EFEKTIVITAS PELAKSANAAN SOSIALISASI DALAM UPAYA MENINGKATKAN RESILIENSI PENGUSAHA UMKM DI ERA DIGITAL

Mutia Nurul Cahyani
Program Studi Psikologi, Fakultas Psikologi
Universitas Buana Perjuangan Karawang
ps19.mutiacahyani@mhs.ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

Resiliensi merupakan kemampuan seseorang untuk menyesuaikan diri terhadap masalah yang sedang dihadapi dengan cara mencari penyelesaian dari masalahnya, sehingga mampu bangkit dari keterpurukan atau kondisi tidak menyenangkan (Desmita, 2015). Resiliensi dimaknai sebagai fungsi adaptasi yang sehat ketika individu mengalami kondisi yang sulit atau situasi yang mengancam (Southwick et al., 2014). Bagi para pelaku UMKM tentunya banyak hal yang dapat menyebabkan tingkat resiliensi menurun, dimana tingkat resiliensi ini dapat menyebabkan banyak pelaku usaha gulung tikar dan mengganggu produktivitas pelaku UMKM. Tujuan dari penelitian ini yaitu memberikan sosialisai kepada pelaku UMKM mengenai bagaimana cara mereka menghadapi perubahan teknologi dan mampu beradaptasi dengan teknologi penjualan yang ada sekarang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Wawancara yang digunakan adalah jenis wawancara semi terstruktur dimana peneliti menggunakan panduan wawancara yang telah disiapkan lalu mengembangkan pertanyaan-pertanyaan penelitian sesuai kebutuhan berdasarkan topik, serta mengajukan pertanyaan yang lebih fleksibel. Berdasarkan hasil dari wawancara yang telah dilakukan, sebagian besar pelaku UMKM di Desa Karangjaya mengalami kendala dalam menyikapi tekanan atau permasalahan seperti adanya covid-19 yang menyebabkan penjualan tidak bisa dilakukan secara offline, khususnya dalam produksi. Mereka cenderung membiarkan permasalahan tersebut berlarut – larut tanpa solusi. *Resiliensi* yang dimiliki oleh para pelaku usaha sangat menentukan apakah ia dapat bertahan dalam usaha tersebut atau sebaliknya. Dengan diberikannya sosialisasi mengenai *peranan tekonologi bagi perkembangan usaha* diharapkan pelaku UMKM Desa Karangjaya dapat menghadapi perubahan teknologi yang distruptif ini dengan lebih baik sehingga mereka mampu menghadapi segala bentuk perubahan teknologi ke depannya dan memiliki tingkat resiliensi tinggi dalam menjalankan usahanya.

Kata kunci: Sosialisasi, Resiliensi, Teknologi, UMKM, Desa Karangjaya

Pendahuluan

Desa Karangjaya merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Pedes Kabupaten Karawang. Desa Karangjaya terletak disebelah utara Kabupaten Karawang yang merupakan salah satu dari 7 desa yang berada di Kecamatan Pedes dengan batas disebelah Utara adalah Desa Payungsari, batas sebelah Selatan adalah Desa Jatimulya, batas sebelah Timur adalah Desa Kertaraharja, batas sebelah Barat adalah Desa Malangsari.

Berdasarkan hasil IDM dari situs *https://idm.kemendesa.go.id/rekomendasi* tahun 2022 Desa Karangjaya termasuk dalam Desa Berkembang dengan Nilai IDM sebesar 0,6529. Desa Berkembang atau yang disebut Desa Madya adalah Desa potensial menjadi Desa Maju, yang memiliki potensi sumber daya sosial, ekonomi, dan ekologi tetapi belum mengelolanya secara optimal untuk peningkatan kesejahteraan masyarakat Desa, kualitas hidup manusia dan menanggulangi kemiskinan. Desa Berkembang atau Desa Madya adalah Desa yang memiliki Indeks Desa Membangun kurang dan sama dengan (≤) 0,7072 dan lebih besar (>) dari 0,5989.

