

Pendampingan pada Nasabah di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT PNM Persero Muara Bulian untuk Mengeliminasi Block Mental sebagai “Musuh” Utama Entrepreneur

Sumarni¹, Rohman William², Hendriyaldi^{3*}, Nyimas Dian Maisyarah⁴, Musyaiyadah⁵

^{1,2,3,4,5}) Universitas Jambi, Jambi

Diterima: 26-08-2022	Direvisi: 29-08-2022	Disetujui: 30-08-2022	Dipublikasi: 31-08-2022
----------------------	----------------------	-----------------------	-------------------------

Abstract

The number of business actors is an important indicator that will show whether a country is developed or not. The large number of entrepreneurs in a country will have an impact on the emergence of jobs which will automatically increase the country's economy. Indonesia experienced an increase of 3.1% of the total population. One of the Indonesian governments presenting PT PNM (Persero) is to contribute to the welfare of the community and advance Indonesian MSMEs, then the aim of PT PNM Persero ULaMM Muara Bulian is to form an entrepreneurial mentality, increase business and improve the economy, in line with the community service activities that will be carried out. The purpose of this service activity is to influence and change the mindset of customers who are "afraid" of facing risks in doing business, besides that it aims to eliminate Mental Blocks and provide assistance so that business actors have character and skills like entrepreneurs. This service will be able to answer the problems that occur in people who do not dare to start a career as entrepreneurs because they have a Mental Block within themselves, especially customers at ULaMM Muara Bulian. The implementing method in this service in delivering training material is using the Ice Breaking method and motivation Session, aiming to encourage participants to take part in the training and to motivate participants while attending the training, Presentation Session, in this method is in the form of a lecture by presenting material that has been prepared by the Team to training participants in the form of PPT slides and video shows and Discussion Sessions, in this session conducting questions and answers/discussions, namely the method used to respond to the extent to which participants understand the material presented by the Team.

Keywords: mentoring, mental block, entrepreneur

Abstrak

Jumlah pelaku usaha menjadi salah satu indikator penting yang akan menunjukkan bahwa suatu negara tersebut maju atau tidak. Dengan banyaknya pengusaha pada suatu negara akan berdampak munculnya lapangan pekerjaan secara otomatis akan meningkatkan perekonomian negara. Indonesia mengalami peningkatan yakni 3,1% dari total populasi. Pemerintah Indonesia salah satu menghadirkan PT PNM (Persero) tujuannya adalah turut berupaya mensejahterakan masyarakat dan memajukan UMKM Indonesia, kemudian tujuan dari PT PNM Persero ULaMM Muara Bulian, adalah membentuk mental entrepreneur, peningkatan usaha dan peningkatan perekonomian maka sejalan kegiatan pengabdian yang akan dilakukan. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini untuk mempengaruhi dan mengubah pola pikir nasabah yang “takut” akan menghadapi resiko dalam melakukan usaha, selain itu bertujuan untuk mengeliminasi Block Mental dan memberi pendampingan agar pelaku usaha memiliki karakter dan keterampilan layaknya sebagai entrepreneur. Pengabdian ini akan mampu menjawab permasalahan yang terjadi pada masyarakat yang tidak berani untuk memulai dalam berkarir sebagai pengusaha dikarenakan memiliki Block Mental dalam diri, terutama pada nasabah di ULaMM Muara Bulian. Metode pelaksana dalam pengabdian ini dalam penyampaian materi pelatihan digunakan metode Ice Breaking dan motivation Session, bertujuan memberikan semangat kepada peserta dalam mengikuti

