tidak menjamin terjadinya permintaan produk secara luas. Sementara perilaku konsumen yang lebih memilih melakukan jual beli secara virtual atau melalui jaringan dalam aplikasi-aplikasi yang tersedia seperti Shofee, Tokopedia, Tiktok, Instagram, dan Facebook menjadi tantangan tersendiri bagi para pelaku usaha pemula ini. Kemampuan untuk menguasai usaha dan pemasaran digital menjadi kebutuhan yang mendasar bagi mereka. Pada lain pihak diketahui bahwa para pelaku usaha pemula ini memiliki motivasi yang problematik. Permasalahan ini perlu untuk diatasi dan diberikan Solusi. 2 (Dua) hal penting yang dapat dilaksanakan untuk mengatasi hal ini adalah (1) perlunya pengembangan kapasitas berpikir bertumbuh atau *Growth mindset* dan (2) perlunya pengembangan kapasitas wirausaha digital. Untuk itu fokus dari pengabdian masyarakat ini adalah pengembangan kemampuan berpikir berkembang (*growth mindset*) dan wirausaha pendidikan. Pengabdian masyarakat ini merupakan kerja tim anytara aakademisi Universitas Islam Balitar, Pengusaha, dan Pengelola Rumah BUMN PLN Kota Blitar. Tujuan akhir dari Pelatihan ini adalah adanya peningkatan pemahaman berpikir berkembang (*growth mindset*) peserta dan kemampuan menjalankan wirausaha digital. Pola pikir (*mindset*) setiap pribadi adalah pikiran, sikap, dan keyakinan setiap pribadi yang mengintegrasikan antara pikiran, sikap, perilaku, dan aksi nyata (tindakan) yang menghasilkan kinerja (Supriyono, 2022). Pikiran, sikap, Keyakinan, dan perilaku para pribadi yang memiliki pola berpikir berkembang (*Growth Mindset*) memiliki ciri khas (1) kualitas dan kemampuan dasar diri yang berkembang, (2) bersahabat dengan tantangan, (3) tetap tegar dalam kesulitan, (4) memandang usaha sebagai jalan untuk sukses, (5) memandang kritik sebagai kesempatan untuk belajar, dan (6) memandang kesuksesan orang lain sebagai motivasi dan inspirasi (Dweck, 2014). Karakteristik seperti ini sejalan dengan konsep Mastery yang meliputi sifat-sifat pribadi (1) *Coping*, (2) *Striving*, (3) *Panic*, (4) *Inertia*, dan (5) *Mastery* (Supriyono, 2021). *Coping* merupakan sikap mental dan perilaku yang cenderung berusaha mengatasi keseharian dan hari-hari menjadi rutinitas yang sama, sehingga tidak mendapatkan peningkatan. *Striving* adalah sikap mental dan perilaku yang cenderung melakukan banyak hal dan berusaha untuk mencapai keberhasilan dari berbagai aktifitas, akan tetapi kenyataannya tidak mendapatkan hasil. Panik adalah sikap mental dan perilaku yang mudah tergo-poh-gopoh dengan berbagai hal yang dihadapi sehingga pekerjaan yang dihasilkannya tidak sesuai dengan harapan. *Inertia* merupakan sikap mental dan perilaku yang mudah menyerah. *Mastery* adalah sikap mental dan perilaku tangguh, tegar, berkembang, tidak mudah putus asa, jatuh bangkit lagi, dan terus melakukan perbaikan. Para pelaku usaha pemula dituntut untuk memiliki sikap mental yang Mastery,

² Supriyono. "Orientasi UNISBA BLITAR dan Sesi Motivasi Menjadi Pribadi Mastery dengan Growth Mindset" Materi Presentasi. Dalam rangka Outing ClassSiswa PKBM USAHA MANDIRI22 Oktober 2022. <https://www.researchgate.net/publication/364621375>. Diunduh pada 21/01/2024

³ Dweck, C. "The power of believing that you can improve" https://www.ted.com/talks/carol_dweck_the_power_of_believing_that_you_can_improve?language=en. Diunduh pada 21/01/2024

⁴ Supriyono. "The Mastery You" <https://www.youtube.com/watch?v=I2Tr6jmYXhw>. Diunduh pada 21/01/202 (2021)



yaitu menjadi pribadi yang tangguh, pantang menyerah, dan bangkit dari keterpurukan.

