



"Tema: 8 (pengabdian kepada masyarakat)"

"PENDEKATAN *BOTTOM-UP* DALAM MENINGKATKAN PROSES BISNIS KELOMPOK USAHA MIGRAN"

Oleh

"Meutia Karunia Dewi"
"Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unsoed"
"meutiakd@gmail.com"

ABSTRAK

Kami menggunakan pendekatan *bottom-up* dalam melaksanakan program pengabdian Desa Mandiri Sejahtera ini agar dapat benar-benar menyerap aspirasi kelompok. Kami tidak serta merta menawarkan solusi yang kami bawa sebagai akademisi, namun kami mengawali program dengan duduk bersama, memfasilitasi kelompok untuk mengidentifikasi masalah dan menentukan solusi-solusi dari mereka sendiri. Setelah itu, kami merumuskan program-program pengabdian berdasarkan hasil pertemuan tersebut. Luaran yang berhasil dicapai berupa alat produksi, sistem produksi, produk, dan karya pengabdian ini.

Kata kunci: *pendekatanbottom-up, pengabdian, kelompok usaha, pekerja migran, desa mandiri sejahtera.*

ABSTRACT

We used a *bottom-up* approach in implementing the Desa Sejahtera Mandiri service program so that we could truly absorb the aspirations of the group. We did not necessarily offer solutions that we carried as academics, but we started the program by sitting together, facilitating groups to identify problems and determine their own solutions. After that, we formulated service programs based on the results of the meeting. Successful outputs had been achieved in the form of production equipment, production systems, products, and this article.

Keywords: *bottom-up approach, social service, business groups, migrant workers, prosperous independent village.*

PENDAHULUAN

Gambaran Desa Migran Cihonje

Cihonje merupakan sebuah desa di kecamatan Gumelar, Kabupaten Banyumas, Provinsi Jawa Tengah. Jaraknya dari Universitas Jenderal Soedirman adalah sekitar 34 Km. Berdasarkan Focus Group Discussion (FGD) yang telah kami lakukan dengan aktivis buruh migran dan kepala desa setempat pada tahun 2017, di desa ini terdapat kurang lebih 400 buruh migran baik buruh migran aktif maupun non-aktif (Aparat desa belum memiliki data yang akurat tentang buruh mi-gran). Buruh migran aktif merupakan sebutan bagi mereka yang sedang bekerja di luar negeri, sedangkan buruh migran non-aktif adalah mereka yang telah pulang ke negaranya. Ada sekitar 200 orang yang



tergolong buruh migran aktif, dimana 40% dari jumlah tersebut adalah laki-laki dan sisanya perempuan.

Buruh migran termuda yang diberangkatkan berumur sekitar 17 – 18 tahun, hal tersebut karena calon buruh migran dapat diberangkatkan secara legal setelah memiliki KTP. Namun pada kenyataannya, banyak cara yang dilakukan oleh penyalur tenaga kerja untuk memberangkatkan calon buruh migran yang belum cukup umur, seperti memalsukan keterangan dalam dokumen dibuat. Sedangkan buruh migran tertua yang diberangkatkan adalah kurang dari atau mendekati umur 30 tahun bagi laki-laki. Uniknya, untuk buruh migran wanita, masih ada yang diberangkatkan walaupun usia telah lebih dari 30 tahun. Terutama untuk tenaga kerja di Malaysia yang biasanya diperuntukan sebagai tenaga kasar, PJTKI dapat memberangkatkan tenaga kerja yang berusia 30-40 tahun. Mayoritas buruh migran di desa ini berpendidikan SLTP, hanya sebagian kecil yang lulus SLTA.

Kebanyakan buruh migran di Cihonje diberangkatkan ke Taiwan, Hongkong dan Malaysia. Hanya sejumlah kecil yang dapat diberangkatkan ke Korea Selatan. Kecilnya kesempatan buruh migran untuk bekerja di negara tersebut dikarenakan pemerintah Korea Selatan memberlakukan kuota terbatas dan seleksi ketrampilan yang lebih ketat. Sedangkan pengiriman tenaga kerja ke Arab Saudi terhenti, karena pemberlakuan moratorium pemerintah negara tersebut untuk menghentikan pengiriman tenaga kerja terutama pembantu rumah tangga dari Indonesia.

Dengan berbekal harapan untuk memperoleh tingkat kehidupan keluarga yang lebih baik secara ekonomi, berbagai bidang pekerjaan digeluti oleh para buruh migran di negara tempat mereka bekerja. Di Taiwan, kebanyakan laki-laki dari desa Cihonje bekerja sebagai buruh pabrik dengan penghasilan kurang lebih tujuh juta rupiah setiap bulannya. Sedangkan para wanita bekerja sebagai asisten rumah tangga yang kebanyakan ditugasi untuk mengurus lansia. Gaji yang mereka terima di satu daerah bisa saja berbeda dengan daerah yang lain. Sebagai gambaran, gaji pekerja wanita pengurus lansia di Macau adalah sekitar tiga juta rupiah, sedangkan di Hongkong bisa mencapai lima juta rupiah. Jika beruntung, para buruh migran wanita di Taiwan bisa mendapatkan pekerjaan sebagai penjaga minimarket dengan tingkat penghasilan yang lebih tinggi.

Sebagian dari penghasilan bersih yang mereka dapatkan (biasanya 50% dari total penghasilan) dikirimkan ke sanak saudara di kampung halaman. Tidak dapat dipungkiri bahwa banyak buruh migran yang terjebak gaya hidup konsumtif di luar negeri, hanya sebagian kecil dari mereka yang menyadari pentingnya berhemat dan menabung untuk membangun usaha atau memperoleh pendidikan yang lebih tinggi. Sedangkan keluarga sebagai pengelola uang kiriman buruh migran di kampung biasanya membelanjakannya untuk membangun rumah. Hal tersebut karena rumah yang bagus merupakan simbol keberhasilan kerja para buruh migran. Ada juga yang menginvestasikan uangnya untuk membeli tanah. Inilah yang mengakibatkan harga tanah di desa tersebut terus meroket.



