



MINDSET SUKSES UNTUK PELAKU UMKM

Membangun Pola Pikir Bertumbuh
di Era Digital

By. Rizky Dewi sekarwati



MINDSET SUKSES UNTUK PELAKU UMKM

Membangun Pola Pikir Bertumbuh
di Era Digital



TUJUAN PELATIHAN



Memahami pentingnya mindset



Mengenali pola pikir
yang menghambat



Mengubah cara berpikir



Berani menghadapi
tantangan



Menvusun langkah

APA ITU MINDSET?

Mindset adalah cara seseorang berpikir, memandang masalah, mengambil keputusan, dan bertindak.

“Usaha besar selalu dimulai dari **pola pikir yang besar**.”





ALASAN MENGAPA MINDSET PENTING



1 Menentukan Cara Menghadapi Tantangan

Pelaku usaha dengan mindset positif melihat masalah sebagai peluang untuk belajar dan berkembang, bukan alasan untuk menyerah.



2 Mendorong Inovasi

Mindset yang terbuka membuat pelaku UMKM lebih berani mencoba ide baru, memperbaiki produk, serta mengikuti perkembangan pasar dan teknologi.



3 Meningkatkan Kemampuan Mengambil Keputusan

Pola pikir yang baik membantu pemilik usaha mengambil keputusan secara rasional berdasarkan data dan pengalaman, bukan sekadar emosi.



4 Membangun Ketahanan (Resilience)

Dalam bisnis pasti ada masa sulit. Mindset yang kuat membantu pelaku usaha bangkit dari kegagalan dan terus melangkah maju.



5 Mendorong Kemauan untuk Terus Belajar

Dunia usaha selalu berubah. Pelaku UMKM yang memiliki growth mindset akan terus belajar keterampilan baru, seperti pemasaran digital, pengelolaan keuangan, dan pemanfaatan teknologi.



6 Meningkatkan Kualitas Pelayanan

Mindset yang berorientasi pada pelanggan akan mendorong pelaku usaha memberikan pelayanan terbaik sehingga pelanggan lebih puas dan loyal.



7 Membantu Usaha Bertumbuh Secara Berkelanjutan

Pola pikir yang tepat membuat pelaku UMKM memiliki visi jangka panjang, berani berinvestasi pada pengembangan usaha, dan tidak cepat puas dengan pencapaian saat ini.



FIXED VS GROWTH MINDSET

FIXED: takut gagal, cepat menyerah.

GROWTH: belajar dari gagal, terus berkembang.



FIXED MINDSET

Saya tidak bisa.

- ✗ Takut gagal
- ➡ Menghindari tantangan
- 📉 Mudah menyerah
- 👤 Merasa kemampuan sudah tetap
- 👎 Mengabaikan kritik
- 🚫 Berpikir sempit, melihat hambatan



Fokus pada keterbatasan, akibatnya sulit berkembang.

VS

GROWTH MINDSET

Saya akan mencoba cara lain.

- ✓ Belajar dari gagal
- 🚩 Menyukai tantangan
- 📈 Terus berusaha
- 🧠 Percaya kemampuan bisa dikembangkan
- 👍 Terbuka terhadap kritik
- 💡 Berpikir luas, melihat peluang



Fokus pada peluang, akibatnya terus berkembang.



CIRI-CIRI GROWTH MINDSET



1 Mau Terus Belajar

Tidak merasa sudah paling tahu dan selalu terbuka mempelajari hal baru, seperti pemasaran digital, AI, atau strategi bisnis.



2 Melihat Tantangan sebagai Peluang

Tidak takut menghadapi perubahan, tetapi menjadikannya kesempatan untuk berkembang.



3 Belajar dari Kegagalan

Menganggap kegagalan sebagai pengalaman berharga untuk memperbaiki strategi, bukan alasan untuk berhenti.



4 Fokus pada Proses

Menyadari bahwa kesuksesan dibangun melalui usaha, disiplin, dan konsistensi.



5 Terbuka terhadap Kritik dan Masukan

Menerima saran dari pelanggan, mentor, maupun rekan usaha untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan.



6 Berani Mencoba Hal Baru

Tidak ragu berinovasi, mencoba metode pemasaran baru, atau memanfaatkan teknologi digital.



7 Memiliki Tujuan Jangka Panjang

Tidak hanya mengejar keuntungan sesaat, tetapi membangun usaha yang terus tumbuh dan berkelanjutan.





HAMBATAN MINDSET YANG SERING MENGHAMBAT UMKM



1 Takut Gagal

“Nanti kalau rugi bagaimana?”

Takut mencoba produk baru, promosi baru, atau memanfaatkan teknologi karena khawatir mengalami kegagalan.



2 Merasa Modal Selalu Kurang

“Kalau punya modal besar pasti sukses.”