METODE

Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan metode Pelatihan dan *Classroom Mentoring*. Pelatihan ini dilaksanakan di Rumah BUMN Kota Blitar dan diikuti oleh 26 peserta para pelaku UMKM di Kota Blitar yang merupakan binaan dari Rumah BUMN. Pelatihan dilaksanakan pada bulan 28 s/d 30 November 2023 selama 3 hari kerja. Situs pelatihan ini adalah Rumah BUMN PLN Kota Blitar yang beralamat di Jalan A Yani Kota Blitar. Pelatihan ini dilaksanakan dengan prosedur sebagai berikut: (1) Asesmen Pra Pelatihan, (2) Pelatihan menggunakan pendekatan Andragogi dan *Task Based Learning*, (3) Asesmen pada Akhir Pelatihan, dan (4) Mentoring pasca Pelatihan.



Gambar 1: Rumah BUMN Kota Blitar

Materi pelatihan meliputi (1) *How A Business Works* yang terdiri dari konsep dasar bisnis, Business Unit, Unit of Cost, Profit and Loss, dan Simulasi Bisnis (⁵Supriyono dan Heather); (2) *Growth Mindset* (²Supriyono, 2022), dan (3) Wirausaha digital yang meliputi digital marketing, platform digital marketing, dan peran digital marketing untuk UMKM (⁶Arumsari, Lailiyah, dan Rahayu, 2022). Evaluasi pelatihan ini dilaksanakan dengan menggunakan evaluasi pelatihan pendekatan Kirk Patrick (⁷Kurt, 2018). Evaluasi ini terdiri dari evaluasi level 1 yang meliputi evaluasi respon peserta pada penyelenggaraan pelatihan, evaluasi level 2 yang meliputi peningkatan pengetahuan/kemampuan peserta sebelum dan sesudah pelatihan, evaluasi level 3 yang mengukur komitmen peserta untuk melakukan materi pelatihan, dan evaluasi level 4 yang mengukur proyeksi dampak pelatihan terhadap hasil kerja peserta.

HASIL

Proses pelatihan ini dilaksanakan di Rumah BUMN PLN Kota Blitar dengan kegiatan evaluasi/asesmen pra pelatihan, proses pelatihan dan evaluasi pasca pelatihan. Proses

⁵ Supriyono dan Heather, J. "Supervisory Development Program II" *Training Book*. Quality Management Services. Tembagapura: PT Freeport Indonesia (2000)

² Supriyono. "Orientasi UNISBA BLITAR dan Sesi Motivasi Menjadi Pribadi Mastery dengan Growth Mindset" Materi Presentasi. Dalam rangka Outing Class Siswa PKBM USAHA MANDIRI 22 Oktober 2022. <https://www.researchgate.net/publication/364621375>. Diunduh pada 21/01/2024 (2022)

⁶ Arumsari, N; Lailiyah, N; dan Rahayu, T. "Peran Digital Marketing dalam Upaya Pengembangan UMKM Berbasis Teknologi di Kelurahan Plamongansari Semarang". *Jurnal SEMAR (Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Seni bagi Masyarakat)* Vol. 11 No. 1, hal. 92 –101 (2022)

⁷ Kurt, S. Kirkpatrick Model: Four Levels of Learning Evaluation. <https://educational-technology.net/Kirk-Patrick-Model-Four-Levels-of-Learning-Evaluation> -Educational Technology diakses pada 21/01/2024 (2018)



pelatihan dilakukan dengan pendekatan andragogi menggunakan teknik pembelajaran klasikal, berkelompok, berbasis tugas, dan mentoring di kelas.



Gambar 2 & 3: Proses Pelatihan

Hasil evaluasi Level 1 perihal respon peserta terhadap penyelenggaraan pelatihan adalah sebagai berikut.