Latar Belakang Pengabdian

Riset kami pada tahun 2017 menginvestigasi pola perilaku keuangan para pekerja migran khususnya di Desa Cihonje (Dewi et al., 2017). Dalam penelitian tersebut, kami menemukan un-tuk mengantisipasi kesulitan keuangan di masa depan, pekerja migran biasanya melakukan perencanaan keuangan. Berdasarkan penelitian kami tersebut, membangun bisnis, meskipun kecil-kecilan, menjadi salah satu alternatif penting dalam mempertahankan kelangsungan penghasilan mereka.

Namun demikian, berdasarkan FGD yang telah kami lakukan, tidak banyak buruh migran yang berpikir untuk membangun usaha menggunakan penghasilan mereka di luar negeri. Umumnya uang yang diperoleh dipergunakan untuk membangun rumah. Disamping itu, dengan kebutuhan yang terus bertambah, mereka dihadapkan pada penghasilan yang terhenti begitu memutuskan untuk kembali ke kampung halaman. Uang yang terkumpul pun lama kelamaan habis, lalu mereka berniat untuk kembali bekerja di luar negeri.

International Labor Organization (2015) juga menekankan pentingnya investasi buruh migran yang salah satu bentuknya adalah usaha kecil. Hal tersebut ditujukan untuk mengatasi hazardous migration cycle (siklus migrasi yang beresiko), dimana setelah penghasilan yang dikumpulkan habis, para mantan pekerja migran berangkat lagi ke luar negeri untuk bekerja. Padahal, dengan penghasilan mereka yang cukup tinggi mereka bisa membangun bisnis di negeri sendiri atau berinvestasi pada pendidikan. Sehingga, peluang kerja yang lebih baik terbuka untuk mereka, baik di dalam negeri maupun luar negeri.

Penelitian kami menunjukkan bahwa wirausaha merupakan alternatif mata pencaharian yang cocok bagi masyarakat migran Desa Cihonje, selain kembali bekerja di luar negeri. Oleh karena itu, kami mengajukan sebuah program pengabdian yang fokus pada pendampingan dua kelompok usaha migran di Desa Cihonje. Kelompok usaha tersebut di bawah naungan Rumah Edukasi Desa Migran Produktif, Dinas Tenaga Kerja, Koperasi dan UKM. Keberhasilan kedua kelompok usaha tersebut diharapkan menjadi mercusuar yang menginspirasi tidak hanya masyarakat desa ini, namun juga masyarakat desa migran lain di seluruh Kabupaten Banyumas.

IDENTIFIKASI PERMASALAHAN MITRA

Sebelum Proposal Diajukan

Tim Pengabdian Desa Binaan Mandiri Sejahtera ini menekankan pada pendampingan kelompok-kelompok usaha di Desa Cihonje. Ada dua kelompok usaha yang telah terbentuk di bawah Desmigratif, yaitu: *kelompok usaha cantir* dan *kelompok usaha budidaya kelinci*. Identifikasi masalah pada dua kelompok usaha tersebut dilakukan sebelum proposal PKM ini diajukan ke LPPM. Hasil dari diskusi tersebut menjadi dasar penyusunan proposal kami.



Hari Sabtu, tanggal 17 November 2018, tim melakukan diskusi kelompok terfokus pada dua kelompok usaha dengan tujuan untuk merumuskan permasalahan dan kebutuhan yang ada. Tabel 1 di bawah ini menyajikan hasil dari diskusi yang telah dilakukan. Perlu diperhatikan bahwa tabel tersebut tidak bertujuan untuk membandingkan hasil diskusi, melainkan hanya untuk menjabarkannya saja.

Tabel 1. Hasil *Focus Grup Discussion* (tidak untuk diperbandingkan)

No.	Kelompok Cantir	No.	Kelompok Kelinci
1.	Terdiri dari 20 orang peserta, semuanya ibu-ibu. Yang aktif dalam produksi sebanyak \pm 85%	1.	Terdiri dari 20 orang peserta, hanya satu yang perempuan. Yang aktif dalam budidaya sebanyak 17.
2.	Kesulitan mengumpulkan orang-orangnya secara lengkap	2.	Telah membuat rencana strategis jangka menengah, jangka pendek dan jangka panjang.
3.	Sudah memiliki kemasan sendiri	3.	Memiliki ide untuk mengolah kencing kelinci menjadi pupuk cair. Namun mengalami kekurangan permodalan.
4.	Sudah memiliki label (berupa stiker) namun kelompok masih ingin mendesain ulang labelnya (ide: jika logo dan info produk langsung di cetak di kemasan).	4.	Memiliki ide untuk membuat <i>pallet</i> pakan kelinci. Tetapi masih kekurangan permodalan dan skill.
5.	Informasi dalam label terdiri dari: <i>tagline</i> , nama merek, komposisi, keterangan rasa, nama produsen, alamat dan no. kontak (kurang berat netto).	5.	Untuk pembuatan pupuk cair, kelompok ini yakin bisa membuatnya. Namun, belum memiliki kemampuan untuk mengukur komposisi yang tepat.
6.	Cantir yang di produksi sudah memiliki varian rasa, yaitu: balado (<i>home made</i> bestak), barbeque, dll (menggunakan bubuk rasa yang terdaftar di BP-POM)	6.	Untuk pembuatan <i>pallet</i> pakan kelinci, kelompok ini juga yakin dapat membuatnya. Namun, belum memiliki kemampuan untuk mengukur komposisi dan menentukan komposisi yang tepat.
7.	Sedang dalam proses P-IRT, sudah diambil sampelnya, tinggal menunggu pengumannya.	7.	Ada beberapa varian pakan kelinci yang bisa dibuat jika kelompok ini memiliki kemampuan yang dibutuhkan: untuk kelinci dewasa, anak, hamil, dan lain sebagainya.
8.	Cantir mentah di beli dari produsen yang berasal dari Cihonje juga.	8.	Motivasi kelompok makin lama makin menurun karena belum dapat memetik hasil yang memuaskan dari usaha ini.
9.	Proses produksi mulai dari: menggoreng cantir mentah, memberi rasa, mengemas dan melabeli.	9.	Anggota kelompok optimis untuk dapat menjual produk-produk mereka (kelinci, pupuk dan pakan).
10.	Anggota kelompok cantir memang tidak ingin membuat cantir dari mentahnya (karena dianggap terlalu kompleks dan memakan banyak waktu).	10.	Permintaan kelinci tinggi namun belum bisa memenuhi semuanya karena produksi masih kurang.



