

**LAPORAN MAGANG KERJA
PT. ERA MULIA ABADI SEJAHTERA**

**Oleh:
Muhammad Cahya Rizky Ananda
135040101111038**



**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2016**

Surat Keterangan
No. 167/SKet/E/XI/2016

Kepada : Yth. Bapak Dekan Fakultas Pertanian
Hal : Surat Keterangan Selesai Magang
Lampiran : 1 Copy Surat Pengajuan Magang

Assalamualaikum wr.wb

Sehubungan dengan telah selesainya masa Magang teman-teman dari Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya (UB). Maka dengan ini saya selaku Pembina Lapangan dari PT. Era Mulia Abadi Sejahtera (EMAS Corp) menyampaikan terima kasih dan pujian bagi Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Brawijaya (UB) karena telah mampu melahirkan mahasiswa-mahasiswi yang memiliki kompetensi yang cukup bagus di bidang agribisnis serta memiliki jiwa dan semangat untuk berbagi serta berbakti pada lingkungan dan masyarakat.

Selama 3 bulan masa magang, kami merasa terbantu dengan semangat dan kreativitas teman-teman magang dari Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya (UB). Teman-teman magang telah membuktikan bahwa tugas mahasiswa sebagai *agent of change* (agen perubahan) bisa diemban oleh mahasiswa jurusan Agribisnis dengan berkarya di masyarakat secara langsung untuk mengubah *mindset* (pola pikir) dari masyarakat dimana teman-teman magang kami tempatkan. Bukti nyata perubahan yang diinisiasi oleh teman-teman magang jurusan agribisnis bisa dilihat di RW 06 Kelurahan Temas, Kota Batu. Dimana disana teman-teman telah mengupayakan agar warga bergerak untuk hidup selaras dengan alam dan mampu menghasilkan pendapatan dari sektor pengembangan agribisnis terutama di pertanian organik. Dan juga di Mitra Budidaya Jamur kami di daerah Pakis dimana teman-teman magang telah mampu membuat produk kreatif dari Damarayu Mushroom Farm.

Sekali lagi kami merasa bangga telah diberi amanah dan kepercayaan oleh Jurusan Fakultas Universitas Brawijaya (UB) untuk membantu membimbing teman-teman dari jurusan agribisnis melalui program magang. Harapan kami Program Magang yang digulirkan oleh Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya tidak hanya semata-mata mencari nilai tetapi program magang yang memberi manfaat dan dampak nyata bagi masyarakat. Semoga kerjasama ini bisa berlanjut di masa depan agar semakin banyak manfaat yang disebar. Sekian surat keterangan ini kami buat. Salam Sukses Berkah.

Dengan hormat,
Pembina Lapangan

EMASCORP
PT. ERA MULIA ABADI SEJAHTERA

Arif Bawono Surya



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS PERTANIAN**

Jalan Veteran Malang - 65145, Jawa Timur, Indonesia
Telepon: +62341-551611 pes. 207-208; 551665; 565845; Fax. 560011
website: www.fp.ub.ac.id email: faperta@ub.ac.id
Telepon Dekan: +62341-566287 WD I: 569218 WD II: 569219 WD III: 569217 KTU: 575741
JURUSAN: Budidaya Pertanian: 569984 Sosial Ekonomi Pertanian: 580054 Tanah: 553623
Hama dan Penyakit Tumbuhan: 575843 Program Pasca Sarjana: 576273

Nomor : 4182/UN10.4/PG/2016
Lampiran : -
Hal : Permohonan Ijin Magang

Malang, 09 JUN 2016

Yth. Direktur PT. Era Mulya Abadi Sejahtera
Jl. MT Haryono No. 167 Kav.5 Dinoyo Malang - Jawa Timur
65144

Yang Bertanda tangan dibawah ini, Dekan Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya menerangkan bahwa:

NO	Nama	NIM
1.	Luqman Bassam Ramadhani	135040101111248
2.	Muhammad Cahya Rizky Ananda	135040101111038
3.	Lidya Trisna Margareta	135040101111213
4.	Resya Nurdyawati	135040101111022
5.	Reni Anita	135040101111064
6.	Like Mutiaristi	135040107111030
7.	Herdina Ayuningtyas	135040107111011
8.	Annisa Anandita	135040101111300

Adalah benar - benar mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya Program Studi Agribisnis Minat Sosial Ekonomi serta masih aktif kuliah pada Genap Tahun Akademik 2015/2016.

Dalam rangka memenuhi kewajiban proses pembelajaran di bidang akademik, memohon dengan hormat berkenan mengijinkan nama - nama mahasiswa tersebut dapat melaksanakan magang kerja di PT. Era Mulya Abadi Sejahtera -. 65144 yang rencananya dilaksanakan pada Bulan Juli - Oktober 2016.

Besar harapan kami permohonan ini untuk diterima, balasan dari bapak/ibu kami tunggu dan mohon surat balasan ditujukan :

Kepada
Yth. Ketua Jurusan Sosial Ekonomi
Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya
Jl. Veteran - Malang 65145
Telp: 0341 580054 Email : fp-sosek@ub.ac.id, agribisnis@ub.ac.id, rosihan@ub.ac.id

Demikian, atas bantuan dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.



Tembusan:

- Dekan FP.UB sebagai laporan
- Ketua Jurusan \$jurusan
- . Mahasiswa Ybs.

KATA PENGANTAR

Kesempatan Magang Kerja di PT. Era Mulia Abadi Sejahtera (EMAS Corp) ini merupakan sebuah wahana yang mendekati sempurna bagi diri saya untuk bisa belajar dalam dunia bisnis dan pemberdayaan masyarakat secara langsung. Saya sangat bersyukur kepada Allah SWT karena di tempat ini saya diberikan kesempatan bertemu banyak professional luar biasa yang dengan seninya masing-masing, telah menuntun saya mengerjakan proyek-proyek dalam magang kerja ini. Hingga saya sampai pada kesimpulan bahwa tidak ada tempat magang lain yang bisa memberikan kesempatan mengagumkan seperti ini dimanapun itu.

Saya ingin mengucapkan terima kasih kepada kedua orangtua saya yang siang dan malam tak henti-hentinya memanjatkan doa untuk keberhasilan dan keberkahan kami (ketiga anaknya) dalam menuntut ilmu. Bagi mereka, semua daya yang dimiliki adalah semata untuk kesuksesan kami. Meskipun kami juga beriktikad bahwa semua yang kami perjuangkan ini nantinya adalah untuk membahagiakan mereka, masih tak akan mampu sebanding dengan apa yang telah dikorbankan mereka terhadap kami.

Dalam kesempatan ini saya juga ingin mengekspresikan rasa terimakasih yang begitu dalam untuk Mas Arif Bawono Surya, yang telah membagikan semua hal yang dimilikinya untuk mensupport pengembangan kompetensi diri saya selama belajar disini. Bagi saya beliau lebih dari sekedar pembimbing lapang, beliau adalah inspirator, motivator, dan spirit generator yang sangat ulung. Lebih jauh lagi, beliau adalah seorang yang sangat luas ilmunya, mengagumkan akhlaknya dan matang pembawaannya. Tidak berlebihan jika saya mengatakan bahwa akhirnya saya menemukan seorang role model yang nyaris sempurna dalam diri beliau.

Saya juga ingin mengucapkan terimakasih kepada Pak Andri dan Pak Adit yang telah mengenalkan saya sebuah kampung dengan seribu potensi mentahnya yang siap untuk digarap, sehingga ini menjadi sebuah wadah bagi kami untuk mengekspresikan kreativitas dalam dunia social enterprise secara langsung. Kemudian tak lupa saya juga ingin menyampaikan terimakasih kepada seluruh warga Kelurahan Temas termasuk Ibu-Ibu PKK dan Pemuda Karang Taruna yang begitu kooperatif bekerjasama dengan kami dalam rangka menyukseskan hajat kampung

ini. Hingga secara sendirinya, saya sudah merasa mendapatkan kehangatan layaknya dalam sebuah keluarga di kampung ini.

