

Seminar Daring untuk Mengembangkan Pola Pikir Wirausaha UMKM pada Masa Pandemi Covid-19 di Surabaya

Imagodei Chrishasiholan Tambun¹, Muhammad Zaidan Salahudin², Robert Loadijaya³, Surya Hari Putra⁴, Patricia Krista Gunawan Sunjono⁵, Honey Wahyuni Sugiharto Elgeka⁶

^{1,2,3,4,5,6}Universitas Surabaya

⁶honeywahyuni@staff.ubaya.ac.id

Received: 23 November 2020; Revised: 18 Agustus 2022; Accepted: 10 September 2022

Abstract

The period of the COVID-19 pandemic is one of the many things in the world that cannot be predicted by anyone. During the COVID-19 pandemic, the economy in various countries has certainly changed, especially in the process of face-to-face economic transactions. Indonesia is certainly experiencing the impact of the COVID-19, this makes economic growth even more difficult. Surabaya is the fifth city with the largest number of SMEs business in East Java. Conditions during this pandemic have become difficult for the community, especially for SMEs business, so it is necessary to provide training / counseling to foster innovation / creativity by SMEs business in order to increase selling power and competitiveness, especially for SMEs business who have not utilized online media. This community service is aimed at people in the Karang Pilang District, Surabaya. The outreach activities that will be carried out are in the form of online seminars on the mindset of entrepreneurs in overcoming needs and surviving the pandemic by developing an entrepreneurial mindset and the introduction of online media as one of the material applications that can be done by the target community. This counseling was also carried out so that people could adapt and carry out the buying and selling process along with the times in the industrial era 4.0.

Keywords: *online seminars; entrepreneurial mindset; SMEs business; covid-19*

Abstrak

Masa pandemi COVID-19 adalah satu dari sekian banyak hal di dunia ini yang tidak dapat diprediksi oleh siapapun. Dalam masa pandemi COVID-19, perekonomian diberbagai negara tentunya menjadi berubah terkhusus dalam proses transaksi ekonomi yang dilakukan secara tatap muka. Indonesia tentunya mengalami dampak dari adanya COVID-19, hal ini membuat pertumbuhan ekonomi menjadi terasa semakin berat. Surabaya merupakan kota ke 5 dengan jumlah pelaku UMKM terbanyak se-Jawa Timur. Kondisi selama pandemi ini menjadi hal yang berat bagi masyarakat terutama bagi pelaku UMKM, maka diperlukannya pembekalan/penyuluhan untuk menumbuhkan inovasi/kreativitas oleh para pelaku UMKM agar dapat menaikkan daya jual dan daya saing terkhusus yang bagi pelaku UMKM yang belum memanfaatkan media daring. Pengabdian kepada masyarakat ini ditujukan kepada masyarakat di wilayah Kecamatan Karang Pilang, Surabaya. Kegiatan penyuluhan yang akan dilakukan berupa seminar daring mengenai pola pikir wirausahawan dalam mengatasi kebutuhan dan bertahan di masa pandemi dengan mengembangkan pola pikir wirausaha dan pengenalan media daring sebagai salah satu penerapan materi yang dapat dilakukan oleh masyarakat sasaran. Penyuluhan ini juga dilakukan agar

masyarakat dapat adaptasi dan melakukan proses jual beli seiring perkembangan zaman di era industri 4.0.

Kata Kunci: seminar daring; pola pikir wirausaha; UMKM; covid-19

A. PENDAHULUAN

Sebuah perekonomian pada suatu negara tersusun dan berlangsung mulai dari lapisan masyarakat terbawah hingga tertinggi, seperti transaksi sehari-hari di pasar hingga dalam lingkup besar seperti transaksi ekspor-impor. Setiap transaksi jual-beli yang terjadi akan berpengaruh dalam perekonomian sebuah negara, dikarenakan kebutuhan pasar akan mempengaruhi pada proses transaksi sehari-hari bahkan pada proses ekspor-impor jika bahan ataupun pelanggan berasal dari luar negeri. Maka dalam sistem perekonomian, antara satu dengan yang lainnya akan selalu berkontribusi dan berkesinambungan.