11.	Diberi bantuan oleh pemerintah berupa mesin pengupas dan pamarut singkong, namun tidak bisa digunakan karena daya listrik yang dibutuhkan sangat besar (2200 watt). Sehingga minta bantuan untuk dijual.	11.	Produksi kelinci kurang karena selain kekurangan permodalan, lahan juga terbatas.
12.	Pemasaran dilakukan sendiri oleh ibu-ibu anggota. Biasanya ditiptkan ke warung-warung.	12.	Selama ini ada 3 titik budidaya kelinci. Semuanya di rumah anggota. Namun satu titik akan di tutup karena dari 4 anggota yang bertanggung jawab, hanya ada 1 yang aktif. Sehingga titik tersebut tidak beroperasi secara optimal.
13.	Selama ini masih menjual produk di wilayah Cihonje saja.	13.	Masih belum dapat menentukan harga terutama untuk produk-produk turunan kelinci.
14.	Untuk berekspansi menunggu perijinan PIRT jadi.	14.	Menginginkan pengembangan produk ke olahan daging dan kulit kelinci
15.	Motivasi kelompok makin lama makin menurun karena belum dapat memetik hasil yang memuaskan dari usaha ini.		
16.	Masih belum optimis untuk dapat memasarkan produknya lebih luas (belum memiliki ide pemasaran).		
17.	Masih ragu-ragu dalam menentukan harga yang tepat.		
18.	Menginginkan lini produk baru untuk menaikkan pendapatan.		

Selain permasalahan pada masing-masing kelompok usaha, Ketua Rumah Pintar Desmigratif juga mengungkapkan bahwa mereka diberi mandat oleh pemerintah untuk mendirikan koperasi yang mewadahi kelompok-kelompok usaha di bawahnya. Sayangnya, pemerintah, dalam hal ini di bawah tanggung jawab Kementerian Tenaga Kerja belum turun langsung untuk mendampingi mereka.

Setelah Proposal Diajukan dan Diterima

Diskusi untuk mengidentifikasi kebutuhan dilakukan lagi setelah proposal diajukan dan diterima pada tanggal 24 Juni 2019. Hal tersebut karena tingginya kedinamisan kelompok ini. Terbukti bahwa dalam waktu beberapa bulan saja, sudah sangat banyak perubahan yang terjadi. Kami akan menjelaskan lebih lanjut mengenai dinamika kelompok usaha ini pada bagian selanjutnya.

1. Dinamika Kelompok

Dalam pengabdian kami sebelumnya (tahun 2018), kami mendampingi dua kelompok usaha migran di bawah Rumah Pintar Desmigratif (Desa Migran Produktif) yang merupakan bentukan Kementerian Tenaga Kerja, UKM dan Koperasi. Dua kelompok usaha tersebut adalah Kelompok Usaha Kelinci dan Cantir (makanan kecil). Saat ini Kelompok Usaha Cantir masih menjadi dampingan kami, sedangkan Kelompok Usaha Kelinci tidak. Hal tersebut karena



kelompok ini tengah menjadi mesin politik pemilihan Kepala Desa Cihonje. Untuk menghindari konflik kepentingan, kami memutuskan untuk tidak mendampingi kelompok ini untuk jangka waktu yang belum ditentukan.

Selain Kelompok Usaha Cantir, tahun ini kami juga mendampingi IPAKARUMI (Ikatan Perempuan Keluarga Buruh Migran) dan dan PAKUBUMI (Paguyuban Pemuda dan Keluarga Buruh Migran). Seluruh anggota Kelompok Usaha Cantir adalah anggota IPAKARUMI. IPAKARUMI telah memiliki produk yaitu tas rajut tali kur dan berencana membangun Bank Sampah. Sedangkan PAKUBUMI memang bukan kelompok usaha, namun kami (dengan persetujuan anggota PAKUBUMI) akan mengarahkan organisasi pemuda ini sebagai *business support* kelompok Cantir dan IPAKARUMI. Alasan kami adalah karena generasi muda sebagai *digital native* lebih mudah diarahkan untuk mendukung *ecommerce*.

2. Permasalahan yang Dihadapi

Kelompok-kelompok yang kami dampingi memiliki kekuatan, yaitu kekompakan dan semangat. Mereka juga memiliki keinginan untuk belajar yang tinggi, bahkan ibu-ibu anggota kelompok bersedia untuk belajar pemasaran *online*. Namun, mereka juga menghadapi berbagai masalah yang kompleks, antara lain adalah:

1) Program Desmigratif yang dihentikan Pemerintah.