Tabel. 1 Respon Peserta Terhadap Penyelenggaraan Pelatihan



PENYELENGGARAAN PELATIHAN		
Pernyataan	Respon	Umpan Balik
Fasilitas Pelatihan	Baik (38,46%) Baik Sekali (61,54%)	Harap ditambahkan AC yang memadai
Kualitas Materi Pelatihan	Baik (38,46%) Baik Sekali (61,54%)	Harap ditingkatkan audio ruangan
Kejelasan Materi	Baik (38,46%) Baik Sekali (61,54%)	-
Kesesuaian Materi dengan usaha peserta	Kurang Sesuai (7,69%) Sesuai (30,77%) Sangat Sesuai (61,54%)	Waktu praktik digital marketing mohon ditambah
Kinerja para Pelatih	Baik (38,46%) Baik Sekali (61,54%)	Pada mentoring group secara tim sangat baik dan membantu
Waktu Pelatihan	Kurang Sesuai (7,69%) Sesuai (30,77%) Sangat Sesuai (61,54%)	Agar waktu dipertimbangkan diperpanjang

Hasil evaluasi ini menunjukkan bahwa pelatihan diterima dengan baik oleh peserta. Perhatian perlu dilakukan untuk kesesuaian materi bagi 7,69% peserta (2 Peserta) yang merasa materi kurang sesuai dan waktu pelatihan kurang sesuai.

Tabel 2 Evaluasi Level 2 Peningkatan Pemahaman/Kemampuan dalam Growth mindset, Digital Marketing, dan Mastery

No	Pernyataan	Sebelum	Sesudah	Keterangan
1	Pengetahuan saya mengenai <i>Growth Mindset</i>	Sangat Kurang (100%)	Cukup (38,46%) Baik (61,54%)	Terjadi peningkatan (lebih dari 50% meningkat 2 tingkat)
2	Pengetahuan saya mengenai Digital Marketing	Sangat Kurang (7,69%) Cukup (30,77%) Baik (61,54%)	Kurang (7,69%) Baik (30,77%) Sangat Baik (61,54%)	Terjadi peningkatan. Perlu perhatian terhadap 2 peserta yang meningkat dari sangat kurang menjadi kurang
3	Pengetahuan saya mengenai pribadi <i>Mastery</i>	Sangat Kurang (100%)	Kurang (7,69%) Baik (30,77%) Sangat Baik	Terjadi peningkatan. Perlu perhatian terhadap 2 peserta yang meningkat dari



			(61,54%)	sangat kurang menjadi kurang
4	Pola berpikir saya: Berkembang	Sangat kurang (30,77%) Cukup (30,77%) Baik (23%)	Kurang (7.69%) Baik (30,77%) Sangat Baik (61,54%)	Terjadi peningkatan. Perlu perhatian terhadap 2 peserta yang meningkat dari sangat kurang menjadi kurang
	Bersahabat dengan tantangan	Sangat kurang (30,77%) Cukup (30,77%) Baik (23%)	Kurang (7.69%) Baik (30,77%) Sangat Baik (61,54%)	Terjadi peningkatan. Perlu perhatian terhadap 2 peserta yang meningkat dari sangat kurang menjadi kurang
	Tegar dalam kesulitan	Sangat kurang (30,77%) Cukup (30,77%) Baik (23%)	Kurang (7.69%) Baik (30,77%) Sangat Baik (61,54%)	Terjadi peningkatan. Perlu perhatian terhadap 2 peserta yang meningkat dari sangat kurang menjadi kurang
	Usaha adalah jalan sukses	Sangat kurang (30,77%) Cukup (30,77%) Baik (23%)	Kurang (7.69%) Baik (30,77%) Sangat Baik (61,54%)	Terjadi peningkatan. Perlu perhatian terhadap 2 peserta yang meningkat dari sangat kurang menjadi kurang
	Kritik adalah kesempatan belajar	Sangat kurang (30,77%) Cukup (30,77%) Baik (23%)	Kurang (7.69%) Baik (30,77%) Sangat Baik (61,54%)	Terjadi peningkatan. Perlu perhatian terhadap 2 peserta yang meningkat dari sangat kurang menjadi kurang
	Kesuksesan orang lain adalah inspirasi dan motivasi	Sangat kurang (30,77%) Cukup (30,77%) Baik (23%)	Kurang (7.69%) Baik (30,77%) Sangat Baik (61,54%)	Terjadi peningkatan. Perlu perhatian terhadap 2 peserta yang meningkat dari sangat kurang menjadi kurang
	5	Sifat dan Perilaku saya: Coping	7,69%	0%
Striving		38,46%	0%	
Panic		19,23%	0%	
Inertia		26,92%	0%	



	Mastery	7,69%	100%	
6	Ketrampilan saya membuat pemasaran digital	Sangat kurang (30,77%) Cukup (30,77%) Baik (23%)	Kurang (7.69%) Baik (30,77%) Sangat Baik (61,54%)	Terjadi peningkatan. Perlu perhatian terhadap 2 peserta yang meningkat dari sangat kurang menjadi kurang

Dari hasil evaluasi ini terdapat 2 peserta yang perlu mendapat perhatian untuk dilakukan mentoring lebih lanjut. Sekalipun secara konsisten 2 peserta ini belum memiliki peningkatan yang signifikan, 2 peserta ini tampak bertekad menjadi pribadi *Mastery*.

