

PENGUATAN SIKAP PROAKTIF MELALUI PSIKOEDUKASI PADA PELAKU USAHA UMKM

Pratista Arya Satwika^{1,2*}, Fendy Suhariadi¹, Puti Archianti Widiasih^{1,3}

Program Doktor Psikologi, Fakultas Psikologi, Universitas Airlangga, Surabaya
Program Studi Psikologi, Universitas Sebelas Maret, Surakarta
Fakultas Psikologi, Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. HAMKA, Jakarta

* Penulis Korespondensi : pratista.arya.satwika-2022@psikologi.unair.ac.id

Abstrak

Perubahan yang semakin cepat di dunia usaha merupakan tantangan yang membuat para pelaku usaha termasuk pengusaha mikro untuk tidak hanya mempertajam kemampuannya dalam berbisnis, namun juga meningkatkan pondasi psikologisnya. Sikap proaktif merupakan salah satu dari kunci keberhasilan menjalankan usaha. Dalam menguatkan sikap proaktif tersebut, maka pengabdian menyelenggarakan kegiatan psikoedukasi pada pelaku usaha UMKM di Madiun. Kegiatan ini dihadiri oleh 30 pelaku usaha yang tergabung dalam komunitas UMKM Binaan Disnakerkukm. Kegiatan dilakukan dengan metode ceramah dan experiential learning. Hasilnya peserta mampu mengidentifikasi sikap proaktif yang dimilikinya sehingga lebih mampu untuk mempersiapkan diri menghadapi tantangan dan peluang dalam proses usahanya di kemudian hari. Secara keseluruhan peserta cukup antusias dalam mengikuti kegiatan ini dan merasakan kebermanfaatannya dalam mempertahankan serta meningkatkan kinerja usahanya.

Kata kunci: psikoedukasi, sikap proaktif, pelaku usaha

Abstract

The rapid changes in the business world are a challenge that makes business actors including micro-entrepreneurs not only sharpen their business skills but also improve their psychological foundation. Proactiveness is one of the keys to running a successful business. In strengthening this proactive attitude, the service providers organized psychoeducation activities for MSME business actors in Madiun. This activity was attended by 30 business actors who are members of the UMKM community assisted by Disnakerkukm. The activity was carried out using lecture and experiential learning methods. As a result, participants were able to identify their proactive attitude so that they were better able to prepare themselves to face challenges and opportunities in their business process in the future. Overall, the participants were quite enthusiastic about participating in this activity and felt its usefulness in maintaining and improving their business performance.

Keywords: psychoeducation, proactive attitude, entrepreneur

1. PENDAHULUAN

Bagi Pembangunan ekonomi di Indonesia, sebagai stabilisator dan dinamisator Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dan strategis (Nafiati & Mulyani, 2020). Krisis moneter yang terjadi di tahun 1997 dan pandemi di tahun 2019 tetap mampu membuat UMKM teruji menjadi bagian dari perekonomian Indonesia yang mandiri dan berpotensi besar meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Sulastri, 2022). Sebagai pilar perekonomian Indonesia, peran UMKM sangat signifikan karena ikut berkontribusi besar

terhadap PDB Indonesia karena UMKM mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, pencipta pasar baru, mampu menyerap kredit serta berkontribusi dalam perekonomian lokal (Hidayat et al., 2022; Nurhaliza, 2022). UMKM juga mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan menyumbangkan perannya dalam meningkatkan perekonomian masyarakat (Aliyah, 2022).

Usaha mikro merupakan salah satu bentuk UMKM yang menurut UU RI No. 20 tahun 2008 merupakan usaha produktif milik orang perorangan dan

atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. Berbeda dengan Perusahaan besar, pengusaha mikro mewakili sektor yang lebih dinamis dan vital dalam perekonomian. Namun begitu, skala dan cakupan serta sumber daya manusia pada sektor mikro ini lebih terbatas karena cenderung memiliki rentang pengetahuan yang terbatas pada pengalaman pribadi (Amankwah-Amoah et al., 2021). Selain itu, perubahan dan kompleksitas yang sering terjadi dalam lingkungan usaha juga mendorong setiap pelaku usaha untuk terus menerus meningkatkan layanan dan penawaran produk mereka (Coleman & Adim, 2019).