Pemerintah menunjuk Cihonje untuk program Desa Migran Produktif dua tahun yang lalu. Selama dua tahun ini pemerintah telah membangun organisasi di Bawah Rumah Pintar Desmigratif, beserta kelompok-kelompok usaha di dalamnya. Selain itu, Kementerian Tenaga Kerja, UKM dan Koperasi yang bekerja sama dengan beberapa BUMN dalam menyediakan fasilitas pendukung. Namun sayangnya, tahun ini pemerintah menghentikan program ini. Padahal dalam dua tahun pertama - walaupun dibanjiri bantuan - kelompok masih bersusah payah mengatasi dinamika kelompok.

Bantuan fasilitas telah juga dihentikan, termasuk kontrakan Rumah Pintar Desmigratif yang habis pada Bulan Agustus tahun ini. Sedangkan program bantuan pemerintah yang belum terealisasi - seperti penyediaan jaringan internet - hanya menjadi impian manis yang telah menguap begitu saja. Kelompok-kelompok usaha bentukan pemerintah ini berada di ujung tanduk. Itulah mengapa mereka benar-benar membutuhkan dukungan ini.

2) Produk yang belum *marketable*.

Saat ini Kelompok Cantir hanya memproduksi cantir yang diberi berbagai rasa. Selain itu, mereka juga beternak kambing. Ipakarumi berencana untuk membuat bank sampah. Sambil menunggu terealisasinya bank sampah, kelompok ini membuat tas rajut



dari tali kur. Sedangkan PAKUBUMI, memang bukan kelompok usaha, sehingga mereka belum memiliki produk.

Cantir yang mereka hasilkan sudah ber P-IRT, memiliki kemasan plastik dan memiliki label yang telah memenuhi standar P-IRT. Namun sayangnya terkadang produksi terhambat jika pemasok bahan mentah cantir libur berproduksi. Selain itu, produk ini juga dianggap masih terlalu umum, kurang unik, karena banyak yang menjualnya dalam bentuk curah mentah dengan harga yang lebih murah.

Sebenarnya ada peluang untuk memasarkan produk ini di gerai Rita Group, namun membutuhkan biaya pendaftaran produk sebesar Rp 2.300.000. Namun, bentuk kerjasama konsinyasi tidak menjamin produk habis terjual. Produk kelompok juga bersaing dengan produk-produk lain di rak-rak supermarket. Selain itu, jika mengambil peluang ini kelompok juga menghadapi tantangan kualitas dan kuantitas. Standarisasi produk menjadi krusial. Kelompok juga perlu memenuhi volume produksi yang disyaratkan oleh pihak ketiga.

Masalah tidak hanya sampai di situ, bahan baku cantir sangat fluktuatif. Pembuat cantir mentah terbaik di Cihonje menetapkan harga sesuka hati. Ia juga tidak konsisten berproduksi karena juga bekerja di sawah. Saat ini, karena cantir semakin mahal kelompok beralih memproduksi ceriping pisang. Untuk penjualan ceriping pisang di Cihonje saja, kelompok tidak memiliki kendala, karena banyak yang menyukai produk tersebut. Namun dalam mencari bahan baku, kelompok tidak memiliki kendaraan untuk mencari pisang dan membawa bahan baku ke tempat produksi, mengingat medan yang relatif berat dan ketiadaan kendaraan umum.

Perjalanan usaha IPAKARUMI juga tidak kalah beratnya. Kelompok wanita pekerja migran ini telah dilatih untuk membuat tas rajut dari tali kur. Namun sangat disayangkan, karena berbahan tali kur, tas menjadi kaku dan kurang menarik. Mereka juga kesulitan untuk memasang *inner* (furing) tas. Mereka telah mencoba bekerja sama dengan pengrajin tas setempat, namun hasilnya masih kurang baik karena karakteristik material yang kaku. Padahal pesanan (dari teman dan kerabat) mulai berdatangan.

3) Kurangnya modal karena adanya piutang anggota yang belum tertagih.

Kemampuan yang berkaitan dengan akuntansi sangat dibutuhkan oleh kelompok-kelompok migran ini, juga pemahaman sederhana mengenai akuntabilitas. Kelompok cantir mengakui bahwa mereka belum memiliki sistem pencatatan keuangan yang baik. Sedangkan IPAKARUMI sudah memiliki pembukuan yang dibuat secara disiplin, karena bandaharanya adalah lulusan S1 yang memahami akuntansi sederhana.



Selain itu, walaupun kekeluargaan adalah motor bagi komunitas-komunitas ini, namun hal tersebut mengakibatkan kelonggaran-kelonggaran dalam pengelolaan keuangan mereka. Termasuk ketika salah satu anggota kelompok cantir menggunakan uang hasil penjualan untuk kepentingan pribadi beberapa bulan yang lalu. Mereka sepakat untuk memaafkan dan memberi waktu kepada anggota tersebut untuk mengembalikannya (hingga saat ini belum dikembalikan) dan cenderung menutup-nutupinya. Kami tidak berusaha mengubah *shared value* yang telah mereka pegang selama ini dengan menekan kelompok untuk memaksa anggota itu mengembalikan uang penjualan. Namun kami mengarahkan mereka untuk disiplin mencatat setiap transaksi, mengumpulkan bukti transaksi, sekaligus menggunakan tanda terima setiap kali mengeluarkan uang kas tanpa bukti transaksi. Selain itu, kami juga mendorong mereka untuk melakukan evaluasi keuangan sebagai bentuk pertanggung jawaban demi kelangsungan usaha mereka.

4) Jangkauan pemasaran sempit.

Selama ini kelompok usaha hanya memasarkan produknya di Cihonje dan daerah sekitarnya. Hal tersebut karena mereka yang kebanyakan ibu-ibu tidak memiliki kendaraan. Selain itu, angkutan umum juga hanya menjangkau jalan utama saja. Kesulitan akses ini yang membuat mereka merasa kesulitan untuk memasarkan produk. Sebenarnya, tidak hanya dalam pemasaran dalam pengadaan (*procurement*) bahan baku juga terhambat oleh kesulitan akses.