Last but not least, pengalaman magang kerja ini saya jadikan sebagai milestone bagi pengembangan karir saya di masa yang akan datang. Saya akan berusaha untuk menggunakan keterampilan dan pengetahuan yang telah didapat dengan sebaik-baiknya, dan saya juga akan terus berusaha melakukan perbaikan yang kontinu, demi mencapai tujuan karir yang saya inginkan.

Penulis

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pada tahun 2010 tercetuslah sebuah gagasan untuk menjadikan Kelurahan Temas, Kota Batu sebagai sebuah kampung wisata berbasis pertanian organik. Untuk sebab itu di tahun yang sama pula, pihak Kelurahan bersama dengan Pemkot Batu bergegas mengambil sebuah langkah, yaitu mengubah lahan tidur seluas 2000 m² milik Pemkot Batu yang berlokasi di RW 04 Kelurahan Temas, untuk ditanami sayur organik. Demi percepatan dalam pencapaian target, stakeholder dari kalangan pemerintahan tersebut segera mendaftarkan produk sayur yang diusahakannya untuk mendapatkan sertifikasi organik dari LeSOS, dengan sebuah brand yang kala itu bernama Kampung Wisata Tani (KWT).

Selama kurang lebih tiga tahun, dengan mempekerjakan beberapa orang untuk mengurus lahan, penerapan system organik yang streak dalam proses budidaya sayur terus dilakukan. Selama itu pula, pihak LeSOS terus melakukan pemantauan. Hingga akhirnya pada tahun 2012, secara resmi dikeluarkanlah sertifikasi organik dari lembaga pemilik kedaulatan sertifikasi organik itu, yang menyatakan bahwa sayur yang diproduksi oleh KWT adalah 100% organik.

Kemudian untuk menuju ke kampung wisata, maka langkah selanjutnya yaitu mendirikan fasilitas penunjang di sekitar areal lahan organik, mulai dari aula, penginapan, hingga wahana main lumpur. Tidak berhenti sampai disitu, agar branding KWT kian menguat, maka diselenggarakanlah acara bertajuk Festival Kampung Tani pada tahun 2014. Dan karena melihat animo masyarakat yang begitu dahsyat, maka acara ini pun diangkat menjadi acara tahunan Kelurahan Temas. Hingga pada tahun 2016, pagelaran ini telah menginjak tahun ke-III.

Langkah-langkah yang telah dilakukan tersebut memang telah terbukti mampu mendongkrak nama KWT sebagai sebuah objek wisata yang cukup dikenal di Kota Batu dan sekitarnya. Namun seiring perkembangannya, terdapat dua buah masalah yang hingga pertengahan tahun 2016 belum terselesaikan. Pertama, yaitu belum adanya merchandise khusus yang dimiliki oleh KWT, sehingga pengunjung yang datang belum ada yang bisa membawa oleh-oleh apapun setelah berkunjung ke KWT. Kedua, yaitu meskipun pamor KWT kian melejit, namun sayangnya tidak

tampak perkembangan apapun ke masyarakat Kelurahan Temas yang sebetulnya sangat diharapkan akan muncul sebagai efek sampingnya. Hal ini bisa terjadi karena dalam pengelolaannya, ternyata KWT ada di lokasi yang begitu eksklusif, dan sangat minim pelibatan masyarakat sebagai komponen pengelolaannya, atau bahkan bisa dikatakan bahwa hampir 100% pengelolaan KWT dipegang oleh Pemkot Batu. Untuk menyelesaikan masalah yang terakhir, pihak Kelurahan sebenarnya telah melakukan upaya, yaitu pada awal 2016 berinisiatif menjadikan RW 06 Kelurahan Temas sebagai basis wisata yang sepenuhnya dikelola oleh masyarakat dengan nama Kampung Ekologi Temas, dengan tetap mengusung pertanian organik sebagai andalan utama wisatanya. Kemudian untuk memperkuat branding kampung ini sebagai kampung wisata berbasis ekologi, maka dibuatlah Bank Sampah sebagai wahana tambahan yang ditawarkan Kampung Ekologi Temas. Namun begitu, hingga hampir setahun berjalan, belum ada dampak signifikan yang muncul dari kampung ini. Harapan akan berubahnya wajah kampung ini menjadi benar-benar kampung wisata bernuansa ekologis agaknya juga belum tampak. Pun ketika dilihat dari jumlah pengunjung yang datang di tiap waktunya, belum bisa se massive seperti pendahulunya, KWT. Yang lebih disayangkan, yaitu harapan akan munculnya partisipasi dan multiplier effect masyarakat sekitar juga masih sangat jauh dari yang diharapkan.

Merespon masalah tersebut, maka kami tim yang magang di PT. Era Mulia Abadi Sejahtera (EMAS Corp) diberikan tanggung jawab untuk menyelesaikannya. Tanggung jawab ini diberikan kepada kami mengingat sebelumnya adanya koneksi antara mantan Sekretaris Lurah Temas yang bernama Pak Andri dengan EMAS Corp. Koneksi ini terjalin karena Pak Andri sebelumnya adalah salah seorang dari tim yang menjadi pendiri EMAS Corp. Untuk sebab itu, maka melalui pembimbing lapang kami, Pak Andri memandatkan kami untuk mengemban misi menyelesaikan masalah tersebut.

Tujuan

Berdasarkan latar belakang di atas, berikut merupakan sasaran pembelajaran yang saya bidik dari pelaksanaan magang:

Kompetensi	Aktivitas yang Dilakukan untuk Meraih Kompetensi
1. Mampu mendemonstrasikan kemampuan untuk memulai bisnis	a. Menyusun kerangka bisnis plan dalam Business Road Map (BRM) b. Mengeksekusi bisnis plan c. Melakukan refleksi dari kinerja bisnis d. Melakukan perbaikan yang kontinu
2. Meningkatkan kemampuan komunikasi secara efektif dengan bermacam lawan bicara	a. Secara aktif berdiskusi dengan orang-orang di kantor b. Mengambil inisiatif untuk menjadi moderator dalam tiap FGD dengan warga c. Mengambil inisiatif menjadi juru bicara antara pihak Tim Sinergi dengan warga d. Menjadi MC dan pemandu utama dalam tiap kunjungan TK ke Kampung Ekologi BIG dan Damarayu Mushroom Farm
3. Mendapatkan seperangkat pengalaman sebagai seorang sociopreneur	a. Membaca situasi persoalan social b. Brainstorming mencari pemecahan masalah melalui sebuah bisnis dengan stakeholder c. Menyusun konsep bisnis plan d. Mengkomunikasikan rencana bisnis ke stakeholder e. Eksekusi social enterprise f. Promotion and Networking g. Memprovokasi semangat stakeholder

Manfaat

1. Bagi pribadi, magang kerja ini tiada lain telah memberikan atmosfir yang mendekati sempurna untuk belajar, berlatih, dan mengembangkan seperangkat kompetensi kunci sebagai bekal untuk memperjuangkan karir di masa yang akan datang, sebagai seorang sociopreneur
2. Bagi almamater, magang kerja ini adalah perwujudan pengamalan Tri Dharma Perguruan Tinggi untuk mengabdikan diri kepada masyarakat, dan
3. Bagi perusahaan, magang kerja ini menjadi manifestasi dari semangat “Bekerja adalah Ibadah” yang tidak hanya semata mengejar uang, melainkan menebarkan kebermanfaatannya yang luas

PROFIL PERUSAHAAN

PT. Era Mulia Abadi Sejahtera mulai didirikan pada tahun 2006, dimana pada awalnya, perusahaan lebih memfokuskan pada bantuan pengembangan jiwa kewirausahaan dan pengembangan diri di kalangan mahasiswa. Seiring dengan perkembangan usahanya, pada tahun 2008 perusahaan ini berganti nama, yaitu CV. Dapur Inspirasi Indonesia (DII). Dan semenjak saat itu, perusahaan terus mengalami perkembangan, hingga akhirnya pada tahun 2014 menjadikannya memiliki badan usaha dan berubah nama menjadi PT. Era Mulia Abadi Sejahtera (EMAS Corp).

EMAS Corp merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang Integrated Business Solution yang melayani Training, Consulting, Branding, Multimedia hingga pengembangan Brand dan pengimplementasiannya pada advertising. Klien-kliennya telah tersebar di 18 kota di seluruh Indonesia dengan berbagai latar belakang bisnis, mulai kuliner, jasa, industri pertanian hingga instansi pemerintahan.

