



## **FGD Pengembangan UMKM Pada Masyarakat Desa Mekarpoehaci Kabupaten Karawang**

**Fajar Herlambang Pratama<sup>1</sup>, Fionita Aulia<sup>2</sup>, Lenny Utama Afriyenti<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup> Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, Indonesia

### **Corresponding Author**

**Nama Penulis:** Fionita Aulia

**E-mail:** [202110515015@mhs.ubharajaya.ac.id](mailto:202110515015@mhs.ubharajaya.ac.id)

### **Abstrak**

*Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberdayakan UMKM di desa Mekarpoehaci, Kabupaten Karawang, melalui pelatihan dan pendampingan berbasis teknologi digital. Metode Focus Group Discussion (FGD) digunakan untuk menggali tantangan utama yang dihadapi pelaku UMKM, seperti keterbatasan modal, rendahnya literasi digital dan hambatan administrasi. Hasil FGD menunjukkan bahwa keterbatasan modal merupakan hambatan utama yang memengaruhi operasional bisnis dan kondisi psikologis pelaku usaha. Dukungan sosial dari keluarga dan komunitas menjadi faktor kunci dalam mengatasi kendala ini. Program ini juga menyoroti pentingnya peningkatan kapasitas kewirausahaan dan resiliensi untuk keberlanjutan UMKM. Kesimpulannya, pendekatan berbasis teknologi dan penguatan jejaring sosial dapat membantu UMKM menjadi lebih mandiri dan kompetitif, mendukung pembangunan ekonomi desa yang inklusif.*

**Kata kunci** - UMKM, literasi digital, resiliensi, pemberdayaan ekonomi, dukungan sosial

### **Abstract**

*This community service aims to empower MSMEs in Mekarpoehaci Village, Karawang Regency, through digital technology-based training and mentoring. The Focus Group Discussion (FGD) method is used to explore the main challenges faced by MSME actors, such as limited capital, low digital literacy and administrative obstacles. The results of the FGD show that limited capital is the main obstacle that affects business operations and the psychological condition of business actors. Social support from family and community is a key factor in overcoming this obstacle. This program also highlights the importance of increasing entrepreneurial capacity and resilience for the sustainability of MSMEs. In conclusion, a technology-based approach and strengthening social networks can help MSMEs become more independent and competitive, supporting inclusive village economic development.*

**Keywords** - MSMEs, digital literacy, resilience, economic empowerment, social support

## **PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, terutama di wilayah pedesaan. UMKM tidak hanya menjadi tulang punggung perekonomian desa, tetapi juga berkontribusi dalam membuka lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun, keberlangsungan UMKM di pedesaan sering kali dihadapkan pada berbagai tantangan, seperti keterbatasan modal, lingkup pasar yang kecil, kurangnya adaptasi terhadap teknologi, serta akses informasi dan program pemerintah yang terbatas. Tantangan ini semakin kompleks dengan adanya permasalahan piutang, di mana konsumen yang mayoritas bekerja sebagai buruh tani memiliki daya beli terbatas, terutama di luar musim panen.

Kelembagaan UMKM di desa juga belum terbangun dengan baik. Proses administratif yang rumit, minimnya pendampingan teknis, dan kurangnya fasilitasi dari pemerintah desa menjadi hambatan utama dalam pengembangan ekosistem wirausaha yang sehat. Salah satu isu mendasar adalah kurangnya pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran dan distribusi, padahal digitalisasi dapat menjadi solusi potensial untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing UMKM. Kondisi ini menciptakan kebutuhan mendesak akan intervensi yang tidak hanya bersifat teknis tetapi juga strategis, guna mendorong UMKM agar lebih mandiri dan kompetitif.

Seorang pengusaha adalah individu yang mampu melihat dan memanfaatkan peluang untuk mencapai keberhasilan. Menurut Asmini & Abbas (2022), pengusaha dapat berasal dari latar belakang yang beragam, baik yang berpendidikan tinggi, terlatih, maupun mereka yang mengandalkan pengalaman sebagai modal utama. Druker (1985) mendefinisikan kewirausahaan sebagai proses inovasi yang menciptakan nilai ekonomi melalui pemanfaatan peluang yang ada. Di Indonesia, UMKM berperan penting dalam menyerap tenaga kerja dan memberikan kontribusi signifikan terhadap produk domestik bruto (PDB). Namun, banyak UMKM, terutama di wilayah pedesaan dan pinggiran kota, menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan modal, akses ke pasar, dan rendahnya kemampuan manajemen bisnis (Anas, 2019).

