

TINGKAT SELF-EFFICACY DAN MOTIVASI PELAKU UMKM MASA PANDEMI COVID-19 DI DESA PULOMULYA

¹Dadan Ridwanuloh, ²Muhammad Ilhamudin

¹Program Studi Farmasi Fakultas Farmasi Universitas Buana Perjuangan Karawang

²Program Studi Psikologi, Fakultas Psikologi Universitas Buana Perjuangan Karawang

dadanridwanuloh@ubpkarawang.ac.id

Ps18.MuhammadiIlhamudin@mhs.ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

Adanya pandemi covid-19 membuat para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah menjadikan hambatan dalam pemasaran dan juga menjadikan motivasi untuk terus produksi pun menurun, dikarenakan adanya pembatasan serta batasan waktu untuk memasarkan produk, masa pandemi ini menjadi sebuah tantangan bagi para pelaku UMKM Khususnya bagaimana meyakinkan akan kemampuan seseorang dalam dirinya untuk menggerakkan tindakan dalam menghadapi suatu situasi tertentu. Hal ini menjadikan sebuah tantangan yang sulit bagi pelaku UMKM dimasa New Normal saat ini. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu pendekatan Kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif, subjek dalam penelitian ini yaitu dua pelaku UMKM di Desa Pulumulya subjek pertama yaitu Bapak Ahmad selaku Owner Teh Tarik Kusuka, dan yang kedua yaitu Kripik Sukun Ma Ane yang berada di desa Pulumulya, penelitian tersebut menggunakan pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara semi-terstruktur dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan memiliki persamaan pada dua subjek untuk meyakinkan akan kemampuan dalam dirinya untuk menggerakkan tindakan dalam menghadapi suatu situasi tertentu kedua subjek tersebut meyakinkan dalam pemasaran produk di situasi covid-19 ini dengan menggunakan media sosial dalam pemasarannya. Dengan menggunakan facebook dan Whatsaap dalam kegiatan promosinya pada pemberlakuanya PPKM.

Kata Kunci

Self-efficacy, UMKM, Motivasi, Covid-19

PENDAHULUAN

Dengan terjadinya kondisi saat ini yang terjadi akibat dari wabah virus Corona berdampak pada ekonomi yang saat ini menjadi menurun, Desa Pulomulya yang memiliki luas sawah sekitar ± 369 Ha, dan memiliki jumlah penduduk 2.599 jiwa, 80% penduduknya mayoritas petani. Potensi yang berada di Desa Pulomulya itu sendiri yaitu jasa penggilingan beras, dengan adanya wabah virus Corona jasa penggilingan Beras menjadi menurun karena tidak ada pemasukan *omzet* yang pasti. Pada situasi saat ini para pelaku UMKM yang mendominasi di Desa Pulomulya sendiri yaitu minuman Khas kekinian Teh Tarik Kusuka dan Kripik Sukun Ma Ane, yang masih memproduksi.

Seperti yang kita ketahui bersama bahwa virus corona (Covid-19) pertama kali dideteksi di Kota Wuhan, Provinsi Hubei, Tiongkok pada bulan Desember 2019 setelah beberapa orang mengalami pneumonia tanpa sebab yang jelas dan prosedur perawatan dan *vaksin* yang diberikan ternyata tidak *efektif*. Kemunculan penyakit diduga berhubungan dengan pasar grosir makanan laut Huanan yang menjual hewan hidup. Sedikitnya 70 persen urutan *genom SARS-CoV-2* sama seperti *SARS-CoV*. Sejak itu pula masyarakat seluruh dunia merasa khawatir jangan sampai menyerang diri dan keluarganya. Dan bahkan beberapa negara sudah melakukan *lockdown* terhadap negaranya dalam menangani kasus ini supaya tidak mewabah ke masyarakat di dalam negara tersebut.

Adanya *Lockdown* dan PPKM di Indonesia Para Pelaku UMKM khususnya menjadi terhambat dalam Penjualan dan cangkupan pemasaran, yang membuat tingkat *Selfeficacy*, keyakinan akan kemampuan dalam melakukan tindakan menjadikan *perrforma* pelaku UMKM menurun, dikarenakan hasil pendapatan pun menjadi menurun. Serta menurunnya motivasi pada pelaku UMKM untuk terus memproduksi pada situasi covid-19 dan diberlakukannya PPKM.