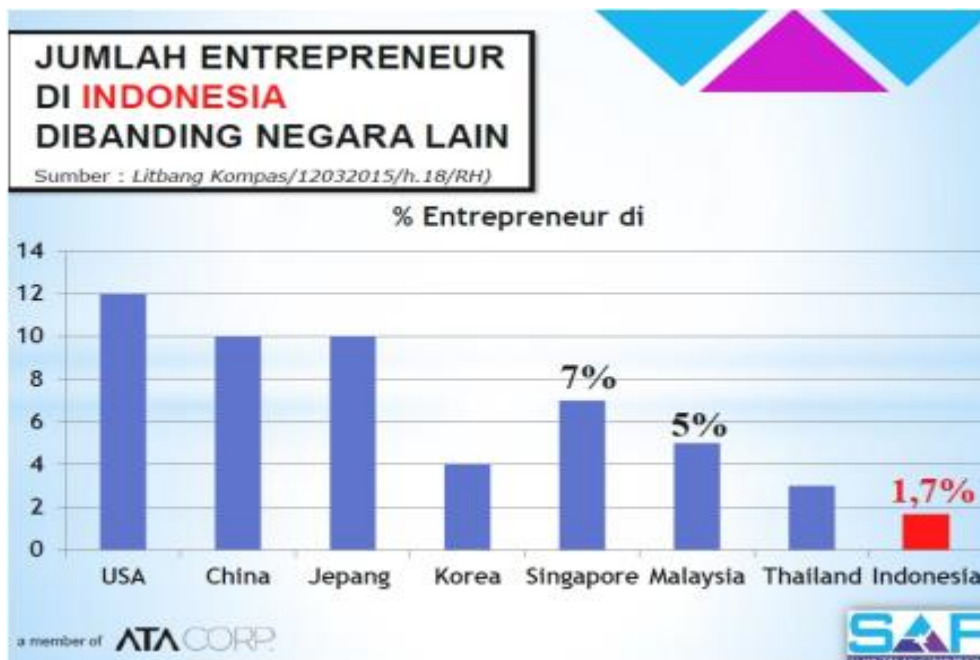
*Penulis korespondensi
Email: hendriyaldi@unja.ac.id

pelatihan serta memberi motivasi kepada peserta selama mengikuti pelatihan, Presentation Session, pada metode ini berbentuk ceramah dengan menyampaikan materi yang telah disusun oleh Tim kepada peserta pelatihan dalam bentuk slide PPT dan tayangan video dan Discussion Session, dalam sesi ini melakukan tanya jawab/diskusi yaitu metode yang digunakan untuk merespon sejauh mana tingkat pemahaman peserta tentang materi yang disampaikan oleh Tim.

Kata kunci: pendampingan, block mental, entrepreneur

Pendahuluan

Jumlah pelaku usaha menjadi salah satu indikator penting yang akan menunjukkan bahwa suatu negara tersebut maju atau tidak. Dengan banyaknya pengusaha pada suatu negara akan berdampak munculnya lapangan pekerjaan secara otomatis akan meningkatkan perekonomian negara. Dikutip dari litbang Kompas (2013) bahwa jumlah pelaku usaha di Indonesia dibanding dengan negara asia lainnya hanya 1,7%, dapat dilihat dari gambar dibawah ini:



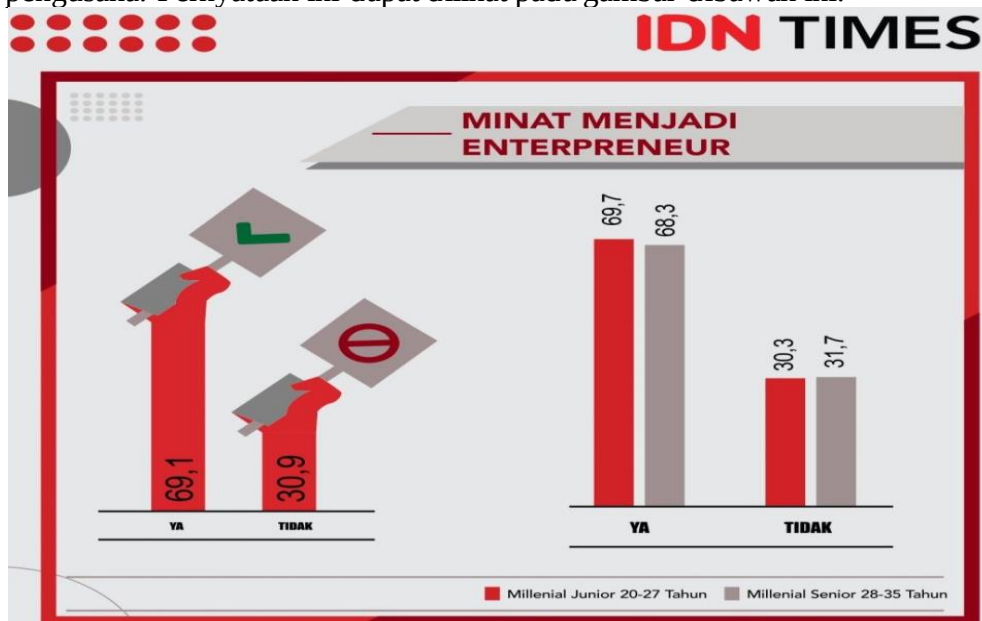
Gambar 1. Perbandingan jumlah pengusaha Indonesia

