



AGEN RESELLER ONLINE AMANAH UNTUK ANAK-ANAK PEMULUNG JATIPADANG

Bambang Eko Samiono¹⁾, Rohita²⁾, Octarina Nur Samijayani³⁾
Fakultas Ekonomi dan Bisnis¹⁾, Fakultas Psikologi dan Pendidikan²⁾,
Fakultas Sains dan Teknologi³⁾
Universitas Al Azhar Indonesia
be.samyono@uai.ac.id; rohita@uai.ac.id; octarina.nur@uai.ac.id

ABSTRAK

Salah satu daerah pemulung yang sudah lama ada di Jakarta berlokasi di Gang Saibun RT 08/09 Jati Padang, Jakarta Selatan. Di sana, para pemulung menempati area kosong milik pemerintah daerah dengan lebih dari tiga ratus kepala keluarga. Dari fokus survei yang dilakukan, ditemukan beberapa masalah utama pada anak-anak pemulung ini, yang meliputi masalah ekonomi dan masalah sikap atau karakter negatif. Tim telah lama bekerja sama dengan Gemilang Indonesia (GI) dan Komunitas Tangan Di Atas (TDA) Jakarta Selatan dalam membina keberadaan pemulung di Gang Saibun. Solusi yang diprakarsai adalah menerapkan dua program utama yang terintegrasi, yaitu program *hard skill* wirausaha (agen penjual *online*) dan program *soft skill* (motivasi, pembangunan karakter, dan layanan prima). Tujuan program ini adalah memberdayakan mereka secara ekonomi dan membangun karakter positif bagi mereka melalui program kewirausahaan pada Kelas Mimpi yang merupakan salah satu program milik GI. Program ini berjalan selama delapan bulan dengan membina dua kelompok anak pemulung berusia 14–18 tahun, yang terdiri atas lima anggota dalam enam sesi *workshop*. Pendampingan dan evaluasi dilakukan dua kali untuk memantau kemajuan program. Pada akhir program mereka telah menunjukkan progres berupa kemampuan menjalankan bisnis di bawah binaan GI serta perubahan karakter menjadi lebih percaya diri dan komunikatif.

Kata kunci: kewirausahaan, *community development*, agen reseller, anak pemulung

PENDAHULUAN

Persentase orang miskin di DKI Jakarta pada September 2018 mencapai 3,55%. Jumlah ini menurun dibandingkan Maret 2018 (3,57%). Kantong-kantong kemiskinan muncul di beberapa tempat di Jakarta, terutama pada kawasan lapak pemulung. Lapak-lapak ini secara informal muncul dan menghuni daerah-daerah tak terkelola, seperti kawasan penimbunan sampah, bantaran kali ataupun tanah milik pemerintah daerah yang belum tergarap. Beberapa mendefinisikan pemulung sebagai kelompok sosial yang pekerjaannya mengumpulkan atau memilah barang yang dianggap berguna dari sampah, baik yang ada di TPA (Tempat Pembuangan Akhir) maupun di luar TPA (PPSML, 2000). Dalam siklus rantai ekonomi, diinformasikan bahwa jaringan transaksi jual beli barang bekas ini sangat keras dan terjadi eksploitasi kerja (Sinaga, 2008). Keberadaan kaum pemulung ini di satu sisi memberikan kontribusi positif berupa terbukanya lapangan kerja untuk proses daur ulang sampah kota. Namun, di sisi lain, hal negatif yang ditimbulkannya malah cukup beragam, seperti masalah pemukiman, lingkungan, kependudukan, ketertiban, serta dampak sosial lainnya.

Salah satu kawasan pemulung yang cukup lama keberadaannya di Jakarta Selatan berada di Gang Saibun RT 08/09 Jati Padang. Para pemulung di sana menempati wilayah seluas 1.700m² milik Pemerintah Daerah yang kosong dengan

jumlah berkisar antara 300 kepala keluarga yang menghuni secara turun-temurun. Beberapa masalah sosial pun tak terelakan terjadi di wilayah tersebut. Beberapa kali pemerintah setempat melakukan penertiban karena dianggap sebagai sumber permasalahan. Namun, keberadaan mereka masih tetap eksis dan belum ada solusi yang terintegrasi untuk mengatasi persoalan mereka karena begitu kompleksnya.