Bandura (1997) menjelaskan bahwa efikasi diri mempunyai peran penting pada pengaturan motivasi seseorang menurutnya efikasi diri seseorang memiliki efek utama terhadap perilaku individu. Efikasi diri merupakan bentuk keyakinan terhadap kemampuan seseorang dalam dirinya untuk menggerakkan tindakan dalam menghadapi suatu situasi tertentu. Jadi Bandura menganggap bahwa individu dengan efikasi diri yang tinggi mengerahkan usaha yang lebih besar terhadap suatu tujuan yang dimiliki.

Bandura dan Wood (1989) menjelaskan efikasi diri merupakan keyakinan individu mengenai kemampuan dirinya untuk menggerakkan motivasi dalam menentukan tindakan guna menghadapi situasi tertentu. Bentuk dari situasi tersebut salah satunya tercermin dari kegiatan wirausaha. Seseorang dapat mengembangkan efikasi diri ketika melakukan kegiatan wirausaha.

Hasibuan (2004) berpendapat bahwa motivasi adalah hal yang menyebabkan, menyalurkan dan mendukung perilaku manusia, supaya mau bekerja giat dan antusias mencapai hasil yang optimal

Drnovsek (2010) melihat efikasi diri berwirausaha meliputi melihat tiga dimensi efikasi diri berdasarkan tahap pembentukan wirausaha yaitu memulai atau mengembangkan unit bisnis, keyakinan pada terhadap tugas dan tujuan, dan kontrol positif atau negatif dari keyakinan tersebut. Proses dalam pengembangan bisnis baru yang dikembangkan oleh seseorang berkaitan dengan tujuan dan kontrol keyakinan pada dirinya (Drnovsek, Wincent & Cardon, 2010).

Di desa Pulumulya, kecamatan lemahabang, karawang terdapat 2 UMKM yang merasakan dampak dari pandemi covid-19. Dalam situasi yang sulit seperti ini, warga di desa Pulumulya diharapkan agar mampu menyesuaikan diri terhadap situasi saat ini pada saat di berlakukanya New Normal di seluruh Karawang, dalam upaya menyesuaikan diri dalam segala sesuatu hal dalam bidang ekonomi, Pendidikan, dan industri kecil yang berada di desa Pulumulya menjadi *Work From Home*. Dan pentingnya untuk menerapkan 3M yang sudah di haruskan, Seperti Memakai masker dalam berkegiatan, Mencuci Tangan, berolahraga ringan. Dan menyesuaikan diri dengan Keadaan Akibat covid-19, dan tidak lepas dalam sisi psikologis khususnya para pelaku UMKM, yang sangat merasakan sekali dampaknya pada pendapatan sehingga membuat performa pada keyakinan dirinya menurun.

Seperti yang dikatakan Bandura diatas bahwa efikasi mempunyai peran penting pada pengaturan Motivasi seseorang, lalu menurut bandura dan wood berpendapat bahwa efikasi diri merupakan keyakinan individu mengenai kemampuan dirinya untuk menggerakkan motivasi dalam menentukan tindakan guna menghadapi situasi tertentu. Dikarenakan adanya PPKM yang terus menerus diperpanjang menjadikan pemasaran pada pelaku UMKM pun menurun dan cakupan wilayah pemasaran pun hanya di sekitaran Desa Pulumulya.

METODE

Metode penelitian yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif. “Metodologi adalah proses, prinsip, dan prosedur yang kita gunakan untuk mendekati problem dan mencari jawaban” (Mulyana, 2008: 145). Mengenai tingkat kepercayaan (Selfefficacy) potensi yang dimiliki Para pelaku UMKM saat wabah Covid19, pada hari Sabtu 17 juli 2021, yang dilaksanakan di rumah produksi pelaku UMKM sebagai titik bertemu, Sasaran yang di kaji yaitu jasa penggilingan beras, tempat obat-obatan padi dan tanaman, Teh Tarik Kusuka, Kripik Sukun Ma Ane. Prosedur yang dalam kajian kepada pelaku UMKM yaitu dengan mendatangi tempat para Pelaku UMKM yang ada Di desa Pulomulya pada setiap Dusun terdapat UMKM Secara umum seperti warung-warung namun hanya beberapa yang memiliki potensi untuk dikembangkan mengenai UMKM yang ada. Teknik analisis mengumpulkan data dengan cara wawancara, observasi pada pelaku UMKM. wawancara adalah upaya mendapatkan kepercayaan dari responden. Pewawancara harus berupaya mendapatkan kepercayaan respondennya agar bisa mendapatkan data dengan kualitas tinggi (Harvey, 2011). Saat melakukan wawancara peneliti mengobservasi situasi tempat produktifitas dari pelaku UMKM Teh Tarik Kusuka, dan Kripik Sukun Ma Ane setelah melakukan observasi mengenai situasi tempat lalu melakukan wawancara mengenai situasi dan keadaan para pelaku UMKM dimasa pandemi Covid 19.