Dengan semangat generasi muda, sentuhan kreatif dan inovasi akan menjadi nilai tambah bagi klien di tengah pasar yang terus berubah ke arah teknologi digital. EMAS Corp memiliki tim yang telah berpengalaman lebih dari 5 tahun di bidang komunikasi pemasaran, aktivasi merek, hingga penyelenggaraan event seperti seminar, conference, gathering hingga exhibition. EMAS Corp menekankan bahwa setiap project yang dipercayakan oleh klien haruslah menciptakan positive impact dan pertumbuhan bagi klien beserta stakeholdernya. Klien juga tidak perlu membayar mahal untuk hal-hal yang memang tidak perlu dibayar mahal.

Lingkup Pekerjaan

1. Pelatihan (Event Management)

EMAS Corp menyediakan bantuan pada klien untuk mengatur event-event yang mereka adakan baik berupa pelatihan, workshop, meeting, Exhibition, dan Gathering. Event Management yang dikerjakn meliputi perencanaan event, pengemasana acara, hingga penyediaan pengisi acara.

2. Konsultasi Bisnis & Franchise

EMAS Corp menyediakan bantuan untuk konsultasi di bidang bisnis dalam beberapa bentuk seperti:

- Coaching Bisnis (Corporate & Grup)
- Sistem Bisnis
- Franchising

3. Brand & Advertising

Sebagus apapun Produk/Jasa yang anda miliki tentunya harus didukung oleh pengenalan produk/jasa yang memadai. EMAS Corp hadir untuk membantu memperkenalkan brand/merek produk/jasa klien ke target market yang dibidik.

- Brand Activation
- Rebranding
- Integrated Campaign (Sosial media & Marketing Communication)
- Advertising (Pembuatan Desain, Kemasan, Booth, Interior, Booth/Gerobak)

Budaya Perusahaan

PASTI	BISA
<p>Professional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Secepat mungkin • Sebanyak mungkin • Sesempurna mungkin • Disiplin Pikiran, Perkataan, Perbuatan • Comitment : Memuaskan konsumen/pelanggan 	<p>Bahagia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Selalu menjaga dalam keadaan bahagia selama bekerja • Menciptakan suasana bahagia di tempat kerja dan membahagiakan rekan kerja • Selalu berusaha membuat konsumen bahagia
<p>Aktif</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aktif mengetahui kebutuhan konsumen dan berusaha membuat mereka puas • Aktif berperan serta menjaga kekompakan sesama rekan kerja dan team work • Aktif dalam berkontribusi membesarkan dan memajukan perusahaan 	<p>Iman</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menjadikan islam sebagai karakter dan pedoman serta berprinsip “Bekerja Adalah IBADAH” • Membudayakan islami di tempat kerja dan sikap terhadap rekan kerja • Melayani konsumen dengan cara islami untuk mencari Ridho Allah SWT
<p>Sederhana</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sederhana dalam perkataan, penampilan dan perilaku • Berusaha mensederhanakan hal yang rumit di pekerjaan 	<p>Syukur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menjadikan islam sebagai karakter dan pedoman serta berprinsip “Bekerja Adalah IBADAH” • Membudayakan islami di tempat kerja dan sikap terhadap rekan kerja

<ul style="list-style-type: none"> • Seoptimal mungkin memberikan solusi sederhana bagi masalah konsumen 	<ul style="list-style-type: none"> • Melayani konsumen dengan cara islami untuk mencari Ridho Allah SWT
<p>Terpercaya</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menjaga integritas/kepercayaan dengan bekerja sebaik mungkin, berdasarkan semua komitmen dan pekerjaan yang di emban. • Tidak korupsi uang dan waktu • Menjaga intergritas/kepercayaan konsumen 	<p>Antusias</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bekerja dengan penuh semangat dan ikhlas tanpa adanya kat mengeluh • Menciptakan suasana antusias di lingkup kerja • Menularkan antusia kepada konsumen
<p>Inovatif</p> <ul style="list-style-type: none"> • Selalu berusaha hari ini lebih baik dari hari kemarin • Berjiwa kreatif untuk melahirkan ide, gagasan, produk dan layanan baru dan menjawab kebutuhan masa depan • Selalu berusaha memberikan produk, jasa dan layanan yang terus terupdate kepada customer/pelanggan 	

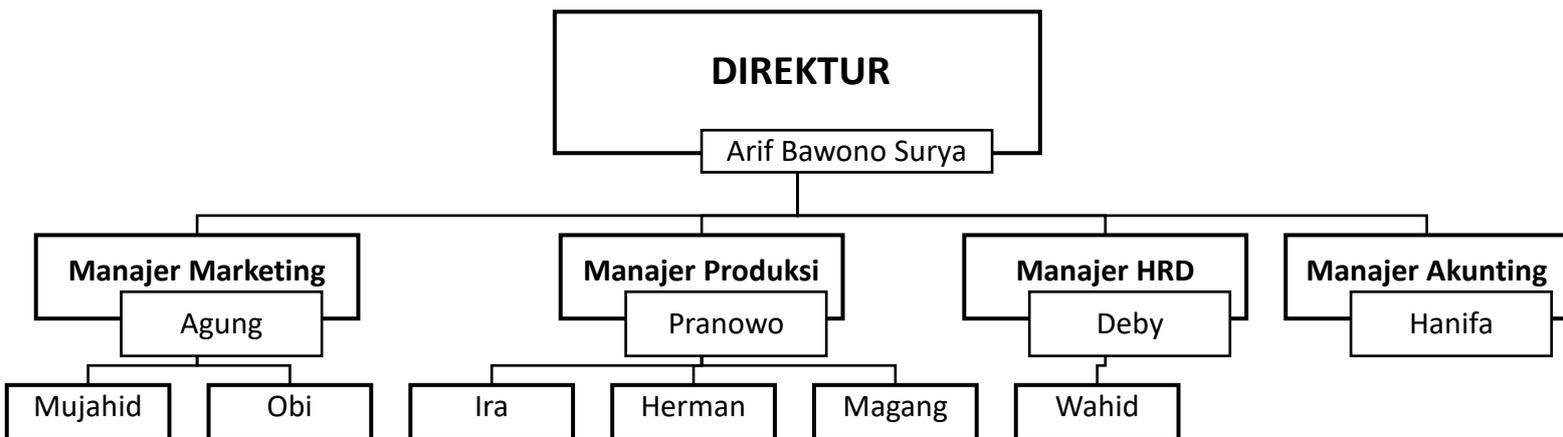
Visi

Menjadi Integrated Business Solution yang Terdepan di Indonesia

Misi

1. Menjunjung tinggi nilai-nilai Islam di dalam bekerja.
2. Membentuk pekerja yang rajin dan sungguh-sungguh.
3. Kebahagiaan pelanggan adalah kepuasan kami.
4. Senantiasa melayani pelanggan / costumer dengan pelayanan terbaik.

Struktur Organisasi



DESKRIPSI KEGIATAN

Magang yang saya laksanakan di EMAS Corp tidaklah sendirian, karena di sini saya ditemani tujuh orang rekan yang bahu membahu mengerjakan setiap pekerjaan. Mereka adalah: Dhani, Didin, Resya, Lily, Nisa, Like dan Reni. Dari delapan orang ini kemudian dipecah menjadi dua tim, tim pertama terdiri dari Dhani, Like dan Reni diberi tanggung jawab untuk menginisiasi Damarayu Mushroom Visitation, sedangkan tim kedua yaitu saya, Didin, Resya, Lily, dan Nisa mendapat tanggung jawab menggerakkan Kampung Ekologi BIG.

Pekerjaan, tugas, dan tanggung jawab yang saya kerjakan selama magang, saya bagi menjadi dua pos, pos pertama yaitu proyek primer dan pos kedua yaitu proyek sekunder. Proyek primer adalah sebuah tanggung jawab yang diberikan kepada saya sesuai dengan konsentrasi proyek magang yang saya pilih, yaitu di Kampung Ekologi BIG. Sedangkan proyek sekunder adalah beberapa aktivitas tambahan yang turut saya laksanakan dalam rangka membantu memperlancar pelaksanaan program dari kantor magang, lokasi lapang magang, serta proyek dari teman magang yang lain di Damarayu Mushroom Farm, dan juga di be Life Organik.