Masyarakat tentunya mengambil peran yang besar dalam perekonomian sebuah negara. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) adalah langkah masyarakat untuk mengambil peran dalam perekonomian negara. UMKM menjadi bagian penting dalam pembangunan perekonomian di negara Republik Indonesia. Presiden Republik Indonesia, Ir. Joko Widodo mendukung adanya pelaku UMKM, seperti contoh dukungannya selama pandemi Covid – 19 yakni dengan mengucurkan dana bantuan total Rp 22 Triliun bagi seluruh UMKM terdampak. Diperkirakan masing – masing UMKM terdampak akan menerima bantuan dana sebesar Rp 2,4 juta langsung ke rekening dalam sekali transfer (Fauziah, 2020).

Sebagai salah satu kota metropolitan, berdasarkan sensus ekonomi yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur pada tahun 2016, Surabaya merupakan kota kelima dengan jumlah UMKM terbanyak di Jawa Timur dengan jumlah 385.054 UMKM (Anon, 2020).

Pemkot Surabaya memfasilitasi dengan memberikan pendampingan serta pemberdayaan bagi para pelaku UMKM, salah satunya dengan program padat karya yang akhirnya membuka peluang bagi para

pelaku UMKM (Mubyarsah, 2021). Melalui pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh Pemkot Surabaya, nantinya dapat membantu pelaku usaha untuk selalu mengasah serta mengembangkan inovasi serta kreativitas mereka, sehingga muncullah beraneka ragam jenis UMKM setiap kecamatan di wilayah Surabaya, dan tentunya setiap UMKM memiliki ciri khasnya masing-masing. Tak terkecuali di antaranya kecamatan Karang Pilang, Surabaya.

Sebagai salah satu kecamatan di wilayah Surabaya, kecamatan Karang Pilang juga turut andil bagian dalam pergerakan UMKM. Baik lingkup kota maupun nasional, dengan jenis UMKM spesialis yakni berupa kerajinan. Witrove merupakan salah satu UMKM kerajinan yang berada dalam keanggotaan UMKM Kecamatan Karang Pilang, Surabaya. Witrove merupakan UMKM yang bergerak dalam industri kerajinan dengan fokus produk yakni olahan dari limbah enceng gondok, yang kemudian diubah dan dikreasikan menjadi berbagai macam produk dengan nilai guna dan seni baru yang dapat menjadi pelengkap dalam berpenampilan.

Tas, topi, kursi hingga tikar dari olahan limbah enceng gondok merupakan hasil karya UMKM bernama Witrove ini. Berawal dari pemandangan tumpukan limbah enceng gondok di sekitar kediaman ibu W (pemilik UMKM Witrove) hingga dapat menjual produk tersebut di mancanegara merupakan pencapaian yang cukup baik dan hal yang diluar dugaan bagi ibu W selaku pelaku usaha. Hanya berawal dari kebosanan melihat tumpukan limbah dan rasa penasaran disela kebosanan di rumahlah yang menuntun ibu W untuk menjadi salah satu pelaku UMKM dengan wilayah pemasaran hingga Korea bahkan Taiwan.

Pada masa pandemi covid-19, pemberlakuan kebijakan terkait pembatasan

Seminar Daring untuk Mengembangkan Pola Pikir Wirausaha UMKM pada Masa Pandemi Covid-19 di Surabaya