HASIL PEMBAHASAN

Penelitian ini adalah penelitian Kualitatif dengan subjeck yaitu Pelaku UMKM di Desa Pulomulya yang berjumlah 2 pelaku UMKM masing-masing dari pelaku UMKM ini memiliki Karakteristik yaitu dimana Pelaku UMKM yang memiliki tingkat Selfefficacy yang memiliki performa baik dan kurang baik. Dalam penelitian ini, peneliti mengunjungi tempat pelaku UMKM dan mengobservasi mengenai situasi dan keadaanya Pada pelaku UMKM kemudia setelah itu peneliti melakukan wawancara terhadap pelaku UMKM. Dalam melakukan wawancara Peneliti Membangun Rapport yang baik agar Pelaku UMKM merasa Nyaman ketika diwawancara, dalam sesi wawancara peneliti sangat berhati-hati agar Subjek tidak merasa tersinggung dengan pertanyaan yang di ucapkan, pengumpulan data dimulai dari awal hingga akhir oleh peneliti lalu dibantu oleh teman-teman sesama mahasiswa KKN.

Berikut mengenai profil dan pembahasan wawancara dengan ke 2 subjek yang diteliti oleh peneliti yang Bernama :

1. Subjek I

Nama	: Ahmad R.
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Usia	: 38 tahun
Alamat	: Desa Pulomulya

Bapak Ahmad ini adalah pelaku UMKM di Desa Pulomulya kecamatan Lemahabang Pak Ahmad adalah Warga asli dari Desa Pulomulya Awalnya sebelum Membuat Usaha Minuman Teh Tarik kusuka ini bapak Ahmad bekerja di Perusahaan minumna yang sudah ternama dan memiliki Frenches dimana-mana saat pandemi berlangsung bapak Setelah mendapat pengalaman 5 tahun bekerja Di Industri minuman itu Pak Ahmad membuat Minuman Kekinian dengan Brand yang dibuat oleh Bapak Ahmad itu sendiri yaitu Teh Tarik Kusuka.



Gambar 1.1 Owner Teh Tarik Kusuka

Menurut bapak Ahmad selaku Owner dari Teh Tarik Kusuka ini dampak dari PPKM sangat mempengaruhi untuk meyakinkan kemampuan dirinya untuk berjualan, karna kurang pahalannya dengan teknologi menjadi kesulitan untuk memasarkan produk Teh Tarik kusuka, yang berawal mencangkup sangat luas karna adanya PPKM ini cangkupan menjadi berkurang, hal ini disampaikan saat wawancara :

“Adanya Corona sareng PPKM yang membuat Cangkupan pada Distributor menurun yang awalnya dalam Sehari mendapatkan Rp. 200.000-300.000. dengan pencapaian omzet akhir sebesar 9.000.000 dalam tiga bulan, namun karna adanya Pembatasan Kegiatan Masyarakat sekarang, omzet dari produksi Teh Tarik menurun 50%, sebelum adanya wabah Covid-19 dan diberlakukanya PPKM, Teh Tarik Kusuka mencangkup penjualan di 5 kecamatan, cilebar, lemahabang, tempuran, telagasari, cilamaya Kulon, Namun ketika diberlakukanya PKM produksi Teh Tarik Kusuka hanya mencangkup kecamatan Lemahabang saja”

Dalam kondisi seperti ini Pa Ahmad tidak hanya berdiam diri saja untuk memperoleh hasil pendapatannya, lalu peneliti bertanya mengenai bagaimana performa untuk meyakinkan kemampuannya berjualan dimasa sulit seperti ini dalam pemasaran Produk Teh Tarik kusuka ini Subjek menjawab :

“Da abdimah sedang mencoba melakukan Penjualan lewat online seperti faacebook, Whatsaap, ya karna sekarangmah kemana-mana the di batas jadi sulit ngirim produknya ke warung-warung dari luar desa kecuali warung-warung sekitar desa aja tapi nya alhamdulillah hasil mah setelah penjualan dalam sehari Rp. 150.000-250.000.”