Proyek Sekunder

1. Kunjungan Damarayu Mushroom Farm dan Merchendising

Damarayu Mushroom Farm adalah sebuah unit bisnis yang memproduksi jamur tiram beserta produk turunannya. Perusahaan ini didampingi Sinergi Consulting sejak tahun 2014 sampai tahun 2015. Saat ini Damarayu telah berkembang hingga memiliki puluhan plasma yang tersebar di berbagai lokasi di Kabupaten Malang.

Perkembangan besar dari terutama dari segi produksi menyebabkan lokasi ini banyak dikunjungi oleh orang, mereka datang untuk melihat-lihat bagaimana proses jamur tiram diproses jamur tiram dibudidayakan. Mereka yang datang ada yang sendirian, berkelompok, hingga ada yang datang dalam rombongan besar.

Namun sayangnya para pengunjung yang datang selama ini belum mampu terfasilitasi dengan baik. Mereka hanya datang berkeliling sendiri tanpa ada yang mengarahkan. Hal ini terjadi karena pihak Damarayu memang belum mampu untuk

mengelola pengunjung karena keterbatasan sumber daya manusia yang ada, sehingga pihak Damarayu sendiri tidak meminta tariff sedikitpun kepada pengunjung yang datang. Oleh karena itu, maka kami diberikan tanggung jawab untuk mengelola kunjungan sehingga mampu memberikan keuntungan tambahan bagi Damarayu Mushroom Farm, maupun menjadi sumber pemasukan bagi kami.

Dari delapan orang tim magang, ada tiga orang yang bertanggung jawab untuk mengerjakan projek kunjungan ini, mereka adalah Reni, Like, dan Dhani. Pada awalnya, mereka menyusun bisnis plan terlebih dahulu. Bisnis plan disusun selama beberapa hari dengan cara brainstorming, dimana saya juga terlibat dalam proses ini. Kami menganalisis kondisi permasalahan yang dihadapi oleh Damarayu. Kemudian kami juga menganalisa bagaimana potensi yang dimilikinya. Dari dua hal ini, kami menyusun rencana bisnis step by step dengan menggunakan business model canvas.

Dari perencanaan bisnis ini, kami juga telah melahirkan sebuah nama untuk program yaitu Damarayu Mushroom Visitation. Selain itu juga mampu membuat suatu desain oleh-oleh yang nantinya digunakan sebagai merchandise kunjungan Damarayu. Merchandise ini kami beri nama Mushee.

Setelah selesai merampungkan perencanaan bisnis, kami berkeliling ke sekolah-sekolah di sekitar Malang untuk melakukan promosi kunjungan. Dari aktivitas ini, akhirnya mereka mendapatkan sekolah yang bersedia untuk berkunjung, yaitu dari TK Madinah Malang. TK ini membawa rombongan yang berjumlah 160 anak.

Untuk mengeksekusi kunjungan, saya membantu pekerjaan teknis di lapangan sebagai pemandu. Sebagai seorang pemandu siswa TK, gaya bahasa yang saya pakai adalah yang mudah dimengerti oleh mereka. Sambil membawa pengeras suara, saya memberikan sambutan kepada mereka, memberikan pengantar melalui dongeng, menceritakan tentang jamur tiram, dan menjelaskan proses budidaya jamur dalam tiap tahap. Saya juga menyelipkan beberapa nilai-nilai penting mengenai pentingnya menghargai makanan dan lingkungan dengan kalimat-kalimat sederhana. Tak lupa, saya juga mengajak mereka untuk bernyanyi lagu-lagu anak. Kunjungan berakhir dengan berfoto bersama dan memberikan paket oleh-oleh.

Berakhirnya kunjungan TK Madinah ini tidak lantas membuat Damarayu Mushroom Visitation berhenti, meskipun secara jam magang kami juga sudah

menyelesaikan 512 jam. Karena nantinya kami akan tetap menjalankan bisnis ini dan terus melaksanakan promosi ke sekolah-sekolah, tidak hanya level TK, melainkan juga ke jenjang-jenjang di atasnya, komunitas-komunitas, dan masyarakat umum.

2. Merchendising Kampung Wisata Tani (KWT)

Seperti yang telah dibahas di latar belakang, proyek ini dibebankan kepada kami dalam rangka mengisi kekosongan produk merchandise dari KWT. Untuk itu kemudian kami membuat rancangan produk yang sekiranya mampu mencerminkan misi dan nilai yang diusung oleh KWT. Sebelum merancang produk, kami terlebih dahulu membuat rancangan bisnis plan dengan alat bantu BRM. Penyusunan BRM ini membutuhkan waktu kurang lebih tiga hari, dimana seluruh anggota magang terlibat dalam penyusunan ini. Pembimbing lapang disini berperan sebagai pembimbing dalam BRM yang kami susun. Setelah BRM rampung dikerjakan, maka tahap selanjutnya adalah merancang produk.

Dengan berpatokan pada BRM, potensi, dan nilai yang identic dengan KWT akhirnya kami mampu melahirkan sebuah produk merchandise yang kami beri nama Gribo. Gribo merupakan sebuah tanaman herbal organic yang ditanam di pot cantik yang terbuat dari bambu. Tanaman herbal yang bisa dipilih adalah mint, oregano, thyme dan basil yang ditanam di pot dari bambu. Bentuk pot bambu dari Gribo mirip dengan bentuk ember khas Korea yang terdapat pegangan melintang di atasnya, sehingga dengan mudah dibawa, atau dipindahkan kemana saja. Pot ini dipercantik tampilannya dengan goresan kuas warna coklat tua di seluruh permukaannya. Tak lupa, kami juga menyelipkan unsur edukasi dalam Gribo, dengan cara memberikan *tag* yang berisi informasi mengenai apa itu produk organic, dan manfaat dari masing-masing tanaman herbal. Tag ini digantungkan di samping pegangan Gribo, sehingga tidak mudah terkena air ketika disiram.

Penjualan Gribo yang kami laksanakan adalah melalui direct dan indirect selling. Direct selling kami lakukan dengan membuka stan dan menawarkan langsung ke tiap pengunjung yang datang ke KWT. Sedangkan indirect selling kami lakukan dengan promosi melalui media social. Kami menawarkan harga yang lebih murah jika pembelian Gribo dilakukan langsung di KWT, sedangkan pembeli yang

ingin membelinya secara online, kami tetapkan harga yang lebih tinggi. Hal ini kami lakukan agar sekaligus melakukan branding KWT.

3. Panitia Festival Kampung Tani III

Pada bulan Agustus, di Kelurahan Temas terdapat rangkaian acara yang bernama Festival Kampung Tani III (FKT III). Acara ini adalah sebuah pagelaran tahunan di Kelurahan Temas untuk mempromosikan Kelurahan Temas sebagai kampung yang berbasis pertanian organik. FKT pada tahun ini sudah menginjak tahun ke-III, dimana tema yang diangkat adalah Berani Bertani.

Peran saya dalam acara ini adalah sebagai pendamping tamu wisatawan asing. Saya bersama Lily dan Annisa, selama dua hari ditugaskan untuk mendampingi tamu-tamu yang berasal dari Surabaya International School untuk menikmati jalannya pagelaran FKT III. Dalam pendampingan ini saya secara proaktif berkomunikasi dengan mereka untuk menjelaskan maksud dari masing-masing tahap acara. Hal ini saya lakukan selama dua hari. Kepulangan dari tamu mancanegara turut menyudahi peran kami dalam acara ini.

Projek Primer

Projek primer adalah aktivitas utama yang menjadi konsentrasi saya dalam magang, yaitu menjadi tim penggerak dalam Kampung Ekologi BIG. Dalam mengerjakan projek ini, saya berada dalam satu tim dengan Lily, Didin, Resya, dan Nisa.

Kami awali pelaksanaan projek ini dengan diskusi dengan Pak Adit (Lurah Temas) dan Pak Andri. Selama beberapa kesempatan, kami mengadakan pertemuan untuk membahas bagaimana nilai dan misi yang sebenarnya ingin dibawa dari projek Kampung Ekologi BIG ini. Kami dijelaskan gambaran besar target, dan trik step untuk menjalankannya, selain juga memberikan kesempatan untuk berimprovisasi.