Berdasarkan informasi dari kominfo.go.id data BPS saat ini menyatakan jumlah pengusaha di Indonesia mengalami peningkatan yakni 3,1% dari total populasi, angka ini mengalami kenaikan dibanding sebelumnya hanya 1,7%. Namun jika dibandingkan dengan negara ASEAN, Indonesia masih jauh ketinggalan, Singapura 7%, Malaysia 5%, Thailand 4,5% dan Vietnam 3,3%, sedangkan negara USA dan Japan 10% warganya terjun ke dunia usaha atau sebagai pelaku bisnis.

Pernyataan Presiden RI, Joko Widodo mengatakan bahwa rata-rata negara maju memiliki warganya berprofesi sebagai pengusaha (*entrepreneur*) sebesar 14% (nasional.kompas.com), arti angka 3,1% yang dimiliki Indonesia tergolong masih relatif kecil untuk menjadi negara maju.

Pada saat ini Indonesia terus melakukan terobosan untuk meningkatkan perekonomian, salah satu mendirikan PT Permodalan Nasional Madani atau PT PNM (Persero) bertujuan sebagai salah satu wadah strategi pemerintah untuk meningkatkan kesejahteraan dan ekonomi masyarakat secara merata dengan melalui pengembangan modal dan bagi pelaku bisnis UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi). Dikutip dari cnnindonesia.cm bahwa

saat ini jumlah pelaku UMKM di Indonesia sebesar 59,2 juta. Ini menunjukkan ada pergerakan yang signifikan dari warga produktif Indonesia berkeinginan untuk berprofesi sebagai pengusaha. Pernyataan ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 2. Minat entrepreneur di Indonesia

Dari gambar diatas dapat diketahui bahwa peminat menjadi pengusaha di golongan milenial junior umur 20-27 tahun sebesar 69,7% dan pada golongan milenial senior (28-35 tahun) sebesar 30,3%, artinya di Indonesia jumlah peminat sebagai pengusaha cukup besar. Namun ada beberapa faktor penyebab terhambatnya warga Indonesia untuk memutuskan sebagai pengusaha atau *entrepreneur*. Menurut Winkel dkk (2004) menyebutkan bahwa faktor penghambat seseorang dalam mengambil keputusan karir sebagai pengusaha adalah baik dari internal maupun eksternal, dari internal seperti minat dari diri sendiri sedangkan eksternal dari ekonomi atau tidak memiliki modal.

Mengenai modal pada saat ini Indonesia susah berbagai strategi yang dilakukan Pemerintah Indonesia salah satu menghadirkan PT PNM (Persero) karena dikutip dari pnm.com bahwa menurut Direktur Utama PNM, Arief Mulyadi tujuan mulia dari PNM adalah turut berupaya mensejahterakan masyarakat dan memajukan UMKM Indonesia. Dapat dikatakan masyarakat dapat menjadi nasabah serta bisa melakukan peminjaman uang sebagai modal dalam melakukan usaha. Namun yang menjadi permasalahan adalah minat dari diri dan pola pikir pada seseorang ketika untuk memulai usaha. Menurut Meredith (2002) karakteristik atau ciri-ciri dari pengusaha antara lain; adanya kepercayaan diri, harus berorientasi pada tugas dan hasil serta masa depan dan terakhir berani mengambil resiko. Ditambahkan lagi pendapat dari Zimmere dalam Wianrdi (2003) bahwa seorang entrepreneur adalah seseorang yang berani menghadapi resiko yang terjadi serta menghadapi penuh ketidakpastian. Kondisi yang penuh ketidakpastian dapat menyebabkan banyak masyarakat tidak berani mengambil resiko menyebabkan terbentuknya *block mental*.