Fokus pada keterbatasan modal, padahal kreativitas, strategi, dan pelayanan juga sangat menentukan keberhasilan usaha.



3 Takut Mengikuti Perkembangan Teknologi

“Saya sudah tua, tidak bisa pakai media sosial.”

Enggan belajar pemasaran digital, marketplace, atau aplikasi bisnis sehingga sulit bersaing.



4 Cepat Puas dengan Kondisi Sekarang

“Yang penting usaha jalan.”

Tidak memiliki target pertumbuhan sehingga usaha berhenti berkembang.



5 Takut Keluar dari Zona Nyaman

“Cara lama sudah cukup.”

Tidak berani mencoba inovasi produk, kemasan, pelayanan, maupun strategi pemasaran baru.



6 Mudah Menyerah Saat Menghadapi Masalah

“Sepi pembeli, berarti usaha saya memang tidak laku.”

Menganggap kegagalan sebagai akhir, bukan sebagai bahan evaluasi dan pembelajaran.



7 Menyalahkan Keadaan

“Ekonomi sedang sulit, jadi tidak mungkin berkembang.”

Lebih banyak mencari alasan daripada mencari solusi dan peluang baru.



MENGUBAH MASALAH MENJADI PELUANG



SETIAP MASALAH SELALU MEMILIKI PELUANG

1. PENJUALAN MENURUN

Masalah: Omzet menurun dan pelanggan berkurang.

Peluang:

- Evaluasi kualitas produk.
- Tingkatkan promosi digital.
- Berikan promo atau paket bundling.
- Perluas target pasar.

2. BANYAK PESAING

Masalah: Produk serupa semakin banyak.

Peluang:

- Ciptakan keunikan produk (*Unique Selling Point*).
- Tingkatkan kualitas pelayanan.
- Bangun branding yang lebih kuat.

3. PERKEMBANGAN TEKNOLOGI

Masalah: Belum terbiasa menggunakan media digital.

Peluang:

- Belajar media sosial.
- Berjualan di marketplace.
- Memanfaatkan WhatsApp Business dan AI untuk membantu promosi.

4. KELUHAN PELANGGAN

Masalah: Ada pelanggan yang komplain.

Peluang:

- Mengetahui kekurangan produk.
- Memperbaiki kualitas layanan.
- Meningkatkan kepercayaan pelanggan.

5. MODAL TERBATAS

Masalah: Dana usaha masih terbatas.

Peluang:

- Berinovasi dengan biaya rendah.
- Memanfaatkan pemasaran digital yang murah.
- Berkolaborasi dengan UMKM lain.

6. PRODUK KURANG DIKENAL

Masalah: Masyarakat belum mengenal produk.

Peluang:

- Aktif membuat konten media sosial.
- Mengikuti bazar atau pameran.
- Mengajak pelanggan memberikan testimoni.

7. PERUBAHAN TREN PASAR

Masalah: Selera konsumen berubah.

Peluang:

- Mengembangkan varian produk baru.
- Menyesuaikan kemasan.
- Mengikuti kebutuhan pasar.

5. KELUAR DARI ZONA NYAMAN

"Berani Melangkah untuk Bertumbuh dan Berkembang"



APA ITU ZONA NYAMAN?



Zona nyaman adalah kondisi ketika kita merasa aman dengan cara, kebiasaan, dan rutinitas yang sudah biasa dilakukan, sehingga enggan mencoba hal baru.

CONTOH ZONA NYAMAN DALAM USAHA



Menggunakan cara lama dalam berjualan.



Tidak mau memanfaatkan media sosial atau teknologi digital.



Menjual produk yang itu-itu saja.



Menolak ide atau saran baru.



Takut mencoba pasar atau pelanggan baru.

MENGAPA HARUS KELUAR DARI ZONA NYAMAN?



- ✓ Pasar terus berubah, konsumen juga berubah.
- ✓ Cara lama bisa membuat usaha stagnan atau tertinggal.
- ✓ Hanya dengan mencoba hal baru, usaha bisa tumbuh dan bersaing.

PENJELASAN: KELUAR DARI ZONA NYAMAN

Keluar dari zona nyaman berarti berani melakukan sesuatu yang berbeda dari biasanya, meskipun ada rasa takut, ragu, atau tidak pasti hasilnya.

BENTUK KELUAR DARI ZONA NYAMAN:



Berani mencoba hal baru

Mencoba produk baru, varian baru, atau strategi pemasaran baru.



Belajar hal baru

Belajar digital marketing, desain konten, pengelolaan keuangan, atau keterampilan usaha lainnya.



Menghadapi tantangan

Tidak menghindari masalah, tetapi mencari solusi dan peluang di dalamnya.



Beradaptasi dengan perubahan

Mau menyesuaikan diri dengan tren pasar, teknologi, dan kebutuhan konsumen yang terus berubah.