Mata pencaharian warga di Desa Karangjaya mayoritas sebagai petani sawah dan ladang, selain itu masyarakat desa karangjaya juga memiliki usaha sampingan dengan membuka UMKM kecil-kecilan di rumah mereka. Berdasarkan Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM (Usaha Menengah Kecil dan Mikro) adalah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana di atur dalam Undang-undang. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang di lakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan yang di miliki, di kuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang di miliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil ataupun Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan. Usaha Mikro

merupakan kegiatan yang dapat memperluas lapangan pekerjaan serta memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta berperan mewujudkan stabilitas nasional.

Pada tahun 2019 Indonesia dilanda virus Covid-19, Pandemi Covid-19 menimbulkan berbagai macam dampak terhadap berbagai profesi pekerjaan di Indonesia, termasuk bagi para pelaku UMKM. Desa Karangjaya memiliki berbagai macam pelaku UMKM, salah satunya UMKM Kripik Pisang. Selama masa pandemi, banyak karyawan perusahaan yang terkena PHK, hal ini memberikan dampak menurunnya omset penjualan. Omset Penjualan yang menurun menjadikan para pelaku usaha merugi dan akhirnya *gulung tikar*.

Pada masa pandemi Resiliensi pada diri pelaku usaha sangatlah dibutuhkan, pelaku usaha yang memiliki tingkat resiliensi yang tinggi dapat terlihat dari ketahanan usaha nya dalam menghadapi segala perubahan yang terjadi, baik itu dari lingkungan luar seperti adanya pandemi, serta perubahan teknologi penjualan melalui digital.

Resiliensi secara umum dapat dimaknai sebagai fungsi adaptasi yang sehat ketika individu mengalami kondisi yang sulit atau situasi yang mengancam (Southwick et al., 2014). Menurut Reivich dan Seligman, ada tujuh faktor sebagai komponen utama dari resiliensi, diantaranya *Emotion regulation* (regulasi emosi) yaitu kemampuan untuk tetap tenang di dalam kondisi yang menekan, *Impulse Control* (pengendalian impuls) yaitu kemampuan individu untuk mengendalikan keinginan, dorongan, kesukaan serta tekanan yang muncul dari dalam diri, *Optimism* (Optimisme) yaitu rasa percaya bahwa dirinya mempunyai kemampuan untuk mengatasi permasalahan yang mungkin terjadi di masa depan, *Causal analysis* (Analisis kausal) yaitu berfokus penuh pada pemecahan masalah dan mengarahkan energi yang dimiliki untuk bangkit dan meraih kesuksesan, *Empathy* (Empati) yaitu kemampuan individu untuk membaca atau memahami kondisi emosional dan psikologis orang lain, *Self-efficacy* (Efikasi diri) yaitu keyakinan bahwa dirinya mampu memecahkan masalah yang dialami dan mencapai

kesuksesan, *Reaching out* (Pengembangan) yaitu kemampuan individu untuk mendapatkan aspek positif dari kehidupan setelah permasalahan yang menimpa.

Korber & McNaughton (2017) melihat resiliensi sebagai karakteristik wirausahawan, sebagai pemicu intensi berwirausaha, serta sebagai bekal untuk menghadapi kegagalan dalam berbisnis. Ketika menghadapi situasi yang menekan, individu resilien tetap merasakan berbagai emosi negatif atas kejadian traumatis yang dialami. Mereka tetap merasakan marah, sedih, kecewa, bahkan mungkin cemas, khawatir dan takut sebagaimana orang lain pada umumnya. Resiliensi dapat berubah dari waktu ke waktu sebagai fungsi dari perkembangan dan interaksi seseorang dengan lingkungan (Southwick, Bonanno, Masten, Panter-Brick, & Yehuda, 2014). Hanya saja, individu resilien memiliki cara untuk segera memulihkan kondisi psikologisnya, lalu bergerak bangkit dari keterpurukan (Hendriani, 2018).

Salah satu kelompok yang juga mengalami kondisi sulit dalam berwirausaha adalah para pelaku UMKM.di Desa Karangjaya. Usaha yang terkena dampak adalah Usaha Kripik Pisang Teh Nur.

Berkaitan dengan fenomena yang telah diuraikan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai resiliensi pelaku UMKM menghadapi digitalisasi dengan judul "Efektivitas Pelaksanaan Sosialisasi Dalam Upaya Meningkatkan Resiliensi Pengusaha UMKM Di Era Digital".