Selain dukungan penyediaan kendaraan, tim pengabdian berencana untuk melatih kelompok tentang *ecommerce*. Oleh karenanya, kami melibatkan PAKUBUMI untuk pemasaran *online* kelompok usaha nantinya didukung dengan pelatihan-pelatihan *digital bisnis* yang akan kami adakan untuk mereka. Kami yakin bahwa pemasaran *online* merupakan cara yang paling murah dan mudah dalam perluasan usaha, dengan catatan: harus dikelola dengan baik.

5) Tidak adanya jaringan internet dan seluler.

Desa Cihonje merupakan daerah yang diapit bukit-bukit di sekelilingnya. Oleh karena itu, sinyal internet dan seluler sangat sulit untuk dijangkau. Beberapa warga memang telah memasang jaringan internet menggunakan kabel (speedy dari TELKOM). Namun untuk jaringan internet dari penyedia seluler tidak dapat menjangkai area ini. Hal tersebut mengakibatkan mereka kesulitan untuk memasarkan secara online.

Disamping itu, mereka juga kesulitan mencari ide dalam mengembangkan produk-produk baru karena permasalahan ini. Internet memang menyediakan banyak informasi yang bermanfaat bagi bisnis. Padahal dengan adanya jaringan ini, proses inovasi produk



yang paling sederhana, yaitu Amati, Tiru dan Modifikasi (ATM), dapat didukung dengan baik.

6) Lokasi yang relatif sulit dijangkau.

Kecamatan Gumelar merupakan daerah yang berbukit-bukit. Walaupun jalan utama bisa dilalui kendaraan seperti motor, mobil, dan bus, namun kondisi jalan tidak begitu baik. Hal tersebut karena tanah di sebagian wilayah Cihonje sangat labil dan mudah bergeser. Jalan yang rusak di beberapa titik harus dilalui untuk menjangkau desa ini.

Jalan desa selain jalan utama memang sudah baik, namun dibutuhkan usaha ekstra karena sangat berbukit-bukit dan belum tentu bisa dilalui oleh kendaraan beroda 4. Kendaraan umum juga hanya melalui jalan utama desa. Oleh karena itu, anggota kelompok yang lokasi rumahnya jauh dari jalan utama harus mengeluarkan biaya sewa kendaraan yang relatif mahal (kurang lebih Rp 10.000 sekali jalan).

7) Kurangnya Alat dan Bahan Produksi.

Kementerian Tenaga Kerja, UKM dan Koperasi telah memberikan bantuan alat produksi berupa pengupas dan penggiling singkong. Namun sayangnya tidak sesuai spesifikasi yang dibutuhkan kelompok usaha. Muatan listrik mesin tersebut terlalu besar. Pada pengabdian tahun lalu, kami telah menawarkan kelompok untuk memodifikasi mesin tersebut, namun kelompok keberatan karena mereka telah merasa nyaman dengan pola produksi yang telah dijalani – yaitu membelah cantir mentah, mengolah dan mengemasnya. Mesin tersebut juga tidak dapat dijual untuk menambah modal karena terkendala kendala administratif Kementerian Tenaga Kerja berkaitan dengan akuntabilitas.

Berkaitan dengan bahan produksi, kelompok-kelompok usaha ini juga telah mendapatkan bantuan baik dari Kementerian Tenaga Kerja dan Tim Pengabdian pada program tahun lalu. Namun, masalah pihutang tak tertagih membuat modal mereka habis dan produksi sempat mandeg. Untungnya dengan bantuan salah satu anggota yang peduli, mereka dapat membeli bahan baku pisang untuk diolah menjadi ceriping. Namun, mereka masih terkendala keterbatasan modal dan ketiadaan akses kendaraan untuk memperoleh bahan baku.

3. Identifikasi Kebutuhan dan Solusi yang Ditawarkan

Setelah melakukan diskusi dengan kelompok usaha untuk mengidentifikasi kebutuhan, kami mengadakan rapat internal tim pada tanggal 1 Juli 2019. Rapat tersebut diagendakan untuk merumuskan solusi guna membantu permasalahan yang dihadapi oleh kelompok usaha ini.



Tabel 2. Identifikasi Kebutuhan dan Solusi yang Ditawarkan

No.	Kebutuhan	Solusi	Biaya	Penanggung Jawab/Narasumber
Fisik				
1.	Fasilitas sekretariat yang saat ini dihentikan pemerintah	Menyewakan Rumah untuk sekretariat (produksi)	4.500.000	Meutia
2.	Alat transportasi	Menyewakan sepeda motor	8.000.000	Meutia
3.	Jaringan internet	Membantu Langganan Speedy	3.900.000	Meutia
4.	Kamera	Pengadaan kamera (prioritas terakhir)	4.000.000	
Non-Fisik				
4.	Produk yang <i>Marketable</i>	Pelatihan Merajut (4 kali pertemuan)	3.000.000	Meutia/Bu Rusmi
		Transportasi	800.000	
		Pelatihan membuat produk daur ulang	500.000	Meutia/Dian Aprilia
		Transportasi	200.000	
5.	Kemampuan E-commerce	Pelatihan foto produk	500.000	Meutia /Riska Dwidaya
		Transportasi	200.000	
		Pelatihan <i>Creative Content (CANVA) for Social Media Branding</i>	500.000	Meutia/Jajang
		Transportasi	200.000	
		Pelatihan <i>Social media Ads and Online Marketplace</i>	500.000	Meutia/Jajang
		Transportasi	200.000	Meutia /Jajang
		Pengemasan dan jaringan distribusi bisnis online.	500.000	
		Transportasi	200.000	
		Pelatihan ide Bisnis Online Kekinian menggunakan Sumber Daya Lokal	500.000 output: produk	Meutia/Jajang
		Transportasi	200.000	
Total Kebutuhan			27.400.000	