Block mental disebut juga *Mental blocking negatif* dapat menghambat seseorang untuk meraih sukses misalnya, kekayaan, jabatan, karir, jodoh, prestasi olah raga, termasuk berkarir menjadi pengusaha. Oleh karena itu perlu dengan serius menemukan segala *mental block* dalam diri dan menghilangkannya dalam diri seseorang. Kendala - kendala dalam diri tersebut seringkali mensabotase atau menghancurkan keyakinan diri dan menggoyahkannya. Sehingga perlunya membentuk karakteristik bagi pelaku bisnis pemula. Sebagaimana ciri-ciri seorang pengusaha menurut Suryana (2003) antara lain sebagai berikut:

- a. Motif dalam berprestasi tinggi
- b. Mempunyai perspektif ke depan
- c. Kreativitas yang tinggi
- d. Inovasi yang tinggi
- e. Mempunyai sifat komitmen terhadap pekerjaan
- f. Rasa tanggung jawab yang tinggi
- g. Kemandirian dan tidak tergantung pada orang lain
- h. Mempunyai suatu keberanian menghadapi resiko
- i. Pengusaha selalu mencari peluang
- j. Mempunyai jiwa seorang kepemimpinan
- k. Mempunyai suatu kemampuan manajerial yang baik
- l. Mempunyai suatu kemampuan personal

Selain itu, menurut pendapat lain menyebutkan ciri-ciri yang dimiliki pengusaha (Meredith, 2002) antara lain: harus percaya diri, selalu berorientasi pada tugas serta hasil, berani menghadapi resiko, memiliki keorisinilan, selalu berorientasi pada masa depan. Kemudian menurut Kasmir (2011) menyatakan bahwa karakteristik yang dimiliki oleh seorang pengusaha ada 8 (delapan) sebagai berikut; misi dan tujuan yang jelas, memiliki inisiatif dan selalu proaktif, memiliki orientasi pada prestasi, selalu berani mengambil resiko, memiliki jiwa pekerja keras, selalu bertanggung jawab, sangat berkomitmen pada berbagai pihak, memiliki hubungan baik pada semua pihak. Selain itu, sesuai dengan pendapat Menurut Zimmerer dkk dalam Suryana (2003) menyebutkan bahwa karakteristik seorang pengusaha antara lain: pengusaha sangat proaktif, yaitu berinisiatif dan tegas selalu berorientasi pada prestasi, memiliki komitmen terhadap berbagai pihak.

Berdasarkan uraian dan pendapat para ahli bisa disimpulkan seorang pengusaha memiliki karakteristik antara lain; visi dan misi yang sangat jelas, mempunyai inisiatif dan tegas, memiliki rasa tanggungjawab pada planning dan proses usaha, memiliki jiwa pekerja keras dan berani mengambil resiko, mempunyai hubungan yang baik pada semua pihak. Selain itu, pada pelaku bisnis juga perlu meningkatkan keterampilan.

Salah tujuan dari pelaku usaha dalam menekuni bisnisnya ialah dapat bertahan pada setiap era dan bisa menyesuaikan perubahan-perubahan dan mencapai kesuksesan pada usahanya, oleh karena sangat dibutuhkan kemampuan dan keterampilan dalam pengembangan usaha yang dimiliki baik pada perorangan, bidang finansial maupun keterampilan dalam pengambilan keputusan (Winardi, 2003) keterampilan yang harus dimiliki oleh pengusaha antara lain:

1. Keterampilan bidang teknis. Keterampilan ini dapat diartikan bahwa seorang pelaku bisnis dapat melakukan penggabungan suatu pengalaman yang pernah dialami sebelumnya dan bisa diaplikasikan ketika menjalankan bisnis baru guna mengurangi resiko yang terjadi.
2. Keterampilan perorangan. Pada keterampilan perorangan ini seorang pelaku bisnis sangat membutuhkan keterampilan bidang manajemen atau sebagai manajer, maka dapat mengelola sumber daya manusia atau tenaga kerja guna mengoptimalkan kinerja karyawan.
3. Keterampilan bidang finansial. Pada keterampilan finansial ini pelaku usaha sangat diperlukan guna mendapatkan informasi yang *up date* atau aktual serta faktual mengenai usaha yang dijalani, dan informasi terkait keuangan agar usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan lancar dalam keberlangsungannya.
4. Keterampilan dalam pengambilan keputusan. Dalam keterampilan pengambilan keputusan ini bagi pelaku usaha sangat penting dikarenakan apabila jika terjadi kesalahan dalam pengambilan keputusan maka akan berefek pada keberlangsungan