2. Profil Subjek II

Nama : Ma Ane
 Jenis Kelamin : perempuan
 Usia : 74 tahun
 Alamat : Ds. Turimulya 2 Rt 004/Rw 002 Desa Pulomulya.

Kripik sukun Ma Ane yang memproduksi sudah 10 tahun yang memproduksi berbagai jenis kripik mulai dari kripik pisang, kripik sukun, Kue Gabus, Kue Ring, rengineang.



Gambar 2. Pelaku UMKM kripik Sukun Ma Ane

Ma Ane saat merasakan dampak dari Covid-19 menjadikannya kurang termotivasi dalam memproduksi kripik dikarenakan kurangnya bahan pangan untuk membuat kripik, dalam wawancaranya pada subjek:

“Emak mah dinten ayeuna tos jarang ngadamel deui kripik jang, mun bade ngadamel ge saukur lamun aya pesenan ti luar, jeung ayeuna oge emak tos sepuh sagala rupi karasa dina panon oge tos teu katingal biasana emak osok ngajual keliling ka desa-desa nganggo sapedah atanapi nganggo karanjang belanja, jeung na oge saprak Bapak tos teu ayamah nya pemasukan nu osok ngiriman bahan kiripik ka emak teh tos weh teu aya jadi emak kadang sok ngala soranganan jang ka kebon. Ayeunamah nanaon ulah Kamana-mana ceunah bisi corona jadinya di bumi wae ayeunamah.”

Lalu saat peneliti bertanya mengenai omzet awal pembuatan kripik ini dan bertanya mengenai hasil pendapatan yang dari penjualan kripik ini sebelum terjadinya wabah virus corona dan sudah terjadinya wabah virus corona jawaban subjek :

“Sateu acan corona mah emak sok ngadamel wae sareng anak emak ngajual keliling weh ka desa-desa nyampe ka desa pulokalapa emak ngajual kiripik teh jang ari awal mah emak seep Rp. 150.000-200.000- meser palastik tarigu gula sareng bahan-bahan nu lainna, ari saengan corona mah emak teh ngajual sa dinten teh 60 pcs kiripik dijual ku emak hargana Rp.5000- macam-macam kiripik sadinten lamun seep nya meunang Rp. 300.000- lamun bersihna kadang pan ari jualan mah teu pasti seep nya ari emak na kuat keneh kuliling mah Rp. 300.000- meunangna jang”.

Peneliti menanyakan pada salah satu anak Ma Ane mengenai dampak corona serta *performa* untuk meyakinkan kemampuan dalam pemasaran pada kripik Ma Ane seperti yang di paparkan diatas menurut Bandura dan wod, merupakan keyakinan individu mengenai kemampuan dirinya untuk menggerakkan motivasi dalam menentukan tindakan guna menghadapi situasi tertentu.

“Oh muhun jang ari kondisi keur kieumah emak ngan saukur produksi mun aya pesanan hungkul lamun masarkeunmah nya ayena lewat online da ari emak mah teu ngalarti ari online-online teh dan emak ari hoyong jualan keliling wae, lain mah teu kenging jualan keliling teh tapi da kondisina keur kieu bisi kunanaon ka emakna jang, ari ku teteh mah dipasarkeun lewat Facebook sareng Whatsaap weh di share-share kitu jang so kaya wae pesenan mah 100 pcs kiripik aya wae ngan saukur rame-rame na pesanan mah di hari raya lebaran, puasa, pas puasa mah aya wae jang nu mesen ka emak teh kuat katempuhan produksina oge da duaan sareng emak”