Untuk menjamin kelangsungan bisnis ini, penguatan organisasi juga diperlukan. Struktur yang jelas, pembagian tugas, dan reward untuk mengikat anggota berupa *sharing* hasil penjualan juga perlu dirumuskan. Hal tersebut karena struktur dan posisi kelompok masih



belum kuat karena memang program desmigratif sudah dibubarkan. Kelompok juga belum memutuskan bentuk usaha mereka, apakah berada dibawah Pemerintah Desa, atau Kelompok Usaha Mandiri, atau Koperasi. Berkaitan dengan penguatan organisasi, tim pengabdian ini akan berkolaborasi dengan tim pengabdian dari LPPM lain, yang memang *concern* dengan masalah penguatan organisasional.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Banyak tantangan yang kami hadapi pada saat pelaksanaan program pengabdian ini. Tantangan terberat kami adalah konflik yang diakibatkan oleh Pemilihan Kepala Desa 2019. Kelompok ternak kelinci bubar seutuhnya, kelompok cantir dan IPAKARUMI sempat lumpuh karena sentimen perbedaan pilihan. Tidak sedikit anggota yang mundur karena berbeda pilihan dengan anggota lain atau tidak siap menghadapi kenyataan bahwa calon kepala desa yang mereka dukung kalah.

Tapi kami beruntung memiliki Mba Yulianti sebagai mitra yang memiliki tekad yang kuat untuk memajukan kelompok-kelompok usaha ini. Meski sempat vakum selama kurang lebih satu bulan, akhirnya kami melanjutkan program ini setelah Pilkades selesai dan situasi panas mulai mereda. Tabel 3 di bawah ini menggambarkan pelaksanaan program yang telah kami rencanakan sebelumnya.

Tabel 2. Permasalahan Kelompok Budidaya Kelinci Beserta Solusinya

No.	Rencana	Terlaksana/Tidak	Keterangan
1.	Menyewakan Rumah untuk sekretariat (produksi)	Terlaksana	-
2.	Menyewakan sepeda motor	Terlaksana	-
3.	Membantu Langganan Speedy	Belum terlaksana	Telkom tidak mau menambah jaringan internet di Cihonje dengan alasan membutuhkan investasi yang terlalu besar karena letaknya terlalu jauh dnegan simpul-simpil jaringan yang berada di daerah di sekitar desa ini.
4.	Pengadaan kamera (prioritas terakhir)	Belum terlaksana	Karena kamera adalah penunjang bisnis online dan jaringan belum tersedia, maka bantuan ini belum diperlukan.
5.	Pelatihan Merajut (4 kali pertemuan)	Terlaksana, 5 kali pertemuan	-
6.	Pelatihan membuat produk daur ulang	Terlaksana	Kami mengirimkan delegasi ke Jakarta untuk mengikuti pelatihan membuat hiasan dari



			tas plastik yang diajarkan oleh founder @kreskros.
7.	Pelatihan foto produk	Terlaksana	-
8.	Pelatihan <i>Creative Content (CANVA) for Social Media Branding</i>	Belum terlaksana	Jaringan internet belum ada.
9.	Pelatihan <i>Social media Ads and Online Marketplace</i>	Belum terlaksana	Jaringan internet belum ada
10.	Pengemasan dan jaringan distribusi bisnis online.	Belum terlaksana	Bisnis kelompok belum melangkah ke pemasaran online
11.	Pelatihan ide Bisnis Online Kekinian menggunakan Sumber Daya Lokal	Terlaksana	-

Tabel 4. Pelaksanaan Program Insidental (di Luar Perencanaan)

No.	Program Insidental	Keterangan
1.	Studi Banding ke Bank Sampah @SrayanMakarya, Bobosan.	IPAKARUMI berencana mendirikan bank sampah non-organik untuk dibuat kerajinan tangan yang dapat dijual. Oleh karena itu, kelompok membutuhkan pengetahuan mengenai pengelolaan bank sampah. Selain itu juga untuk merekatkan hubungan antar anggota yang sempat renggang akibat Pilkades.
2.	Bantuan bahan baku	Salah satu produk IPAKARUMI adalah tas dan hiasan rajut. Maka, selain pelatihan kami juga menyediakan bahan rajut untuk kelompok.

Perlu diketahui bahwa kami tidak menambah alat produksi karena sudah banyak bantuan alat produksi dari LPPM dan lembaga lain, namun belum terpakai.

Tantangan-tantangan yang Kami Hadapi

Ada berbagai kendala yang kami hadapi selama melaksanakan program pengabdian ini. Salah satu yang terberat adalah konflik Pilkades seperti yang telah kami jelaskan sebelumnya. Namun, selain itu ada juga tantangan-tantangan lain yang harus kami hadapi, yaitu:

1. Karakteristik kelompok

Kelompok Cantir dan IPAKARUMI yang kami dampingi memiliki anggota aktif perempuan yang secara mayoritas sudah berumah tangga. Mereka lebih nyaman untuk bekerja di rumah. Sehingga produksi Cantir dan Ceriping Pisang hanya dilakukan seminggu atau dua minggu sekali. Sebenarnya ada kesempatan untuk menjual produk ini di gerai Kopkun dan MORO. Kami juga berencana untuk meningkatkan kualitas agar bisa dijual secara online.



Namun kesempatan-kesempatan itu belum kami ambil karena belum konsistennya produksi yang dilakukan.

Pendekatan radikal untuk mengubah secara total pola produksi tidak kami lakukan. Hal tersebut karena pentingnya peran ibu rumah tangga membuat pekerjaan-pekerjaan Kelompok Usaha hanya sebagai sampingan. Jenis pekerjaan yang cocok untuk mereka adalah pekerjaan yang bisa dilakukan di rumah dan yang pengaturan waktunya dapat menyesuaikan tugas utama mereka sebagai Ibu dan Istri. Mereka masih mengandalkan jaringan penjualan di Desa Cihinje dan sekitarnya. Dengan bantuan Bu Suci (seorang penggiat komunitas-komunitas UMKM), kami juga berencana untuk membangun sistem *Pre-Order* (PO) yang menggunakan grup-grup *Whatsapp* kelompok-kelompok UMKM di Purwokerto dan sekitarnya.