Tabel 3: Tabel evaluasi level 3

No	Pernyataan	Respon	Keterangan
1	Pelatihan ini dapat dipraktikkan pada usaha saya	100%	Semua peserta menyatakan bahwa materi ini dapat diterapkan
2	Saya berkomitmen untuk mempraktikkan materi pelatihan ini dalam usaha saya	100%	Semua peserta menyatakan untuk mempraktikkan materi ini dalam usaha mereka

Tabel 4 Dampak Pelatihan

No	Pernyataan	Respon	Keterangan
1	Pelatihan ini berpotensi berdampak meningkatkan kinerja saya dalam berwirausaha	100%	Semua peserta menyatakan bahwa pelatihan ini berdampak terhadap kinerja mereka dalam berwirausaha
2	Pelatihan ini berpotensi berdampak meningkatkan hasil usaha saya	100%	Semua peserta menyatakan bahwa pelatihan ini berdampak terhadap peningkatan hasil usaha peserta

DISKUSI

Hasil pelatihan dan mentoring menunjukkan bahwa para pelaku usaha binaan Rumah BUMN PLN yang mengikuti pelatihan dan mentoring ini mengalami peningkatan pola pikir (*mindset*) berkembang (*growth mindset*), sikap mental dan perilaku *Mastery*, dan pengetahuan serta kemampuan digital marketing. Sejumlah 38,46% dari peserta mengalami kenaikan pengetahuan dari sangat kurang tahu menjadi cukup tahu dan 61,54% menjadi tahu secara baik. Hal ini juga selaras dengan perkembangan pada pola berpikir berkembang (*growth mindset*). Kenaikan pengetahuan mengenai berpikir berkembang (*growth mindset*) juga dibarengi dengan kenaikan pola berpikirnya. Terdapat 30,77% peserta pola berpikir berkembangnya sangat kurang, 30,77% dari peserta cukup, dan 23% dari peserta baik sebelum mengikuti pelatihan. Setelah mengikuti pelatihan pola berpikirnya berubah menjadi pola pikir berkembang, namun masih ada 2 peserta yang perubahannya bergeser dari sangat kurang menjadi kurang (7.69%). 30,77% peserta pola berpikir berkembangnya meningkat ke kategori baik dan 61,54% meningkat ke kategori sangat baik. Dari data ini pelatihan ini



telah mampu meningkatkan pengetahuan dan pola pikir berkembang (growth mindset) peserta. Perhatian untuk ditindak lanjuti adalah 2 peserta yang masih merasa kurang. Pola berpikir berkembang (growth mindset) ini sangat penting bagi pengusaha, karena “*Growth mindset* berpengaruh secara signifikan terhadap *micro business performance*”⁸(Darmo, Bilgies, Saputra, Rasnawati, dan Hidayat, 2022). Hal ini juga berkesesuaian dengan hasil penelitian Moris, Carlos, Kistruct, Lount Jr, dan Thomas (2023) yang menemukan bahwa pelatihan pola pikir berkembang yang terpadu dengan pelatihan teknis bagi wirausahawan dapat membantu mengatasi hambatan kognitif yang mencegah untuk berwirausaha⁹.