Tantangan unik tersebut membuat para pengusaha mikro perlu memiliki tidak hanya ketajaman bisnis, namun juga pondasi psikologis yang kuat. Oleh karena itu, ada kebutuhan penting akan program yang dapat mengatasi tantangan psikologis yang unik ini untuk menumbuhkan sikap proaktif yang merupakan kunci keberhasilan menjalankan usaha.

Daengs (2022) dalam penelitiannya terhadap 186 pelaku usaha UMKM di kabupaten Semarang menemukan bahwa kemampuan proaktif penjual cerdas berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap UMKM Tangguh. Menurut Daengs (2022), UMKM Tangguh tersebut mampu memfasilitasi tumbuhnya kreativitas dan inovasi yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha. Selain itu, beberapa penelitian sebelumnya juga menemukan bahwa perilaku proaktif yang merupakan inisiatif dalam melakukan sesuatu mampu meningkatkan atau memengaruhi kinerja usaha atau UKM (Ephelia & Puspitowati, 2022; Wilson & Puspitowati, 2022). Lebih lanjut Wilson dan Puspitowati (2022) menjelaskan bahwa upaya dalam mengambil inisiatif serta menemukan ide dan kreativitas baru seperti dalam konsep perilaku proaktif sangat perlu dimiliki oleh seorang pelaku usaha. Perilaku tersebut mampu memajukan usaha yang sedang dijalankan.

Fatima et al. (2023) dalam penelitian kualitatifnya juga menemukan bahwa kunci dari kesuksesan, pertumbuhan serta daya saing UMKM terutama dalam lingkungan bisnis yang cepat berubah adalah perilaku proaktif. Perilaku proaktif yang dimiliki oleh pelaku usaha akan membuatnya lebih mudah dalam mengatasi masalah, menemukan serta lebih siap dengan peluang yang muncul serta mampu meningkatkan efisiensi dalam proses operasionalnya (Fatima et al., 2023).

Tantangan yang semakin kompleks dalam era globalisasi dan digitalisasi saat ini mendorong para pelaku usaha mikro untuk dapat bertahan dan berkembang dalam persaingan yang ketat sehingga sikap proaktif menjadi sangat penting. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mengembangkan kapasitas psikologis pada pengusaha mikro agar dapat lebih membangun sikap proaktif.

Psikoedukasi telah menjadi media dalam meningkatkan ketrampilan dan kapasitas pelaku usaha UMKM. Penelitian sebelumnya telah menemukan bahwa psikoedukasi berguna sebagai media dalam meningkatkan *psychological capital* bagi pelaku UMKM (Insani & Mursal, 2023), meningkatkan pemahaman mengenai kecemasan dan solusinya pada UMKM (Wati et al., 2021), meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam mengatasi kondisi stress (Bakar et al., 2024) serta meningkatkan motivasi internal dan eksternal penjualan pada pemilik UMKM (Hemasti, 2022). Dalam penelitian ini, psikoedukasi digunakan dalam mengembangkan kapasitas psikologis pada pengusaha mikro agar dapat lebih membangun sikap proaktif yang masih terbatas dilakukan pada penelitian sebelumnya. Padahal, sikap proaktif merupakan sikap yang sangat dibutuhkan bagi para pelaku usaha.

Mitra dalam kegiatan pengabdian ini adalah Komunitas UMKM yang mendapatkan pembinaan dari Disnakerkukm Kota Madiun terkait dengan permodalan, kualitas dan *packing* agar lebih dapat bersaing secara kompetitif dalam pasar usaha. Komunitas UMKM ini juga menghadapi tantangan dalam menjalankan usahanya ditengah persaingan dan perkembangan teknologi informasi saat ini. Hal ini membuat sikap proaktif sangat diperlukan para anggota komunitas UMKM agar dalam menjalankan usahanya secara optimal.