Karakter anggota yang juga menjadi tantangan pelaksanaan adalah bahwa mereka lebih mengutamakan dampak materiil langsung dari setiap kegiatan kelompok yang dilakukan. Hal ini awalnya membuat pelaksanaan program terhambat karena untuk mengadakan pelatihan kami harus menyediakan uang transport untuk masing-masing anggota. Selain itu, mereka juga mau berpartisipasi dalam produksi jika keuntungannya jelas, misalnya paling tidak perhari Rp 50.000,-. Namun, dengan pendekatan yang personal, kami dan anggota menjadi semakin akrab, sehingga sedikit demi sedikit dapat mengubah orientasi mereka. Saat ini kami mengadakan pelatihan hanya dengan cemilan sederhana dan tanpa iming-iming uang transport.

Pembuatan bank sampah juga sempat terhambat karena menurut mereka hasilnya tidak seberapa. IPAKARUMI memang sempat mengunjungi bank sampah yang cukup diperhitungkan di Purwokerto yaitu Srayan Makarya. Pada awalnya, respon mereka sangat baik. Namun setelah mereka pulang dan dipikirkan kembali, mereka menganggap bahwa hasilnya terlalu kecil jika menggunakan sistem seperti yang diterapkan di Srayan Makarya. Perlu diketahui bahwa kekuatan organisasi Srayan Makarya adalah motivasi sosial anggotanya. Perbedaan nilai itulah yang sempat menjadi keresahan kami. Untungnya, semangat kelompok belum padam, mereka mau meningkatkan harga jual dengan mengolah sampah menjadi barang kerajinan.

Selain itu, kesulitan yang kami hadapi adalah orientasi bisnis mitra. Karena masih berorientasi pada pendapatan sampingan, maka kami masih kesulitan mengarahkan usaha ini ke pencapaian *growth*. Kami masih belum berhasil membuat sebuah gebrakan produk yang berkualitas tinggi dan saluran pemasaran yang *massive* melalui internet untuk memperluas pangsa pasar. Jika ingin mencapai keduanya, perlu ada pendampingan day-to-day atau adanya seorang penggerak kelompok yang berorientasikan *growth*. Beruntung kami memiliki Mba Yuliati, seorang koordinator kelompok yang sangat berdedikasi tinggi, sehingga kami dapat mempertahankan motivasi kelompok walaupun pernah terancam bubar.

2. Tidak tersedianya jaringan internet



Ketiadaan jaringan internet juga sangat menghambat kami untuk membangun skill digital terutama anggota PAKUBUMI. Anggota PAKUBUMI yang terdiri dari anak-anak muda Cihonje sangat tertarik untuk belajar bisnis digital, baik untuk bisnis mereka sendiri maupun untuk men-support penjualan kelompok usaha binaan secara online. Namun karena ketiadaan jaringan ini, rencana kami tersebut terpaksa kami tunda.

Kami telah mendatangi kantor TELKOM untuk mendaftarkan Rumah Edukasi, agar dapat dipasang jaringan internet. Namun permintaan kami ditolak. Mereka enggan membuka jaringan serat optik baru di daerah ini karena investasi yang dibutuhkan terlalu besar. Jarak terjauh dari pusat jaringan terdekat yang bisa diterima adalah 0,5 km, namun kenyataannya adalah 4 km. Kami pun mencari alternatif lain yaitu dengan membangun tower dan jaringan dengan sistem berlangganan. Namun karena membutuhkan dana yang besar, maka kami menundanya untuk pelaksanaan Program PKM Desa Mandiri Sejahtera tahun depan.

3. Persaingan bisnis dengan BUMDES

IPAKARUMI berencana membangun Bank Sampah. Oleh karena itu kami mengadakan studi banding ke Bank Sampah Srayan Makarya di Bobosan. Kunjungan itu berhasil membangkitkan semangat anggota, mereka berniat untuk segera membuat spanduk, banner dan buku tabungan. Namun niat itu dengan cepat dipadamkan dengan adanya niat Kepala Desa untuk membangun Bank Sampah sebagai salah satu unit bisnis BUMDES. Mendengar hal itu, kami segera mengadakan pertemuan dengan Kepala Desa Untuk menyelaraskan rencana desa dengan rencana kelompok. Akhirnya kelompok memutuskan untuk membuat bank sampah an-organik sedangkan desa membuat bank sampah organik.

Target dan Luaran

Kami telah menjelaskan mengapa pelaksanaan kegiatan tidak sepenuhnya sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Pada bab ini kami menjelaskan lebih lanjut perbandingan antara target luaran tahun pertama yang telah ditetapkan dan capaian di lapangan (Tabel 5).