Karakteristik pola berpikir berkembang pada kategori bersahabat dengan tantangan mengalami peningkatan dari sebelumnya 30,77% dari peserta Sangat kurang, 30,77% dari peserta kurang, 30,77% dari peserta cukup, dan hanya 23% dari peserta baik meningkat menjadi 30,77% baik, 61,54% sangat baik, dan hanya ada 7,68% Kurang. Secara konsisten terfapat 2 orang yang peningkatan tipis dan belum menjadi cukup atau baik. Kategori tegar dalam kesulitan juga mengalami peningkatan dari 30,77% peserta Sangat kurang, 30,77% peserta cukup, dan 23% dari peserta baik menjadi 61,54% dari peserta sangat baik, 30,77% dari peserta baik, dan hanya ada 7,69% dari peserta kurang, yaitu 2 peserta. Kategori pola berpikir berkembang usaha adalah jalan sukses juga meningkat dari 30,77% peserta Sangat kurang, 30,77% cukup, dan 23% baik menjadi 61,54 peserta sangat baik, 30,77% peserta baik, dan hanya 7,69% peserta Kurang (yaitu 2 peserta). Kategori pola berpikir berkembang kritik adalah kesempatan untuk belajar 30,77% peserta merasa sangat kurang, 30,77% peserta cukup, dan 23% peserta baik menjadi 61,54 peserta sangat baik, 30,77% peserta baik, dan hanya ada 7,69% peserta kurang (2 peserta). Kriteria pola berpikir berkembang Kesuksesan orang lain adalah inspirasi dan motivasi meningkat dari 30,77% peserta merasa sangat kurang, 30,77% peserta cukup, dan 23% peserta baik menjadi 61,54 peserta sangat baik, 30,77% peserta baik, dan hanya ada 7,69% peserta kurang (2 peserta). Secara konsisten terdapat 2 [eserta yang kenaikan pola pikirnya tipis dan masih dalam kategori kurang. Setelah ditelusuri ke 2 peserta ini adalah orang yang sama. Untuk itu perlu dilakukan pendampingan yang intensif.

Ditinjau dari sifat dan perilaku ketangguhan (*adversity*) yang menuju pribadi *mastery* hasil pelatihan ini menunjukkan adanya kenaikan persepsi ketangguhan dari sebelum pelatihan terdapat 7,69% peserta *Coping*, 38,46% peserta *Striving*, 19,23% peserta *Panic*, 26,92% peserta *Inertia*, dan hanya 7,69% peserta *Mastery* sesudah pelatihan menjadi 100% *Mastery*. Hal ini menunjukkan bahwa sesudah pelatihan semua pesertamerasa menjadi pribadi yang tangguh, dan pantang menyerah. Pribadi-pribadi yang *Mastery* memiliki *Adversity Quotient* yang baik, yang dapat menghindari kecemasan, panik, tindakan yang tidak terukur, dan *comfort Zone*. “Semakin tinggi *Adversity Quotient* maka semakin rendah munculnya kecemasan dalam menghadapi dunia kerja”¹⁰(Dewantari dan Soetjningsih). Hal

⁸ Darmo, I.S., Bilgies, A.F., Saputra, A.S., Rasnawati, A.R., dan Hidayat, M. “Analisis Peran Growth Mindset Sebagai Variabel Intervening pada Hubungan Antara Accounting Mental dan Business Performance” *Jurnal Kewarganegaraan*, Vol. 6 No. 4 Desember 2022, P-ISSN: 1978-0184 E-ISSN: 2723-2328 (2022)

⁹ Moris, S, Carlos, C.C., Kistruct, G.M., Lount Jr, R.B, dan Thomas, T.E. “Dampak pelatihan pola pikir berkembang terhadap tindakan kewirausahaan di kalangan wirausahawan kebutuhan: Bukti dari uji coba kontrol secara acak” *Willy Research Article*, 7 June 2023, <https://doi.org/10.1002/sej.1472> (2023)

¹⁰ Dewantari, A.G. dan Soetjningsih, C.H. “Adversity Quotient dan Kecemasan Menghadapi Dunia Kerja Pada Mahasiswa Tingkat Akhir” *Psikobornio: Jurnal Ilmiah Psikologi, Jurnal Ilmiah Psikologi*. Volume 10, No 3, September 2022: 629-636 DOI: <http://dx.doi.org/10.30872/psikoborneo.v10i3> (2022)



ini sangat dimungkinkan juga untuk kewirausahaan. Terbukti bahwa *Self Efficacy* (keyakinan untuk berhasil) dan *Adversity Quotient* (ketahanan diri) secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat Berwirausaha (¹¹Ningsih dan Nurrahmah). Hasil pelatihan ini telah meningkatkan kepercayaan diri peserta dan komitmen untuk berwirausaha. Komitmen Berwirausaha terbukti berpengaruh positif terhadap kinerja usaha (¹²Sari, Artha, dan Manggal).