2. BAHAN DAN METODE

Pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini diselenggarakan atas kerjasama antara Program Studi Doktor Psikologi Universitas Airlangga dengan Dinas Tenaga Kerja, Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kota Madiun. Peran mitra dalam pengabdian ini adalah menyediakan tempat pelaksanaan psikoedukasi dan mengumpulkan peserta yakni anggota Komunitas UMKM Binaan Disnakerkukm. Kegiatan pengabdian dilaksanakan pada tanggal 23 Januari 2024 pukul 08.00 sampai 12.00 WIB di Ruang rapat DisnakerKUKM Kota Madiun.

Peserta kegiatan adalah 30 pelaku usaha yang tergabung dalam Komunitas UMKM Binaan Disnakerkukm. Kegiatan ini diawali dengan tahap persiapan kegiatan. Pada tahap ini tim pengabdian mempersiapkan kelengkapan administrasi penyelenggaraan kegiatan seperti surat menyurat, kelengkapan ruangan dan bahan serta materi yang akan disampaikan.

Tahap berikutnya yaitu tahap pelaksanaan psikoedukasi. Pada tahap ini diawali dengan pemberian informasi mengenai materi yang telah disiapkan. Tim pengabdian menyampaikan materi terkait dengan Membangun Sikap Proaktif dalam mengelola Usaha kepada para peserta. Materi disampaikan dengan metode ceramah dan *experiential learning*. Langkah berikutnya

adalah dengan mengembangkan keterampilan sikap proaktif. Langkah ini dilakukan setelah pemaparan disampaikan, para peserta diminta untuk menuliskan dan menceritakan pengalamannya selama ini terkait dengan sikap proaktif. Tahap terakhir, yaitu tahap evaluasi dilakukan dengan membagi kuesioner kepada peserta untuk mengevaluasi seluruh kegiatan yang telah diselenggarakan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Selasa, 23 Januari 2024 tepat pada pukul 08.00 WIB. Kegiatan dibuka dengan sambutan oleh Kepala Dinas yang menceritakan mengenai beberapa pencapaian Komunitas UMKM Binaan Disnakerkukm saat ini sekaligus membuka acara. Acara kemudian dilanjutkan dengan pemaparan materi dari beberapa narasumber terkait dengan tema sikap proaktif pelaku usaha.



Gambar 1. Kepala Dinas memberikan sambutan

Materi diawali dengan memperkenalkan kepada para peserta mengenai sikap proaktif, yaitu sikap yang dimulai sendiri, aktif dan berorientasi pada masa depan yang berniat untuk mengubah dan memperbaiki situasi saat ini sebelum masalah muncul (Parker et al., 2006). Setelahnya peserta dijelaskan juga mengenai perbedaan antara sikap proaktif dan sikap reaktif serta bagaimana sikap-sikap tersebut mempengaruhi perilaku pengusaha dalam mengelola usaha. Kemudian, pada sesi berikutnya peserta diminta untuk menuliskan dan menceritakan pengalamannya dalam bersikap proaktif dalam mengelola usaha.



Gambar 2. Penyampaian materi oleh narasumber

Beberapa peserta menceritakan pengalamannya bersikap proaktif pada saat pandemi covid-19 dan pengalamannya ketika mendapatkan kesempatan mengembangkan usahanya. Pengalaman tersebut kemudian diidentifikasi sebagai sikap proaktif yang akan dipertahankan dan dikembangkan dikemudian hari oleh para pelaku usaha.

Seorang pelaku usaha menceritakan bahwa 10 tahun yang lalu, ia berjualan kayu dan dapat menyekolahkan anak anaknya hingga perguruan tinggi. Namun, akhirnya kalah bersaing karena minat konsumen yang menurun dan vakum sampai sekarang. Kemudian ia membuka usaha lain yaitu beternak ikan lele dan masih merintis sampai sekarang. Dalam hal ini, ia mengidentifikasi sikap proaktifnya yang selalu mencari informasi dan kesempatan peluang yang ada disekitar. Hal ini penting bagi pelaku usaha agar dapat tetap mengoptimalkan dirinya.