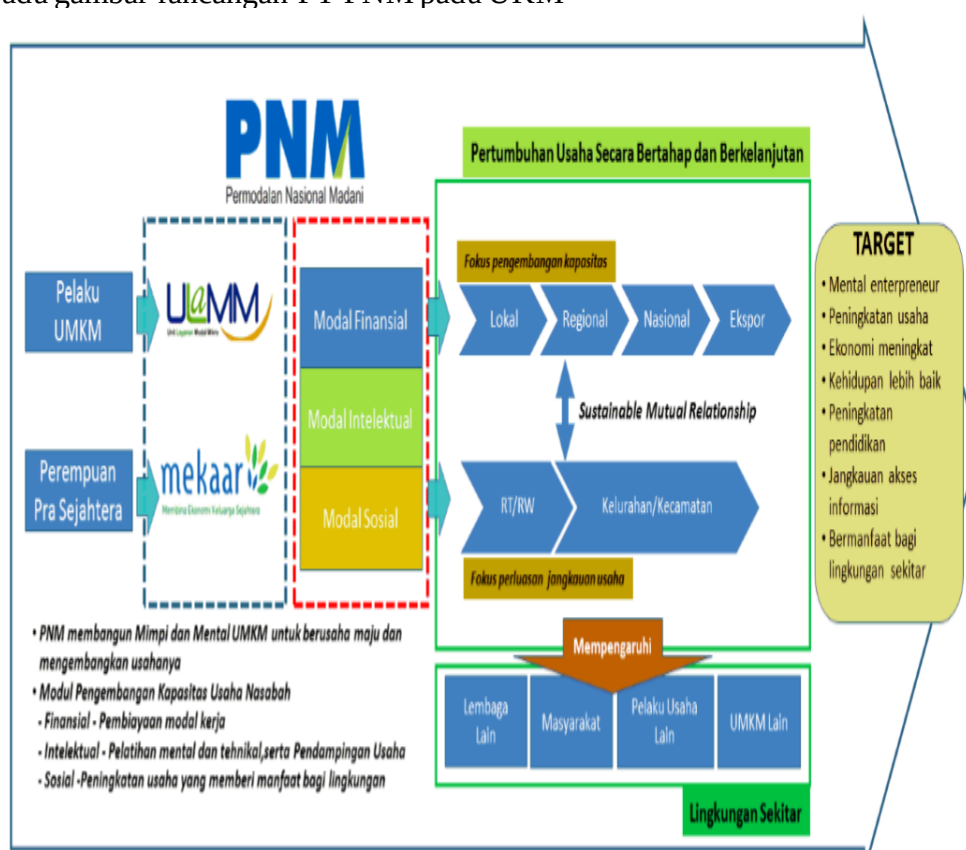
usaha yang dimiliki dan keterampilan ini juga sangat berpengaruh pada target yang dicapai dalam usaha.

Menurut McGuckin (2006) menyatakan walaupun keterampilan teknik sudah dimiliki oleh pelaku usaha namun di dalam pengembangan usaha pelaku usaha perlu memiliki keterampilan yang disebut *SCCOPPED*, sehingga dapat diaplikasi dalam usaha, penjelasan keterampilan tersebut adalah antara lain:

- Self-Motivation And Discipline* (Memiliki motivasi diri dan disiplin)
- Confidence* (harus percaya Diri)
- Communication Skills* (Memiliki keterampilan dalam berkomunikasi)
- Organization* (Memiliki keterampilan berorganisasi)
- Passion and Positive Attitude* (Selalu bergairah dan sikap baik)
- Persistence and Perseverance* (Memiliki ketekunan serta kegigihan)
- Expertise* (Memiliki keahlian)
- Dream and Goals* (Memiliki mimpi dan tujuan)

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam pengembangan dan mengaplikasi dalam usaha pelaku usaha atau entrepreneur diharuskan memiliki keterampilan (*skill*), keterampilan yang dimaksud sebagai berikut: kepercayaan diri yang tinggi, kemampuan dalam mengaplikasikan pengalaman sebelumnya pada usaha yang dimiliki, pengusaha diharuskan memiliki tujuan usaha yang jelas, kemampuan dalam berorganisasi serta keterampilan dalam berkomunikasi pada semua pihak, pengusaha harus memiliki pengetahuan dalam berwirausaha, pengusaha diharuskan selalu tekun dan gigih.