Salah satu lembaga swadaya masyarakat yang telah lama membina keberadaan pemulung di Jatipadang, khususnya di lingkup Gang Saibun ini, adalah Gemilang Indonesia (GI). GI mempunyai beberapa program, di antaranya mendirikan PAUD, *homeschooling* bernama Qur'anic School, Kelas Mimpi, dan Rumah Qur'an. Jumlah keseluruhan siswa yang belajar di beberapa program GI tercatat pada bulan Februari tahun 2018 sejumlah 259 anak. Tim melakukan kerja sama dengan GI melalui salah satu programnya, yaitu Kelas Mimpi. Kelas Mimpi adalah salah satu program yang lebih dahulu diinisiasi GI dengan Komunitas Tangan di Atas wilayah Jakarta Selatan (TDA Jaksel). Program ini berupa bimbingan dan pelatihan kewirausahaan bagi remaja pemulung. Sasaran program ini adalah anak-anak pemulung usia SMP – SMA yang putus sekolah atau tidak sekolah sama sekali. Program ini berjalan lambat karena kurangnya sumber daya dan masalah pembiayaan.

Dari survei lapangan diperoleh dua masalah besar yang dihadapi anak-anak pemulung yang tergabung dalam Kelas Mimpi.

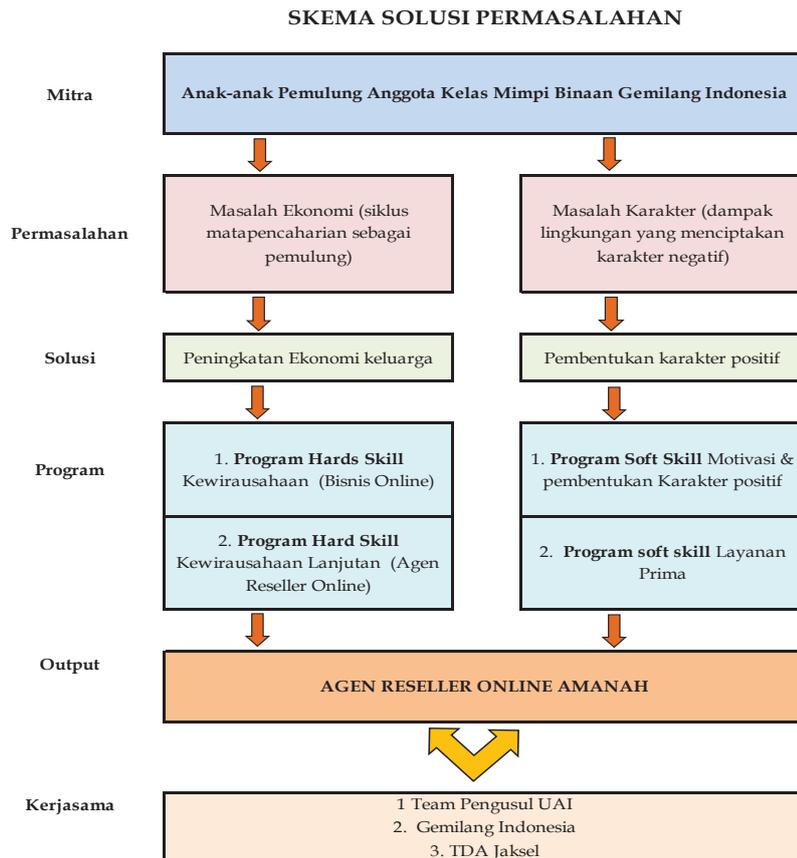
1) Permasalahan Ekonomi

Permasalahan ini berhubungan dengan kemiskinan yang terjadi pada mereka, kemiskinan yang merupakan satu mata rantai yang tidak terputus. Hal ini disebabkan tidak adanya tenaga produktif terdidik yang mengantarkan mereka pada *skill* yang rendah sehingga mereka sulit diterima di sektor pekerjaan formal. Pada akhirnya, satu-satunya pekerjaan yang mampu mereka lakukan adalah kembali menjadi pemulung seperti pekerjaan orang tua mereka. Wajar jika akhirnya mereka tidak dapat meningkatkan perekonomian dan tetap berkulat pada kemiskinan secara turun-menurun.

2) Permasalahan Sikap/Karakter

Lingkungan dan pekerjaan pemulung menciptakan karakter negatif yang terjadi pada anak-anak pemulung, seperti tergantung pada pihak lain, malas, apatis dan tidak ada rasa percaya diri. Karakter itu rawan untuk menjurus pada potensi kriminal dan menciptakan permasalahan sosial.

Menelaah dua permasalahan pokok yang dihadapi anak-anak pemulung, tim menggagas satu program yang terintegrasi sebagai solusi permasalahan yang ada, yaitu program Pengembangan Kelas Mimpi yang sejauh ini belum maksimal berjalan. Pengembangan yang dilakukan untuk diterapkan pada konsep Kelas Mimpi yang baru tersebut berupa dua program besar (Gambar 1).



Gambar 1. Tahap Pelaksanaan Kegiatan

METODE KEGIATAN

Program Kelas Mimpi merupakan program *hard skill* dan *soft skill* kewirausahaan. Setiap peserta sebagai target dibekali pengetahuan dan keterampilan untuk memanfaatkan media sosial sebagai sarana untuk berbisnis *online*. Setelah masa pembekalan selesai, peserta disalurkan sebagai agen *reseller* bagi produk-produk (makanan, herbal, dan *fashion*) yang dipasarkan oleh anggota TDA Jaksel serta produk penjualan barang *second* hasil program *Clothe For Charity* milik GI. Selanjutnya, secara paralel peserta pun mendapat pembekalan *soft skill* berupa motivasi, penumbuhan karakter, dan layanan prima sebagai pendukung *hard skill* kewirausahaannya.

Di dalam Kelas Mimpi terdapat 35 anak dengan rentang usia 10–18 tahun. Program itu sebagai *pilot project* yang membina anak usia produktif 14–18 tahun sejumlah 10 anak. Dipilihnya sepuluh anak ini dengan pertimbangan usia produktif serta kemampuan untuk menerima materi kegiatan. Selanjutnya, mereka dibagi menjadi dua kelompok yang masing-masing terdiri atas lima anggota usia yang dicampur antara yang sekolah SMP dan SMA agar terjadi transfer *knowledge* dalam kelompok dan terdapat pola tanggung jawab yang dapat diterapkan. Di sini diharapkan bahwa selain bisa belajar mengenai pengetahuan dan keterampilan teknis berbisnis *online*, setiap kelompok juga belajar bekerja sama, *problem solving*, serta kepemimpinan yang akan membentuk karakter mereka.

Sebagai alat kerja mitra, mereka juga dibekali laptop/desktop, koneksi internet serta diberikan *website* untuk menjual produk *online*. Laptop/desktop akan disimpan sebagai alat kerja kelompok di kantor *Clothe for Carity* yang nantinya setelah pelatihan usai mereka bisa praktik menjalankan bisnis. Kurikulum dan materi *hards skill* bisnis

online dengan menggunakan sosial media disusun dan diajarkan oleh tim dan praktisi dari TDA Jakarta selatan. Materi diberikan selama enam sesi setiap 1 – 2 minggu sekali berikut dua sesi evaluasi. Sementara itu, kurikulum dan materi *soft skill* motivasi, pembentukan karakter positif, dan layanan prima akan diberikan oleh tim pengusul secara paralel selama enam sesi pula setelah materi *hard skill* usai pada hari yang sama.

Pelaksanaan program Kelas Mimpi ini dilakukan selama delapan bulan. Terdapat waktu tiga bulan sebelumnya yang digunakan untuk melakukan survei dan pemetaan masalah terhadap anak-anak pemulung, penjajakan, dan menjalin kerja sama dengan GI dan TDA. Lokasi pengimplementasian program bertempat di wilayah Jatipadang, tepatnya di Kantor Gemilang Indonesia, yang berdekatan dengan lokasi mitra. Perincian pelaksanaan tergambar pada tabel 1 berikut.

Tabel 1. Tahap Pelaksanaan Kegiatan

NO	KEGIATAN	WAKTU (2019)	LUARAN	PRODUK YANG DIHASILKAN
A TAHAP PERSIAPAN				
1	Survei mitra	2 bulan	Tim pengusul mendapatkan peta permasalahan mitra sebagai dasar penyusunan konsep	Peta permasalahan yang dihadapi oleh anak-anak pemulung
2	Kerjasama dengan <i>partner</i> strategis	1 bulan	Kerja sama dengan mitra dan <i>partner</i> strategis	Surat perjanjian dengan mitra dan <i>partner</i> strategis
3	Penyusunan kurikulum dan materi <i>hard skill</i> dan <i>soft skill</i>	April	Tersusunnya kurikulum dan materi bisnis <i>online</i> (6) dan motivasi dan pembentukan karakter (4) dan layanan prima (1)	Tersusunnya kurikulum dan materi bisnis <i>online</i> (6) dan motivasi dan pembentukan karakter (4) dan layanan prima (1)
4	Penyeleksian mitra binaan	Mei	Terbentuknya 2 kelompok dengan masing masing 5 anggota	Terbentuknya 2 kelompok dengan masing masing 5 anggota
5	Sosialisasi materi pembekalan bagi pengajar	Juni	Pemahaman pengajar dan mentor tentang pelaksanaan program	Group WA Tim
6	Sosialisasi materi pembekalan bagi mitra binaan	Juni	Pemahaman dan motivasi mitra tentang pelaksanaan program	Group WA Mitra & Tim
B PEMBEKALAN PROGRAM SOFT SKILL & HARD SKILL (Tahap 1)				
1	Pembekalan <i>hard skill</i> dan <i>soft skill</i> (tahap 1)	Juli	Peserta paham dan mampu mengelola media sosial untuk Bisnis 1 (Instagram & FB) Peserta termotivasi untuk ikut andil dalam program	Terdapat akun Instragram untuk bisnis tiap kelompok antusiasme dan pemahaman mitra akan kegiatan yang dilaksanakan
2	Pembekalan <i>hard skill</i> dan <i>soft skill</i> (tahap 2)	Juli	Peserta paham dan mampu mengelola media sosial untuk Bisnis 2 (<i>Marketplace</i>) Peserta mengetahui karakter-karakter positif dalam bisnis dan kehidupan melalui <i>game</i>	Terdapat akun <i>marketplace</i> bisnis tiap kelompok
3	Pembekalan <i>hard skill</i> dan <i>soft skill</i> (tahap 3)	Juli	Peserta paham dan mampu mengelola <i>marketplace</i> untuk Bisnis 3 (<i>copywriting</i>) Peserta bisa menerapkan kepercayaan diri kehidupan sehari hari	Praktik langsung membuat <i>copywriting</i>
4	Monitoring & evaluasi Tahap 1	Juli		Data progress keberhasilan program 1
C PEMBEKALAN PROGRAM SOFT SKILL & HARD SKILL (Tahap 2)				
1	Pembekalan <i>hard skill</i> dan <i>soft skill</i> (tahap 4)	Agustus	Peserta bisa mempraktikkan langsung aplikasi keuangan sederhana Peserta bisa berkomunikasi dengan baik	peserta menginstal aplikasi keuangan di gadgetnya
2	Pembekalan <i>hard skill</i> dan <i>soft skill</i> (tahap 5)	Agustus	Peserta paham dan mampu membuat foto produk Peserta bisa mengetahui dan menerapkan praktik layanan prima secara verbal dalam bisnis	Tugas foto produk
3	Pembekalan <i>hard skill</i> dan <i>soft skill</i>	Agustus	Peserta bisa langsung mempraktikkan bagaimana menjalankan <i>web</i>	Terjadinya 10 interaksi dan 2 transaksi



(tahap 6)	Peserta bisa mengetahui dan menerapkan praktik layanan prima secara nonverbal dalam bisnis	
4	Monitoring & evaluasi Tahap 2	Agustus
D MASA PENDAMPINGAN (3 Bulan)		Data keberhasilan program ke-2

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peserta program *agent reseller online* merupakan anak-anak usia 14–18 tahun level SMP/SMA, baik yang masih sekolah maupun yang telah putus sekolah. Dari rencana semula 10 anak pemulung anggota Kelas Mimpi yang akan mendapatkan program, ternyata hanya 9 anak yang bisa mengikuti program tersebut karena alasan pemberi beasiswa tidak mengizinkan anak tersebut mengikuti kegiatan di luar kegiatan sekolah. Program *agent reseller online* yang diberikan kepada anak-anak pemulung yang tergabung dalam Kelas Mimpi telah berjalan sesuai dengan *schedule* yang ditetapkan, baik waktu pelaksanaannya maupun jadwal materi yang diberikan. Perincian realisasi program tersebut berlangsung sebagai berikut.

Program *Hard Skill* Kewirausahaan (*Agen Reseller Online Amanah*)

Materi kewirausahaan *agen reseller online* diberikan sebanyak enam sesi yang berlangsung pada bulan Juli hingga Agustus 2019. Pelatihan teknis ini diberikan oleh pemateri yang merupakan praktisi di bisnis *retail online* serta dosen praktisi dari UAI. Pemberian materi dilakukan dengan paparan yang disertai contoh dan praktik langsung melalui *gadget* ataupun *desktop computer*. Peserta yang telah dibagi dalam dua kelompok dipandu tahap demi tahap untuk mampu mempraktikkan teori yang telah diberikan. Peserta setingkat SMA terlihat lebih mudah dalam mempraktikkan materi yang diberikan daripada peserta level SMP. Kendala yang muncul adalah kurangnya motivasi dan konsentrasi serta kesadaran peserta akan pentingnya pembekalan. Hal ini diatasi dengan memperkecil *gap*-nya dengan memberikan materi motivasi bisnis serta *ice breaking* untuk memecahkan kendala interaksi, baik sesama peserta maupun dengan tim pelaksana. Pentingnya memberikan pemahaman ini sesuai dengan pelaksanaan hal serupa yang dilakukan oleh Wrihatnolo & Dwidjowijoto (2007) yang mengatakan bahwa tahapan dari proses pemberdayaan yang pertama adalah kesadaran yang memuat sosialisasi terhadap komunitas agar mereka mengerti bahwa kegiatan pemberdayaan ini penting bagi peningkatan kualitas hidup mereka dan dilakukan secara mandiri (*self-help*).

Program *Soft Skill* Kewirausahaan (Motivasi, Pembinaan Karakter, dan Layanan Prima)

Pembinaan terhadap karakter bertujuan mereduksi karakter negatif dan memberi kesadaran akan pentingnya berperilaku positif bagi peserta dalam hubungannya dengan lingkungan sosial ataupun dengan konsumen nantinya dalam bisnis. Metode yang dipakai adalah memberi contoh dan menuangkannya dalam permainan interaktif yang secara tidak langsung membuat mereka paham bagaimana bertindak dan berperilaku sehingga tercipta karakter yang positif. Tim sepakat untuk memberikan materi khusus guna meningkatkan rasa percaya diri serta kemampuan berkomunikasi yang baik. Kendala berupa keengganan untuk berpartisipasi, malu, dan enggan mengikuti perintah sederhana dalam permainan direduksi dengan bersama mengajak mereka terlibat dan mendorong keberanian mereka. Dengan demikian, secara perlahan mereka cukup mampu untuk berani terlibat dan menunjukkan partisipasinya. Pada khir sesi ke-6, mereka ditantang untuk mempresentasikan produk yang mereka buat dari bahan daur ulang di sekitar mereka

di hadapan kelas. Tantangan itu untuk melihat seberapa besar progres mereka dalam merespon layanan prima dan menerima materi kepercayaan diri serta komunikasi yang telah diberikan.

Evaluasi dan Penilaian terhadap Progres Peserta

Setelah program ini selesai, beberapa evaluasi dan *assessment* dilakukan tim pelaksana untuk memberikan penilaian terhadap beberapa indikator target capaian yang telah ditentukan di awal program sesuai dengan kondisi awal peserta. Dari hasil penilaian terlihat bahwa pencapaian rata-rata terbesar terjadi di peningkatan *hard skill* peserta. Hal itu wajar mengingat perubahan yang terjadi menyangkut hal-hal kemampuan yang bersifat teknis. Hal menarik terlihat bahwa pencapaian saat *monev* belum terlihat maksimal sesuai dengan target yang ditetapkan. Dari evaluasi yang dilakukan diperoleh bahwa singkatnya waktu pemberian materi dan panduan dalam mempraktikkan hasil dari pelatihan menjadi kendala tersendiri bagi peserta yang masih awam. Mitigasi yang dilakukan adalah dengan melakukan pendampingan selama tiga bulan lagi melalui konsultasi di via *online* di group *Whatsapps*. Hal ini dilakukan melalui kerja sama saat pendampingan bagi mereka dengan program *Clothe for Charity* secara berkala dan sebulan sekali akan dilakukan pertemuan pascapelatihan. Ditargetkan dalam tiga bulan pendampingan telah terjadi transaksi bisnis dari usaha agen *reseler online* ini sehingga peserta bisa merasakan hasil nyata dari progres program yang telah diberikan. Penilaian yang diberikan terlihat pada tabel berikut.

Tabel 2. Lembar Penilaian Peserta Setelah Pelatihan

NO	INDIKATOR	SEBELUM	TARGET	Capaian Monev
A	Program Hard Skill Kewirausahaan:			
1	Ketrampilan kewirausahaan 2 kelompok bisnis peserta dalam berbisnis secara <i>online</i> menggunakan sosial media	50%	100%	75%
2	Kemampuan 2 kelompok bisnis peserta sebagai agen <i>reseller</i> produk <i>partner</i> TDA jaksel	25%	100%	50%
3	Peningkatan ekonomi keluarga 2 kelompok mitra	50%	80%	50%
B	Program Soft Skill Kewirausahaan			
1	Motivasi yang baik dari peserta kelompok bisnis untuk mengubah persepsi lingkungannya	40%	100%	80%
2	Karakter positif yang dimiliki kelompok bisnis dalam kehidupan sehari-hari	40%	100%	70%
3	Kemampuan memberikan layanan prima kelompok bisnis untuk membangun kepercayaan konsumen	25%	100%	50%

SIMPULAN DAN SARAN

Program Kelas Mimpi agen *reseller online* merupakan program yang tepat untuk diinisiasi mengingat program ini bisa memberi solusi permasalahan ekonomi dan karakter anak-anak pemulung Jatipadang yang tergabung dalam Kelas Mimpi. Tindak lanjut setelah program pelatihan selesai dan evaluasi adalah perlu dilakukannya sesi pendampingan selama tiga bulan ke depan. Pendampingan itu berfungsi membantu peserta untuk lebih mampu mempraktikkan teori, tugas, dan materi yang diberikan selama pelatihan dalam konteks bisnis real. Pendampingan ini dilakukan oleh GI melalui team *Clothe for Charity* dengan monitoring dari tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat. Program ini secara real bisa mencapai apa yang telah ditargetkan dalam tiga bulan ke depan. Disarankan agar program ini bisa lebih ditindaklanjuti dengan program yang lebih spesifik dan terintegrasi agar impact



yang diperoleh dalam pengentasan permasalahan pada anak-anak pemulung Jatipadang ini dapat diselesaikan dengan tuntas.

DAFTAR RUJUKAN

- Dwidjowijoto & Wrihatnolo. (2007). *Manajemen pPemberdayaan: Sebuah pengantar dan panduan untuk pemberdayaan masyarakat*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- <https://jakarta.bps.go.id/pressrelease/2019/01/15/332/tingkat-kemiskinan-dan-ketimpangan-2018--di-dki-jakarta-.html>. access yang diDakses pada 07/07/ Juli 2019. , 18.23 pm
- Sinaga, P (2008). *Kajian Model Pengembangan Usaha di Kalangan Pemulung*. Jakarta
- Wiyatna dan, and MY, Putri, M.Y. (2015). "Analisis pengaruh faktor sosial demografi dan aktivitas ekonomi terhadap kesejahteraan keluarga pemulung di Kota Denpasar". Denpasar. Universitas Udayana.