Pelaku usaha lain juga menceritakan mengenai peluang yang didapatkannya dari informasi di media sosial. Ia bergerak di bidang *handy craft* sehingga media sosial menjadi wadah baginya untuk mempromosikan diri. Ia selalu mengikuti tren yang muncul di media sosialnya untuk melakukan *upgrade* model *handy craft*nya.

Beberapa contoh sikap proaktif pelaku usaha yang diceritakan tersebut selain menjadi bahan pembelajaran bagi pelaku usaha lainnya juga semakin meningkatkan pemahaman bahwa sikap tersebut dapat terus dipertahankan.



Gambar 3. Peserta menyampaikan pengalamannya dalam bersikap proaktif

Untuk mengetahui pemahaman peserta mengenai materi yang disampaikan, di akhir kegiatan peserta diminta untuk mengisi kuesioner mengenai evaluasi kegiatan. Jawaban pada kuesioner yang diisi oleh peserta menunjukkan bahwa mayoritas peserta yaitu sebanyak 56,7% merasa puas terhadap materi yang disampaikan, 56,7% merasakan kebermanfaatan materi yang disampaikan dan 53,3% merasakan kemudahan dalam memahami materi yang disampaikan (Tabel 1).

Kegiatan ini tidak lepas dari beberapa keterbatasan. Salah satunya yaitu data evaluasi

dikumpulkan tidak dengan kuesioner yang telah diuji secara valid dan reliabel. Selain itu, kegiatan ini juga tidak melakukan perbandingan skor antara tindakan sebelum dan setelah intervensi yaitu psikoedukasi dilakukan.

Tabel 1. Rekap penilaian lembar evaluasi kegiatan

No	Pernyataan	Nilai				
		1	2	3	4	5
1	Kepuasan terhadap materi	0 (0%)	0 (0%)	1 (3,3%)	12 (40%)	17 (56,7%)
2	Kebermanfaatan Materi	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	13 (43,3%)	17 (56,7%)
3	Kemudahan memahami materi	0 (0%)	0 (0%)	1 (3,3%)	13 (43,3%)	16 (53,3%)

4. KESIMPULAN

Peserta antusias dalam mengikuti kegiatan penguatan sikap proaktif melalui psikoedukasi pada pelaku usaha UMKM dan berharap kegiatan ini dapat rutin diselenggarakan. Sikap proaktif dapat digunakan para pelaku usaha untuk dapat lebih peka terhadap peluang dan kesempatan yang datang. Hal ini nantinya akan membantu para pelaku usaha dalam mempertahankan serta meningkatkan kinerja usahanya. Namun, adanya keterbatasan dalam kegiatan ini, penulis menyarankan pada kegiatan atau penelitian selanjutnya agar dapat menggunakan kuesioner yang telah diuji secara valid dan reliabel agar hasil yang dilaporkan dapat lebih komprehensif. Selain itu, pada penelitian selanjutnya juga diharapkan dapat melakukan pengukuran kepada partisipan sebelum dan setelah kegiatan dilakukan. Hal ini dilakukan agar dapat melihat keefektifan dalam pelaksanaan kegiatan psikoedukasi yang telah dilakukan. Kemudian juga masih diperlukan studi longitudinal untuk menilai dampak jangka panjang psikoedukasi terhadap sikap proaktif dalam bisnis.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih terutama ditujukan kepada Program Doktor Psikologi Universitas Airlangga dan mitra Dinas Tenaga Kerja, Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kota Madiun yang telah memberikan izin dan fasilitas sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64–72.

Amankwah-Amoah, J., Khan, Z., & Wood, G. (2021). COVID-19 and business failures: The paradoxes of experience, scale, and scope for theory and practice. *European Management Journal*, 39(2),

179–184.