Sebagai bentuk usaha produktif, UMKM memiliki karakteristik khusus seperti jumlah karyawan yang terbatas, skala usaha yang kecil, dan omset yang relatif rendah. Meski demikian, UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan rumah tangga (Munthe et al., 2023). Salah satu hambatan utama bagi UMKM, khususnya usaha mikro dan kecil, adalah keterbatasan akses terhadap pendanaan formal, seperti pinjaman bank. Hambatan ini sering kali disebabkan oleh risiko tinggi yang melekat pada usaha kecil dan ketidakmampuan memenuhi persyaratan bank (Tambunan et al., 2022).

Kesulitan lain yang dihadapi UMKM adalah kurangnya pelatihan dan pendampingan yang memadai. Di sisi lain, digitalisasi ekonomi menawarkan peluang besar untuk meningkatkan skala usaha dan daya saing mereka. Oleh karena itu, pemberdayaan UMKM melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan menjadi sangat penting untuk mengatasi hambatan ini. Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan, pelatihan, dan pendampingan teknis kepada pelaku UMKM, dengan fokus pada pemanfaatan teknologi digital, penguatan kapasitas manajemen, dan penghapusan hambatan administratif.

Untuk memahami secara mendalam permasalahan yang dihadapi UMKM dan merumuskan solusi yang relevan, digunakan metode Focus Group Discussion (FGD). Metode ini memungkinkan partisipasi aktif dari pelaku usaha, masyarakat, dan pemangku kepentingan lainnya dalam mengidentifikasi masalah utama serta menyusun strategi pemberdayaan yang efektif. Berdasarkan hasil FGD, teridentifikasi berbagai tantangan mendasar, seperti keterbatasan modal, rendahnya literasi digital, minimnya pendampingan, serta kebutuhan akan prosedur administrasi yang lebih sederhana dan akses pendanaan yang lebih mudah.

Melalui program pengabdian masyarakat ini, diharapkan solusi komprehensif dapat dirumuskan dan diimplementasikan untuk memberdayakan UMKM. Pendekatan yang digunakan akan mengintegrasikan transformasi digital, peningkatan kapasitas pelaku usaha, dan penguatan

---

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

kelembagaan, dengan tetap menghormati kearifan lokal. Dengan demikian, program ini tidak hanya memberikan manfaat langsung kepada pelaku UMKM, tetapi juga berkontribusi pada pembangunan ekonomi desa yang inklusif dan berkelanjutan.

## **METODE**

Kegiatan ini dihadiri oleh 5 orang warga sebagai peserta, yang mana kegiatan ini menggunakan metode *Focus Group Discussion* (FGD) dan presentasi terkait karakteristik yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan. FGD adalah pendekatan pengumpulan data kualitatif melalui diskusi kelompok terarah yang dilakukan secara sistematis dan terfokus, yang memungkinkan peserta untuk berbagi pengalaman, gagasan, dan tantangan dalam berwirausaha secara mendalam.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan hasil FGD ditemukan beberapa temuan utama yaitu. Keterbatasan modal, keterbatasan modal menjadi salah satu hambatan paling signifikan yang dihadapi oleh pelaku usaha mikro hal ini dikemukakan oleh semua peserta FGD. Temuan tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Hasibuan dan Marliyah (2024) yang menunjukkan bahwa UMKM sering mengalami kendala dalam mendapatkan suntikan modal, terutama karena akses ke bank dan lembaga keuangan lainnya terbatas akibat ketiadaan aset sebagai jaminan. Keterbatasan ini tidak hanya mempengaruhi aspek operasional bisnis tetapi juga berdampak pada kondisi psikologis pelaku usaha.

Selain keterbatasan modal, keterbatasan adaptasi teknologi menjadi tantangan serius bagi pedagang di Desa Mekarpohaci Kabupaten Karawang. Irbah dan Khairina (2023) menemukan bahwa penjualan secara offline di pasar tradisional dapat ditingkatkan dengan memanfaatkan teknologi berbasis web melalui aplikasi online yang dirancang dengan konsep *e-commerce*. Hal ini diperparah dengan minimnya literasi digital dan akses terhadap pelatihan teknologi yang memadai.

Selain dua permasalahan di atas, strategi pemasaran tradisional yang masih dominan digunakan oleh para pedagang juga menjadi kendala dalam pengembangan usaha, di mana dalam menawarkan barang dagangannya para pedagang masih menggunakan metode dari pintu ke pintu. Penelitian Ufitrotul et al. (2022) mengungkapkan bahwa pedagang pasar tradisional masih mengandalkan metode *word-of-mouth* dan *display produk konvensional* sebagai strategi utama pemasaran.