Uraian di atas sesuai dengan target yang dirancang pada Mitra pengabdian, yakni PT PNM Persero ULaMM Muara Bulian, salah satu target dari mitra ini antara lain; membentuk mental entrepreneur, peningkatan usaha dan peningkatan perekonomian, dapat dilihat pada gambar rancangan PT PNM pada UKM



Gambar 3. Rancangan PT PNM pada UKM

Berdasarkan uraian diatas maka Tim Pengabdian Pada Masyarakat tertarik melakukan pendampingan kepada masyarakat yang sudah memiliki modal usaha namun belum “berani” menjadi pengusaha terutama pada nasabah ULaMM Muara Bulian sehingga Tim akan mampu mempengaruhi dan mengubah pola pikir takut akan menghadapi resiko dengan judul “Pendampingan Pada Nasabah di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT PNM Persero Muara Bulian untuk Mengeliminasi *Block Mental* Sebagai “Musuh” Utama *Entrepreneur*”. Pengabdian ini akan mampu menjawab permasalahan yang terjadi pada masyarakat yang tidak berani untuk memulai dalam berkarir sebagai pengusaha dikarenakan memiliki *Block Mental* dalam diri, terutama pada nasabah di ULaMM Muara Bulian. Dengan semakin banyak pengusaha di Indonesia maka akan memunculkan *start up* bisnis yang ujungnya akan meningkatkan perekonomian di Indonesia.

Metode Pengabdian

Lokasi Pengabdian

Lokasi Penyuluhan. Jl. Gajah Mada Kelurahan Pasar Baru Kecamatan Muara Bulian Kabupaten Batanghari, jarak dari Tim Pengabdian ke lokasi $\pm$ 60 Km, titik koordinat dapat dilihat pada gambar dibawah ini:

Metode Pelaksanaan

Dalam penyampaian materi pelatihan digunakan metode sebagai berikut:

- 1) *Ice Breaking* dan *motivation Session*, sesi ini bertujuan memberikan semangat kepada peserta dalam mengikuti pelatihan serta memberi motivasi kepada peserta selama mengikuti pelatihan
- 2) *Presentation Session*, pada metode ini berbentuk ceramah dengan menyampaikan materi yang telah disusun oleh Tim kepada peserta pelatihan dalam bentuk slide PPT dan tayangan video
- 3) *Discussion Session*, dalam sesi ini melakukan tanya jawab/diskusi yaitu metode yang digunakan untuk merespon sejauh mana tingkat pemahaman peserta tentang materi yang disampaikan oleh Tim.

Hasil dan Pembahasan

Pada pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah dilaksanakan di PT PNM Persero Muara Bulian dengan judul “Pendampingan Pada Nasabah Di Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM) PT PNM Persero Muara Bulian Untuk Mengeliminasi *Block Mental* Sebagai “Musuh” Utama *Entrepreneur*, terdapat hasil dan pembahasan selama kegiatan berlangsung, ada pun pembahasan yang dalam pengabdian ini penilaian terhadap peserta apakah telah memahami dalam pelaksanaan pengabdian ini.

Penilaian terhadap kegiatan ini dilakukan secara keseluruhan dengan melihat indikator:

- a. Absensi peserta
Peserta diabsen kehadiran selama proses kegiatan
- b. Aktivitas dan respon peserta
Keaktifan/aktivitas peserta dinilai untuk kelayakan pemberian sertifikat sebagai bukti peserta kegiatan memiliki wawasan dan pemahaman tentang berwirausaha.
- c. Relevansi
Relevansi gagasan dengan materi yang disajikan, juga dijadikan sebagai penilaian
- d. Akseptabilitas

Masukan peserta untuk dapat dijadikan penyempurnaan dalam kegiatan di masa yang akan datang.