MANFAAT KELUAR DARI ZONA NYAMAN



Menambah pengalaman dan pengetahuan baru.



Membuka peluang pasar dan pelanggan baru.



Meningkatkan daya saing usaha.



Membuat usaha lebih berkembang dan berkelanjutan.



MINDSET PELAYANAN

Melayani dengan Hati, Membangun Loyalitas, Memperkuat Usaha



Mindset pelayanan adalah pola pikir untuk selalu memberikan layanan terbaik kepada pelanggan dengan tulus, ramah, cepat, dan solusi.

1



PELANGGAN ADALAH PRIORITAS

- Pahami kebutuhan pelanggan.
- Utamakan kepuasan pelanggan sebelum kepentingan pribadi.

2



DENGARKAN DENGAN EMPATI

- Dengarkan keluhan dan masukan pelanggan dengan penuh perhatian.
- Tunjukkan bahwa Anda peduli dan menghargai mereka.

3



LAYANI DENGAN RAMAH DAN TULUS

- Senyum, sapa, salam adalah awal pelayanan.
- Perlakukan setiap pelanggan dengan sopan, ramah, dan tulus.

4



CEPAT, TEPAT, DAN SOLUTIF

- Tanggapi kebutuhan pelanggan dengan cepat.
- Berikan solusi terbaik, bukan alasan.

5



JAGA KUALITAS DAN KONSISTENSI

- Berikan pelayanan terbaik secara konsisten.
- Kualitas yang baik akan menciptakan kepercayaan dan pelanggan setia.

6



ANGGAP KELUHAN SEBAGAI PELUANG

- Keluhan pelanggan adalah kesempatan untuk memperbaiki diri.
- Tangani keluhan dengan tenang dan profesional.

7



BANGUN HUBUNGAN, BUKAN HANYA TRANSAKSI

- Sapa pelanggan, ingat nama mereka, dan bangun kedekatan.
- Pelanggan yang merasa dihargai akan kembali lagi.

8



TERUS BELAJAR DAN BERKEMBANG

- Tingkatkan kemampuan diri dalam melayani.
- Ikuti perkembangan zaman dan kebutuhan pelanggan.



MINDSET DIGITAL

Berpikir Digital, Bertindak Cerdas, Berkembang Tanpa Batas

Mindset digital adalah pola pikir untuk terbuka, adaptif, dan terus belajar dalam memanfaatkan teknologi digital untuk menciptakan nilai dan menyelesaikan masalah.



1



TERBUKA TERHADAP PERUBAHAN

Bersedia menerima hal baru, teknologi baru, dan cara kerja baru yang lebih efektif.

2



SELALU BELAJAR DAN BERKEMBANG

Terus meningkatkan keterampilan digital dan mengikuti perkembangan teknologi.

3



MELEK TEKNOLOGI

Memahami dan mampu menggunakan berbagai alat dan platform digital untuk mendukung pekerjaan dan usaha.

4



BERPIKIR KRITIS DAN ANALITIS

Mampu mencari, mengevaluasi, dan menggunakan informasi digital secara cerdas untuk mengambil keputusan.

5



MELEK KEAMANAN DIGITAL

Paham pentingnya keamanan data, privasi, dan etika dalam menggunakan teknologi digital.

6



KOLABORATIF DAN TERHUBUNG

Memanfaatkan teknologi untuk berkolaborasi, berbagi, dan membangun jaringan yang luas.

7



BERORIENTASI PADA SOLUSI DAN INOVASI

Memanfaatkan teknologi untuk menemukan solusi kreatif, efisien, dan memberikan nilai lebih bagi pelanggan.

8



ADAPTIF DAN TANGGUH

Cepat beradaptasi dengan perubahan digital dan tidak mudah menyerah dalam menghadapi tantangan.



MINDSET KOLABORASI DALAM UMKM

Bersama Kita Kuat, Kolaborasi Membawa Manfaat



Mengapa Kolaborasi Penting bagi UMKM?



Memperluas jaringan bisnis.



Menambah peluang pasar dan pelanggan.



Menghemat biaya operasional melalui kerja sama.



Mempercepat inovasi produk dan layanan.



Meningkatkan daya saing di tengah persaingan pasar.

Contoh Kolaborasi UMKM

1

UMKM kopi x UMKM roti

Menjual paket kopi dan roti dengan harga spesial.



2

UMKM batik x UMKM aksesoris

Membuat paket produk batik lengkap dengan tas atau bros.



3

UMKM kuliner x Influencer lokal

Promosi produk melalui media sosial untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.



4

UMKM x Destinasi wisata

Menjual produk lokal sebagai oleh-oleh di kawasan wisata.



5

UMKM x Pemerintah/Komunitas



MINDSET KEUANGAN DALAM UMKM

Mindset keuangan adalah pola pikir pelaku UMKM dalam mengelola uang usaha secara bijak, disiplin, dan terencana agar bisnis dapat tumbuh dan berkelanjutan.