Dari beberapa jawaban para pelaku UMKM yang ada di desa Pulomulya sendiri yaitu kurangnya motivasi untuk meningkatkan *performa* pada kemampuannya dalam memasarkan produk serta kondisi pada saat ini, dimana adanya pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat yang membuat cangkupan dari penjualan para pelaku UMKM menurun, serta pemasok bahan untuk pelaku UMKM salah satunya kripik Ma Ane pun menurun dikarenakan para Petani yang kekurangan Pupuk untuk menanam bahan-bahan Kripik sukun dan kripik pisang menjadi hambatan dalam produksinya sehingga pemesanan pada konsumen pun berkurang,

Kesimpulan Dan Saran

Kesimpulan

Self-efficacy adalah persepsi diri sendiri mengenai seberapa bagus diri dapat berfungsi dalam situasi tertentu, self-efficacy berhubungan dengan keyakinan diri memiliki kemampuan melakukan tindakan yang diharapkan, dari kedua subjek diatas dimana keduanya memiliki keyakinan diri dalam kemampuan untuk melakukan tindakan seperti hal yang biasa dilakukan sebelum adanya covid-19 para pelaku UMKM, dimana dalam para pelaku UMKM dalam masa sulit seperti ini masih memiliki keyakinan akan tujuan (Goals Beliefs) yang terpenuhi pada target pemasaran, lalu dalam efikasi sendiri terdapat kontrol terhadap keyakinan (Control Beliefs) dimana para pelaku UMKM pada dua subjek berikut memiliki kontrol pada keyakinan pada pencapaian keberhasilan serta motivasi yang tinggi untuk terus membangun agar tetap terus produktif di situasi Covid-19.

Saran

Peneliti menyadari bahwa hasil dari penelitian terkait tingkat self-efficacy dan motivasi pada pelaku UMKM di desa Pulomulya cukup Beragam, pada masing-masing pelaku UMKM namun sebab itu peneliti memberikan saran kepada Pelaku UMKM.

1. Memberikan edukasi mengenai digital marketing pada pelaku UMKM desa Pulomulya bagaimana untuk menumbuhkan keyakinan pada tujuan target pemasaran, melalui digital marketing, seperti membuat video iklan, promosi melalui akun digital marketing.
2. Bagi peneliti bisa lebih mendapatkan kajian teoritis terbaru mengenai ruang lingkup self-efficacy dan motivasi
3. Bagi desa adanya pemberian motivasi serta meyakinkan akan tujuan yang ingin di capai pada usahanya agar tetap terus konsisten berproduksi di masa New Normal pada Pelaku UMKM agar desa dan para Ekonomi kreatif saling bersinergi membantu perekonomian di desa Pulomulya.

DAFTAR PUSTAKA

- Amri, Andi. (2020). *DAMPAK COVID-19 TERHADAP UMKM DI INDONESIA*
JURNAL BRAND, Volume 2 No. 1.
- Efendi, Rohmad, (2013). *SELF EFFICACY: STUDI INDIGENOUS PADA GURU BERSUKU JAWA*.
Journal of Social and Industrial Psychology.
- Irjanto, Bambang, setiawan herman, (2016). *PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN DAN MOTIVASI TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA INDUSTRI UMKM DI WILAYAH D.I. YOGYAKARTA*. Jurnal MAKSIPRENEUR, Vol. V, No. 2. hal. 15 – 26
- Lppm.unpam.ac.id (2020, 18 April). *Pandemi Virus Corona (Pandemi COVID19) dan Dampaknya Terhadap Perekonomian*. Diakses pada 7 Agustus 2020
- Wiharti, Putri, Liza, Ariffin Zakhyadi dan Dahniar. (2017) *PENGARUH ENTREPRENEURIAL SELF EFFICACY DAN MOTIVASI (NEED FOR ACHIEVEMENT) TERHADAP KINERJA UMKM PADA SEKTOR INDUSTRI OLAHAN DI KABUPATEN TABALONG*.
Jurnal Ekonomi Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah Volume: III, Nomor II
- Wibowo, teguh, Susilo. 2018. *KONSEP DIRI DAN EFIKASI DIRI BERWIRUSAHA PADA PEMILIK USAHA RITEL MIKRO KECIL MENENGAH DI JOGJAKARTA*, Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya Program Studi Psikologi Universitas Islam Indonesia. Yogyakarta.