- e. Ketepatan pemberian materi terhadap peserta dalam memahami materi yang diberikan oleh tim
- f. Sasaran ke depan dan jangka panjang
- g. Diharapkan dimasa yang akan datang bertambahnya pengusaha yang sukses agar dapat membuka lapangan pekerjaan dan berkontribusi dalam meningkatkan perekonomian indonesia.

Selanjutnya tugas tim pengabdian untuk selanjutnya adalah sebagai berikut:

1. Ketika pengabdian selesai, namun tim pengabdian tetap memantau dan mendampingi organisasi tersebut dalam mengoptimalkan nasabahnya dalam memulai sebagai pengusaha.
2. Hasil dari pengabdian yang dilaksanakan juga akan dibuat draft untuk dijadikan acuan dan direncanakan publish di media cetak dan elektronik, sehingga pelatihan yang dilaksanakan dapat memberi dampak selain kepada nasabah pada Unit Layanan Modal Mikro (Ulammm) PT PNM Persero Muara Bulian, namun bisa juga sebagai informasi dan pengetahuan untuk semua masyarakat yang berkeinginan untuk memulai menjadi sebagai pengusaha.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Pelaksanaan kegiatan yang berupa pelatihan yang berjudul Pendampingan Pada Nasabah Di Unit Layanan Modal Mikro (Ulammm) PT PNM Persero Muara Bulian Untuk Mengeliminasi *Block Mental* Sebagai “Musuh” Utama *Entrepreneur*. Sudah disusun dengan terencana, mulai dari tahap persiapan pelaksanaan dan tahap kegiatan setelah pelaksanaan. Kontribusi mendasar pada khalayak sasaran pada kegiatan pengabdian ini akan dapat mempengaruhi nasabah Unit Layanan Modal Mikro (Ulammm) PT PNM Persero Muara Bulian lebih berani memulai sebagai pelaku usaha atau entrepreneur yang memiliki keterampilan (skill) dalam berwirausaha, seperti percaya diri, mampu dalam mengaplikasikan pengalaman sebelumnya pada usaha yang dimiliki, memiliki tujuan usaha yang jelas, kemampuan dalam berorganisasi serta keterampilan berkomunikasi pada semua pihak, memiliki pengetahuan dalam berwirausaha, harus selalu tekun dan gigih dan berani menghadapi resiko.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas tim pengabdian memberikan saran kepada Unit Layanan Modal Mikro (Ulammm) PT PNM Persero Muara Bulian agar lebih mempertimbangkan dalam hal menganalisa nasabah yang mendapatkan pinjaman yang jumlahnya sangat besar. Selain itu, agar pelatihan seperti dilakukan secara periodik sehingga terus memberikan pengetahuan kepada nasabah dalam menekuni sebagai pelaku usaha.

Daftar Pustaka

- Kasmir (2011). Kewirausahaan-edisi revisi. PT RajaGrafindo. Jakarta
- Meredith, Geoffrey. 2002. Kewirausahaan, Teori, dan Praktik. Jakarta: CV. Taruna Grafika.
- Suryana. (2003). Kewirausahaan: Pedoman praktis, kiat dan proses menuju sukses (Edisi Revisi). Jakarta: Salemba Empat
- Winardi. 2003. Entrepreneur & entrepreneurship. Prenada media. Jakarta
- Winkel.WS 2004. Bimbingan dan Konseling di Institusi Pendidikan. Yogyakarta: Media Abadi.
- <https://www.pnm.co.id/>
- <https://ekonomi.kompas.com/read/2017/04/04/123000526/potensi-bangkitnya-umkm-dan-industri-kreatif-melalui-peer-to-peer-lending-?page=all>
- <https://kominfo.go.id/content/detail/9503/peluang-besar-jadi-pengusaha-di-era-digital/0/berita>
- <https://nasional.kompas.com/read/2018/04/05/17261391/jumlah-entrepreneur-di-indonesia-jauh-di-bawah-negara-maju-ini-kata-jokowi>
- <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20171115161037-78-255819/kemenkop-ukm-379-juta-umkm-sudah-go-online>



© 2022 oleh penulis. Pemegang Lisensi Studium JPM, Indonesia. Artikel ini merupakan artikel akses terbuka yang didistribusikan di bawah syarat dan ketentuan Lisensi Atribusi Creative Commons (CC BY-SA)