Imagodei Chrishasiholan Tambun, Muhammad Zaidan Salahudin, Robert Loadijaya, Surya Hari Putra, Patricia Krista Gunawan Sunjono, Honey Wahyuni Sugiharto Elgeka

sosial tentunya menjadi sebuah permasalahan bagi pelaku UMKM. Proses pemasaran menjadi berbeda dari yang sebelumnya dilakukan secara luring berubah menjadi daring. Pelaku UMKM perlu melakukan perubahan dalam proses mereka memasarkan produk mereka. Dengan demikian upaya untuk memanfaatkan media daring dalam proses pemasaran dapat menjadi salah satu solusi. Maka dengan dilakukannya pemberian seminar secara daring mengenai pengembangan pola pikir wirausaha UMKM selama masa pandemi covid-19 menjadi tepat sasaran bagi para pelaku UMKM di kecamatan Karang Pilang, karena profil masyarakat pelaku UMKM kecamatan Karang Pilang masih sedikit yang memanfaatkan media daring dalam proses pemasaran produk mereka sebagai salah satu saran inovasi yang dapat dilakukan. Hal ini berkaitan dengan tujuan dilakukannya pemberian seminar ini, yakni: (1) memberikan pengetahuan mengenai pola pikir wirausaha; (2) mengajak masyarakat pelaku UMKM untuk mengembangkan pola pikir wirausaha sebagai bentuk untuk bertahan dan mengembangkan usaha selama masa pandemi covid-19; serta (3) menumbuhkan pola pikir kreatif masyarakat mengenai pemanfaatan media digital.

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Pelaksanaan seminar daring dilakukan pada tanggal 10 November 2020 melalui media digital Zoom. Seluruh peserta seminar merupakan pelaku UMKM kecamatan Karang Pilang, Surabaya dengan jumlah peserta yang mengikuti seminar adalah 10 orang yang merupakan pelaku UMKM.

Metode dalam pelaksanaan program seminar daring ini meliputi pemberian materi mengenai pola pikir wirausahawan dalam mengatasi kebutuhan dan bertahan di masa pandemi yang terdiri dari (1) melihat peluang dan menetapkan cita-cita usaha, (2) mengembangkan kreatifitas dan keuletan, (3) penataan keuangan, dan (4) *johari window* (mengenal diri).

Dalam pelaksanaan seminar daring ini, instrumen-instrumen yang digunakan terdiri dari materi presentasi, pemberian modul pada setiap peserta seminar, dan kuisioner sebagai indikator keberhasilan dilakukannya kegiatan seminar ini.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebuah usaha dapat berjalan dengan baik dengan adanya kerja keras, kemampuan maupun situasi kondisi yang membuat seseorang menjalankan sebuah usaha yang sedang dilakukannya. Opini ini muncul dari salah seorang narasumber pelaku UMKM di Kecamatan Karang Pilang. Dalam proses pencarian data awal diperoleh informasi bahwa di Kecamatan Karang Pilang memiliki berbagai jenis UMKM yang di jalankan oleh masyarakat disana, mulai dari busana, kerajinan tangan, kuliner dan lain sebagainya. Usaha mikro yang dijalankan oleh masyarakat dilakukan guna untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Hasil dari analisis permasalahan yang dilakukan, beberapa pelaku UMKM mengatakan bahwa pandemi covid-19 memberikan dampak yang besar bagi ushaa yang mereka jalankan, ada diantaranya yang mengatakan bahwa banyaknya penjualan produk mereka sangat berbeda ketika kondisi penjualan produk mereka dilakukan secara luring dan ketika kondisi daring. Para pelaku UMKM mengalami penurunan pendapatan akibat situasi pandemi ini. Implementasi dari dilakukannya kegiatan seminar daring ini adalah untuk memberikan wawasan kepada para pelaku UMKM mengenai pola pikir wirausaha (P2W) guna setidaknya membantu para pelaku UMKM untuk dapat mempertahankan dan mengembangkan usaha mereka selama masa covid-19 ini.

Pola pikir wirausaha merupakan sebuah analisis dunia, peluang dan kemungkinan-kemungkinan yang terjadi dan pemahaman mengenai bagaimana seseorang melakukan kontribusi dalam pembangunan dan kemajuan sistem ekonomi dan sosial yang berujung pada konversi ide (Ferrero dan Fioro, 2014 disitiat dalam Kouakou, et al., 2019). Mcgrath

dan MacMillan (2000, disitat dalam Kouakou, et al., 2019) mendefinisikan pola pikir wirausaha dalam tiga faktor, yakni kemampuan untuk merasakan, kemampuan bertindak cepat dan kemampuan untuk memobilisasi sumber daya, baik dalam kondisi yang baik maupun kondisi yang tidak menentu pula.