Tabel 5. Perbandingan Target Luaran Tahun Pertama dan Capaian

No.	Target	Capaian	Keterangan
1.	Business plan jangka pendek, menengah dan panjang	Belum Tercapai	Mitra masih mengalami banyak perubahan (terutama formasi dan rencana produk) karena proses dinamisasi kelompok.
2.	Alat produksi dan mampu mengoperasikannya	Tercapai	Bukan kami yang menyediakan, melainkan lembaga lain seperti DISNAKERKUKM dan kelompok pengabdian LPPM lain. Dan sebagian besar alat



			produksi tersebut belum digunakan dalam produksi rutin kelompok.
3.	Sistem produksi yang mumpuni Produk (pupuk, pakan kelinci dan snack)	Tercapai	Kelompok telah memiliki sistem produksi yang mulai mapan dan sesuai dengan karakter kelompok. Produksi makanan kecil: 1 atau 2 minggu sekali, sedangkan produksi kerajinan setiap hari dan dilakukan di rumah masing-masing.
4.	Produk	Tercapai.	Ada produk baru yaitu: ceriping pisang dan gantungan kunci rajut (sudah dijual). Kami masih menggunakan jaringan yang ada untuk pemasarannya.
5.	Konsistensi Produk	Belum tercapai.	Kami belum melakukan pendampingan kualitas, karena pada tahun ini kami masih mengejar agar kelompok konsisten dalam memproduksi.
6.	Artikel pengabdian	Akan tercapai	Artikel pengabdian kami akan didiseminasikan di <i>call for paper</i> LPPM

KEBERLAJUTAN KE TAHUN YANG KE-2

Perjalanan kelompok-kelompok usaha ini menuju bisnis yang *sustainable* memang masih jauh. Oleh karena itu, sudah sepatutnya program *multiyears* ini dilanjutkan pada taun yang ke-2. Keberlanjutan program kami mengarah pada luaran-luaran berupa:

1. Penyediaan jaringan internet

Internet sangat diperlukan jika kita ingin memperluas pangsa pasar. Selain itu, anggota kelompok juga dapat menambah *skill* mereka melalui konten-konten sosial media. Selama ini, ibu-ibu anggota kelompok, walaupun tidak dapat mengakses internet, mereka banyak belajar dari video-video yang didownload oleh Mba Yuli (koordinasi kelompok) yang ditampilkan di televisi yang ada di Rumah Edukasi. Oleh karena itu, kami berencana menyediakan tower dan jaringan mikrotik agar pulsanya bisa diperjual-belikan untuk biaya operasional rumah edukasi.

2. Pelatihan-pelatihan upcycle sampah anorganik

Pelatihan-pelatihan mendaur ulang sampah anorganik juga sangat di butuhkan. Kami merasa kesulitan dalam menemukan pelatih maupun praktisi daur ulang sampah yang bersedia datang ke Cihonje. Kami berencana bekerja sama dengan komunitas craft Banyumas untuk



mengadakan pelatihan ini di tahun depan. Komunitas tersebut baru saja mulai mengeksplorasi kerajinan berbahan dasar sampah anorganik. Selain itu, kami juga berencana mengirimkan beberapa anggota ke Klinik Sampah Kertabumi, Jakarta, untuk mendapat berbagai pelatihan. Kekurangan dari pilihan yang terakhir tersebut adalah pelatihan ke luar kota membutuhkan biaya yang tinggi.

3. Pelatihan dan pendampingan keuangan sederhana

Seperti yang kami telah jelaskan sebelumnya, kelompok cantir sempat mengalami krisis keuangan. Hal tersebut karena uang hasil penjualan digunakan oleh ketua kelompok untuk kepentingan pribadi. Kami memang tidak dapat mengintervensi mereka untuk menuntut sang Ketua, karena masalah nilai *maintaining harmony* yang mereka pegang. Anggota kelompok tidak menyukai konflik terbuka, oleh karena itu mereka memutuskan untuk bertoleransi. Oleh karenanya, kami perlu membekali mereka untuk mengamankan keuangan kelompok dengan pelatihan akuntansi sederhana.

4. Pelatihan *costing* dan *pricing*

Keuntungan (*profit*) sangat dibutuhkan untuk keberlangsungan kelompok ini. Kami berharap suatu saat mereka dapat mandiri tanpa bantuan dari luar. Oleh karena itu, perhitungan harga yang tepat, yang benar-benar mencerminkan biaya yang ada sangat dibutuhkan. Hal tersebut karena adanya biaya yang mudah diperhitungkan (seperti bahan baku) dan biaya yang tidak mudah diperhitungkan (seperti biaya sewa, listrik, tenaga, dsb). Untuk dapat mengalokasikan biaya secara tepat dan menentukan harga yang merepresentasikan biaya yang muncul pelatihan *costing* dan *pricing* sangat dibutuhkan.

5. Pendirian Pra-koperasi

Bagi orang-orang yang belum memiliki pengalaman dan skil manajerial yang mumpuni, menjalankan bisnis individu memang beresiko tinggi. Oleh karena itu, bentuk bisnis komunitas memang cocok untuk para anggota kelompok usaha, mengingat karakter masyarakat desa yang komunal. Kami menilai bahwa koperasi merupakan bentuk usaha yang ideal bagi mitra. Dana yang dikumpulkan dari anggota dapat menjadi motivator kelompok untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas. Selain itu, struktur organisasi juga menjadi semakin jelas dan ketaatan administrasi juga akan lebih diperhatikan. Kesempatan-kesempatan lain juga akan semakin terbuka, seperti dana hibah atau dana bergilir yang diperuntukan bagi koperasi.

DAFTAR PUSTAKA

Biro Humas Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2017). *TKI Legal Prosedural: Aman*,



Selamat, Sejahtera. Retrieved from <http://www.depkes.go.id/pdf.php?id=17040700002>.
Jakarta.

Dewi, M. K., Khotimah, S., Haryadi, H., & Puspasari, N. (2017). Financial behaviour: How migrant workers manage their money? In *4th International Conference on Rural Development & Entrepreneurship "Towards Resilient and Sustainable Community"* (p. 27). Alor Setar: Universiti Utara Malaysia Press. Retrieved from http://icoreconference.net/2017/images/downloads/Programme_Book_ICORE2017.pdf

International Labour Organization. (2015). *Indonesia: Decent work for Indonesian migrant workers Decent work for migrant workers Migrant worker trends. Equality of Treatment (Social Security) Convention*. Jakarta. Retrieved from <http://www.refworld.org/pdfid/557fe1bf4.pdf>.