<https://doi.org/10.1016/j.emj.2020.09.002>

Bakar, R. M., Zainuddin, K., Madjid, A. H., Imran, N. R., & Utami, N. M. K. D. (2024). Manajemen Stres Bagi Pelaku UMKM di Rumah Kreatif BUMN Makassar. *Gudang Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 65–69. <https://doi.org/10.59435/gjpm.v2i2.731>

Coleman, R. O., & Adim, V. C. (2019). Entrepreneurial Proactiveness and Organizational Resilience In Mobile Telecommunication Firms In Rivers State, Nigeria. *The Strategic Journal of Business & Change Management*, 6(3), 454-469. <http://dx.doi.org/10.61426/sjbc.v6i3.1329>

Daengs, A. (2022). Menuju UMKM Tangguh melalui Kemampuan Proaktif Cerdas Penjual. *JESYA: Jurnal Ekonomi Dan Ekonomi Syariah*, 5(2), 2226–2238. <https://doi.org/10.36778/jesya.v5i2.829>

Ephelia, G. R., & Puspitowati, I. (2022). Pengaruh Fokus Pelanggan, Respon Pelanggan, Proaktif, Inovasi dan Pengambilan Resiko terhadap Kinerja UKM. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 4(3), 712–720. <https://doi.org/10.24912/jmk.v4i3.19765>

Fatima, A. do C., Mukhlilis, I., & Zagladi, A. N. (2023). Perilaku Kerja Proaktif dalam Pengembangan UMKM. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi (JIUBJ)*, 23(3), 3544–3554. <http://dx.doi.org/10.33087/jiubj.v23i3.4606>

Hemasti, R. (2022). Psikoedukasi Motivasi Internal dan Eksternal Penjualan Terhadap Pemilik UMKM di Era New Normal. *Prosiding Konferensi Nasional Penelitian Dan Pengabdian Universitas Buana Perjuangan Karawang*, 2, 1.

Hidayat, A., Lesmana, S., & Latifah, Z. (2022). Peran UMKM (Usaha, Mikro, Kecil, Menengah) dalam Pembangunan Ekonomi Nasional. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 3(7). <https://doi.org/10.47492/jip.v3i7.2217>

Insani, A., & Mursal, I. L. P. (2023). Psikoedukasi Pentingnya Psychological Capital Bagi Pelaku Umkm di Desa Panyingkiran. *Abdima Jurnal Pengabdian Mahasiswa*, 2(2), 6506–6514.

Nafiati, D. A., & Mulyani, E. S. (2020). Resiliensi Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Kebijakan Pemerintah di Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Utilitas*, 6(2), 1–8. <https://doi.org/10.22236/utilitas.v6i2.5250>

Nurhaliza, S. (2022, June 2). Begini Pentingnya Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia! *IDXChannel*. <https://www.idxchannel.com/economics/begini-pentingnya-peran-umkm-dalam-perekonomian-indonesia>

- Parker, S. K., Williams, H. M., & Turner, N. (2006). Modeling the antecedents of proactive behavior at work. *The Journal of Applied Psychology*, 91(3), 636–652. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.91.3.636>
- Sulastrri. (2022, Desember). *Peran Penting UMKM dalam Ancaman Isu Resesi*. Djkn.Kemenkeu.Go.Id. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-balikpapan/baca-artikel/15677/Peran-Penting-UMKM-dalam-Ancaman-Isu-Resesi.html#:~:text=UMKM%20mampu%20menyerap%2097%20persen,serap%20tenaga%20kerja%20sangat%20besar>.
- Wati, L., Satyadi, H., & Sutanto, C. (2021). Psikoedukasi untuk Meningkatkan Pemahaman Mengenai Kecemasan dan Solusinya Pada UMKM di Kota X. *Seri Seminar Nasional Ke-III Universitas Tarumanagara Tahun 2021*, 2021.
- Wilson, H., & Puspitowati, I. (2022). Pengaruh Inovasi, Pengambilan Risiko, Proaktif, Otonomi dan Agresivitas Bersaing terhadap Kinerja UKM di Jakarta Barat. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 4(1), 115–123. <https://doi.org/10.24912/jmk.v4i1.17174>