Dalam kegiatan seminar daring ini, materi-materi yang diberikan adalah seputar pola pikir wirausaha yang meliputi materi tentang (1) melihat peluang yang ada dan menentukan cita-cita atau tujuan-tujuan tertentu dalam melakukan usaha, (2) menjadi usahawan yang kreatif, mau mengembangkan ide-ide baru dan keuletan dalam menjalankan usaha (3) memahami perlunya penataan keuangan dalam melakukan usaha agar perputaran keuangan dalam usaha dapat berjalan dengan baik, (4) dan pentingnya mengenali diri sendiri (*johari window*) dan menerima pendapat orang lain terhadap usaha yang kita lakukan guna untuk mengembangkan usaha yang sedang dilakukan.

Dalam materi mengembangkan kreatifitas dan melihat peluang dalam usaha, disampaikan pula saran atau ide terkait penggunaan media *online* untuk melakukan pengembangan usaha sebagai salah satu upaya untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha para pelaku UMKM di Kecamatan Karang Pilang. Diberikannya pengetahuan atau wawasan dalam seminar ini juga dilakukan dengan melihat fenomena yang terjadi di masyarakat, terkhusus dampak pandemi covid-19 kepada para pelaku UMKM.

BPS (Badan Pusat Statistik) melakukan sebuah survei terkait dampak dari pandemi covid-19 terhadap para pelaku usaha, yang diikuti oleh 34.559 responden dan survei ini dilakukan pada 10 Juli hingga 26 Juli 2020 (disitat dalam Musyaffa, 2020). Dari dari survei tersebut terdapat informasi bahwa sebanyak 25.256 responden merupakan pelaku usaha menengah kecil, 6.821 usaha menengah besar dan 2.482 merupakan pelaku usaha pertanian. Dari keseluruhan responden

sebanyak 42 persen mengatakan bahwa mereka membutuhkan bantuan dan perubahan operasional, apabila hal tersebut tidak ada mereka mengatakan bahwa mereka hanya mampu bertahan selama 3 bulan saja (perhitungan 3 bulan dimulai sejak bulan Juli). Dalam survei ini juga sebanyak 83 persen yang merupakan responden pelaku usaha menengah kecil mengatakan bahwa penggunaan media daring (*online*) memiliki pengaruh positif terhadap proses pemasaran mereka.

Melalui survei tersebut dapat terlihat bahwa penggunaan dan manfaat dari penggunaan media daring memberikan dampak positif bagi pelaku UMKM dan hal ini sejalan dengan saran yang diberikan pada materi mengembangkan kreatifitas dan melihat peluang dalam usaha sehingga saran yang diberikan menjadi tepat sasaran.

Materi selanjutnya yang disampaikan adalah memiliki dan menentukan cita-cita dalam melakukan sebuah usaha. Dalam materi ini para pelaku usaha diberikan pengetahuan terkait langkah-langkah untuk menentukan sebuah cita-cita. Pendekatan materi yang diberikan adalah menggunakan strategi SMART. Kepanjangan dari strategi SMART adalah *Specific, Measurable, Action, Realistic, dan Time* (disitat dalam Lidiawati, 2016). Digunakannya pendekatan dengan menggunakan strategi SMART dikarenakan strategi ini dapat menjadi sesuai dengan langkah-langkah menentukan sebuah tujuan. Sehubungan dengan konsep strategi SMART sebuah tujuan akan menjadi spesifik dan terukur sehingga tujuan yang di buat dalam, melakukan sebuah usaha dapat lebih realistis dan sesuai dengan kebutuhan.

Pada sesi selanjutnya, pemaparan materi yang diberikan adalah penataan keuangan. Pada pemberian materi ini, tidak diberikan secara detil bagaimana melakukan penataan keuangan secara detil seperti sebuah pembukuan pada umumnya karena hal tersebut bukanlah ranah peneliti, namun dalam sesi ini hanya diberikan sekilas mengenai pentingnya melakukan sebuah penataan keuangan dalam menjalankan

Seminar Daring untuk Mengembangkan Pola Pikir Wirausaha UMKM pada Masa Pandemi Covid-19 di Surabaya

Imagodei Chrishasiholan Tambun, Muhammad Zaidan Salahudin, Robert Loadijaya, Surya Hari Putra, Patricia Krista Gunawan Sunjono, Honey Wahyuni Sugiharto Elgeka

sebuah usaha. Dalam materi penataan keuangan disampaikan bahwa pemasukkan (*income*) perlu dipisahkan menjadi 3 pembagian yakni, biaya produksi, investasi dan konsumsi. Ketiga hal ini perlu untuk dilakukannya pembagian yang tentunya diperhitungkan. Dalam penyampaian kepada para pelaku usaha dikatakan bahwa pada pembagian untuk biaya konsumsi adalah 20 persen dari pemasukkan dan pembagian pada biaya produksi dan inventasi perlu dilakukan pembagian tertentu, melihat kebutuhan yang sesuai dengan kondisi lapangan.

Materi terakhir yang diberikan kepada para pelaku usaha adalah mengenal diri (*johari window*). Teori *johari window* atau mengenal diri dicetuskan oleh Joseph Luft dan Harrington Ingham menurut Osmanoglu (2019) mengatakan bahwa konsep Johari Window merupakan sebuah teknik yang mendukung terbentuknya sebuah kepercayaan terhadap hubungan interpersonal atau bagaimana proses seseorang berhubungan dengan orang lain. Materi ini disampaikan dengan melihat kebutuhan bahwa para pelaku usaha terkadang belum mengenali secara penuh usaha yang mereka jalankan, mengenali apa yang menjadi penting dalam usaha mereka dan juga materi ini disampaikan dikarenakan terkadang para pelaku usaha kurang mau mendengarkan masukkan-masukkan yang diberikan.

Dalam teori *johari window* ini (Tabel 1), Luft dan Ingham (disitat dalam Bergquist, 2009) membagi proses membangun sebuah hubungan tersebut ke dalam empat kuadran, yaitu: (1) *General state (open area)*, kuadran ini mengacu kepada perilaku, perasaan dan motivasi yang dapat diketahuioleh diri sendiri maupun orang lain. Oleh karena itu keadaan ini dapat dengan mudah di amati karena banyaknya informasi yang diungkapkan. (2) *Suspicious state (blind area)*, kuadran ini biasanya disebut juga dengan daerah buta, hal ini mengacu pada hal – hal seperti perilaku, perasaan, dan motivasi yang justru diketahui oleh orang lain dan tidak di akui oleh diri sendiri. akan tetapi menurut Osmanoglu (2019) area ini dapat

dipersempit dengan melakukan sebuah umpan balik sensitif yang diberikan oleh orang lain dan membantu individu tersebut untuk menjadi lebih terbuka. (3) *Special state (hidden area)*, kuadran ini disebut juga dengan daerah tersembunyi, hal itu mengacu pada informasi perilaku perasaan, dan motivasi yang tidak ingin di ketahui oleh orang lain. Apabila area pada kuadran ini sangat kecil akan membuat komunikasi yang terbangun antara satu individu dengan individu lain menjadi lebih efektif dan menimbulkan rasa saling percaya. (4) *Unknown state (unknown)*, area yang tidak diketahui, hal ini mengacu kepada karakteristik yang tidak diketahui baik oleh diri sendiri maupun orang lain. Karakteristik ini dapat berupa emosi, perilaku, motivasi, kemampuan, dan lain-lain. Ketidaktahuan akan hal-hal tersebut dapat mempengaruhi seseorang dalam melakukan segala hal.

Tabel 1. Kuadran *Johari Window*

	<i>KNOWN TO SELF</i>	<i>UNKNOWN TO SELF</i>
<i>KNOWN TO OTHERS</i>	<i>Quadran one</i> <i>Open self</i> <i>Public self</i>	<i>Quadran Two</i> <i>Blind self</i> <i>Unaware self</i>
<i>UNKNOWN TO OTHERS</i>	<i>Quadran Three</i> <i>Hidden self</i> <i>Private Self</i>	<i>Quadran Four</i> <i>Unknown self</i> <i>Potential self</i>

Tabel 2. Hasil Kuisisioner Kebermanfaatan Kegiatan

No	Pembagian Kategori (Lama menjalankan UMKM)	Penilaian Kegiatan			
		Sangat Tidak Sesuai	Tidak Sesuai	Sesuai	Sangat Sesuai
1	< 1 Tahun	0	0	1	2
2	1 – 2 Tahun	0	0	0	5
3	2 – 5 Tahun	0	0	0	1
4	< 5 Tahun	0	0	1	1
Total		0 (0%)	0 (0%)	2 (18,2%)	9 (81,8%)

*Angka menunjukkan jumlah peserta (orang)

Dengan diberikannya materi-materi yang sudah dibuat, maka diperlukannya sebuah evaluasi sebagai indikator keberhasilan dilakukannya seminar daring ini.

Kegiatan evaluasi dilakukan dengan menggunakan kuisisioner yang bertujuan melihat luaran dari kegiatan ini apakah tepat sasaran dan tercapai tujuan dilakukannya kegiatan ini. Hasil evaluasi kegiatan menggunakan pernyataan-pernyataan yang berkaitan dengan kesesuaian yang diterima oleh para peserta.

Tabel 3. Hasil Kuisisioner Pemahaman Materi

No	Pembagian Kategori (Lama menjalankan UMKM)	Penilaian Kegiatan			
		Sangat Tidak Sesuai	Tidak Sesuai	Sesuai	Sangat Sesuai
1	< 1 Tahun	0	0	3	0
2	1 – 2 Tahun	0	0	1	4
3	2 – 5 Tahun	0	0	0	1
4	< 5 Tahun	0	0	0	2
Total		0 (0%)	0 (0%)	4 (36,4%)	7 (63,6%)

*Angka menunjukkan jumlah peserta (orang)

Dari hasil kuisisioner yang diberikan terlihat bahwa kegiatan seminar ini memberikan manfaat bagi para pelaku usaha, Dapat dilihat pada Tabel 2 terkait kebermanfaatan kegiatan mayoritas peserta menyatakan sangat sesuai (81,8%) dan beberapa menyatakan sesuai (18,2%) dan pada Tabel 3 berkaitan dengan pemahan materi mayoritas peserta menyatakan sangat sesuai (63,6%) dan beberapa menyatakan sesuai (26,4%). Dikarenakan peserta menyatakan bahwa kegiatan ini sesuai dan sangat sesuai dengan yang mereka alami terkait kebermanfaatan dan pemahaman materi maka pemberian seminar dapat dikatakan berhasil dan sesuai dengan tujuan seminar ini dilakukan. Adapun beberapa faktor yang menghambat jalannya kegiatan ini adalah adanya kegiatan mendadak yang harus dilakukan oleh pihak peserta mendekati jam dilaksananya kegiatan ini, sehingga kegiatan ini dimulai agak terlambat dan jumlah peserta yang hadir tidak terlalu banyak.

D. PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan kegiatan pengabdian yang dilakukan, didapatkan kesimpulan bahwa

mayarakat sasaran yakni para pelaku usaha telah memahami materi yang disampaikan dengan mayoritas menyatakan sangat sesuai sebanyak 63,6% dan menyatakan sesuai sebanyak 26,6%. Ada juga terkait kebermanfaatan kegiatan sebanyak 81,8% menyatakan sangat sesuai dan 18,2% menyatakan sesuai. Maka dapat disimpulkan bahwa keberhasilan kegiatan ini berada dalam kategori sangat baik

Saran

Saran yang dapat diberikan oleh pelaksana kegiatan seminar ini adalah melakukan peninjauan kembali terkait waktu pelaksanaan dan berkoordinasi kembali dengan pihak peserta agar tidak terjadi kembali hal-hal yang tidak diinginkan seperti keterlambatan dan kurang banyaknya peserta yang ikut kegiatan seminar ini.

Bagi para peserta diharapkan dengan diikutinya kegiatan seminar ini, para peserta selaku pelaku usaha dapat mengembangkan pola pikir wirausaha dengan memanfaatkan berbagai media yang ada. Salah satunya adalah penggunaan media daring (*online*) sebagai salah satu inovasi yang dapat dilakukan untuk membantu proses penjualan terkhusus dimasa pandemi covid-19 ini, seperti yang disarankan pada pemberian materi mengembangkan kreatifitas dan mencari peluang.

Ucapan Terima Kasih

Para penulis mengucapkan banyak terima kasih dan apresiasi kepada ketua dan anggota kelompok UMKM Kecamatan Karang Pilang, Surabaya dan Fakultas Psikologi Universitas Surabaya atas kesempatan dan kepercayaan yang telah diberikan kepada para penulis untuk menjadi bagian dari tim pada kegiatan kali ini.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Anon., (2020). *Data Jumlah UMKM di Jawa Timur*. [Online] Available at: <http://diskopukm.jatimprov.go.id/info/d-ata-ukm>
- Berquist, W. (2009). *The Johari Window: Exploring The Unconscious Processes*

Seminar Daring untuk Mengembangkan Pola Pikir Wirausaha UMKM pada Masa Pandemi Covid-19 di Surabaya

Imagodei Chrishasiholan Tambun, Muhammad Zaidan Salahudin, Robert Loadijaya, Surya Hari Putra, Patricia Krista Gunawan Sunjono, Honey Wahyuni Sugiharto Elgeka

- of Interpersonal Relationships and The Coaching Engagement. *International Journal of Coaching in Organization*, 7(3), p. 73.
- Fauziah, A. (2020). *Kesempatan Dapat Bantuan Langsung Tunai 2,4 Juta untuk UMKM Masih Terbuka, Simak Cara dan Syaratnya*. [Online] Available at: <https://newsmaker.tribunnews.com/2020/10/21/kesempatan-dapat-bantuan-langsung-tunai-24-juta-untuk-umkm-masih-terbuka-simak-cara-dan-syaratnya>
- Kouakou, K. K. E., Li, C., Akolgo, I. G. & Tchamekwen, A. M. (2019). Evolution View of Entrepreneurial Mindset Theory. *International Journal of Business and Social Science*, 10(6), pp. 116-129.
- Lidiawati, K. R. (2016). Peran Pelatihan Strategi "SMART" dalam Meningkatkan Self-Regulated Learning (SRL) pada Siswa SMP. *Jurnal Psikologi Ulayat*, III(2), pp. 158-168.
- Mubyarsah, L. R. (2021). *JawaPos.com*. [Online] Available at: <https://www.jawapos.com/surabaya/30/12/2021/pemkot-surabaya-perbanyak-program-padat-karya-umkm/> [Accessed 8 November 2020].
- Musyaffa, I. (2020). *Survei BPS: Hanya 42% Pelaku Usaha Bisa Bertahan 3 Bulan Saat Pandemi*. [Online] Available at: <https://www.aa.com.tr/id/berita-analisis/survei-bps-hanya-42-pelaku-usaha-bisa-bertahan-3-bulan-saat-pandemi-/1975226> [Accessed 8 November 2020].
- Osmanoğlu, D. E. (2019). Expansion of the Open Area (Johari Window) and Group Work Directed to Enhancing the Level of Subjective Well-being. *Journal of Education and Training Studies*, 7(5), pp. 76-85.