MENGAPA PENTING?



Mengetahui kondisi keuangan usaha.



Menghindari kebocoran keuangan.



Membantu mengambil keputusan bisnis.



Menjaga arus kas tetap sehat.



Meningkatkan peluang usaha berkembang.



CIRI-CIRI MINDSET KEUANGAN YANG BAIK

1



Memisahkan uang pribadi dan uang usaha.

2



Mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran.

3



Mengutamakan kebutuhan usaha daripada keinginan pribadi.

4



Menyisihkan keuntungan untuk tabungan atau pengembangan usaha.

5



Mengelola utang secara bijak dan produktif.

6



Membuat anggaran dan target keuangan.

CONTOH PENERAPAN





MINDSET KONSISTEN

KONSISTEN HARI INI, SUKSES DI MASA DEPAN



Mindset konsisten adalah pola pikir untuk terus melakukan hal baik secara disiplin dan berkelanjutan, meskipun hasilnya belum terlihat.

1



PUNYA TUJUAN YANG JELAS

Tentukan tujuan usaha dengan jelas agar setiap langkah yang dilakukan tetap terarah dan tidak mudah berubah.

2



DISIPLIN DALAM TINDAKAN KECIL

Lakukan hal-hal kecil secara rutin setiap hari, seperti promosi, melayani pelanggan, mencatat keuangan, dan belajar.

3



JANGKA PANJANG, BUKAN INSTAN

Fokus pada proses, bukan hasil cepat. Percayalah bahwa usaha kecil yang dilakukan terus-menerus akan membawa hasil besar.

4



TIDAK MUDAH MENYERAH

Tetap bertahan saat menghadapi tantangan atau penjualan sedang menurun. Konsistensi adalah kunci melewati masa sulit.

5



EVALUASI DAN PERBAIKI

Lakukan evaluasi secara berkala, perbaiki strategi, dan terus tingkatkan kualitas produk dan layanan.

6



TETAP POSITIF DAN BERSYUKUR

Pikiran positif membantu menjaga semangat dan konsistensi. Bersyukur atas setiap proses dan hasil yang diperoleh.

7



BANGUN KEBIASAAN YANG MENDUKUNG

Dikelilingi lingkungan positif, belajar hal baru, dan menjaga kebiasaan baik yang mendukung pertumbuhan usaha.

8



RAYAKAN SETIAP KEMAJUAN

Hargai setiap pencapaian kecil sebagai motivasi untuk terus melangkah dan tetap konsisten.

STUDI KASUS

UMKM MENINGKATKAN PENJUALAN MELALUI DIGITALISASI



Contoh: UMKM Kuliner



SEBELUM DIGITALISASI



Penjualan hanya mengandalkan pelanggan sekitar



Promosi dari mulut ke mulut



Belum aktif di media sosial



Pesanan masih dilakukan secara langsung/telepon



MULAI DIGITALISASI



Membuat akun Instagram & TikTok



Mengunggah foto/video produk secara rutin



Bergabung dengan GoFood/GrabFood



Menggunakan **WhatsApp Business** untuk menerima pesanan



Memberikan promo melalui media sosial



HASIL



Produk semakin dikenal



Jangkauan pelanggan lebih luas



Pesanan meningkat



Pelanggan baru datang dari media sosial



Penjualan menjadi lebih stabil



**KUNCI
KEBERHASILAN**



PRODUK BAGUS

+



KONTEN MENARIK

+



KONSISTEN

+



PELAYANAN CEPAT

=



**PELUANG PENJUALAN
LEBIH BESAR**



LANGKAH MEMBANGUN MINDSET



1

TETAPKAN TUJUAN



Tentukan target yang jelas dan ingin dicapai dalam bisnis.

2

TERUS BELAJAR



Pelajari tren, teknologi, pemasaran, dan kebutuhan pelanggan.

3

EVALUASI & PERBAIKI



Lihat apa yang sudah berhasil, apa yang belum, lalu lakukan perbaikan.

4

BANGUN JARINGAN



Perluas relasi dengan pelanggan, sesama UMKM, komunitas, dan mitra bisnis.



INGAT:





TUGAS ACTION PLAN



Tuliskan target 6 bulan, perbaikan, pembelajaran, waktu mulai.



CONTOH



Target: Meningkatkan penjualan 30% dalam 6 bulan



Perbaikan: Memperbaiki kemasan dan membuat konten rutin



Pembelajaran: Belajar digital marketing & membuat video pendek

Thank You!

Terima kasih atas perhatian
dan partisipasinya 

UMKM
Kuat
Ekonomi Hebat!



KREATIF
INOVATIF
BERDAYA



BELI LOKAL
DUKUNG

UMKM
INDONESIA

UMKM