Selain tiga hambatan di atas, ditemukan pula beberapa aspek yang mendorong para wirausahawan di Desa Mekarpohaci Kabupaten Karawang untuk tetap berusaha, aspek tersebut antara lain dukungan sosial. Dukungan sosial menjadi faktor kunci dalam mengatasi berbagai keterbatasan tersebut. Penelitian longitudinal yang dilakukan oleh (Margaretta, 2018) menunjukkan bahwa pedagang yang tergabung dalam komunitas usaha memiliki tingkat keberhasilan 40% lebih tinggi dalam mengatasi krisis dibandingkan mereka yang beroperasi secara individual. Dukungan sosial tidak hanya berperan dalam aspek material tetapi juga memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan psikologis pedagang.

Tiga dari lima peserta mengatakan bahwa dukungan sosial yang mereka dapat dari keluarga terdekat berupa suntikan dana dirasa sangat membantu bagi mereka. Hal tersebut sejalan dengan studi yang dilakukan oleh Hasibuan dan Marliyah (2024) yang mengungkapkan bahwa dukungan sosial memainkan peran krusial dalam mengatasi keterbatasan modal. Sistem pembiayaan informal seperti arisan dan koperasi komunitas telah terbukti menjadi solusi alternatif yang efektif. Lebih lanjut, penelitian tersebut menunjukkan bahwa pedagang yang memiliki jaringan sosial yang kuat memiliki tingkat resiliensi yang lebih tinggi dalam menghadapi tantangan finansial.

Selain dukungan sosial, resiliensi juga menjadi salah satu pendorong bagi mereka untuk tetap berusaha. Resiliensi sebagai kemampuan untuk bangkit dari keterpurukan dan beradaptasi dengan perubahan, menjadi faktor penting dalam keberlanjutan usaha mikro. Studi yang dilakukan oleh Suyitno dan Wahyingsih (2022) mengidentifikasi bahwa pedagang dengan tingkat resiliensi tinggi

---

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

memiliki kemampuan lebih baik dalam mengelola stres, menghadapi persaingan, dan mengembangkan solusi kreatif untuk mengatasi keterbatasan usaha mereka.

Selain itu, para peserta memiliki motivasi yang tinggi untuk tetap berusaha, hal ini ditunjukkan oleh mereka di mana para peserta semangat mengikuti kegiatan FGD. Motivasi intrinsik dan ekstrinsik juga berperan signifikan dalam mendorong pedagang untuk terus berkembang meskipun menghadapi berbagai keterbatasan. Penelitian Ana dan Nanang (2024) menunjukkan korelasi positif antara tingkat motivasi pedagang dengan kemampuan mereka dalam mencari solusi inovatif untuk mengatasi keterbatasan modal dan teknologi. Pedagang dengan motivasi tinggi cenderung lebih aktif mencari peluang pelatihan dan pengembangan diri.



**Gambar 1.**  
Kegiatan FGD

## **KESIMPULAN**

Hasil FGD mengungkapkan beberapa hambatan utama yang dihadapi pelaku usaha mikro di Desa Mekarpohaci, Kabupaten Karawang, sekaligus faktor-faktor yang mendorong mereka untuk tetap berusaha. Hambatan yang paling signifikan adalah keterbatasan modal, yang berdampak langsung pada operasional bisnis dan kondisi psikologis pelaku usaha. Kesulitan dalam mengakses sumber pembiayaan formal menyebabkan banyak pelaku usaha kesulitan mengembangkan usahanya. Selain itu, keterbatasan adaptasi terhadap teknologi digital juga menjadi tantangan serius, yang dipicu oleh rendahnya literasi digital dan minimnya akses pelatihan. Namun, pelaku usaha yang memiliki motivasi tinggi untuk belajar teknologi baru terbukti mampu meningkatkan performa usahanya. Hambatan lain adalah dominasi strategi pemasaran tradisional seperti word-of-mouth dan display konvensional, yang masih banyak digunakan. Meskipun demikian, beberapa pedagang kreatif mampu mengombinasikan metode tradisional dengan pendekatan modern untuk memperluas pasar.