Hasil pengabdian masyarakat ini juga telah dapat meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan *digital marketing* peserta. Pengetahuan peserta terhadap digital marketing telah meningkat dari 7,69% peserta Sangat Kurang, 30,77% peserta cukup, dan 61,54% peserta baik menjadi 30,77% baik, 61,54% sangat baik, dan hanya ada 7,69% kurang. Ini berarti masih ada 2 peserta yang perlu perhatian dikarenakan kenaikan pengetahuan digitalnya masih sampai pada kategori kurang. Sedangkan ketrampilan *digital marketing* juga meningkat dari 30,77% peserta Sangat kurang, 30,77% peserta cukup, dan 23% peserta baik menjadi 7,69% peserta kurang, 30,77% peserta baik, dan 61,54% peserta sangat baik. Secara konsisten terhadap 2 orang yang mengalami peningkatan dengan kategori kurang. Seluruh peserta menyatakan bahwa pelatihan ini dapat diterapkan dalam pekerjaan wirausaha mereka dan mereka seluruhnya berkomitmen untuk mempraktikkan dalam kegiatan wirausaha mereka. Para peserta juga menyatakan bahwa Pelatihan ini berpotensi berdampak meningkatkan kinerja mereka dalam Berwirausaha dan meningkatkan hasil usaha mereka.

Persepsi peserta terhadap pelaksanaan pelatihan positif. 38,46% peserta menyatakan bahwa fasilitas pelatihan, kualitas materi pelatihan, kejelasan materi pelatihan, dan kinerja pelatih secara berturut-turut sama, yaitu baik dan 61,54% menyatakan baik sekali. Persepsi peserta terhadap kesesuaian materi didapatkan bahwa 7,69% peserta menyatakan Kurang Sesuai, 30,77% menyatakan sesuai, dan 61,54% peserta menyatakan sangat sesuai. Secara konsisten terdapat 2 peserta yang menyatakan kekurangan kesesuaian. Masukan-masukan dari para peserta adalah (1) penambahan kapasitas AC, peningkatan audio, penambahan waktu praktik digital marketing, dan waktu pelatihan diperpanjang.

KESIMPULAN

Dari hasil yang telah dipaparkan di atas disimpulkan bahwa pengabdian masyarakat ini telah mencapai tujuannya yaitu meningkatkan pemahaman berpikir berkembang (*growth mindset*) peserta dan kemampuan menjalankan wirausaha digital. Dalam kata lain tujuan pengabdian masyarakat ini telah berhasil memampukan peserta dalam mengembangkan pola pikir berkembang dan menjalankan wirausaha digital dalam hal ini adalah digital marketing. Terdapat 2 peserta yang memerlukan perhatian dan pendampingan yang lebih intensif dikarenakan peningkatan pengetahuan dan pemahaman berpikir berkembang meningkat kurang signifikan. Begitu pula pada konteks digital marketing. Pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa pada akhir pelatihan semua peserta

¹¹ Ningsih, R dan Nurrahmah, A. "Minat Berwirausaha Mahasiswa Ditinjau Dari Self Efficacy dan Adversity Quotient", *PEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan)*, Vol. 4, No. 2 Desember 2020, Hal. 161-174 E- ISSN: 2549-0893 DOI: 10.29408/jpek.v4i2.2390 (2020)

¹² Sari, U.T, Artha, B., dan Manggal, S. "Pengaruh Karakteristik Wirausaha dan Komitmen Wirausaha Terhadap Kinerja Usaha" *Managemnt Insight: Jurnal Ilmiah Manajemen*, Volume 17, No.2, Oktober 2022, ISSN: 274-287 1978-3884 (Printed) DOI: <https://doi.org/10.33369/insight.17.2.274-287> 2685-6654 (Online) (2022)



memiliki kepercayaan diri dan persepsi ketangguhan pada dirinya untuk menjadi pribadi yang mastery.

Dari hasil ini disarankan adanya penelitian mengenai hubungan atau pengaruh pola berpikir berkembang terhadap keberhasilan Berwirausaha dan pengaruh atau hubungan ketrampilan digital marketing terhadap hasil wirausaha. Kepada pengelola Rumah BUMN disarankan agar secara berkala dan dengan peningkatan kualitas dan waktu pelatihan, mengadakan pelatihan dan mentoring *Growth Mindset* dan Wirausaha Digital yang tidak terbatas pada digital marketing saja.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Ungkapan terima kasih disampaikan kepada Pengelola Rumah BUMN yang telah memberikan fasilitas dan kesempatan dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat ini dan kepada 26 pelaku usaha pemula binaan Rumah BUMN di Kota Blitar yang telah bersedia mengikuti pelatihan dan mentoring yang diselenggarakan dalam pengabdian masyarakat ini,