METODE

Jenis penelitian

Penelitian Sosialisasi mengenai *Peranan Teknologi Bagi Perkembangan Usaha* pada pelaku usaha UMKM Desa Karangjaya ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Lexy (dalam Sumakul & Ruata, 2020) mengemukakan, penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.

Waktu dan tempat penelitian

Waktu penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juli 2022 di Desa Karangjaya Kecamatan Pedes Kabupaten Karawang.

Target / Subjek Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk membantu para pelaku UMKM agar mengetahui bagaimana cara menghadapi serta beradaptasi dengan perubahan teknologi penjualan secara digital dengan pemberian Sosialisasi di Desa Karangjaya Kecamatan Pedes Kabupaten Karawang.

Prosedur Penelitian

Penelitian yang digunakan pada pelaksanaan Sosialisasi mengenai *Peranan Teknologi Bagi Perkembangan Usaha* pada pelaku usaha UMKM Desa Karangjaya menggunakan metode wawancara.

Tabel 1. Prosedur Penelitian

Kegiatan	Metode	Keterangan
Wawancara atau *interview*	Pengumpulan data dilakukan dengan mewawancarai pelaku usaha secara langsung	Wawancara dilakukan setelah 1 minggu pelaksanaan sosialisasi.

Instrumen dan Teknik analisis Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Menurut Sugiyono (dalam Candy & cahyani, 2021) observasi adalah suatu kegiatan penelitian terhadap suatu objek. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan observasi non partisipan dimana peneliti mengamati perilaku dan mencatat hal-hal yang dikatakan partisipan. Wawancara merupakan percakapan yang dilakukan dua pihak yaitu pewawancara yang

mengajukan beberapa pertanyaan kepada narasumber untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan. Hasanah & Fraick (dalam Candy & cahyani, 2021). Wawancara yang digunakan adalah jenis wawancara semi terstruktur dimana peneliti menggunakan panduan wawancara yang sudah disusun lalu mengembangkan pertanyaan-pertanyaan penelitian sesuai kebutuhan berdasarkan topik, serta mengajukan pertanyaan yang lebih fleksibel. Menurut Sugiyono (dalam Candy & cahyani, 2021) dokumentasi merupakan salah satu cara yang digunakan dalam memperoleh data serta informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, nota, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan yang mendukung bahan penelitian. Dokumentasi yang digunakan peneliti adalah foto-foto yang diambil selama kegiatan sosialisasi dan wawancara.

Hasil Penelitian Dan Pembahasan

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, beberapa UMKM yang dibina oleh kelompok KKN Desa Karangjaya memiliki tingkat resiliensi yang beragam. Tingkat resiliensi yang cukup baik dan berpotensi untuk ditingkatkan adalah UMKM "Kripik Pisang Teh Nur" yang memproduksi Kripik Pisang. Kripik Pisang Teh Nur sudah berdiri sejak 2015 atau sekitar 7 tahun lamanya, usaha ini dikelola oleh ibu Nur bersama suami dan anak – anaknya. Dari hasil wawancara yang telah dilakukan ada beberapa permasalahan yang dialami ibu Nur dalam mengelola usahanya, salah satunya adalah cuaca yang dapat menghambat proses produksi serta proses produksi yang manual. Selain itu, permasalahan yang cukup menimbulkan tekanan adalah menurunnya omset penjualan yang cukup drastis di karenakan pandemi covid-19. Kurangnya pemahaman mengenai bagaimana cara berjualan menggunakan aplikasi *market place* dan bagaimana cara menghadapi perubahan teknologi yang terus berganti dengan cepat, permasalahan-permasalahan yang datang, membuat ibu Nur dan suaminya mencari cara untuk mau menerima perubahan teknologi dan mulai beradaptasi dengan *digital marketing* atau penjualan produk melalui *market place*. Pemberian sosialisasi mengenai bagaimana cara membuat dan menggunakan

market place diharapkan dapat memberikan pemahaman terkait bagaimana cara keluar dari permasalahan, sehingga ibu Nur dan keluarga dapat semakin meningkatkan produksi kripik pisang, perlahan-lahan beralih kepada pemasaran serta penjualan produk melalui *e-commerce* sehingga dapat meningkatkan tingkat resiliensinya dalam mengembangkan usaha.