Di sisi lain, ditemukan pula faktor-faktor pendorong yang membantu pelaku usaha menghadapi berbagai tantangan. Dukungan sosial, terutama dari keluarga dan komunitas, berperan penting dalam memberikan bantuan material maupun psikologis. Sistem pembiayaan informal seperti arisan dan koperasi komunitas menjadi solusi alternatif yang efektif dalam mengatasi keterbatasan modal. Selain itu, resiliensi pelaku usaha, yakni kemampuan untuk bangkit dari keterpurukan, menjadi modal utama dalam menghadapi persaingan dan tantangan lainnya. Motivasi intrinsik dan ekstrinsik juga terbukti mendorong pelaku usaha untuk tetap bersemangat mencari solusi kreatif dan peluang pengembangan diri. Secara keseluruhan, meskipun pelaku usaha mikro di Desa Mekarpohaci menghadapi berbagai hambatan, dukungan sosial, tingkat resiliensi, dan motivasi yang tinggi menjadi kunci keberlanjutan usaha mereka. Upaya peningkatan akses pembiayaan, pelatihan teknologi, dan diversifikasi strategi pemasaran dapat menjadi langkah strategis untuk mendukung pengembangan usaha mereka.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini Penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Fakultas Psikologi Universitas Bhayangkara dan Masyarakat Desa Mekarpohaci Kabupaten Karawang yang telah memberikan kesempatan bagi Penulis untuk mengaplikasikan ilmu yang dimiliki, serta melakukan pengabdian masyarakat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ana, R., & Nanang, S. (2024). The Influence of Entrepreneurial Motivation on MSME Business Success: A Literature Review. *Journal of Business Improvement*, 1(2), 115–128.
- Anas, M. Y. A. (2019). Mengapa Sociopreneur Bukan Social Entrepreneur? *Dialektika : Jurnal Ekonomi Dan Ilmu Sosial*, 4(2), 66–73. <https://doi.org/10.36636/dialektika.v4i2.352>
- Asmini, A., & Abbas, M. (2022). Penyuluhan Kewirausahaan Bagi Masyarakat Kelurahan Kaca Kabupaten Soppeng. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Lamappapoleonro*, 1(1), 7–10.
- Hasibuan, I. M., & Marliyah. (2024). Obstacles of accessibility of financing for micro small and medium enterprises (MSMEs) from financial institution. *Aksioma: Jurnal Manajemen*, 3(1), 15–24.
- Irbah, N., & Khairina, N. (2023). Pemanfaatan aplikasi online dalam digitalisasi pasar tradisional di kota medan, provinsi sumatera utara. *Adopsi Teknologi Dan Sistem Informasi (ATASI)*, 2(2), 119–125. <https://doi.org/10.30872/atasi.v2i2.658>
- Margaretta. (2018). Peran Dukungan Sosial Terhadap Kesuksesan Berwirausaha Pada Wirausahawan Di Kota Palembang. *Nucleic Acids Research*, 6(1), 1–7. <http://dx.doi.org/10.1016/j.gde.2016.09.008> <http://dx.doi.org/10.1007/s00412-015-0543-8> <http://dx.doi.org/10.1038/nature08473> <http://dx.doi.org/10.1016/j.jmb.2009.01.007> <http://dx.doi.org/10.1016/j.jmb.2012.10.008> <http://dx.doi.org/10.1038/s41598-018-2212>
- Munthe, A., M. Yarham, & Ridwana Siregar. (2023). Peranan Usaha Mikro Kecil Menengah Terhadap Perekonomian Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi*, 2(3), 593–614. <https://doi.org/10.61930/jebmak.v2i3.321>
- Suyitno, S., & Wahyuningih, Y. (2022). Pendampingan Penyusunan Strategi Resiliensi UMKM Gula Merah pada Era New Normal. *Jurnal Abdidas*, 3(5), 917–924. <https://doi.org/10.31004/abdidas.v3i5.701>
- Tambunan, T. T. H., Prayitno, D., Amran, E., Anis, I., Fauzi, H., Aseanty, D., Arafah, W., Sari, W., Fikri, A., Machmud, M., Afandi, F. A., Setiawati, D. A., Margaretha, F., Purba, Y. E., Busnetti, I., Nalurita, F., & Mariyanti, T. (2022). *Pengembangan umkm dan kewirausahaan masyarakat* (T. Tambunan & E. Amran (eds.)). Wawasan Ilmu.
- Ufitrotul, A., Nur, H. A., & Alhad, M. (2022). Strategi Pemasaran Pedagang Pasar Tradisional Megaluh Jombang dalam Meningkatkan Penjualan pada Masa Pandemi Covid-19 Marketing Strategy of Megaluh Jombang Traditional Market Traders in Increasing Sales during the Covid-19 Pandemic. *Jurnal Sinar Manajemen*, 09(2), 286–296.