Setelah mendapatkan penjelasan yang cukup dari beliau berdua, kami kemudian membuat perencanaan dengan tim. Perencanaan konsep, taktik dan strategi untuk melaksanakan projek yang kami susun kemudian kami laporkan ke Mas Arif. Beliau mengevaluasi, dan memberikan bimbingan kepada kami. Diskusi ini berlangsung dalam kurun waktu kurang lebih satu minggu.

Dari diskusi tersebut akhirnya kami mendapatkan beberapa poin tugas yang segera harus dieksekusi, yaitu;

a. Sosialisasi Kampung Ekologi BIG ke pihak-pihak sentral

Agenda ini kami lakukan dengan tujuan bahwa misi menjadikan RW 06 atau yang dikenal dengan nama Kampung Besul ini sebagai Kampung Ekologi BIG bisa dibumikan ke seluruh warga. Untuk itu kami mulai bergerak melakukan pendekatan ke pihak-pihak sentral.

Pihak pertama yaitu ibu-ibu di RW 06. Pendekatan yang kami lakukan adalah dengan cara masuk ke agenda PKK RT 05 dan PKK RW 06. Dengan membawa LCD proyektor dan file powerpoint, kami memberikan penjelasan kepada Ibu-Ibu PKK mengenai apa itu Kampung Ekologi BIG, bagaimana manfaatnya, dan apa yang harus harus disiapkan agar bisa mewujudkannya. Dalam presentasi ini kami juga membuka sesi diskusi bagi siapa saja yang ingin bertanya, berkomentar, atau memberikan masukan agar harapan untuk memajukan kampung melalui wisata ini bisa dilaksanakan dengan baik.

Pihak kedua yaitu pemuda karang taruna. Kami melakukan pendekatan dengan karang taruna adalah karena nantinya merekalah yang diharapkan akan menjadi pengelola dan pelaksana bisnis ini. Untuk melakukan pendekatan dengan mereka, kami melakukannya dengan mengajak mereka berdiskusi membahas potensi RW 06, rencana inisiasi Kampung Ekologi BIG beserta manfaatnya, serta peran yang nantinya akan mereka emban.

b. Membuat paket kunjungan

Tahap kedua yaitu dengan membuat paket kunjungan. Tim kami berdiskusi membidik satu target pasar terlebih dahulu berdasarkan kelompok umur. Ini kami lakukan agar nantinya paket yang telah disusun akan bisa langsung dieksekusi. Dari proses ini kami kemudian bersepakat bahwa target pengunjung yang pertama kami bidik adalah siswa TK mengingat di dalam pembelajaran di TK, selalu ada agenda outing class sehingga menjadi peluang besar bagi kami untuk mengundangnya.

Melalui proses diskusi yang dipandu juga oleh Mas Arif, kami akhirnya mampu menyelesaikan konsep paket kunjungan. Dalam konsep ini, hal-hal yang akan kami berikan untuk rombongan siswa TK yang datang adalah; a. lomba memilah sampah di Bank Sampah, b. membuat kerajinan pot dari barang bekas di

Kedai Kado, dan c. menanam tanaman organic dalam pot yang telah dibuat masing-masing siswa. Biaya yang dipatok untuk tiap siswa TK adalah Rp. 10.000. Dari angka ini, keuntungan yang diperoleh adalah sebesar Rp. 3.200. Keuntungan ini nantinya akan dikali sebanyak siswa TK yang datang, lalu dibagi kepada tiap-tiap pihak yang terlibat, yaitu Bank Sampah, Kedai Kado, pertanian organic, pemuda karang taruna, dan kami Tim Sinergi.

c. Mendatangkan pengunjung

Untuk menggerakkan Kampung Ekologi BIG, tidak bisa tidak bahwa kami harus segera mendatangkan pengunjung. Sesuai konsep yang telah dirancang, kami lalu mendatangi sekolah-sekolah TK yang ada di Kota Batu. Kami menawarkan kunjungan edukasi Kampung Ekologi BIG kepada 14 TK dengan cara mendatangi langsung ke sekolah.

Dari penawaran yang kami lakukan, respon yang diterima bermacam-macam. Ada sekolah yang kegiatan outing class pada semester ini sudah selesai sehingga menunggu semester depan untuk berkunjung, ada juga yang mengatakan bahwa penawaran yang kami berikan terlalu mahal, dan ada juga yang akan segera dipertimbangkan setelah rapat dengan dewan guru. Dari tanggapan yang bermacam-macam ini kami akhirnya mendapatkan satu sekolah yang bersedia datang yaitu TK Al-Irsyad. Mereka mengatakan bahwa akan membawa 240 siswa yang dibagi menjadi empat kloter ke Kampung Ekologi BIG. Masing-masing kloter akan membawa 60 orang siswa. Kunjungan dilaksanakan pada tanggal 7, 8, 10, dan 11 November 2016.

d. Memberdayakan pihak-pihak sentral dalam kunjungan

Guna mengeksekusi kunjungan ke Kampung Ekologi BIG pertama kali ini, kami segera melakukan aksi. Semua konsep yang telah kami rancang sebelumnya kami sosialisasikan ke Bank Sampah, Pertanian Organik, dan Kedai Kado. Tak lupa kami juga segera mengumpulkan pemuda karang taruna untuk memberikan penjelasan mengenai kunjungan yang akan segera datang.

Untuk menyiapkan dengan baik kunjungan ini, kami menggelar simulasi dengan melibatkan semua pihak. Pak Adit, Pak Andri, dan Mas Arif berperan sebagai pembimbing bagi kami dalam melaksanakan simulasi kepada pemuda karang taruna, pemilik kedai kado, peugas Bank Sampah, dan petani organic. Simulasi ini

berlangsung selama satu minggu dengan menjadikan anak-anak usia TK di RW 06 sebagai lakon yang berperan sebagai siswa TK Al-Irsyad.

e. Eksekusi kunjungan

Pada tanggal 7, 8, 10 dan 11 kunjungan dari TK Al-Irsyad pun akhirnya datang. Sesuai dengan rencana dalam simulasi, kami bersama pemuda karang taruna menjadi pengisi acara dalam kunjungan ini. Kami membagi peran ada yang bertugas sebagai MC, ada yang menjadi pendamping kelompok, dan dokumentasi. Sedangkan di pos Bank Sampah, terdapat Bu Zulaikhah yang berperan sebagai pemateri sekaligus menjadi pemandu dalam lomba memilah sampah. Di pos Kedai Kado, Pak Klemin sebagai pemilik memandu siswa untuk membuat kerajinan pot dari botol dan kertas bekas. Pot yang selesai dibuat, kemudian dibawa ke lahan organic. Disini mereka mendapatkan penjelasan mengenai cara menanam sayur organic oleh Bapak Taslan selaku pemilik kebun organic. Penanaman sayur organic dilakukan di pot yang telah siswa buat.

Peran saya dalam kunjungan ini adalah sebagai MC dan pemandu siswa TK. Saya memberikan kata sambutan bagi TK Al-Irsyad, dan menyampaikan materi pendahuluan. Kemudian saya juga berperan sebagai penghibur siswa-siswi dan mengajak mereka untuk bernyanyi. Terakhir, saya memberikan ucapan terimakasih kepada siswa-siswi dan guru-guru TK Al-Irsyad yang sudah berkenan berkunjung ke Kampung Ekologi BIG selama empat hari.

f. Promosi

Kunjungan dari TK Al-Irsyad yang telah kami eksekusi menjadi awal bagi kami untuk melakukan promosi selanjutnya. Bahan-bahan dokumentasi, video, dan testimony dari TK Al-Irsyad kami gunakan sebagai media kami untuk melakukan promosi baik secara langsung maupun dengan menggunakan media social. Promosi juga kami lakukan ke target yang lebih luas lagi dengan terlebih dahulu menyusun paket kunjungan yang baru.

REFLEKSI

Kompetensi untuk Mendemonstrasikan Kemampuan Memulai Bisnis

Kompetensi ini saya canangkan mengingat perusahaan tempat saya magang merupakan sebuah unit bisnis yang juga bergerak dalam bidang business coaching. Mereka memiliki seperangkat sumberdaya untuk membimbing siapapun untuk berbisnis. Kesempatan berada di lokasi seperti inilah yang bagi saya tidak boleh disia-siakan. Oleh sebab itu maka target kompetensi ini saya tempatkan di nomor urut satu.

Secara umum kompetensi ini sudah mampu saya raih. Saya kini mulai mengetahui bahwa hal pertama yang harus dilakukan ketika hendak memulai suatu bisnis bisa bergerak dari dua hal, yang pertama yaitu adanya permasalahan di masyarakat, dan yang kedua adalah adanya kebutuhan di pasar. Dari sini saya telah belajar bagaimana membaca situasi pasar yang sedang terjadi. Brainstorming menjadi alat yang sangat ampuh menemukenali kondisi pasar yang hendak kita tuju untuk berbisnis. Hal inilah yang telah saya pelajari ketika magang.

Bersama dengan teman-teman saya telah mampu memulai tiga buah bisnis. Bisnis pertama yaitu merchandising Kampung Wisata Tani (KWT) melalui produk yang kami beri nama Gribo. Bisnis merchandise Gribo ini kami inisiasi setelah melihat permasalahan yang ada di KWT yang selama ini ramai dikunjungi orang namun belum ada merchandise khusus yang dimiliki. Gribo kami lahirkan setelah melalui penyusunan kerangka bisnis plan melalui Business Road Map (BRM).

Namun demikian saya harus mengatakan bahwa dalam perjalanannya, bisnis ini kurang memiliki progress yang buruk. Padahal ketika kemunculannya pertama kali, telah banyak produk yang laku terjual. Akan tetapi situasi ini tak berlangsung lama, antusiasme pengunjung untuk membeli Gribo mulai menurun tajam. Dan terlebih, rencana untuk mengangkat branding KWT melalui Gribo ternyata masih jauh dari yang diharapkan.

Satu penyebab mengapa hal ini bisa terjadi adalah karena setelah peluncuran Gribo, kami mendapatkan tanggungjawab baru yang bersifat urgent. Kami dipecah menjadi dua tim, satu tim untuk mengurus kunjungan di Damarayu Mushroom Farm,

satu tim dibawa untuk mengurus kunjungan di Kampung Ekologi BIG. Kondisi inilah yang menyebabkan progress dari Gribo sangat menurun.

Untuk mengatasi hal ini, kami telah berdiskusi dengan pembimbing lapang. Diskusi kami membahas bagaimana kita tetap focus pada tanggung jawab yang baru, sementara Gribo harus tetap berjalan sesuai misinya. Beliau memberikan mengatakan kepada kami bahwa hal itu wajar terjadi manakala bisnis hanya dianggap sebagai sampingan. Kami yang dalam satu waktu yang sama harus berfokus pada hal lain tentu akan otomatis mengurangi proporsi curahan waktu dan energy untuk Gribo. Semua bisnis butuh untuk focus. Untuk sebab itu solusi yang kami lakukan adalah dengan memberdayakan pengurus KWT untuk meneruskan Gribo. Kami perlu untuk melakukan transfer ilmu kepada pengurus KWT agar kedepannya mereka sendirilah yang berperan sebagai pemilik brand Gribo, agar misi utama untuk meningkatkan branding KWT melalui Gribo mampu tercapai. Dengan begitu meskipun saya tidak lagi in charge dalam bisnis Gribo, namun dalam urusan pencapaian kompetensi dasar yang saya bidik yakni mampu memulai sebuah bisnis, maka dengan percaya diri saya akan mengatakan bahwa saya telah berhasil mendapatkannya.

Bisnis kedua yaitu Damarayu Mushroom Visitation. Untuk bisnis ini sebenarnya keterlibatan saya hanya sebagai kolega untuk sharing ketika penyusunan konsep, dan pelaksana teknis ketika eksekusi kunjungan. Berbeda dengan performa bisnis sebelumnya, Damarayu Mushroom Visitation agaknya lebih mapan. Dalam peluncuran pertamanya, kami telah mampu menjaring 160 siswa dating berkunjung dan mendapatkan omset sebesar Rp. 1.600.000. Angka ini tentu masih berpotensi untuk terus ditingkatkan, mengingat pada kunjungan pertama ini kami masih dalam status promo dengan harga yang murah.

Pada bulan-bulan selanjutnya, kami proyeksikan akan menjadi bulan panen bagi kami, mengingat hingga kini kami terus gencar mempromosikan kunjungan edukasi ini ke TK-TK di Kota Malang. Selain itu kami juga mentargetkan bahwa melalui produk Mushee nantinya akan menjadi pengungkit omset yang cukup signifikan. Oleh sebab itu, meskipun secara resmi kami telah selesai dari tanggung jawab magang, bisnis ini akan terus kami lanjutkan sebab potensi keuntungan dan dampaknya terhadap Damarayu Mushroom Farm yang begitu besar.

Meningkatnya Kemampuan Komunikasi secara Efektif dengan Berbagai Lawan Bicara

Selama menjalani magang, saya dihadapkan dalam situasi yang menantang, dimana saya berhadapan dengan orang-orang baru dengan berbagai latar belakang yang bermacam-macam. Di kantor magang, secara intens saya berinteraksi dengan karyawan dan penghuni kantor. Mereka rata-rata memiliki background pendidikan tinggi. Di RW 06, saya berhadapan dengan dua golongan orang yaitu pemuda karang taruna yang umurnya di bawah saya, dan warga-warga yang berusia sudah tua. Meskipun berbeda dari segi usia, namun keduanya memiliki satu kesamaan yaitu dalam hal latar belakang pendidikan yang masih tergolong rendah. Dan yang tak kalah menantang, saya juga harus berinteraksi dengan ratusan siswa TK yang silih berganti datang ke Damarayu Mushroom Visitation dan Kampung Ekologi BIG. Situasi ini menuntut saya untuk mampu secara cerdas menyesuaikan diri dengan cepat, bahkan tanpa jeda transisi ketika berkomunikasi dengan mereka.

Ketika berhadapan dengan penghuni kantor, selama ini tak ada masalah yang berarti. Saya begitu menikmati perbincangan baik dalam situasi diskusi serius maupun santai. Ini terjadi karena umumnya bahasa yang mereka gunakan tidak berbeda dengan bahasa di kampus. Atau bahkan ketika sesekali mereka justru menggunakan istilah-istilah yang mungkin terdengar baru bagi saya, tetap tak ada masalah berarti untuk memahaminya. Justru saya merasa senang karena mendapatkan vocab baru yang di kemudian hari bias saya adopsi.

Poin yang juga menjadi penting disini adalah bahwa gaya berbahasa pembimbing lapangan, yang secara intens berkomunikasi dengan saya sungguh menjadi pelajaran berarti bagi saya. Penyampaian yang santai, namun lugas dan penuh makna menjadi ciri dari pembimbing lapangan. Efektivitas dalam berkomunikasi seperti inilah yang saya serap perlahan. Saya meyakini bahwa teknik termudah untuk menyerap ilmu -apapun itu- adalah dengan melihat contohnya secara langsung, termasuk ilmu untuk berkomunikasi secara efektif.

Situasi yang berbeda saya dapatkan ketika berhadapan dengan warga RW 06. Banyak dari stakeholder Kampung Ekologi BIG merupakan penutur pasif bahasa Indonesia, mulai dari pemuda karang taruna, pengelola Bank Sampah, hingga warga yang merupakan stakeholder Kampung Ekologi BIG. Meskipun demikian, penutur

pasif tidak berarti tidak bias sama sekali. Karena pada dasarnya mereka sangat mengerti percakapan dalam bahasa Indonesia, hanya saja untuk memberikan tanggapan, atau berbicara dalam forum diskusi mereka agak mengalami kesulitan.

Hal yang sebetulnya menjadi persoalan disini adalah kemampuan berbahasa Indonesia adalah hal krusial yang akan menentukan kesuksesan Kampung Ekologi BIG. Betapa tidak, Kampung Ekologi BIG adalah bisnis wisata yang menawarkan unsur edukasi-ekologi yang tidak hanya dituntut untuk memberikan atmosfer kampung berwawasan lingkungan, melainkan juga harus mampu memberikan suguhan atraktif kepada para pengunjung. Keluwesan dalam memberikan penjelasan akan membawa pengunjung pada perasaan senang, rileks, dan antusiasme yang tinggi. Sebaliknya, alih-alih mampu menghibur pengunjung, kekakuan berbahasa akan mengakibatkan pengunjung menjadi bingung, malas mendengarkan, dan bahkan sangat cepat bosan.

Untuk itu sebelum datangnya kunjungan dari TK Al-Irsyad, saya dan teman-teman magang memutuskan untuk menggelar simulasi. Kami memberikan contoh bagaimana menyambut pengunjung, memberikan materi, menyuguhkan hiburan ice breaking, dan mendampingi pengunjung. Dari simulasi ini, kemudian secara langsung dipraktikkan oleh mereka sebagai ajang berlatih, sebelum datangnya hari-H kunjungan.

Dalam kaitannya dengan tantangan berkomunikasi menjadi seorang pemandu wisata anak-anak TK baik ketika di Damarayu Mushroom Visitation maupun Kampung Ekologi BIG, agaknya saya tidak mengalami kesulitan. Saya dengan mudah mampu memandu menyambut mereka, memberikan materi edukasi, membimbing dalam membuat karya, atau hanya sekedar berkomunikasi ringan. Ini karena dalam kurun waktu dua tahun terakhir saya memiliki beberapa projek yang subjeknya adalah anak-anak usia 5-15 tahun. Dari projek-projek ini telah memberikan pengalaman dan keterampilan yang cukup untuk menjadi seorang pemandu anak-anak usia TK.

Mendapatkan Seperangkat Pengalaman sebagai Seorang Sociopreneur

Dalam magang kerja yang begitu mengesankan ini, akhirnya telah membawa saya dalam simulasi nyata untuk menjalankan sebuah sociopreneurship. Selama

mengelola Kampung Ekologi BIG, terdapat beberapa fungsi dalam sociopreneurship yang telah saya jalankan, diantaranya adalah membaca situasi persoalan social, brainstorming mencari pemecahan masalah dengan stakeholder, menyusun konsep bisnis, mengkomunikasikan rencana bisnis, memprovokasi semangat stakeholder, mengeksekusi bismis, hingga promosi dan networking. Dari semua fungsi ini, secara umum saya mengatakan bahwa saya telah cukup berhasil dalam melaksanakannya. Hal ini ditunjukkan dengan keberhasilan dalam peluncuran Kampung Ekologi pada saat kunjungan dari TK Al-Irsyad awal November ini.

Hanya saja, terdapat satu hal pokok yang sebetulnya sangat penting dilakukan oleh sosiopreneur namun justru luput dari diri saya, yaitu fungsi dokumentasi. Hingga sekarang, saya masih belum mampu membiasakan diri untuk mendokumentasikan apa yang saya kerjakan. Jikalau pun ada dokumentasi, biasanya hanya berupa foto/ gambar, dan belum ada dokumentasi berupa berkas tulisan yang saya hasilkan. Akibatnya, saya sering mengalami kesulitan untuk membuktikan statement dari laporan yang saya tulis. karena minimnya bukti-bukti dokumentasi yang memperkuat klaim tersebut. Untuk mengatasi masalah ini, saya bertekad mulai dari sekarang untuk membiasakan diri menulis apa yang telah saya kerjakan.

Performa Kampung Ekologi BIG

Secara umum, performa dari Kampung Ekologi BIG telah sangat memuaskan. Target 200 pengunjung yang dicanangkan oleh pembimbing lapang di bulan November telah berhasil kami raih. Karena pada tanggal 7, 8, 9, dan 11 total sebanyak 240 siswa dari TK Al-Irsyad datang mengunjungi kampung kami.

Sesuai yang telah direncanakan, bahwa dalam kunjungan kali ini harus melibatkan masyarakat setempat. Kami telah berhasil menggandeng 10 orang pemuda karang taruna, 5 pemilik UMKM, dan ibu-ibu PKK untuk terlibat dalam mengeksekusi kunjungan ini. Simulasi yang kami berikan sebelumnya telah sukses membawa dampak positif bagi mereka. Mereka tidak terlalu kesulitan untuk meniru dan mempraktikkan pendampingan pengunjung secara langsung. Namun begitu masih terdapat sedikit masalah terutama soal kemantapan rasa percaya diri yang masih rendah dalam diri mereka. Masih terlihat sedikit rasa canggung dan malu-malu

ketika mendampingi pengunjung di hari H. Untuk mengatasi masalah ini, kami terus memberikan dukungan moril kepada mereka untuk selalu semangat dan berusaha.

Sama halnya dengan Damarayu Mushroom Visitation, dari kunjungan pertama ini memang belum mampu mendatangkan keuntungan yang signifikan, karena paket wisata yang kami berikan masih dalam masa promo, yaitu Rp. 10.000 per pengunjung. Alat dan bahan yang kami siapkan pun nilainya masih lebih tinggi dibandingkan dengan pendapatan yang kami terima. Namun semua itu bukan menjadi persoalan berarti. Kami menganggap bahwa apa yang kami korbankan itu adalah investasi.

Di akhir kunjungan, kami juga telah melakukan wawancara singkat kepada guru-guru, dan wali murid TK Al-Irsyad ini mengenai pelayanan yang telah kami berikan. Wawancara ini kami lakukan agar kami mendapatkan gambaran sejauh mana pelayanan yang telah kami berikan. Dari hasil wawancara ini cukup mampu membuat kami tersenyum bahagia, karena mereka semua memberikan tanggapan dan respon positif terhadap pelayanan kami. Bahkan salah satu guru mengatakan bahwa beliau sangat kagum terhadap Kampung Ekologi karena wisata yang ditawarkan ini adalah kolaborasi antara masyarakat setempat – kelurahan dan mahasiswa. Kolaborasi semacam ini menurutnya sangat jarang ditemui dimanapun, dan tentunya akan berpeluang menjadi tim yang solid dan membawa kemajuan bagi kampung ini.

Kami sangat yakin bahwa apa yang telah kami perjuangkan bersama ini akan membawa hasil yang positif bagi pihak luas. Karena disini kami telah memiliki segalanya untuk mampu berkembang, mulai dari tim yang solid, support dari berbagai pihak, semangat juang dari warga masyarakat yang tinggi, serta bimbingan dari professional sekaliber Mas Arif, Pak Andri dan Pak Adit. Terakhir, harapan dari adanya Kampung Ekologi BIG ini tidak hanya sekedar memberikan kebermanfaatn bagi masyarakat setempat, melainkan juga menjadi sarana kepada setiap pengunjung yang datang.

KAITAN ANTARA MAGANG DENGAN MATA KULIAH

1. Dasar Komunikasi dan Komunikasi Agribisnis

Kedua mata kuliah tersebut memberikan bekal pengetahuan bagi saya mengenai bagaimana teknik berkomunikasi dengan efektif dengan lawan bicara yang bermacam-macam. Mulai dari teman magang, pembimbing magang, rekan kerja di kantor magang, warga Kelurahan Temas, pemuda karang taruna, guru-guru TK dan SMP, serta siswa-siswi TK yang berkunjung ke Kampung Ekologi BIG. Melalui mata kuliah ini pula saya telah memahami bahwa ketika saya hendak berkomunikasi, saya perlu untuk melihat siapa lawan bicara yang saya hadapi. Sehingga mata kuliah ini, saya tak mengalami kesulitan ketika berkomunikasi, baik ketika menjadi komunikator, maupun ketika menjadi komunikan. Ketika menjadi komunikator, saya mampu dengan tepat menyesuaikan bahasa ketika memberikan informasi kepada komunikannya. Pun demikian halnya ketika berperan sebagai komunikan, saya mampu untuk menyesuaikan feedback yang tepat kepada komunikator.

2. Pemberdayaan Masyarakat Dalam Agribisnis

Melalui mata kuliah ini, saya menjadi tahu penyebab mengapa Kampung Ekologi BIG sebelumnya belum menampakkan progress. Penyebabnya adalah semula proyek ini menurut saya seakan hanyalah program yang bersifat top down, yaitu berasal dari pihak kelurahan, dan langsung ingin diterapkan begitu saja ke warga RW 06. PMDA mengajarkan kepada saya bahwa banyak kasus program-program pemberdayaan yang bersifat top down berakhir gagal, karena pemerintah selaku pemilik program tidak bergerak dan membangkitkan dari bawah.

Mata kuliah ini juga telah menuntun saya bahwa ketika hendak membuat program pemberdayaan, kita tidak boleh memandang masyarakat sebagai objek program. Masyarakat sejatinya adalah subjek dan pelaku utama dalam program, sehingga program ini harus diawali dengan kesadaran mengenai permasalahan riil yang ada. Kita sebagai fasilitator perlu menunjukkan kepada masyarakat bahwa mereka saat ini menghadapi sebuah masalah, yang itu perlu pemecahan dengan segera. Kemudian kita perlu mendesain alur yang cerdas hingga mengesankan bahwa

program ini lahir bukan dari siapa-siapa, melainkan dari masyarakat, oleh masyarakat dan juga untuk masyarakat sendiri.

Hal tersebutlah yang kami lakukan. Kami mendatangi pihak-pihak sentral untuk melakukan pendekatan. Kami menggelar FGD untuk menemukenali masalah dan potensi kampung. Seraya bersama-sama merumuskan bagaimana alternative pemecahan masalahnya. Sehingga bisa dikatakan bahwa PMDA adalah paket bekal yang komplit bagi kami untuk melaksanakan projek Kampug Ekologi BIG ini.

PERUBAHAN PASCA MAGANG

Terbiasa Menerapkan Prinsip SINERGI dalam Memecahkan Berbagai Masalah

Semenjak magang, saya merasakan ada sebuah nilai kerja yang cukup kental terasa dalam perusahaan ini yaitu 'Sinergi'. Dalam KBBI istilah 'sinergi' berarti 'sebuah operasi gabungan'. Namun dalam hal ini perusahaan memiliki bahasa yang berbeda, mereka memaknai istilah 'sinergi' dengan 'connecting the dots', atau menghubungkan titi-titik. Semakin banyak titik yang bisa dihubungkan, maka akan semakin banyak kemudahan dan kemanfaatan yang didapat.

Nilai ini ternyata juga berusaha dibenamkan oleh perusahaan ke dalam hati dan pikiran kami, peserta magang. Dalam beberapa kesempatan diskusi, pembimbing lapang selalu menekankan pentingnya menggunakan prinsip sinergi. Beliau menandakan bahwa sinergi bukan hanya sekadar meminta bantuan orang lain, atau memanfaatkan pihak lain untuk memperlancar urusan kita. Namun lebih dari itu, sinergi berarti mendayagunakan pihak-pihak yang sebetulnya memang berkaitan sehingga membuka peluang untuk sharing responsibility dan sharing benefit.

Penerapan prinsip sinergi yang pertama kali kami lakukan adalah ketika kami diberikan tanggung jawab untuk mendatangkan pengunjung ke Kampung Ekologi BIG. Sebelumnya pengunjung yang datang ke kampung ini hanya mendapatkan paparan mengenai bank sampah dan penjelasan mengenai pertanian organik. Pihak yang terlibat untuk melayani pengunjung pun hanya ada Pak Lurah dan Pak RW. Namun semenjak kami in charge dan menerapkan prinsip sinergi di kampung ini, situasinya mulai berubah. Kami mengajak para pemilik usaha yang ada di kampung ini untuk masuk dalam komponen wisata. Di samping itu, kami juga mengumpulkan rekan-rekan karang taruna untuk dilatih mendampingi pengunjung, dan juga memberdayakan warga untuk mau menjaga kenyamanan kampungnya. Dan benar saja, prinsip sinergi yang kami lakukan ini telah mampu mendatangkan kemudahan dan kemanfaatan bukan hanya bagi kami yang sedang mengemban tugas, namun juga telah banyak dirasakan langsung oleh banyak orang di kampung ini.

Dari hal-hal yang telah saya alami tersebut, agaknya memang telah sedikit banyak mengubah cara pandang saya. Jika semula saya selalu merasa ingin dan/atau

mampu untuk menyelesaikan semua pekerjaan sendiri, kini saya selalu mencoba untuk melibatkan pihak-pihak yang memang seharusnya terlibat. Oleh karena itu maka tak ragu saya mengatakan bahwa inilah salah satu perubahan paling besar yang saya alami dalam magang.

Merasakan Pentingnya Aspek Dokumentasi dalam Proses Manajerial

Proses manajerial merupakan satu kesatuan komprehensif mulai dari perencanaan hingga evaluasi yang terstruktur dan sistematis. Ketiadaan salah satu atau beberapa komponen akan memunculkan masalah dalam proses manajerial. Situasi munculnya masalah akibat kealpaan salah satu komponen manajerial ini agaknya telah saya alami saat ini.

Jika ditarik ke belakang, dalam pelaksanaan magang kerja yang telah saya lalui ini dapat disimpulkan bahwa saya sebenarnya sedang melakukan serangkaian aktivitas yang erat kaitannya dengan fungsi-fungsi manajerial. Dimulai dari tahap perencanaan, pengorganisasian job desc, mengeksekusi rencana, serta melakukan pengendalian dan evaluasi dari proyek-proyek. Memang benar, bahwa dalam perjalanan proyek kami, semua komponen manajemen tersebut secara tersirat telah kami laksanakan. Namun begitu harus diakui bahwa sebetulnya semua fungsi tersebut belumlah mampu menjadi value yang terinstall dalam hati dan pikiran kami. Karena kami masih lebih sering bekerja dengan tanpa struktur dan system yang jelas. Kami sering menjalankan tahap demi tahap dengan serampangan. Ditambah lagi fungsi organisasi dalam manajemen sebetulnya belum sepenuhnya kami jalankan dengan semestinya. Apa yang kami rencanakan, jarang sekali kami dokumentasikan. Begitu pun apa yang telah kami kerjakan, hanya sedikit sekali yang akhirnya tertuang dalam dokumentasi tulisan, maupun gambar. Untuk itu, kekurangan ini adalah bekal bagi kami untuk terus melakukan perbaikan kedepannya.

**LAMPIRAN
FOTO DOKUMENTASI**



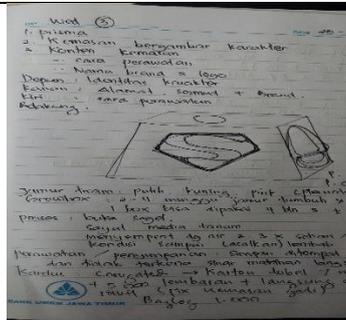
Rancangan Gribo 1



Rancangan Gribo 2



Rancangan Gribo Final



Rancangan Mushee 1



Rancangan Mushee 2



Mushee Final



Kunjungan TK Madinah
dalam Program Damarayu
Mushroom Visitation



Kunjungan TK Madinah
dalam Program Damarayu
Mushroom Visitation



Kunjungan TK Madinah
dalam Program Damarayu
Mushroom Visitation



Kunjungan TK Madinah dalam Program Damarayu Mushroom Visitation

Kunjungan TK Madinah dalam Program Damarayu Mushroom Visitation

Kunjungan TK Madinah dalam Program Damarayu Mushroom Visitation



Rapat dengan Karang Taruna



Focus Group Discussion dengan Pemuda



Focus Group Discussion dengan Pemuda



Sosialisasi ke Ibu-Ibu PKK



Rapat Koordinasi Pra Kunjungan



Sosialisasi ke Ibu-Ibu PKK



Promosi ke TK 1



Promosi ke TK 2



Promosi ke TK 1



Simulasi Pra Kunjungan



Simulasi Pra Kunjungan



Simulasi Pra Kunjungan



Kunjungan TK Al Irsyad
(Materi Mengenal Sampah)



Kunjungan TK Al Irsyad
(Materi Pertanian Organik)



Kunjungan TK Al Irsyad
(Materi Pertanian Organik)



Berfoto Bersama



Materi Olah Sampah



Berfoto Bersama



Logo Kampung Ekologi BIG