Resiliensi merupakan kemampuan seseorang untuk menyesuaikan diri terhadap masalah yang sedang dihadapi dengan cara mencari penyelesaian dari masalahnya, sehingga mampu bangkit dari keterpurukan atau kondisi tidak menyenangkan (Desmita, 2015).

Menurut Grotberg, 1991 (dalam Desmita, 2015), faktor yang membentuk resiliensi adalah 1) Dukungan Sosial (*I Have*) merupakan dukungan dari lingkungan di sekitar individu, 2) Kekuatan Pribadi (*I Am*) merupakan kekuatan pribadi yang dimiliki individu meliputi perasaan, tingkah laku dan kepercayaan diri, 3) Kemampuan untuk melakukan (*I Can*) merupakan kemampuan untuk melakukan hubungan sosial dan interpersonal.

Setelah dilakukannya sosialisasi kepada pelaku UMKM “Kripik Pisang Teh Nur” peneliti melakukan wawancara dan berdasarkan hasil wawancara terlihat tingkat resiliensinya semakin bertambah, semakin mau untuk menerima teknologi dan beralih ke penjualan *online* melalu *shopee*, *whatsapp bussiness*, dan *facebook*.

Gambar 1. Dokumentas**i** Proses Sosialisasi

Gambar 2. Dokumentasi Wawancara

Kesimpulan dan Rekomendasi

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM "Kripik Pisang Teh Nur" di Desa Karangjaya kurang mampu meningkatkan resiliensinya dalam mengembangkan usaha, beradaptasi dengan penjualan digital serta dapat menerima perubahan teknologi yang terus menerus terjadi. Setelah memberikan sosialisasi mengenai *Peranan Teknologi Bagi Perkembangan Usaha* pada pelaku usaha UMKM Desa Karangjaya diharapkan para pelaku UMKM tersebut dapat lebih mampu meningkatkan resiliensinya dalam mengembangkan usaha, beradaptasi dengan penjualan digital serta dapat menerima perubahan teknologi yang terus menerus terjadi, sehingga mereka mampu menghadapi setiap permasalahan yang terjadi pada usaha mereka.

Rekomendasi

Resiliensi sangat dibutuhkan dalam menghadapi Era Digital 4.0 terlebih untuk para pelaku UMKM. Hal ini sangatlah penting untuk keberlangsungan

usaha kedepannya. Tingkat resiliensi pelaku usaha "Kripik Pisang Teh Nur" berada dalam tingkat resiliensi yang baik. Namun masih perlu untuk dikembangkan lagi, yaitu dengan terus belajar menggunakan *e-commerce* dalam proses penjualan serta berbagi ilmu kepada pelaku usaha lainnya di Desa Karangjaya.

Daftar Pustaka

Candy dan Cahyani, I. 2021. Penyusunan Laporan Keuangan Dengan Menggunakan Sistem *Website* Pada Toko Natasyia Collection. *Conference on community engagement project*. Vol 1(1), hal 2148 – 2154.

Mariyati, L. I., & Chomsyatun, I. (2018, July). Resiliensi Pada Pengusaha UMKM Pasca Mengalami Kebangkrutan Di Sidoarjo. In *PROSIDING SEMINAR NASIONAL DAN CALL FOR PAPER: COMMUNITY PSYCHOLOGY SEBUAH KONSTRIBUSI PSIKOLOGI MENUJU MASYARAKAT BERD* (Vol. 1, pp. 216-231).

Putri, E. 2017. Efektivitas pelaksanaan program pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di kota samarinda (studi pada dinas koperasi dan UMKM kota samarinda). *Jurnal Administrasi Negara*. Vol 5(1), hal 5431 – 5445.

Rahmi, V. A., & Hapsari, I. P. 2021. Resiliensi dan Adaptasi pengusaha wanita di era new normal. *Jurnal Community Empowerment*, *6*(7), 1139-1148.

Widhianingtanti, L. T., & Hindiarto, F. 2020. PELATIHAN DENGAN PENDEKATAN PSIKOLOGI POSITIF: UPAYA MENINGKATKAN RESILIENSI WIRAUSAHAWAN ANGGOTA CREDIT UNION.