DAFTAR REFERENSI

- [1] Astuti, A.K, Wibowo, S., Juwono, E. "The Influence of Digital Technology Adoption by Small and Medium Enterprises and Online Consumer Behavior on the Success of E-Commerce Platforms in Bandung City. *West Science Journal Economic and Entrepreneurship*. Vol. 1, No. 04, April 2023, pp. 153~159 (2023)
- [2] Supriyono. "Orientasi UNISBA BLITAR dan Sesi Motivasi Menjadi Pribadi Mastery dengan Growth Mindset" Materi Presentasi. Dalam rangka Outing Class Siswa PKBM USAHA MANDIRI 22 Oktober 2022. <https://www.researchgate.net/publication/364621375>. Diunduh pada 21/01/2024. (2022)
- [3] Dweck, C. "The power of believing that you can improve" https://www.ted.com/talks/carol_dweck_the_power_of_believing_that_you_can_improve?language=en. Diunduh pada 21/01/2024 (2014)
- [4] Supriyono. "The Mastery You" <https://www.youtube.com/watch?v=I2Tr6jmYXhw>. Diunduh pada 21/01/2024 (2021)
- [5] Supriyono dan Heather, J. "Supervisory Development Program II". *Training Book*. Quality Management Services, PT Freeport Indonesia (2000)
- [6] Arumsari, N; Lailiyah, N; dan Rahayu, T. "Peran Digital Marketing dalam Upaya Pengembangan UMKM Berbasis Teknologi di Kelurahan Plamongsari Semarang". *Jurnal SEMAR (Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Seni bagi Masyarakat)* Vol. 11 No. 1, hal. 92 -101, 2022 Diunduh 21/01/2024 (2022)
- [7] Kurt, S..Kirkpatrick Model: Four Levels of Learning Evaluation. [https://educationaltechnology.net/Kirk Patrick Model: Four Levels of Learning Evaluation -Educational Technology](https://educationaltechnology.net/Kirkpatrick%20Model%20-%20Four%20Levels%20of%20Learning%20Evaluation) diakses pada 21/01/2024 (2018)
- [8] Darmo, I.S., Bilgies, A.F., Saputra, A.S., Rasnawati, A.R., dan Hidayat, M. "Analisis Peran Growth Mindset Sebagai Variabel Intervening pada Hubungan Antara Accounting Mental dan Business Performance" *Jurnal Kewarganegaraan*, Vol. 6 No. 4 Desember 2022, P-ISSN: 1978-0184 E-ISSN: 2723-2328 (2022)
- [10] Moris, S, Carlos, C.C., Kistruct, G.M., Lount Jr, R.B, dan Thomas, T.E. "Dampak pelatihan pola pikir berkembang terhadap tindakan kewirausahaan di kalangan wirausahawan kebutuhan: Bukti dari uji coba kontrol secara acak" *Willy Research Article*, 7 June 2023,



- <https://doi.org/10.1002/sej.1472> (2023)
- [11] Dewantari, A.G. dan Soetjiningsih, C.H. "Adversity Quotient dan Kecemasan Menghadapi Dunia Kerja Pada Mahasiswa Tingkat Akhir" *Psikobornio:Jurnal Ilmiah Psikologi*, Volume 10, No 3, September 2022: 629-636 DOI: <http://dx.doi.org/10.30872/psikoborneo.v10i3> (2022)
- [12] Ningsih, R dan Nurrahmah, A. "Minat Berwirausaha Mahasiswa Ditinjau Dari Self Efficacy dan Adversity Quotient", PEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan), Vol. 4, No. 2 Desember 2020, Hal. 161-174, E- ISSN: 2549-0893 DOI: [10.29408/jpek.v4i2.2390](https://doi.org/10.29408/jpek.v4i2.2390) (2020)
- [13] Sari, U.T, Artha, B., dan Manggal, S. "Pengaruh Karakteristik Wirausaha dan Komitmen Wirausaha Terhadap Kinerja Usaha" *Managament Insight: Jurnal Ilmiah Manajemen*, Volume 17, No.2, Oktober 2022, ISSN: 274-287 1978-3884 (Printed) DOI: <https://doi.org/10.33369/insight.17.2.274-287> 2685-6654 (Online) (2022)



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN