

Mengatasi kebiasaan berutang melalui kegiatan produktif berbasis pendidikan ekonomi

by Prastyaningtyas Efa Wahyu

Submission date: 06-Apr-2023 11:44AM (UTC+0700)

Submission ID: 2057279334

File name: PERBAIKAN_REF_Sidang_BAHAN_AJAR_BU_EFA.docx (17.89M)

Word count: 11581

Character count: 74238



Bahan Ajar
**MENGATASI KEBIASAAN BERUTANG
MELALUI KEGIATAN PRODUKTIF
BERBASIS PENDIDIKAN EKONOMI**

Efa Wahyu Prastyaningtyas
NIM. 180431960001



**PROGRAM STUDI S3 PENDIDIKAN EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MALANG
2021**

PENGANTAR

Bahan ajar ini merupakan hasil eksperimen yang dilakukan oleh peneliti dengan membentuk kelompok produktif (kaderisasi). Bahan ajar ini bertujuan memberikan solusi kepada para ibu rumah tangga (nasabah) yang terlilit hutang pada lembaga perkreditan. Dalam bahan ajar ini dipaparkan strategi untuk mengatasi kebiasaan berutang oleh ibu-ibu nasabah tersebut. Misalnya, peneliti membentuk wadah paguyuban kemudian melalui wadah paguyuban tersebut mengajak ibu-ibu rumah tangga melakukan kegiatan produktif berbasis pendidikan ekonomi. Selain itu, bahan ajar ini dapat memberikan pengetahuan dasar dan mengasah keterampilan dalam mengelola ekonomi dengan merencanakan pendapatan dan pengeluaran, serta melakukan kegiatan produktif sebagai upaya menambah pendapatan keluarga.

Peneliti perlu memberi penekanan bahwa pengetahuan dasar yang diberikan tidak akan menyelesaikan semua masalah keuangan yang dihadapi ibu-ibu rumah tangga nasabah lembaga perkreditan. Akan tetapi, melalui strategi dalam bahan ajar ini dapat membantu ibu-ibu rumah tangga dalam mengurangi permasalahan ekonomi secara bertahap.

Bahan ajar ini terdiri dari sepuluh bab yang harus diberikan secara berurutan. Hal itu dikarenakan materi antarbab berkaitan dan berkesinambungan. Materi yang disajikan merupakan strategi-strategi yang bisa dilakukan oleh pendamping untuk mengatasi kebiasaan berhutang melalui kegiatan produktif berbasis pendidikan ekonomi. Materi dalam bahan ajar ini saling berkaitan dan disertai contoh-contoh kisah. Misalnya, kisah dari keluarga Bu Ipong, dll. Metode pembelajaran setiap materi dilaksanakan secara interaktif-partisipatif agar proses belajar dapat lebih bermanfaat. Terakhir, bahan ajar ini juga mengedepankan kolaborasi untuk membangun dialog dan interaksi serta terampil dalam mengelola antusiasme dan tanggapan para peserta paguyuban.

BAGAN ALUR MATERI AJAR

**Bab
1**

STRATEGI MEMAHAMI KONDISI SASARAN

Membantu memahami bagaimana langkah-langkah untuk memahami kondisi sasaran

Pada materi ini merupakan strategi awal yang dilakukan oleh pendamping untuk menemukan klien (sasaran) yang tepat dalam pemberdayaan masyarakat yang akan dilakukan. Meliputi: observasi, pengamatan, pendekatan personal dan wawancara, menemukan orang kunci.

**Bab
2**

DINAMIKA AKTIVITAS KELOMPOK YANG TELAH TERBENTUK

Membantu memahami bagaimana kekuatan-kekuatan yang terdapat di dalam maupun di luar komunitas produktif untuk mencapai tujuan bersama.

Pada materi ini merupakan strategi yang dilakukan oleh pendamping untuk bisa bertahan dan berkembang dengan banyaknya permasalahan yang dihadapi antar maupun di luar anggota.

**Bab
3**

STRATEGI PEMANDIRIAN USAHA

Membantu memahami bagaimana seorang pendamping harus mendampingi dan melepaskan usaha produktif yang ada pada komunitas.

Pada materi ini merupakan langkah-langkah strategi yang dilakukan oleh pendamping untuk memadirikan usaha kelompok dalam menjalankan usahanya.

**Bab
4**

STRATEGI MENJAGA KEBERSATUAN KELOMPOK

Membantu memahami bagaimana dari kelompok yang sudah ada bisa tetap bisa bersatu.

Pada materi ini merupakan upaya yang dilakukan oleh pendamping sebagai langkah untuk menjaga keberlangsungan kelompok, sehingga perlu dijaga kekompakan, kebersamaan dan kebersatuan kelompok agar tetap exist.

**Bab
5**

STRATEGI MEMBUAT KLIEN TERBUKA TENTANG KEUANGAN KELUARGA

Membantu memahami bagaimana langkah-langkah untuk mendapatkan informasi keuangan dengan keterbukaan klien

Pada materi ini merupakan upaya yang dilakukan oleh pendamping untuk menggali informasi terkait dengan keuangan masing-masing anggota kelompok.

**Bab
6****STRATEGI
MENGAJARKAN
PENGELOLAAN
KEUANGAN
KELUARGA**

Membantu memahami bagaimana mengatur pengeluaran agar seimbang dengan pendapatan.

Pada materi ini diajarkan cara menghitung rata-rata pendapatan dan pengeluaran bulanan, membuat anggaran bulanan berdasarkan skala prioritas pengeluaran, mengendalikan pengeluaran sesuai anggaran yang telah disusun.

**Bab
7****CARA PRAKTIS
MENDISKUSIKAN
MASALAH-
MASALAH
KEUANGAN
KELUARGA
(BERHEMAT
& MENABUNG)**

Membantu memahami bagaimana membangun hidup hemat dan rajin menabung supaya tidak terus terjebak utang.

Selain membuat pertimbangan sebelum berutang dan memilih tempat meminjam yang tepat, materi ini juga berusaha membangkitkan kesadaran peserta akan pentingnya menabung secara rutin dan disiplin sebagai salah satu cara untuk mengurangi kemungkinan berutang kembali

**Bab
8****AKTIFITAS
PRODUKTIF
MENANAM
SAYURAN
DI PEKARANGAN
RUMAH**

Membantu memahami bagaimana memiliki alternatif kegiatan produktif dengan memanfaatkan pekarangan rumah sebagai sumber pendapatan

Cara menanam sayur di pekarangan rumah sebagai alternatif kegiatan produktif yang bisa menambah pendapatan keluarga, dan biaya investasi yang kecil untuk melakukan kegiatan ini.

**Bab
9****AKTIFITAS
PRODUKTIF
USAHA
MEMBUAT
PRODUK
KULINER**

Membantu memahami bagaimana memiliki alternatif kegiatan produktif dengan membuat usaha rempeyek dan sambel pecel sebagai sumber pendapatan tambahan

Cara membuat rempeyek dan sambel pecel sebagai alternatif kegiatan produktif yang bisa menambah pendapatan keluarga, dan biaya investasi yang kecil untuk melakukan kegiatan ini.

**Bab
10****STRATEGI
MENGATASI
EKSKLUSIFITAS
SETELAH
PROGRAM
BERJALAN**

Membantu memahami bagaimana upaya yang dilakukan oleh pendamping untuk mengatasi eksklusifitas setelah program berjalan

Merupakan upaya untuk menyadarkan anggota kelompok bahwa mereka merupakan pioner untuk masyarakat sekitar, supaya nantinya akan bermunculan komunitas produktif yang lain dan menghindari gap dalam masyarakat.

DAFTAR ISI

PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	v
PENDAHULUAN	ix
Bab 1 Strategi Memahami Kondisi Sasaran	
A. Pendahuluan.....	1
B. Tujuan	1
C. Strategi Memahami Kondisi Sasaran.....	2
D. Pertanyaan.....	16
Bab 2 Dinamika Aktivitas Kelompok Yang Telah Terbentuk	
A. Pendahuluan.....	18
B. Tujuan	18
C. Dinamika Aktivitas Kelompok yang Telah Terbentuk	19
D. Strategi menumbuhkan kreatifitas	19
E. Pertanyaan.....	37
Bab 3 Pemandirian Usaha	
A. Pendahuluan.....	40
B. Tujuan	40
C. Strategi Pemandirian Usaha.....	41

D. Pertanyaan.....	46
--------------------	----

Bab 4 Strategi Menjaga Kebersatuan Kelompok

A. Pendahuluan.....	48
B. Tujuan	48
C. Strategi Menjaga Kebersatuan Kelompok	48
D. Pertanyaan.....	54

Bab 5 Strategi Membuat Klien Terbuka Tentang Keuangan Keluarga

A. Pendahuluan.....	56
B. Tujuan	56
C. Strategi Membuat Klien Terbuka tentang Keuangan Keluarga	56
D. Pertanyaan.....	58

Bab 6 Strategi Mengajarkan Pengelolaan Keuangan Keluarga

A. Pendahuluan.....	60
B. Tujuan	61
C. Permasalahan Ekonomi dalam Keluarga	61
D. Sumber Pendapatan dan Pengeluaran Keluarga	65
E. Kebutuhan dan Keinginan.....	70
F. Mengendalikan Anggaran	76

G. Pertanyaan.....	81
--------------------	----

**Bab 7 Cara Praktis Mendiskusikan Masalah-Masalah
Keuangan Keluarga (Berhemat dan Menabung)**

A. Pendahuluan.....	84
B. Tujuan	84
C. Merencanakan Pinjaman	85
D. Hidup Hemat	92
E. Menabung Secara Rutin	94
F. Pertanyaan.....	96
A. Pendahuluan.....	99
B. Tujuan	100
C. Media tanam untuk sayuran di pekarangan rumah .	100
D. Cara menanam sayuran di pekarangan rumah	101
E. Perawatan Sayuran.....	103
F. Merancang Rencana Anggaran Proyek Menanam Sayuran di Polybag.....	104
G. Kegiatan Menanam Sayuran oleh Kader Payupan..	105
H. Pertanyaan.....	106

**Bab 9 Aktivitas Produktif Usaha Membuat Produk
Kuliner**

A. Pendahuluan.....	108
B. Tujuan	108

C. Proses Pembuatan Rempeyek	109
D. Merancang Rencana Anggaran Proyek Pembuatan produk rempeyek.....	111
E. Proses Pembuatan Sambel Pecel.....	112
F. Merancang Rencana Anggaran Proyek Pembuatan produk sambel pecel.....	114
G. Pertanyaan.....	115

Bab 10 Strategi Mengatasi Eksklusifitas Setelah Program Berjalan

A. Pendahuluan.....	118
B. Tujuan	118
C. Strategi Mengatasi Eksklusifitas Setelah Program Berjalan	119
D. Pertanyaan.....	121

DAFTAR PUSTAKA.....122

Lampiran124

Model Pembelajaran Untuk Mengatasi Kebiasaan Berhutang Melalui Kegiatan Produktif Berbasis Pendidikan Ekonomi	124
---	-----

PENDAHULUAN

**MENGATASI KEBIASAAN BERHUTANG MELALUI
KEGIATAN PRODUKTIF BERBASIS PENDIDIKAN
EKONOMI**

Persoalan ekonomi merupakan hal yang sering terjadi dalam keluarga, terutama pada masyarakat pedesaan dengan penghasilan rendah. Salah satu penyebabnya bisa berasal dari pendapatan yang diterima tidak mampu memenuhi kebutuhan keluarga sehingga memicu permasalahan ekonomi (Gunawijaya, 2017). Pilihan perilaku yang biasa dilakukan oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan keluarga ialah dengan cara berutang (Shohib, 2013). Utang dalam kehidupan rumah tangga saat ini berperan dalam meningkatkan kualitas hidup, gaya hidup, dan kebutuhan lainnya. Dengan utang, maka kebutuhan rumah tangga dapat dibeli sehingga kebutuhan sehari-hari bisa terpenuhi (Herispon, 2018). Untuk mengejar gaya hidup dan pengakuan sosial rumah tangga paling mungkin pertimbangan yang diambil yaitu konsumtif dalam berutang (Barba & Pivetti, 2009). Namun, acapkali keputusan untuk berutang cenderung tidak ada perencanaan sebelumnya. Para nasabah tersebut jarang memikirkan mampu membayar secara rutin atau tidak angsurannya.

Persoalan-persoalan kredit yang terjadi pada masyarakat pedesaan tersebut memerlukan solusi, yaitu

berupa pendidikan ekonomi. Hal tersebut merupakan hal yang mendasar yang dibutuhkan oleh manusia. Dengan pendidikan ekonomi diharapkan dapat meningkatkan kapabilitas pengelolaan ekonomi dan kegiatan produktif sehingga kesejahteraan dapat terwujud. Sementara itu, dengan pendidikan ekonomi, seorang ibu rumah tangga tidak hanya memiliki pengetahuan tetapi juga dituntut untuk bisa memiliki pengalaman dan kepribadian mengenai pengetahuan yang dimilikinya. Dengan demikian, individu tersebut dapat memiliki kecakapan hidup dalam berbagai bidang, terutama bidang ekonomi (Schwarz, 2012).

15 Menurut Fahmi et al (2016), pendidikan ekonomi mengajarkan dan memberi contoh dalam hal ekonomi dengan tujuan menunjukkan perilaku ekonomi yang baik. Harapannya adalah orang yang dididik mampu mengubah perilakunya sesuai perilaku ekonomi yang diajarkan dalam upaya memenuhi kebutuhannya. Hasil penelitian Masithoh et al (2016) juga menunjukkan bahwa harapan setiap keluarga dapat meningkatkan pemenuhan kebutuhan dan keinginan atau meningkatkan kesejahteraannya dengan berbagai aktivitas ekonomi yang produktif dan konsumtif.

Pendidikan ekonomi yang bisa dilakukan adalah pendidikan ekonomi nonformal. Pendidikan nonformal mampu mengatasi ketidakseimbangan dan ketidaksetaraan

gender dalam menangani kemiskinan di pedesaan. Hal itu bertujuan untuk pembangunan sosial ekonomi, sehingga perempuan bisa memainkan peran positif sebagai agen pembangunan (Badu-Nyarko & Zumapkeh, 2014). Selain itu, tujuannya adalah menciptakan kesadaran pada masyarakat. Pendidikan non formal berperan besar dalam meningkatkan pembangunan masyarakat terkait dalam bidang pendidikan dan memberikan keterampilan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat (Fakhrudin & Shofwan, 2019). Hasil penelitian Ngaka et al (2012) tentang pendidikan nonformal di Uganda menunjukkan bahwa dengan pendidikan nonformal dapat meningkatkan partisipasi masyarakat pedesaan dalam intervensi pemerintah untuk mengurangi kemiskinan dan meningkatkan pendapatan. Sementara kondisi masyarakat yang menjadi subjek penelitian ini merupakan masyarakat pedesaan dengan penghasilan rendah.

Peneliti menemukan kondisi ini pada masyarakat desa Baleturi, Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk, yang mana keluarga dengan penghasilan rendah banyak terjerat dengan permasalahan utang. Alternatif berutang seperti itulah ditemui di pedesaan, khususnya ibu-ibu rumah tangga yang banyak menjadi nasabah lembaga perkreditan menggunakan sistem tanggung renteng. Sistem pembayaran system tersebut dilakukan secara berkelompok dengan tanggung jawab

bersama jika ada nasabah yang tidak bisa memenuhi kewajiban. Lembaga-lembaga tersebut di antaranya PNPM (Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat), BTPN (Bank Tabungan Pensiunan Negara) Syariah, PNM (Permodalan Nasional Madani) Mekar, MBK (Mitra Bisnis Keluarga Ventura), Amarta (Amarta Mikro Fintek) dan Komida (Koperasi Simpan Pinjam Mitra Duafa). Masyarakat dalam berutang tidak memakai utangnya untuk kegiatan yang sifatnya produktif melainkan mengarah ke konsumtif. Permasalahan yang ada pada masyarakat pedesaan ini menjadikan seseorang cenderung tidak berhati-hati dalam beraktivitas ekonomi karena ada kemudahan kredit. Akibatnya, pada akhirnya untuk memenuhi kebutuhan ekonomi para nasabah akan gali lubang tutup lobang.

42

Berdasarkan permasalahan yang sudah peneliti paparkan di atas, maka model pembelajaran ini memberikan gambaran tentang strategi-strategi yang dilakukan untuk mengatasi kebiasaan berutang melalui kegiatan produktif berbasis pendidikan ekonomi dengan pemberdayaan masyarakat. Tujuannya untuk mengentaskan dari jerat kredit melalui eksperimen yang dilakukan peneliti dengan membentuk komunitas produktif yang melibatkan ibu-ibu rumah tangga nasabah lembaga perkreditan sebagai kadernya.

**Bab
1**

**STRATEGI
MEMAHAMI
KONDISI
SASARAN**

BAB 1

STRATEGI MEMAHAMI KONDISI SASARAN

A. Pendahuluan

Strategi memahami kondisi sasaran merupakan langkah awal dari program pemberdayaan masyarakat untuk menemukan klien yang tepat di masyarakat. Sasaran pemberdayaan masyarakat pada bahan ajar ini adalah ibu-ibu rumah tangga nasabah lembaga perkreditan, yang mana dilatarbelakangi dari permasalahan kebiasaan berutang sebagai suatu hal yang konsumtif sehingga dampaknya adalah gali lubang tutup lubang. Pada materi ini disajikan bagaimana langkah-langkah yang bisa dilakukan oleh pendamping untuk menemukan sasaran dan merangkul mereka untuk diedukasi dalam wadah kelompok produktif. Hal itu bertujuan untuk memberikan solusi mengatasi kebiasaan berutang melalui kegiatan produktif berbasis pendidikan ekonomi.

B. Tujuan

1. Mampu mengidentifikasi dan menemukan kondisi sasaran dengan strategi yang dilakukan oleh peneliti melalui observasi.

2. Mampu mengidentifikasi dan menemukan kondisi sasaran dengan strategi yang dilakukan oleh peneliti melalui pendekatan personal, wawancara.
3. Mampu mengidentifikasi dan menemukan kondisi sasaran dengan strategi yang dilakukan oleh peneliti untuk menemukan orang kunci.

C. Strategi Memahami Kondisi Sasaran

Untuk strategi memahami kondisi sasaran, langkah-langkah yang dilakukan oleh peneliti antara lain melalui (1) observasi, (2) pendekatan personal dan wawancara, (3) menemukan orang kunci. Berikut penjelasan tentang implementasi dari strategi memahami kondisi sasaran.

1. Strategi Observasi

Untuk menemukan sasaran penelitian, langkah-langkah yang dilakukan peneliti:

- a. Peneliti melakukan observasi dengan memetakan kondisi masyarakat desa di Kabupaten Nganjuk dibantu mahasiswa yang berdomisili di wilayah Kabupaten Nganjuk. Data yang didapat disajikan dalam tabel sebagai berikut.

Tabel 1.1: Pemetaan lembaga perkreditan dengan sistem tanggung renteng di Kabupaten Nganjuk

Kecamatan	Lembaga Perkreditan					
	PNPM	Mekar	BTPN Syariah	MBK	Amartha	Komida
9 Sawahan	√	√	√	-	-	-
Ngetos	√	-	√	-	-	-
Berbek	√	√	√			
Loceret	√	√	√			
Pace	√	√	√	√		
Tanjunganom	√	√	√	√		
Prambon	√	√	√	√	√	√
Ngronggot	√	√	√		√	
Kertosono	√	√	√			
Patianrowo	√	√	√			
Baron	√	√	√	√	√	
Gondang	√	√				√
Sukomoro	√	√	√			
Nganjuk	√	√	√			
Bagor	√	√	√			
Wilangan	√	√	√			
Rejoso	√	√		√	√	
Ngluyu	√		√			
Lengkong	√	√				
Jatikalèn	√	√	√			

Sumber: Data diolah peneliti (2020)

Dari hasil pemetaan yang dilakukan oleh peneliti bahwa di setiap kecamatan yang ada di Kabupaten Nganjuk terdapat lembaga-lembaga perkreditan dengan sistem tanggung renteng diantaranya PNPM (Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat), BTPN (Bank Tabungan Pensiunan Negara) Syariah, PNM (Permodalan Nasional Madani) Mekar, MBK (Mitra Bisnis Keluarga Ventura), Amartha (Amartha Mikro Fintek) dan Komida (Koperasi Simpan Pinjam Mitra Duafa).

- b. Berdasarkan data awal di atas, dapat kita lihat bahwa Kecamatan Prambon terlihat memiliki paling banyak lembaga perkreditan dengan sistem tanggung renteng. Lebih lanjut, peneliti melakukan pemetaan di setiap desa yang ada di kecamatan Prambon dengan dibantu mahasiswa yang berdomisili di wilayah Kecamatan Prambon. Hasilnya diketahui bahwa di Desa Baleturi ditemukan kegiatan pinjam-meminjam pada lembaga perkreditan paling banyak dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga

Tabel 1.2: Pemetaan lembaga perkreditan dengan sistem tanggung renteng di Kecamatan Prambon

Desa	Lembaga Perkreditan di Kecamatan Prambon					
	PNPM	Mekar	BTPN Syariah	MBK	Amartha	Komida
Gondanglegi	√	√	√			
Singkalanyar	√		√			
Mojoagung	√	√	√		√	
Tegaron	√	√	√			
Tanjungtani	√	√	√	√		
Bandung	√	√	√	√		
Baleturi	√	√	√	√	√	√
Sanggrahan	√	√	√		√	
Watudandang	√	√	√			
Sugehwaras	√	√	√			
Sonoageng	√	√	√	√	√	
Rowoharjo	√	√				√
Kurungrejo	√	√	√			
Nglawak	√	√	√			

Sumber: Data diolah oleh peneliti (2020)

- c. Menindaklanjuti temuan di atas peneliti dibantu oleh mahasiswa melakukan observasi lebih lanjut dengan memetakan kondisi tiap dusun yang ada di Desa Baleturi. Peneliti melakukan observasi dengan melakukan

pendekatan kepada ketua kelompok ataupun kepada pelakunya sendiri (nasabah). Hasil observasi dijelaskan dalam tabel sebagai berikut.

Tabel 1.3: Pemetaan Lembaga Perkreditan dengan sistem tanggung renteng di Desa Baleturi

No	Sumber pinjaman	Dusun	Anggota
1.	PNPM	Kembangsoresore 1	15 orang
		Kembangsoresore 2	5 orang
		Tunggulrejo 1	20 orang
		Tunggulrejo 2	10 orang
		Baleturi 1	10 orang
		Baleturi 2	10 orang
		Balangan 1	20 orang
		Balangan 2	10 orang
		Total anggota	100 orang
			52
2	Mekar	Kembangsoresore 1	28 orang
		Kembangsoresore 2	20 orang
		Tunggulrejo	12 orang
		Baleturi	15 orang
		Total anggota	75 orang
3	BTPN Syariah	Kembangsoresore 1	33 orang
		Kembangsoresore 2	12 orang
		Tunggulrejo	8 orang
		Total anggota	53 orang
4	MBK	Kembangsoresore	10 orang
		Baleturi	10 orang
		Total anggota	20 orang

5	Amartha	Kembangore	10 orang
6	KOMIDA	Kembangore	10 orang
		Tunggulrejo	12 orang
		Total anggota	22 orang

Sumber: Data diolah peneliti (2020)

d. Langkah selanjutnya yang dilakukan oleh peneliti untuk menemukan kondisi sasaran dengan mengadakan pengamatan terhadap ibu-ibu rumah tangga yang terlibat dalam kegiatan simpan pinjam. Berdasarkan hasil pemetaan di Desa Baleturi, peneliti melakukan pengamatan di empat dusun yang ada, yaitu Dusun Tunggulrejo, Dusun Kembangore, Dusun Baleturi dan Dusun Balongan. Berikut foto-foto pengamatan yang dilakukan peneliti untuk ke empat dusun tersebut.



Gambar 1.1 Pengamatan peneliti terkait **simpan pinjam dengan sistem tanggung renteng di Dusun Tunggulrejo**



Gambar 1.2 Pengamatan Peneliti terkait ¹⁶ **simpan pinjam dengan sistem tanggung renteng di Dusun Kembangore**



Gambar 1.3 Pengamatan peneliti terkait ¹⁶ **simpan pinjam dengan sistem tanggung renteng di dusun Baleturi**



16

Gambar 1.4 Pengamatan peneliti terkait simpan pinjam dengan sistem tanggung renteng di dusun Balongan

Berdasarkan pengamatan peneliti, didapatkan hasil sebagai berikut.

- a. Kegiatan berutang dengan sistem tanggung renteng dilakukan secara berkelompok, dengan berkumpul di rumah ketua kelompok (penanggung jawab) sesuai dengan kesepakatan.
- b. Kegiatan terjadwal untuk PNPM pembayaran 1 bulan sekali, BTPN Syariah 2 minggu sekali, sementara untuk Mekar, MBK, Amartha dan Komida setiap seminggu sekali.

- c. Peneliti mendapatkan data nama-nama nasabah yang terlibat dengan kegiatan simpan pinjam secara tanggung renteng.

2. Pendekatan personal dan wawancara

Setelah peneliti mendapatkan data nama-nama nasabah, langkah-langkah yang peneliti lakukan selanjutnya dijelaskan sebagai berikut.

- a. Mengadakan pendekatan personal dengan beberapa ibu nasabah, ketua kelompok tanggung renteng, marketing lembaga perkreditan, dan perwakilan perangkat desa. Pendekatan ini bertujuan untuk memperoleh informasi yang akurat mengenai alasan apa yang menyebabkan mereka berutang. Peneliti menemui para nasabah ketika acara pengajian, arisan, dan belanja. Peneliti akan melakukan pendekatan kepada nasabah tersebut dengan mengajaknya mengobrol secara santai.



Gambar 1.5 Pendekatan personal peneliti kepada nasabah pada acara pengajian

- b. Proses pendekatan yang dilakukan oleh peneliti membutuhkan waktu yang cukup lama. Hal itu dikarenakan supaya tidak menimbulkan kecurigaan dari nasabah dalam mencari informasi, kadang peneliti memancing pertanyaan seolah-olah peneliti juga mau terlibat untuk meminjam atau supaya terdaftar sebagai nasabah langkah-langkahnya seperti apa. Dengan demikian, akan ada informasi baru yang bisa peneliti dapatkan.
- c. Peneliti juga mengadakan pendekatan personal dengan cara bertamu ke beberapa nasabah dengan membawa oleh-oleh. Kemudian, peneliti mengajak mengobrol santai sehingga bisa tergali informasi lebih akurat tanpa ada kecurigaan.



Gambar 1.6 Pendekatan personal peneliti kepada nasabah dengan berkunjung ke rumah

- d. Peneliti juga mengadakan pendekatan ketika ada acara hajatan. Peneliti melakukan wawancara melalui mengobrol dan curah pendapat dengan cara memancing pertanyaan seputar simpan pinjam yang mereka lakukan. Dengan demikian, didapatkan informasi yang akan memperkuat penelitian ini.



Gambar 1.7 Pendekatan personal peneliti kepada nasabah ketika ada acara hajatan (rewang)

3. Bagaimana strategi menemui orang-orang kunci

Dari hasil pendekatan personal dan wawancara yang sudah peneliti lakukan, didapatkan informasi orang-orang yang bisa diajak untuk bergabung dalam komunitas produktif (kader). Peneliti mendatangi nasabah yang mau diajak untuk negosiasi dan bergabung dalam komunitas. Langkah-langkah peneliti untuk merekrut **kader** yaitu:

- a. Berdasarkan data nama nasabah yang sudah peneliti dapatkan, mencoba mencari kesempatan untuk berbicara secara individu ketika bertemu pada acara arisan RT, pengajian, belanja, hajatan di sekitar lingkungan.



Gambar 1.8: Upaya peneliti bernegosiasi dengan orang kunci ketika pengajian

- b. Peneliti meminta izin untuk mendatangi rumah klien. Dengan menjelaskan konsep usaha bersama yang akan dirintis tanpa menyinggung terlebih dahulu tentang utang yang sudah dijalankan oleh nasabah selama ini. Peneliti menekankan konsep usaha bersama yang akan dilakukan bisa menambah pendapatan keluarga, termasuk dengan memanfaatkan waktu luang dari ibu-ibu nasabah.
- c. Dari 20 nasabah yang peneliti datangi dan yakinkan tidak semua serta merta menerima maksud baik peneliti. Peneliti mengadakan negosiasi ulang kepada nasabah yang merespons baik dengan mengadakan pendekatan intensif secara individu dengan konsep menggobrol santai di rumah nasabah ataupun di beberapa kegiatan yang ada di desa.

- d. Peneliti sampaikan kepada nasabah yang tertarik bergabung bahwa seorang perempuan harus bisa membantu perekonomian keluarga. Jangan mengandalkan upah kerja suami yang tidak pasti. Apalagi ketika musim paceklik di desa tidak ada pekerjaan yang bisa dilakukan oleh suami. Maka, lebih baik membuat komunitas usaha produktif tersebut.
- e. Dari pendekatan dengan klien, peneliti mengajak klien yang mau bergabung dalam komunitas untuk dijadikan kader sebanyak enam orang, yang akan peneliti gunakan mengembangkan model pendidikan ekonomi.



Gambar 1.9 Upaya peneliti bernegosiasi dengan orang kunci dengan berkunjung ke rumah nasabah

D. Pertanyaan

1. Jelaskan langkah-langkah peneliti untuk menemukan kondisi sasaran melalui observasi?
2. Jelaskan langkah-langkah peneliti dalam menemukan kondisi sasaran melalui pendekatan personal (wawancara)?
3. Jelaskan strategi yang dilakukan oleh peneliti untuk menemukan orang kunci?

**Bab
2**

**DINAMIKA
AKTIVITAS
KELOMPOK
YANG TELAH
TERBENTUK**

BAB 2

DINAMIKA AKTIVITAS KELOMPOK YANG TELAH TERBENTUK

A. Pendahuluan

Adanya kelompok kegiatan produktif yang sudah terbentuk akan memunculkan kekuatan yang terdapat di dalam maupun di lingkungan kelompok tersebut. Kekuatan itu yang akan menentukan perilaku anggota kelompok dalam melaksanakan kegiatan-kegiatan demi tercapainya tujuan bersama. Untuk itu, diperlukan strategi untuk bisa bertahan dan berkembang dengan banyaknya permasalahan yang dihadapi antaranggota maupun bukan anggota di luar kelompok.

B. Tujuan

1. Mampu memberikan pemahaman kepada kelompok yang sudah terbentuk tentang bagaimana strategi menumbuhkan kreativitas.
2. Mampu memberikan pemahaman kepada kelompok yang sudah terbentuk bagaimana strategi menemukan usaha-usaha baru.

3. Mampu memberikan pemahaman kepada kelompok yang sudah terbentuk bagaimana strategi menjaga kekompakan.
4. Mampu memberikan pemahaman kepada kelompok yang sudah terbentuk bagaimana strategi mendapatkan PIRT dari produk yang dihasilkan.

C. Dinamika Aktivitas Kelompok yang Telah Terbentuk

Pada bagian dinamika kelompok yang telah terbentuk menjelaskan strategi-strategi yang dilakukan peneliti antara lain (1) strategi menumbuhkan kreatifitas, (2) strategi menemukan usaha-usaha baru, (3) strategi menjaga kekompakan kelompok, dan 4) strategi mendapatkan PIRT dari produk yang dihasilkan.

Implementasi strategi yang telah dilakukan oleh peneliti dijelaskan sebagai berikut.

D. Strategi menumbuhkan kreatifitas

Setelah terbentuk kader, langkah selanjutnya adalah peneliti mengundang enam kader yang sudah terbentuk ke rumah salah satu kader untuk diajak berdiskusi dan bermusyawarah terkait dengan aktifitas produktif yang bisa dilakukan bersama.



Gambar 2.1: Musyawarah bersama kader

Langkah-langkah yang dilakukan peneliti dijelaskan sebagai berikut.

- a. Peneliti membuka diskusi, menyampaikan maksud dan tujuan mengajak berkumpul bersama.
- b. Peneliti melontarkan beberapa pertanyaan yang bertujuan memancing para kader untuk melontarkan pendapat mengenai kegiatan pinjam-meminjam yang telah mereka lakukan selama ini.
- c. Setelah ke enam kader menyampaikan semua pemikiran mereka, peneliti menyimpulkan bahwa selama ini para kader meminjam uang pada lembaga perkreditan digunakan untuk hal konsumtif. Artinya, para kader berutang untuk memenuhi kebutuhan hidup saja. Oleh karena itu, peneliti memberikan saran bahwa kita sebagai perempuan harus bisa membantu perekonomian keluarga dengan cara melakukan usaha yang produktif.

Harapannya dengan kegiatan produktif itu bisa menopang keuangan keluarga sehingga tidak hanya mengandalkan penghasilan suami.

- d. Peneliti memancing pertanyaan kepada kader tentang usaha produktif yang bisa dilakukan bersama-sama dengan modal yang sedikit tanpa menyita banyak waktu.
- e. Peneliti mendengarkan setiap usulan yang kader lontarkan, kemudian secara musyawarah menetapkan bersama-sama usaha produktif yang akan dilakukan, yaitu membuat rempeyek, sambel pecel, dan menanam sayuran di sekitar pekarangan rumah.
- f. Merencanakan bersama kebutuhan yang diperlukan untuk membuat rempeyek dan sambel pecel sebagai langkah awal kegiatan produktif yang akan dijalankan terlebih dahulu, dan menyepakati waktu untuk kegiatan tersebut.
- g. Setelah bersepakat untuk membuat rempeyek dan sambel pecel, dan menanam sayur.



Gambar 2.2: Keputusan musyawarah bersama kader kegiatan produktif yang akan dilakukan di awal

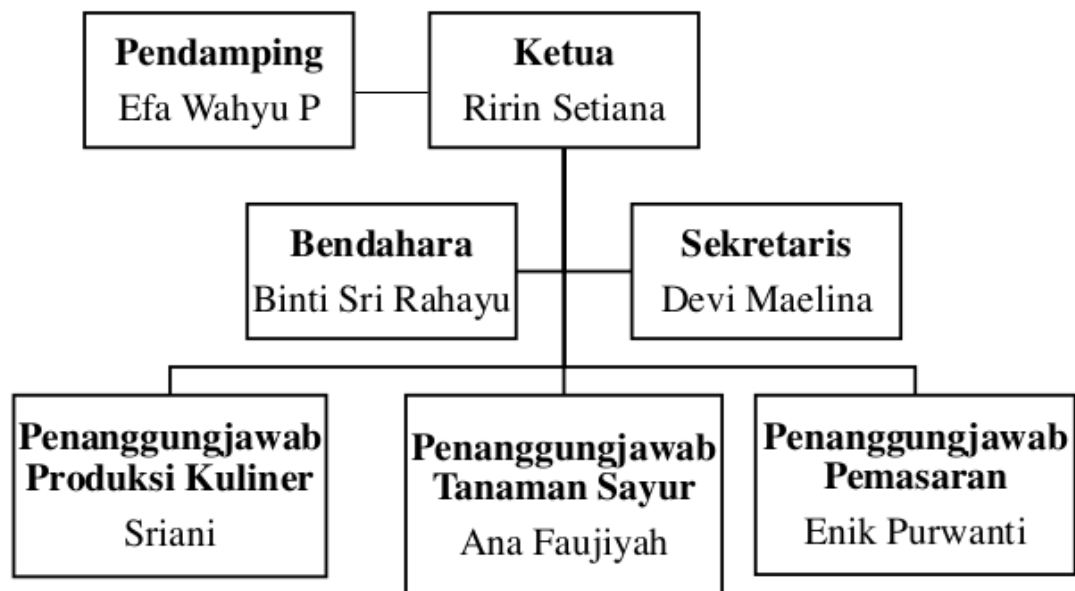
- h. Peneliti membentuk kepengurusan dengan tujuan untuk memudahkan koordinasi bersama kader.

Profil organisasi dan struktur organisasi yang sudah terbentuk dapat dilihat dalam tabel berikut.

Tabel 2.1: Profil Organisasi

1.	Nama Wadah	: Paguyupan Amreh Mulyo
2.	Tanggal Pembentukan	: 02 Agustus 2020
3.	Alamat	: Dsn. Kembangore RT 27 RW 12, Baleturi, Prambon, Nganjuk
4.	Struktur Organisasi	
5.	Anggota	
	Pendamping	: Efa Wahyu Prastyaningtyas, M.Pd
	Ketua	: Ririn Setiana
	Sekretaris	: Devi Maelina
	Bendahara	: Binti Sri Rahayu
	Penanggungjawab Produksi	: Sriani
	Penanggungjawab Penanaman	: Ana Faujiyah

	Penanggungjawab Pemasaran	: Enik Purwanti
6.	Kesepakatan Kegiatan	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat produk kuliner berupa sambel pecel dan rempeyek - Menanam sayur-sayuran di sekitar pekarangan rumah
7.	Rencana Kegiatan	<ul style="list-style-type: none"> - Merencanakan kegiatan dengan menghitung bersama biaya yang diperlukan untuk produksi kuliner. - Kegiatan produksi kuliner dilakukan di rumah Efa Wahyu Prastyaningtyas selaku pendamping paguyupan yang telah menyediakan tempat untuk produksi - Pengemasan produk kuliner dilakukan di rumah Ibu Binti Sri Rahayu - Pemasaran produk menjadi tanggung jawab bersama anggota - Kegiatan tanam menanam sayuran diawali dengan menanam di rumah Ibu Efa Wahyu Prastyaningtyas - Setelah kegiatan tanam bisa berjalan maka anggota akan diberikan bibit sayuran untuk ditanam di sekitar rumah masing-masing.
8.	Sarana-prasarana	<ul style="list-style-type: none"> - Peralatan untuk memasak produk kuliner diawali dengan swadaya bersama, dengan mengumpulkan peralatan memasak yang dimiliki oleh anggota dan pendamping. - Bahan-bahan yang diperlukan untuk produksi semuanya disiapkan oleh pendamping. - Kegiatan menanam sayuran sebagai langkah awal menjadikan pusat percontohan (<i>pilot project</i>) di pekarangan sekitar rumah pendamping. - Pendamping menyediakan bibit sayuran siap tanam untuk diberikan kepada anggota.



Gambar 2.2 Struktur Organisasi Paguyuban Amreh Mulyo

1. Strategi menangkap usaha-usaha baru (diarahkan untuk kegiatan produktif)

Masalah utama dari kader yang sudah terbentuk adalah terjebak dalam utang. Maka dari itu, melalui pemberdayaan masyarakat yang dilakukan peneliti bisa mengurangi dan akhirnya bisa memutus budaya berutang. Berdasarkan hasil kesepakatan kader usaha produktif yang akan dilakukan yaitu membuat rempeyek, sambel pecel dan menanam sayuran.

a. Rempeyek dan sambel pecel

Rempeyek dan sambel pecel merupakan makanan tradisional yang banyak diminati oleh masyarakat. Usaha ini dilakukan karena para kader terinspirasi bahwa pembuatannya

mudah dan tidak memerlukan biaya yang tinggi. Langkah-langkah yang dilakukan pendamping bersama dengan kader pada usaha ini dijelaskan sebagai berikut.

- 1) Di awal kegiatan produktif peneliti bersama kader bereksperimen dalam pembuatan produk rempeyek berdasarkan pengalaman dari kader.



Gambar 2.3 Kegiatan awal kader membuat produk kuliner yang berupa rempeyek dan sambel pecel.

Kader kemudian mencoba memasarkan produk tersebut di sekitar lingkungan dengan sistem “adol titip”. Respon yang didapatkan sangat mengecewakan karena produk belum bisa sepenuhnya diterima.



Gambar 2.4: Upaya pemasaran yang dilakukan oleh kader

- 2) Pendamping bersama kader mengadakan evaluasi bersama. Berdasarkan saran dan masukan dari lingkungan sekitar yang mana sistem penjualan yang di tempuh dengan adol titip perlu dievaluasi. Evaluasi tersebut berupa: rasa rempeyek, pengemasan, dan cara mencari penjual (*reseller*) peyek. Dengan demikian, pada saat produksi berikutnya ada rasa baru yang menjadi keunikan dari rempeyek paguyuban. Pendamping memotivasi kader untuk membuka jaringan pemasaran dengan cara bersama-sama menghubungi kenalan pemilik toko ataupun tukang sayur di luar lingkungan. Dari sini ada respons positif yang mana saluran distribusi rempeyek bisa bertambah.



Gambar 2.5 Evaluasi bersama kader diskusi kendala-kendala yang dialami selama produksi maupun pemasaran

b. Menanam sayuran dipekarangan rumah

Warga desa (kader) paguyuban tidak serta merta mau menanam sayuran di pekarangan mereka, hal itu disebabkan kemauan, semangat dan motivasi sangat kecil. Langkah-langkah yang dilakukan oleh pendamping untuk memberikan contoh kepada kader terkait menanam sayuran di pekarangan rumah antara lain:

- 1) Memanfaatkan lahan kosong yang kurang produktif di sekitar rumah pendamping.

Pendamping (peneliti) berusaha membuka wawasan ibu-ibu kader dengan melakukan penanaman sayuran di sekitar pekarangan rumah sendiri. Penanaman sayuran di lahan sendiri ini dijadikan *pilot project* yang nantinya hasilnya bisa dimanfaatkan secara bersama-sama.



Gambar 2.6: *Pilot project* yang dilakukan pendamping memanfaatkan pekarangan yang kosong untuk ditanami

- 2) Melakukan penanaman sayuran disekitar pekarangan rumah pendamping

Pendamping menanam sayuran dan hasilnya bisa dinikmati bersama kader. Hal ini bertujuan memotivasi kader untuk bersemangat menanam sayuran. Kegiatan tanam menanam sayuran selama tiga bulan pertama membuahkan hasil, yang mana tanaman ini mulai tumbuh dengan subur.



Gambar 2.7 Hasil *pilot project* menanam sayuran yang dilakukan pendamping

Ibu-ibu kader sudah bisa menikmati hasil panen dari *pilot project* yang dilakukan oleh pendamping.



Gambar 2.8 Hasil *pilot project* menanam sayuran yang dilakukan pendamping dipanen oleh ibu-ibu kader

2. Strategi menjaga kekompakkan

Peneliti juga melakukan strategi dalam menjaga kekompakkan. Strategi untuk menjaga kekompakkan kelompok yang dilakukan peneliti dijelaskan sebagai berikut.

- a. Saling menghormati dan menghargai setiap pendapat kader. Di awal produksi peyek dan pecel setiap anggota masih belum memahami tugas mereka masing-masing sehingga sering terjadi perbedaan pendapat. Peran peneliti sudah berubah menjadi pendamping karena harus menyelesaikan setiap persoalan yang ada dalam paguyuban secara kekeluargaan. Strategi yang dilakukan pendamping yaitu setiap proses produksi selalu melakukan pendampingan untuk memperkecil *problem-problem* yang dihadapi anggota. Selain itu, pendamping

juga memberikan semangat bahwa usaha produktif yang dilakukan secara bersama-sama akan ringan. Dengan demikian, untuk mencapai tujuan bersama maka kita perlu kerjasama dengan anggota yang lain dalam kelompok.

- b. Setiap kader ditanamkan sikap asah, asih, dan asuh dengan saling menutupi kekurangan teman dan tidak menjatuhkan. Artinya kekurangan atau permasalahan yang dihadapi oleh salah satu anggota tidak perlu dibahas ketika melakukan produksi bersama. Hal itu dikarenakan akan berdampak pada rasa kurang nyaman dan tidak senang. Maka dari itu, pendamping mengajak anggota untuk rileks, melakukan pekerjaan dengan senang, dan ikhlas. Selain itu, jika ada permasalahan anggota akan sedikit terhibur karena bisa berkumpul bersama melakukan hal yang positif.
- c. Menyelesaikan setiap permasalahan yang berkaitan dengan paguyuban dengan musyawarah dan pendamping harus berada di pihak yang netral.
- d. Salah satu upaya yang dilakukan pendamping supaya kekompakan kelompok bisa terjaga antara lain:
 - 1) Di awal berdirinya paguyuban langkah yang dilakukan fasilitator mengajak para kader untuk mengadakan rujukkan bersama. Kegiatan ini melibatkan semua

anggota kader dan keluarga, termasuk anak-anak mereka. Pada kegiatan rujukan bersama ini mereka bisa bercerita dan berdiskusi tentang perkembangan produk, pengalaman berhutang, keluarga dan lain-lain dengan suasana santai dan kekeluargaan. Hal ini secara tidak langsung akan mendekatkan rasa kekeluargaan antarkader.

- 2) Selanjutnya, kegiatan rekreasi sebagai upaya untuk mewujudkan kekompakan antaranggota. Langkah ini dilakukan oleh fasilitator untuk membahagiakan dan mendekatkan diri dengan ibu-ibu kader. Dari kegiatan ini fasilitator akan lebih memahami pribadi masing-masing sehingga jika terjadi permasalahan internal dalam paguyuban fasilitator akan lebih bisa mendamaikan atau mencari solusi.
- 3) Rewang atau hajatan pada orang desa merupakan sebuah tradisi. ⁴³ Namun, seiring dengan perkembangan zaman tradisi ini juga sudah mulai berkurang. Maka dari itu, untuk lebih mendekatkan rasa kekeluargaan fasilitator mengajak anggota untuk membantu jika ada salah satu anggota lain punya hajatan. Kegiatan ini sampai sekarang menjadi agenda rutin bagi ibu-ibu kader tanpa diminta jika salah satu anggota ada yang punya hajat mereka akan datang membantu.

4) Kegiatan selanjutnya yaitu pengajian rutin, yang mana semua ibu-ibu kader merupakan anggota pengajian. Fasilitator dan anggota kader yang lain akan membantu anggota kader yang di tempati pengajian. Hal ini merupakan upaya untuk menjaga kerukunan dan kebersamaan dalam kelompok karena mereka biasa bercerita banyak. Bahkan, terkadang juga menyinggung tentang utang, produksi, ataupun pemasaran produk.

Dengan melibatkan anggota paguyuban pada kegiatan-kegiatan tersebut bisa meningkatkan kekompakan dalam kelompok dan mengurangi konflik antaranggota. Berikut ini gambar kegiatan yang bisa menjaga kebersatuan kelompok diantaranya: rekreasi, rujakan, rewang hajatan salah satu kader, pengajian.



Gambar 2.9: Wujud kebersamaan menjaga kekompakan kelompok

3. PIRT

Pada penelitian ini produk kuliner yang dihasilkan oleh ibu-ibu kader mendapatkan kesempatan untuk mengurus PIRT. Langkah-langkah yang dilakukan fasilitator untuk mendapatkan izin PIRT antara lain (a) melakukan koordinasi dengan ibu-ibu kader tentang manfaat dan proses perizinan PIRT, dan (b) proses pelaksanaan.

Paparan implementasi PIRT dari penelitian ini dijelaskan sebagai berikut.

- a. Melakukan koordinasi dengan ibu-ibu kader tentang manfaat dan proses perizinan PIRT.

Fasilitator pada tanggal 5 Oktober 2020 mendapatkan informasi dari pihak Desa Baleturi terkait dengan kegiatan penyuluhan keamanan pangan dari Dinkes Kabupaten Nganjuk. Maka dari itu, pada kesempatan ini pendamping memanfaatkan untuk mendapatkan PIRT dari produk rempeyek dan sampel pecel buatan ibu-ibu kader. Fasilitator berkoordinasi dengan ibu-ibu kader terkait dengan kegiatan tersebut. Fasilitator melakukan diskusi ketika proses produksi dengan menjelaskan manfaat PIRT bagi perkembangan produk kuliner mereka. Kemudian, akhirnya dicapai kesepakatan bersama bahwa paguyuban akan mendaftarkan PIRT ke Dinkes Kabupaten untuk pelaksanaan kegiatan penyuluhan diwakili fasilitator. Berikut gambar koordinasi yang dilakukan fasilitator.



Gambar 4.15 Koordinasi pendamping bersama kader terkait pengajuan PIRT Paguyuban

b. Proses pelaksanaan

Pada proses pelaksanaan hal-hal yang dilakukan fasilitator antara lain (1) mengikuti penyuluhan di Dinkes Kabupaten, (2) mendapatkan kunjungan dari Dinkes Kabupaten dan (3) mendapatkan sertifikat.

Berikut implementasi pelaksanaan pada penelitian ini.

- 1) Mengikuti penyuluhan di Dinkes Kabupaten. Setelah fasilitator mendaftarkan PIRT, selanjutnya pada tanggal 19-20 oktober 2020 fasilitator mengikuti kegiatan penyuluhan di Dinkes Nganjuk yang dilaksanakan selama 2 hari. Berikut gambar dari kegiatan tersebut.



Gambar 4.16 Penyuluhan keamanan pangan bagi produsen industri rumah tangga oleh Dinkes Kabupaten Nganjuk yang diikuti fasilitator

Fasilitator mengikuti penyuluhan dan mendaftarkan PIRT produk atas nama “Paguyupan Amreh Mulyo”. Nama

ini merupakan kesepakatan dengan kader bahwa tujuannya supaya bisa hidup sejahtera bisa terlepas dari jeratan utang dengan fasilitas paguyupan yang telah terbentuk.

2) Mendapatkan kunjungan dari Dinkes Kabupaten

Dari hasil pelatihan yang sudah diikuti fasilitator, kemudian pada tanggal 3 November 2020 tempat produksi yang digunakan oleh ibu-ibu kader memasak produk kuliner mendapatkan kunjungan. Survey dari dinas Kesehatan Kabupaten Nganjuk terkait dengan pemeriksaan tempat produksi yang meliputi kebersihan, keamanan dari bahan yang digunakan untuk produksi, tata ruang, sanitasi udara, penggunaan air. Berikut gambar dari kegiatan tersebut.



Gambar 4.17 Kunjungan Dinkes Kab. Nganjuk terkait pemeriksaan sarana prasarana produksi yang telah diajukan

3) Mendapatkan sertifikat

Setelah melalui beberapa tahapan, pada tanggal 14 Desember 2020 paguyupan menerima sertifikat izin PIRT dari

Dinkes Kabupaten Nganjuk. Berikut gambar hasil sertifikat PIRT.



Gambar 2.14: Sertifikat PIRT Paguyupan Amreh Mulyo

Berdasarkan gambar di atas, pendamping dituntut untuk bisa menjalin hubungan dan mencari informasi yang terkait dengan kelompok, terutama dengan warga maupun perangkat desa setempat. Hal itu perlu dilakukan untuk perkembangan produk yang ada supaya berkesempatan mendapatkan program dari Dinkes terkait dengan izin usaha.

E. Pertanyaan

1. Bagaimana langkah yang dilakukan oleh pendamping untuk menumbuhkan kreativitas anggota (kader)?
2. Jelaskan strategi yang dilakukan pendamping untuk mengajak anggota menemukan usaha-usaha baru?

3. Bagaimana memberikan pemahaman kepada anggota agar bisa menjaga kekompakan kelompok?
4. Pada sebuah organisasi produktif yang telah terbentuk tentunya akan muncul konflik baik internal maupun eksternal, dan dampak dari konflik tersebut ada yang positif dan negatif. Jelaskan!
5. Bagaimana strategi pendamping dalam mengambil peluang untuk mendapatkan PIRT dari produk kuliner yang dihasilkan anggota?



**Bab
3**

**PEMANDIRIAN
USAHA**

BAB 3

PEMANDIRIAN USAHA

A. Pendahuluan

Proses pemberdayaan masyarakat bertitik tolak untuk memandirikan masyarakat agar dapat meningkatkan taraf hidupnya sendiri dengan menggunakan dan mengakses sumber daya setempat sebaik mungkin. Usaha yang sudah berjalan pada kelompok tentunya akan mengalami banyak hambatan maupun rintangan. Untuk itu, peran pendamping selain memfasilitasi dan mendampingi juga perlu melakukan evaluasi. Kelompok tidak serta merta harus di dampingi secara terus menerus sehingga diperlukan strategi kapan kelompok harus di dampingi dan kapan dilepas. Harapannya, kelompok yang sudah berjalan akan bisa mandiri dalam menjalankan usahanya.

B. Tujuan

1. Memberikan gambaran tentang langkah-langkah yang dilakukan pendamping untuk mewujudkan pemandirian usaha pada komunitas produktif yang sudah terbentuk.
2. Memberikan gambaran permasalahan-permasalahan yang muncul ketika pendamping memandirikan usaha kelompok.

C. Strategi Pemandirian Usaha

² Dalam melaksanakan kegiatan pendidikan yang berbasis masyarakat, terdapat empat unsur di dalamnya. Unsur-unsur tersebut adalah sebagai berikut.

1. Mementingkan warga belajar. Di sini ada beberapa penekanan, seperti pentingnya mendengar suara warga belajar, menggunakan apa yang dikatakan warga belajar sebagai dasar untuk mengembangkan program belajar, dan mempercayai bahwa setiap orang punya kemampuan belajar. Selain itu, setiap warga belajar memiliki kekuatan, keterampilan, pengetahuan, pengalaman dan kesetaraan di antara warga belajar dan pembina program. Unsur ini mendorong warga belajar agar ikut aktif terlibat dalam kegiatan belajar dan kegiatan kemasyarakatan.
2. Perhatikan kebutuhan belajar masyarakat karena mereka sebenarnya tahu apa yang mereka butuhkan.
3. Program dimulai dari perspektif yang kritis. Menggunakan pendekatan yang kritis menekankan pentingnya perbaikan kemampuan dasar masyarakat, meningkatkan kemampuan yang sudah ada, dan partisipasi dalam setiap kegiatan.
4. Pembangunan masyarakat. Unsur ini menekankan bahwa program belajar harus berlokasi di masyarakat, menjawab

kebutuhan belajar masyarakat, menciptakan rasa memiliki, dirancang, diputuskan, dan diatur oleh masyarakat sehingga mereka merupakan bagian dari yang lebih besar.

4 Pengembangan skala usaha pemberdayaan ekonomi pada masyarakat lemah, pada awalnya dilakukan melalui pendekatan individual. Kemudian, jika pendekatan individual ini tidak memberikan hasil yang memuaskan, pendekatan yang dilakukan adalah pendekatan kelompok. Melalui kelompok, mereka dapat membangun kekuatan untuk ikut menentukan distribusi. Pengelompokan atau pengorganisasian ekonomi diarahkan pada kemudahan untuk memperoleh akses modal ke lembaga keuangan yang telah ada, dan untuk membangun skala usaha yang ekonomis. Aspek kelembagaan yang lain adalah dalam hal kemitraan antarskala usaha dan jenis usaha, pasar barang, dan pasar input produksi. Aspek kelembagaan ini penting untuk ditangani dalam rangka pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Berdasarkan pengalaman di lapangan, untuk memulai usaha bersama diperlukan ketekunan, keuletan, motivasi yang tinggi bagi anggota paguyuban. Hal itu disebabkan persoalan-persoalan akan banyak bermunculan. Strategi pemandirian usaha yang dilakukan oleh pendamping dijelaskan pada tahapan berikut.

Awal berdiri:

- 1) Pendamping memanfaatkan peralatan memasak yang dimiliki sendiri maupun milik anggota seadanya. Untuk pembuatan peyek di awal dengan bermodal kompor gas besar 2 dan alat penggorengan seadanya. Hasil yang didapatkan jauh dari ekspektasi, antara lain produk belum tepat hasilnya, masih kesulitan mencari tempat untuk memasarkan, dan adanya masukan-masukan negatif yang mencoba menjatuhkan semangat kader.



Gambar 3.1 Peralatan untuk produksi masih sederhana

- 2) Menyiapkan bahan-bahan dan perlengkapan produksi
- 3) Memberi kesempatan kepada anggota paguyuban untuk berksperimen terkait dengan proses pembuatan peyek dan pecel, sesuai dengan pengalaman yang pernah dilakukan sebelumnya.

- 4) Mendampingi anggota paguyuban dalam melakukan kegiatan produktif yaitu peyek dan pecel dengan mencermati setiap proses yang dilakukan bersama-sama.



Gambar 3.2 Pendamping mendampingi kegiatan yang dilakukan oleh kader dalam pengemasan sambel pecel

- 5) Menampung saran dan masukan dari anggota paguyuban untuk perkembangan usaha.
- 6) Mendampingi proses pemasaran dengan memberikan arahan dan masukan kepada anggota paguyuban. Hal ini disebabkan adanya saran dari pembeli terkait rasa masih kurang enak serta masih berminyak dan kemasan kurang menarik
- 7) Selanjutnya, dilakukan evaluasi bersama anggota kelompok terkait dengan proses produksi, pemasaran dan pengemasan produk.



Gambar 3.3 Pendamping melakukan evaluasi bersama ketika kader melakukan produksi

- 8) Melakukan pembenahan terkait dengan rasa. Pendamping mengajak anggota untuk bereksperimen dengan bumbu-bumbu yang digunakan. Hal ini dilakukan karena selama ini untuk proses produksi bumbu-bumbu yang diperlukan tidak pernah ditimbang sehingga rasa belum bisa konsisten.

Perkembangan

- 1) Setelah produk bisa berjalan, maka peran pendamping adalah memonitor jalannya produksi. Namun, jika terjadi permasalahan maka akan diselesaikan secara bersama.
- 2) Pendamping mengadakan evaluasi terkait dengan kegiatan produktif yang dilakukan oleh kader, baik itu terkait dengan produk maupun sayuran yang mereka

tanam.

- 3) Ketika anggota paguyuban sudah mampu menjalankan dengan baik, maka pendamping akan melepaskannya. Namun, tetap ada kontrol yang berupa evaluasi bersama dengan anggota kader dengan mengagendakan diskusi bersama dua minggu sekali.

D. Pertanyaan

1. Jelaskan strategi yang dilakukan oleh pendamping untuk memandirikan usaha kelompok!
2. Permasalahan-permasalahan apa yang muncul ketika pendamping memandirikan usaha kelompok?
3. Bagaimana jika kelompok tidak kompak, strategi apa yang harus dilakukan oleh pendamping?

Bab
4

**STRATEGI
MENJAGA
KEBERSATUAN
KELOMPOK**

BAB 4

STRATEGI MENJAGA KEBERSATUAN KELOMPOK

A. Pendahuluan

Partisipasi sebuah komunitas sangat penting perannya dalam pelaksanaan pemberdayaan ekonomi. Hal itu dikarenakan masyarakat merupakan pelaku dalam pemberdayaan komunitas. Dengan melibatkan masyarakat maka program pemberdayaan akan lebih mudah dilaksanakan dan sesuai dengan kondisi masyarakat. Strategi ini merupakan upaya yang dilakukan oleh pendamping sebagai langkah untuk menjaga keberlangsungan kelompok sehingga perlu dijaga kekompakan, kebersamaan dan kebersatuan kelompok agar tetap eksis.

B. Tujuan

Memberikan pemahaman bagaimana strategi yang dilakukan pendamping untuk menjaga kebersatuan kelompok.

C. Strategi Menjaga Kebersatuan Kelompok

Seorang pendamping dalam pemberdayaan masyarakat sering kali berurusan dengan konflik kepentingan dan nilai yang ada dalam masyarakat. Konflik ini sangat kuat dirasakan oleh sebagian orang karena isu-isu kekuasaan pribadi. Untuk

menghadapi konflik, pendamping harus memainkan peran sebagai mediator. Artinya, pendamping harus mau dan mampu mendengar dan memahami kedua belah pihak, merefleksikan berbagai pandangan dari masing-masing pihak, membuat penduduk menghormati legitimasi pandangan orang lain, serta mau membantu penduduk mencari area-area yang bisa menjadi kesepakatan dan kemudian membantu mereka membuat *consensus*.

Paguyuban yang terbentuk merupakan komunitas produktif yang berada di tengah-tengah masyarakat. Tentunya dalam menjalankan perannya akan menemukan banyak persoalan yang dihadapi. Hal itu juga dapat dipengaruhi oleh perbedaan karakter kader paguyuban. Penjelasan karakter kader paguyuban dapat dilihat pada tabel berikut.

No	Nama	Karakter
1	Ana	Bicara selalu keras, Suka teriak-teriak, sering berkata kotor, telaten
2	Devi	Banyak ngomong, grusa grusu dalam bekerja
3	Ririn	Banyak ngomong, telaten, cerewet
4	Binti	Kurang banyak bicara, lincah, teliti, telaten
5	Enik	Pendiam, telaten, tekun
6	Ani	Pendiam, telaten, tekun

Berikut beberapa permasalahan dan strategi yang dilakukan pendamping untuk menjaga kebersatuan kelompok.

1. Ketika terbentuk di awal paguyuban sering mengalami problem internal, yaitu antaranggota. Permasalahan yang muncul bisa disebabkan oleh berbagai faktor berikut.
 - Anggota belum memahami tugas masing-masing dalam paguyuban terutama ketika kegiatan produksi berlangsung.
 - Belum bisa bekerja sama dan menghargai antaranggota karena masing-masing merasa paling bisa.
 - Rasa egois mengatur yang lain menjadikan rasa minder salah satu anggota lainnya. Hal ini menjadikan anggota kelompok tidak bersemangat melakukan kegiatan dalam paguyuban.

Strategi yang dilakukan pendamping:

- Pendamping memosisikan diri sebagai pihak yang netral. Artinya, pendamping menampung setiap permasalahan yang berkaitan dengan individu, baik mengenai perbedaan pendapat ataupun ketidakcocokan anggota kader dengan anggota kader yang lain (misal: cara kerja yang lemot, cerewet, dll).
- Untuk mendamaikan atau memecahkan persoalan antaranggota paguyuban pendamping melakukan pendekatan personal kepada anggota yang bermasalah dengan memberikan motivasi dan

penguatan supaya membangkitkan kembali semangat produktif dalam paguyuban.

- Pendamping mengajak seluruh anggota untuk melakukan diskusi bersama untuk memahami mereka pentingnya saling menghormati, saling menolong, bekerjasama dan tolong menolong lewat ngobrol bareng ketika pengemasan produk. Tujuannya membangun imate bersama pasti bisa

2. Permasalahan ketika produk awal akan dipasarkan.

- Anggota paguyuban kesulitan mencari rekan yang mau diajak bekerjasama dengan sistem *adol titip*.
- Penolakan dan cibiran dari masyarakat dan penjual yang membanding-bandingkan dengan produk yang sudah ada sebelumnya.
- Anggota yang aktif memasarkan sedikit, sementara yang pasif banyak sehingga terjadi ketergantungan.

Strategi yang dilakukan oleh pendamping adalah sebagai berikut.

- Pendamping akan mengajak kader untuk melakukan diskusi bersama dan evaluasi ketika mereka terlibat dalam kegiatan produksi maupun pengemasan produk.

3. Permasalahan ketika pemasaran pasang surut

Strategi yang dilakukan antara lain:

- Penjualan yang dilakukan kadang ramai kadang sepi sehingga memengaruhi produksi. Selama ini pemasaran masih secara langsung sehingga pendamping mencoba mengajarkan kepada para kader untuk memasarkan produk secara online lewat HP android dari anak-anak mereka.
- Memberi motivasi kepada kader untuk tetap bersemangat melakukan aktivitas produktif. Jika permintaan produk berkurang jangan lupa masih ada sayuran yang harus tetap di perhatikan.

4. Dampak yang akan muncul jika sebuah kelompok tidak kompak

Sebuah organisasi yang mewadahi kepentingan anggota tentunya akan bersama-sama menciptakan kerukunan, kedamaian, dan kenyamanan dalam organisasi tersebut. Sikap-sikap positif dari setiap individu juga diperlukan untuk menjaga dan mempererat kebersamaan dan kekompakan di antara sesama anggota. Setiap anggota perlu memiliki sikap saling menghargai dan saling mengerti sehingga dapat mempertahankan keutuhan dan kekompakannya. Kita sebagai makhluk sosial tidak terlepas dari interaksi dengan sesama. Berinteraksi dan bersosialisasi merupakan kebutuhan dasar yang telah ada pada diri setiap insan sejak kita dilahirkan ke dunia ini.

¹ Berinteraksi artinya kita memerlukan kebersamaan dan kekompakan untuk menjaga kerukunan satu sama lain. Hal ini sangat penting artinya dalam menjaga hubungan dengan sesama teman agar semakin erat dalam persaudaraan dan saling pengertian di antara sesama. Selain itu kebersamaan dan kekompakan juga sangat diperlukan untuk mencapai suatu tujuan yang kita inginkan. Beberapa cara untuk menjalin kebersamaan yang kompak dapat kita lakukan melalui sebuah organisasi. Dalam organisasi juga diperlukan kesadaran untuk saling menghargai, saling mengerti di antara sesama anggota agar perkumpulan bisa bertahan lama. Jika ada masalah, dapat dihadapi dan diselesaikan bersama agar tidak tercerai-berai dan tetap menjaga keutuhan sebuah organisasi.

Sikap-sikap positif setiap individu anggota sangat diharapkan. Sikap-sikap positif tersebut dapat dilakukan dengan saling menghargai, berjiwa besar (sportif), mau menerima kritikan, saling menghormati, saling memaafkan jika ada salah, serta saling melindungi. Itu semua obat mujarab dan cara terbaik untuk menjaga kebersamaan, kekompakan dan keutuhan bersama sehingga tercipta organisasi yang solid, kompak, damai dan tenteram.

D. Pertanyaan

1. Bagaimana strategi yang dilakukan pendamping untuk menjaga kebersatuan kelompok?



**Bab
5**

**STRATEGI
MEMBUAT
KLIEN
TERBUKA
TENTANG
KEUANGAN
KELUARGA**

BAB 5

STRATEGI MEMBUAT KLIEN TERBUKA TENTANG KEUANGAN KELUARGA

A. Pendahuluan

Strategi ini merupakan upaya yang dilakukan oleh pendamping untuk menggali informasi terkait dengan keuangan masing-masing anggota paguyuban. Tujuannya adalah memahami kondisi setiap anggota terkait dengan penghasilan dan utang yang ditanggung oleh anggota pada saat ini.

B. Tujuan

Memberikan pemahaman tentang strategi yang dilakukan pendamping untuk membuat klien terbuka dengan keuangan keluarganya.

C. Strategi Membuat Klien Terbuka tentang Keuangan Keluarga

Klien merupakan nasabah lembaga perkreditan dengan sistem tanggung renteng. Upaya yang dilakukan pendamping untuk membuat klien terbuka tentang keuangan keluarga antara lain:

- Mengajak klien ngobrol ketika produksi bersama dengan memancing pertanyaan sambil bergurau secara tidak langsung akan ada tanggapan dari beberapa orang klien. Berbekal informasi tersebut pendamping sudah mendapatkan gambaran global tentang kondisi masing-masing.



Gambar 5.1 Pendamping ngobrol santai dengan para kader untuk memancing kondisi keuangan kader saat produksi rempeyek



Gambar 5.2 Pendamping ngobrol santai dengan para kader untuk memancing kondisi keuangan kader saat mengemasi produk rempeyek

- Tindak lanjut dari informasi tersebut, pendamping akan mengadakan pendekatan personal kepada klien. Pendamping akan mendatangi rumah klien sambil membawa *snack* atau makanan ringan dengan tujuan mengajak berbincang santai sambil menikmati camilan bersama.

D. Pertanyaan

1. Bagaimana strategi yang dilakukan pendamping untuk membuat klien terbuka dengan keuangan keluarganya?

**Bab
6**

**STRATEGI
MENGAJARKAN
PENGELOLAAN
KEUANGAN
KELUARGA**

BAB 6

STRATEGI MENGAJARKAN PENGELOLAAN KEUANGAN KELUARGA

A. Pendahuluan

¹⁹ Pengelolaan keuangan merupakan bagian penting dalam mengatasi masalah ekonomi, baik individu, keluarga, maupun organisasi. Mengelola keuangan keluarga merupakan upaya untuk mempertahankan keberlanjutan hidup keluarga. Maka dari itu, untuk mengelola keuangan keluarga diperlukan keterampilan dasar yang perlu dimiliki setiap rumah tangga. Dengan ¹⁴ perencanaan dan pengelolaan ekonomi keluarga yang baik, dapat membantu seseorang mengatur hidupnya dan keluarganya agar dapat keluar dari jerat utang atau “gali lobang tutup“. Masalah keuangan pada keluarga secara umum adalah lebih besarnya pengeluaran dibanding pendapatan, serta tidak teraturnya jumlah dan waktu menerima pendapatan. Pengelolaan keuangan membantu ibu-ibu rumah tangga untuk lebih terampil mengatur prioritas penggunaan uang agar pengeluaran bisa seimbang dengan pendapatan, sehingga kebutuhan keluarga bisa terpenuhi.

B. Tujuan

1. Mampu mengidentifikasi penyebab munculnya permasalahan ekonomi dalam keluarga.
2. Mampu mengidentifikasi sumber pendapatan dan pengeluaran keluarga, serta menghitung rata-rata jumlah pendapatan dan pengeluaran mereka.
3. Mampu menentukan prioritas pengeluaran dan menuliskannya dalam anggaran keuangan keluarga.
4. Mampu memahami cara mengendalikan pengeluaran sesuai anggaran yang telah dibuat, sehingga kebutuhan keluarga dapat terpenuhi.

C. Permasalahan Ekonomi dalam Keluarga

Permasalahan ekonomi dalam keluarga terjadi karena pengelolaan keuangan keluarga kurang baik. Semua pengeluaran dan pendapatan tidak direncanakan sebelumnya sehingga yang terjadi pengeluaran lebih besar dari pendapatan. Sementara untuk mencukupi pengeluaran memutuskan untuk berutang.

Poster 6.1 Pengelolaan keuangan keluarga yang buruk



Pada poster 6.1 menunjukkan permasalahan ekonomi keluarga berawal. Permasalahan itu muncul bisa karena setiap minggu atau bulan pasti akan membayar cicilan utang yang terdiri dari bunga plus pokok pinjaman. Selanjutnya, karena utang sudah tidak direncanakan dari awal maka uang yang ada semakin tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Jika hal itu terus dilakukan maka gali lubang tutup lubang yang terjadi.

Poster 6.2: Pengelolaan keuangan keluarga yang baik



Sementara itu pada poster 6.2 ditunjukkan bahwa untuk mengurangi masalah ekonomi keluarga perlu dilakukan pengelolaan keuangan yang baik dengan merencanakan pengeluaran yang dilakukan lebih kecil dari pendapatan. Dengan demikian, kita bisa menyisihkan pendapatan untuk ditabung. Jika tabungan sudah banyak, maka bisa diputar untuk membuka usaha atau investasi dan pendapatan akan bertambah.

Poster 6.3: Stop tradisi gali lobang tutup lobang



Gali Lobang tutup lobang pada poster 3 merupakan kebiasaan buruk yang harus dihindari. Hal itu akan membuat hidup tidak tenang. Langkah yang harus kita lakukan yaitu (1) Merencanakan dan mengendalikan penggunaan uang bersama keluarga; sebagai ibu rumah tangga seorang istri harus bisa meringankan atau membantu suami dalam mengelola keuangan keluarga. Artinya uang yang digunakan direncanakan bersama-sama anggota keluarga, (2)

Membiasakan menabung dengan disiplin, dan (3) mempertimbangkan dengan matang sebelum memutuskan untuk berutang.

D. Sumber Pendapatan dan Pengeluaran Keluarga

Permasalahan utama dalam sebuah keluarga biasanya berhubungan dengan ⁹keuangan. Bisa karena kekurangan uang, kelebihan uang, atau karena bingung bagaimana mengatur uang bagi orang yang penghasilannya paspasan, sedangkan kebutuhan selalu melebihi pendapatan. Namun muara dari itu semua, kata kuncinya adalah bagaimana mengatur keuangan keluarga dengan cerdas, cermat dan sebaik-baiknya. Setiap keluarga yang mengalami masalah keuangan akan merasakan bahwa pengeluaran keluarga sering kali lebih besar dari pada pendapatan. Maka dari itu, diperlukan upaya untuk mengelola keuangan keluarga, supaya pengeluaran seimbang dengan pendapatan. Permasalahan dalam mengelola keuangan keluarga mari kita lihat cerita permasalahan keluarga Bu Ipong di bawah ini. Ayo kita bantu memecahkannya!

CERITA 6A

Keluarga Bu Ipong tidak tahu cara mengelola keuangan rumah tangganya sehingga sering kehabisan uang. Umumnya kita menghadapi masalah yang serupa dengan Bu Ipong, yang mana pendapatan tidak tentu jumlahnya dan waktunya padahal pengeluaran selalu ada setiap hari. Jadi, kita perlu belajar mengelola uang agar pendapatan sebulan bisa mencukupi kebutuhan bulanan keluarga. Mari kita bantu memecahkan permasalahan keluarga Bu Ipong Yuk!

1. Bu Ipong bekerja sebagai buruh tani serabutan, sementara suaminya Pak Bowo sebagai buruh angkut beras. Pendapatan keluarga mereka saat ini adalah:
 - a. Upah Bu Ipong Rp 50.000/per hari, dia bekerja 3 hari dalam seminggu.
 - b. Upah Pak Bowo Rp 70.000/per hari, dia bekerja 5 hari dalam seminggu.

Berapakah pendapatan masing-masing dalam sebulan?

Jawaban:

- a. Upah Bu Ipong = $\text{Rp } 50.000 \times 3 \text{ hari} \times 4 \text{ minggu} = \text{Rp } 600.000$
 - b. Upah Pak Bowo = $\text{Rp } 70.000 \times 5 \text{ hari} \times 4 \text{ minggu} = \text{Rp } 1.400.000$
2. Bu Ipong memiliki 2 orang anak yaitu Nana kelas 3 SMP dan Johan kelas 5 SD. Nana dan Johan bersekolah setiap hari senin sampai dengan sabtu dengan naik sepeda. Pengeluaran keluarga Ibu Ipong untuk keperluan anak-anak sebagai berikut:
 - a. Uang jajan Nana Rp 15.000/hari
 - b. Uang jajan Johan Rp 10.000/hari
 - c. Tabungan untuk Nana Rp 10.000/bulan
 - d. Tabungan untuk Johan Rp 5.000/bulan
 - e. Hari ini Nana minta dibelikan sepatu baru seperti yang dimiliki teman-temannya seharga Rp 50.000, padahal sepatu sekolahnya masih bagus.

Berapa pengeluaran keluarga Bu Ipong untuk keperluan anak dalam sebulan?

Jawaban:

- a. Uang jajan Nana = Rp 15.000 x 6 hari x 4 minggu = Rp 360.000
- b. Uang jajan Johan = Rp 10.000 x 6 hari x 4 minggu = Rp 240.000
- c. Tabungan Nana = Rp 10.000
- d. Tabungan Johan = Rp 5.000
- e. S baru Nana Rp 50.000

3. Untuk keperluan rumah tangganya, Bu Ipong pengeluarannya sebagai berikut:

- a. Belanja sayur dan lauk pauk Rp 20.000/hari
- b. Listrik Rp 50.000/bulan
- c. Pulsa telpon untuk Pk Bowo Rp 25.000/bulan
- d. Pulsa internet untuk Nana Rp 25.000/bulan
- e. Perlengkapan mandi serta sabun cuci Rp 25.000/bulan
- f. Beras Rp 10.000/kg tiap hari membutuhkan 1 kg beras

Berapakah pengeluaran keluarga Bu Ipong untuk keluarga dalam sebulan?

Jawaban:

31

- a. Belanja = Rp 20.000 x 30 = Rp 600.000
- b. Listrik Rp 50.000
- c. Pulsa telepon = Rp 25.000
- d. Pulsa internet Rp 25.000
- e. Perlengkapan mandi Rp 25.000
- f. Beras = Rp 10.000 x 1 kg x 30 hari = Rp 300.000

4. Bu Ipong memiliki hutang pada "MEKAR" sebesar Rp 2.000.000 yang harus di cicil selama 20 minggu. Dia juga mengikuti 2 arisan. Untuk memenuhi kewajiban itu Bu Ipong harus membayar:

- a. Cicilan utang Rp 110.000/minggu
- b. Arisan ibu-ibu Rt Rp 40.000/bulan

Berapakah pengeluaran keluarga Bu Ipong untuk membayar hutang dan arisan dalam sebulan?

Jawaban:

- a. Bayar hutang = Rp 110.000 x 4 = Rp 440.000
- b. Arisan ibu-ibu Rt Rp 40.000

PENDAPATAN DAN PENGELUARAN RATA-RATA PER BULAN KELUARGA BU IPONG



PENDAPATAN			
Sumber	Jumlah	Frekuensi dalam sebulan	Total/bulan
Upah Bu Ipong	Rp50.000	3 hari x 4 minggu	Rp600.000
Upah Pak Bowo	Rp70.000	5 hari x 4 minggu	Rp1.400.000
		Total Pendapatan	Rp2.000.000
PENGELUARAN			
Sumber	Jumlah	Frekuensi dalam sebulan	Total/bulan
Uang jajan Nana	Rp15.000	6 hari x 4 minggu	Rp360.000
Uang jajan Johan	Rp10.000	6 hari x 4 minggu	Rp240.000
Tabungan Nana	Rp10.000	1	Rp10.000
Tabungan johan	Rp5.000	1	Rp5.000
Sepatu baru Nana	Rp50.000	1	Rp50.000
Masak	Rp20.000	30	Rp600.000
Listrik	Rp50.000	1	Rp50.000
Pulsa telepon	Rp25.000	1	Rp25.000
Pulsa internet	Rp25.000	1	Rp25.000
Perleng. Mandi	Rp25.000	1	Rp25.000
Beras	Rp10.000	30 hari	Rp300.000
Cicilan utang	Rp110.000	4 minggu	Rp440.000
Arisan ibu-ibu Rt	Rp40.000	1	Rp40.000

		Total Pengeluaran	Rp2.170.000
Selisih Pendapatan – Pengeluaran			²⁶ Rp 2.000.000 - Rp 2.170.000 =- Rp 170.000

Dari kasus di atas maka kita bisa menyimpulkan bahwa:

Pengeluaran Bu Ipong jauh lebih besar dibandingkan dengan pendapatannya. Maka dari itu, dia perlu mengatur kembali dan mengurangi pengeluaran yang tidak mendesak
Tidak semua pengeluaran harus kita penuhi, terlebih lagi jika pendapatan kita terbatas. Maka kita harus BERHEMAT ya.....!!!

TUGAS: membuat daftar pendapatan dan pengeluaran pribadi

<i>PENDAPATAN</i>			
Sumber	Jumlah	Frekuensi dalam sebulan	Total/bulan
		Total Pendapatan	
<i>PENGELUARAN</i>			
Sumber	Jumlah		Total/bulan

dibutuhkan. Bahkan, terkadang orang bisa membeli suatu barang baru walaupun sebenarnya sudah memiliki barang yang serupa dan memiliki fungsi yang sama. Dalam kondisi ini, setiap orang harus bisa membedakan kebutuhan dan keinginan. Hal ini sangat penting dalam pengambilan keputusan di kehidupan sehari-hari. Mulai dari pengambilan keputusan untuk kegiatan konsumsi, keputusan dalam menjalankan pekerjaan, maupun keperluan lain yang harus dilakukan dengan pertimbangan baik. Dengan memahami perbedaan kebutuhan dan keinginan berikut, bisa menjadi bekal dalam mempertimbangkan setiap pilihan hidup yang harus dilakukan. Dengan begitu, Anda akan lebih bijaksana dan berhati-hati dalam mengambil setiap keputusan.

Poster 6.4 Perbedaan kebutuhan dan keinginan



Coba kita amati gambar kebutuhan dan keinginan di atas, mari kita diskusikan bersama!

26

Jadi perbedaan antara kebutuhan dan keinginan adalah:

Kebutuhan	Keinginan
<ul style="list-style-type: none"> - Harus dipenuhi segera - Jika tidak terpenuhi akan mengganggu hidup kita 	<ul style="list-style-type: none"> - Bisa ditunda - Jika tidak, tidak mempengaruhi kelangsungan hidup kita



KUIS: Kebutuhan Vs Keinginan Keluarga Bu Ipong

Jenis Pengeluaran	Kebutuhan / Keinginan
Uang jajan Nana	
Uang jajan Johan	
Tabungan Nana	
Tabungan johan	
Sepatu baru Nana	
Masak	
Listrik	
Pulsa telepon	
Pulsa internet	
Perlengkapan Mandi	
Beras	
Cicilan utang	
Arisan ibu-ibu Rt	

Jawaban:

Jenis Pengeluaran	Kebutuhan / Keinginan
Uang jajan Nana	Keinginan, karena bukan untuk membeli hal penting
Uang jajan Johan	Keinginan, karena bukan untuk membeli hal penting
Tabungan Nana	Kebutuhan, untuk berjaga-jaga
Tabungan johan	Kebutuhan, untuk berjaga-jaga
Sepatu baru Nana	Keinginan, karena masih punya sepatu yang lain
Masak	Kebutuhan, untuk makan keluarga
Listrik	Kebutuhan, untuk penerangan
Pulsa telepon	Kebutuhan, untuk komunikasi
Pulsa internet	Kebutuhan, untuk fasilitas belajar
Perlengkapan Mandi	Kebutuhan, untuk kebersihan dan kesehatan
Beras	Kebutuhan, untuk memasak
Cicilan utang	Kebutuhan, kewajiban yang harus dibayar
Arisan ibu-ibu RT	Kebutuhan, sebagai uang cadangan dan juga kewajiban kepada orang lain



Kebutuhan	Keinginan
Tabungan	Uang jajan
Masak	Sepatu baru
Listrik	Pulsa internet
Perlengkapan mandi	
Beras	
Cicilan utang	

Arisan ibu-
ibu RT

Pulsa
telepon

NOTE:

1. Masing-masing orang mempunyai kebutuhan dan keinginan yang berbeda, bergantung pada situasi dan kondisi orang tersebut.
2. Lihat dulu fungsi uang yang kita keluarkan untuk apa, dengan melihat pengeluaran yang bisa menghasilkan uang dan sudah direncanakan dengan baik.
3. Arisan. Harus diingat sebelum menentukan menjadi anggota



Mari kita susun anggaran keluarga Bu Ipong supaya seimbang!

BULAN:.....2021	
PENDAPATAN	
Keterangan	Jumlah (Rp)
Upah Bu Ipong	Rp600.000
Upah Pak Bowo	Rp1.400.000
Total Pendapatan (Rp)	
PENGELUARAN	
Keterangan	Jumlah (Rp)
Uang jajan Nana	X 24 hari =
Uang jajan Johan	X 24 hari =
Tabungan Nana	Rp10.000
Tabungan johan	Rp5.000
Sepatu baru Nana	
Masak	Rp600.000
Listrik	Rp50.000
Pulsa telepon	
Pulsa internet	
Perleng. Mandi	Rp25.000
Beras	Rp300.000
Cicilan utang	Rp440.000
Arisan ibu-ibu Rt	Rp40.000
Total Pengeluaran	

Selisih Pendapatan –
Pengeluaran

F. Mengendalikan Anggaran

Tujuan dari menyusun anggaran keuangan keluarga adalah bisa terpenuhinya semua kebutuhan keluarga dengan cara mengendalikan pengeluaran berdasarkan anggaran yang sudah dibuat.

³² Perhatikan gambar di bawah ini:



Gambar 6.1: Lomba balap karung



Gambar 6.2: Sebelum finish peserta ada yang jatuh

Berdasarkan gambar di atas, bisa kita analogikan bahwa mengelola keuangan keluarga mirip dengan lomba balap karung. Peserta lomba seharusnya berjalan di jalur yang sudah disediakan. Kadang belum sampai finish mereka sudah terjatuh duluan. Kemudian, peserta bangun terus berjalan lagi meskipun sampai garis finish lebih lama. Hal itu sama dengan

kita yang tidak disiplin dengan anggaran yang telah kita buat. Misalnya, pendapatan kita pakai untuk kebutuhan yang tidak dianggarkan, maka dampaknya kita akan kesulitan untuk memenuhi kebutuhan yang sudah direncanakan.

Mari kita diskusikan kasus dibawah ini!

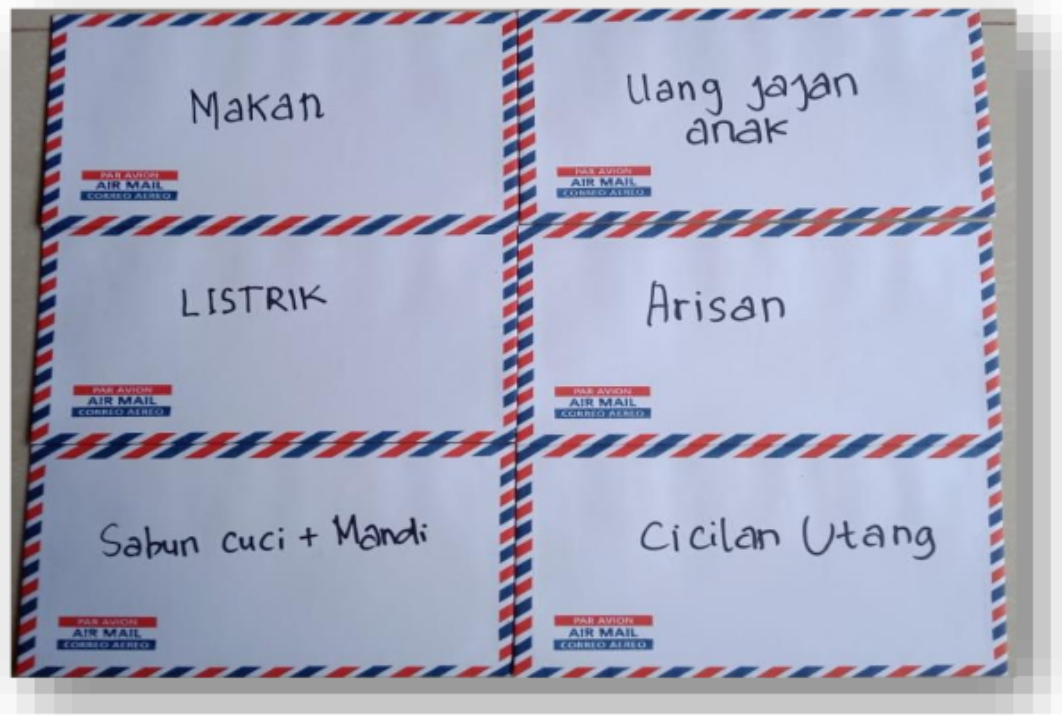
CERITA I-B	
Kasus 1: Bu Ipong harus membayar listrik hari ini karena pembayaran terakhir. Pagi harinya Johan menangis merengek minta mainan. Apa yang harus Bu Ipong lakukan?	Kasus 2: Pak Bowo meminta uang pada Bu Ipong untuk membeli rokok, padahal hari ini Bu Ipong harus membayar uang arisan RT. Apa yang harus Bu Ipong lakukan?
Kasus 3: Bu Ipong ditawari tetangganya baju gamis yang bisa dicicil 5x, sementara seragam Nana yang putih sudah lusuh. Apa yang harus Bu Ipong lakukan?	Kasus 4: Pak Bowo mendapat kabar bahwa orang tuanya di kota blitar sakit keras, untuk pergi kesana harus naik bus. Sementara tidak ada kelebihan dari pendapatan. Apa yang harus Bu Ipong lakukan?

Pengendalian pengeluaran harus dilakukan bersama seluruh anggota keluarga agar tujuan bersama bisa tercapai. Ada dua cara untuk mengendalikan pengeluaran, yaitu (1) sistem amplop, yaitu dengan cara memasukkan uang pendapatan ke dalam amplop-amplop sesuai dengan jenis dan jumlah uang yang sudah dianggarkan, (2) sistem catatan kas harian, yaitu mencatat seluruh pendapatan dan

pengeluaran setiap hari kemudian mengecek saldonya secara berkala (harian atau mingguan).

Ayo kita praktikkan!

1) Sistem Amplop



Gambar 6.3 Merencanakan pengeluaran dengan sistem amplop

Sistem amplop ini cocok jika digunakan untuk pendapatan per bulannya tetap. Mereka dapat membagi uang ke dalam amplop ketika menerima pendapatan. Sementara keluarga yang tidak tetap pendapatannya cocok memakai sistem catatan kas harian karena dapat membantu mengendalikan pengeluaran berdasarkan skala prioritas, yaitu

pengeluaran apa yang perlu dibayar terlebih dahulu sesuai dengan pendapatan yang diterima saat itu.

2) Sistem catatan kas harian

Berikut ini akan disajikan lembar cerita yang berisi catatan rutin pendapatan dan pengeluaran keluarga Bu Ipong. Mari kita bantu keluarga tersebut untuk mencatatnya ke dalam catatan kas harian.

CERITA 6B

- ❖ **4 Mei 2021:** Bu Ipong bekerja sebagai buruh tani serabutan menerima Rp 40.000. Sepulang dari sawah Bu Ipong membeli beras dan bahan makanan di toko sebesar Rp 30.000. Sisanya diberikan Johan untuk ditabung Rp 10.000.
- ❖ **5 Mei 2021:** Pak Bowo sepulang mengangkut beras memberikan Rp 50.000 dari upahnya bekerja. Bu Ipong memberikan Rp 5.000 kepada Nana dan Rp 3.000 kepada Johan untuk uang jajan. Dia juga memasukkan Rp 12.000 untuk membeli pulsa telepon dan Rp 10.000 untuk arisan ibu RT. Untuk memasak dia membeli bumbu, sayur dan ikan di tukang sayur Rp 20.000.
- ❖ **6 Mei 2021:** Bu Ipong bekerja kembali pagi ini dan mendapat upah Rp 25.000, sedangkan Pak Bowo mendapat Rp 50.000. Bu Ipong belanja ke tukang sayur sebesar Rp 20.000, memasukkan uang ke dalam amplop untuk membayar hutang Rp 30.000

- ❖ **7 Mei 2021:** Bu Ipong mendapatkan upah Rp 40.000 dan Pak Bowo Rp 70.000. Bu Ipong menyisihkan uang ke amplop untuk membayar listrik Rp 50.000, membeli perlengkapan mandi dan cuci Rp 25.000, berbelanja kebutuhan dapur Rp 20.000. Selain itu Nana minta uang jajan Rp 10.000 dan Johan Rp 5.000.
- ❖ **8 Mei 2021:** Pak Bowo bekerja dan mendapatkan upah Rp 70.000 diberikan kepada istrinya. Bu Ipong menyisihkan uang tersebut untuk membayar arisan RT Rp 10.000 dan belanja makanan Rp 25.000. Bu Ipong juga memberikan uang untuk membeli pulsa internet kepada Nana Rp 25.000 dan Pulsa telepon untuk Pak Bowo Rp 10.000.
- ❖ **9 Mei 2021:** Bu Ipong dan Pak Bowo hari ini tidak bekerja. Bu Ipong belanja ke pasar untuk makan keluarganya sebesar Rp 20.000.

Bantulah Bu Ipong untuk mencatat seluruh pendapatan dan pengeluaran dalam Catatan Kas Harian.


Jawaban:

BULAN MEI 2021				
Tanggal	Keterangan	Pendapatan (Rp)	Pengeluaran (Rp)	Sisa (Rp)
4 Mei	Upah Bu Ipong	40.000		40.000
	Masak		30.000	10.000
	Tabungan Johan		10.000	0
5 Mei	Upah Pak Bowo	50.000		50.000
	Uang jajan Nana		5.000	45.000

	Uang jajan Johan		3.000	42.000
	Pulsa telepon		12.000	40.000
	Arisan RT		10.000	30.000
	Masak		20.000	10.000
6 Mei	Upah Bu Ipong	25.000		25.000
	Upah Pak Bowo	50.000		75.000
	Memasak		20.000	55.000
	Bayar hutang		30.000	25.000
7 Mei	Upah Bu Ipong	40.000		40.000
	Upah Pak Bowo	70.000		110.000
	Bayar listrik		50.000	60.000
	Perlengkapan Mandi & Cuci		25.000	35.000
	Uang jajan Nana		10.000	25.000
	Uang jajan Johan		5.000	20.000
8 Mei	Upah Pak Bowo	70.000		70.000
	Arisan RT		10.000	60.000
	Masak		25.000	35.000
	Pulsa Internet Nana		25.000	10.000
	Pulsa telepon		10.000	0
9 Mei	Masak		20.000	-20.000
TOTAL		345.000	320000	25.000

G. Pertanyaan

1. Bagaimana strategi yang dilakukan pendamping supaya klien mampu mengidentifikasi penyebab munculnya permasalahan ekonomi dalam keluarga masing-masing kader?

2. Bagaimana strategi yang dilakukan oleh pendamping untuk mengajak klien mempraktikkan bagaimana mengidentifikasi sumber pendapatan dan pengeluaran keluarga, serta menghitung rata-rata jumlah pendapatan dan pengeluaran mereka?
3. Jelaskan langkah-langkah yang dilakukan pendamping untuk mengajak klien supaya bisa menentukan prioritas pengeluaran dan menuliskannya dalam anggaran keuangan keluarga! 
4. Bagaimana strategi yang dilakukan pendamping untuk memahamkan klien tentang cara mengendalikan pengeluaran sesuai anggaran yang telah dibuat, sehingga kebutuhan keluarga dapat terpenuhi?

Bab
7

**CARA PRAKTIS
MENDISKUSIKAN
MASALAH-
MASALAH
KEUANGAN
KELUARGA
(BERHEMAT &
MENABUNG)**


BAB 7
**CARA PRAKTIS MENDISKUSIKAN MASALAH-
MASALAH KEUANGAN KELUARGA (BERHEMAT
DAN MENABUNG)**

A. Pendahuluan

Banyak ibu nasabah yang berutang dalam jumlah besar. Hal itu dilakukan oleh rumah tangga yang ekonominya sedang bermasalah. Misalnya, karena untuk menutupi pengeluaran yang lebih besar daripada pendapatan. Pertimbangan berpikir yang jarang digunakan, sehingga rentan terperangkap dalam utang. Biaya utang yang tinggi umumnya sering dibayar dengan utang baru yang dikenal dengan istilah *gali lobang tutup lobang*. Hal itu disebabkan gaya hidup berhemat dan kebiasaan menabung belum menjadi tradisi keluarga, sehingga dampaknya setiap kebutuhan yang sifatnya mendadak belum bisa terpenuhi karena akan lari ke utang.

B. Tujuan

1. Mampu merencanakan pinjaman dengan matang

2. Memiliki ketrampilan untuk memilih tempat meminjam yang sesuai kebutuhan mereka
3. Mengetahui bahwa berhemat dapat menjadi cara terpenuhinya kebutuhan sehingga bisa terhindar dari utang
4. Menyadari bahwa menabung dapat menjadi salah satu cara mencegah berutang kembali
5. Mengetahui pilihan cara dan tempat menabung yang sesuai dengan kebutuhan mereka. 

C. Merencanakan Pinjaman

Pinjaman yang kita lakukan kepada pihak lain Jika kita tidak rutin menabung dan tidak dapat mengendalikan pengeluaran, maka kita akan lebih sering berutang. Utang yang tidak dikelola dengan cermat akan membawa masalah besar.

Lembar Cerita 7A

- ❖ Kasus 1:
Anak Bu Ipong yang bernama Johan suatu hari sakit tipusnya kambuh. Bu Ipong membutuhkan uang Rp 1.000.000 untuk membayar tambahan obat dan biaya transportasi. Pak Bowo baru saja mulai mengerjakan borongan bangunan rumah selama 3 bulan, sementara Bu Ipong baru mulai mengumpulkan uang karena musim panen sudah tiba.

❖ Kasus 2:

Anak Bu Ipong yang bernama nana minta dibelikan HP baru karena HP yang lama sudah ketinggalan jaman. Padahal HP yang lama masih bisa, Bu Ipong tidak punya tabungan sama sekali untuk membelikan HP anaknya maka Dia meminjam uang Rp 3.000.000 ke Bank MEKAR dengan asumsi pinjam disitu dia tidak memakai jaminan (tanggung renteng).

❖ Kasus 3:

Bu Ipong mau memperbaiki atap dapurnya yang bocor, dia punya simpanan uang Rp 500.000. Sementara untuk biaya tukang dan membeli esbes diperlukan uang Rp 800.000. Kebetulan musim tanam Bu Ipong mendapat pekerjaan selama 2 minggu di sawah dan Pak Bowo mendapat borongan mengangkut gabah dan beras di tempat penggilingan.

❖ Kasus 4:

Bu Ipong merupakan nasabah BTPN Syariah (tanggung renteng), Dia baru mencairkan hutangnya Rp 5.000.000 minggu kemarin. Dana tersebut masih kurang karena Bu Ipong mau membeli sawah musiman dengan harga Rp 7.000.000 tiap tahunnya. Bu Ipong bermaksud meminjam lagi di tempat yang lain yaitu MBK sebesar Rp 3.000.000 sekaligus digunakan untuk biaya tanam. Pembayaran cicilan hutang baik di BTPN Syariah dan MBK setiap minggu.

Dari kasus di atas mari kita bantu Bu Ipong untuk berpikir apakah sebaiknya meminjam atau tidak!

23

Kasus 1	Bu Ipong boleh berutang karena akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan membayar biaya rumah sakit anaknya.
Kasus 2	Bu Ipong jangan berutang karena HP bukan kebutuhan yang urgent, sebaiknya mengajari anak dengan menabung sehingga tidak menjadi anak yang manja
Kasus 3	Bu Ipong boleh berutang karena punya uang yang akan jadi talangan untuk membayar utangnya
Kasus 4	Bu Ipong jangan berhutang karena bukan hal yang mendesak

49

Ada lima hal yang harus dipertimbangkan sebelum memutuskan untuk berutang. Hal itu meliputi (1) Untuk apa kita meminjam, (2) Apakah ada acara lain yang bisa kita lakukan sebelum berhutang, (3) Berapa besar kita perlu meminjam, (4) Bagaimana kita dapat membayar kembali pinjaman, dan (5) Ke manakah kita dapat meminjam.

Poster 7.1 Pertimbangan untuk memutuskan berhutang



CERITA 7B

Menghitung Mahal atau Murahnya Hutang

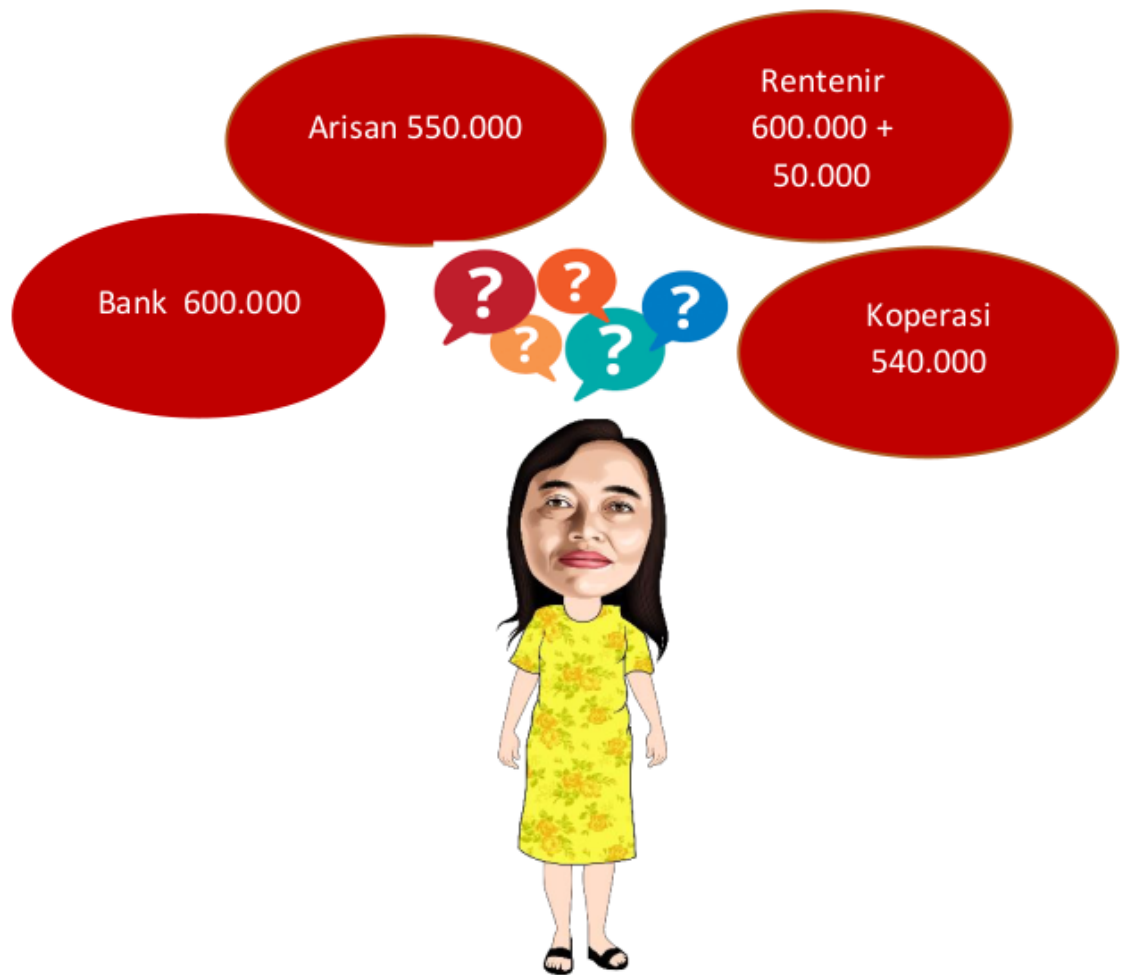
Ibu Ipong datang ke bank pasar. Menurut petugas di sana, ia bisa meminjam uang namun harus mencicil pengembaliannya selama 10 bulan sebesar Rp 50.000/bulan ditambah bunga Rp 10.000/bulan. Selain itu ia harus menyerahkan sertifikat tanah atau kendaraan bermotor. Ia tidak punya keduanya.

- Syarat: sertifikat tanah/kendaraan bermotor
- Lama pengembalian: 10 bulan
- Total pengembalian: $(Rp\ 50.000 + Rp\ 10.000) \times 10\ \text{bulan} = Rp\ 60.000 \times 10\ \text{bulan} = Rp\ 600.000$

Ibu Ipong bertanya pada koperasi simpan pinjam di desa. Petugas koperasi mengatakan bahwa dengan pinjaman tersebut, ia harus mengembalikan sebesar Rp 45.000 selama 12 bulan. Namun demikian, pinjaman hanya diberikan kepada anggota yang memiliki simpanan di koperasi. Ibu Ipong belum menjadi anggota koperasi tersebut

- Syarat: anggota koperasi yang memiliki simpanan
- Lama pengembalian: 12 bulan
- Total pengembalian: $Rp\ 45.000 \times 12\ \text{bulan} = Rp\ 540.000$

<p>Ibu Ipong bertanya pada salah seorang tetangganya yang biasa meminjamkan uang. Ia bisa mendapatkan pinjaman tanpa jaminan. Untuk pinjaman Rp 500.000, ia hanya akan menerima uang Rp 450.000 karena dipotong biaya di awal Rp 50.000. Kemudian, ia harus mencicil pengembaliannya sebesar Rp 30.000/minggu selama 20 minggu.</p>	<ul style="list-style-type: none"> a. Syarat: - b. Lama pengembalian: 20 minggu c. Total pengembalian: biaya di awal + total cicilan = Rp 50.000 + (Rp 30.000 x 20 minggu) = Rp 50.000 + Rp
<p>Ibu Ipong bertanya pada kelompok arisan yang diikutinya. Untuk dapat meminjam, Ibu Lili harus memiliki tabungan setengah dari jumlah pinjaman yang diperlukan. Tabungan Ibu Ipong sebenarnya tidak mencukupi, namun atas kebaikan hati dan kesepakatan anggota arisan, Ibu Ipong bisa meminjam Rp 500.000 untuk kebutuhan daruratnya tersebut. Untuk itu, ia harus mengembalikannya sebesar Rp 550.000 dalam tempo 4 bulan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> a. Syarat: memiliki tabungan b. Lama pengembalian: tempo 4 bulan c. Total pengembalian: Rp 550.000



Poster 7.2: Tempat Meminjam

TEMPAT MEMINJAM

SUMBER	PROSES CEPAT DAN MUDAH?	PERLU JAMINAN?	ADA BATAS MAKSIMAL PINJAMAN?	BUNGA/TOTAL PENGEMBALIAN TINGGI?	PERIODE/CARA PENGEMBALIAN BISA DISESAIKAN?
Saudara/kerabat terdekat	Mudah (tapi belum tentu mau meminjamkan)	Tidak	Ya (tergantung kemampuan pemberi utang)	Rendah atau tidak berbunga	Bisa disesuaikan
Rentir termasuk bank keliling	Mudah	Tidak (terkecuali dalam jumlah banyak)	Tidak	Tinggi sekali	Tidak (harus sesuai ketentuan)
Kelompok simpan pinjam (PKK, Arisan, PNPM, MEKAR, AMARTA dll)	Mudah	Tidak	Ya (tergantung kesepakatan kelompok, umumnya 2x jumlah simpanan)	Cenderung rendah	Bisa disesuaikan
Koperasi simpan pinjam	Cenderung rumit (mengisi formulir, melampirkan dokumen)	Perlu (umumnya tanah, rumah, kendaraan bermotor)	Ya (tergantung peraturan yang berlaku)	Cenderung rendah	Tidak (harus sesuai ketentuan)
Bank Pasar	Rumit (mengisi formulir, melampirkan dokumen, proses penilaian lebih ketat)	Perlu (umumnya tanah, rumah, kendaraan bermotor)	Ya (tergantung nilai jaminan yang diberikan)	Tinggi	Tidak (harus sesuai ketentuan)

D. Hidup Hemat

Berhemat merupakan salah satu bentuk pengendalian diri atas keinginan akan sesuatu yang sebenarnya bukan kebutuhan. Hidup hemat bukan berarti kita harus pelit sehingga harus menahan semua keinginan untuk membeli. Berhemat berarti kita sudah merencanakan semua

pengeluaran sehingga kebutuhan yang tidak sesuai dengan apa yang telah direncanakan tidak akan dibeli. Namun, pada praktiknya selama ini ibu-ibu anggota kader belum terbiasa menerapkan hidup hemat, di mana pola hidup ini harus didukung dengan gaya hidup sederhana. Hal yang terlihat dari kebiasaan mereka untuk memenuhi kebutuhan justru lebih diarahkan dengan berutang.

Untuk menghindari kebiasaan berutang adalah dengan menumbuhkan sikap pengendalian diri dan membiasakan hidup cermat. Pengendalian diri ini tidak hanya soal bagaimana mengatur nafsu lapar mata, namun juga mengatur masa depan dengan berbagai kegiatan yang sebetulnya sangat penting dan krusial. Kebiasaan preventif yang harus dibangun sejak dini ini memiliki efek menghindarkan diri dari kebiasaan utang yang mungkin dimiliki ketika menghadapi masalah keuangan yang mendesak. *Unexpected event* sangat mungkin terjadi dan resiko ini cukup besar harganya bila tidak memiliki persiapan, misalnya dari segi finansial. Maka dari itu, penting untuk memiliki kebiasaan berhemat sebagai salah satu bentuk pengendalian diri.

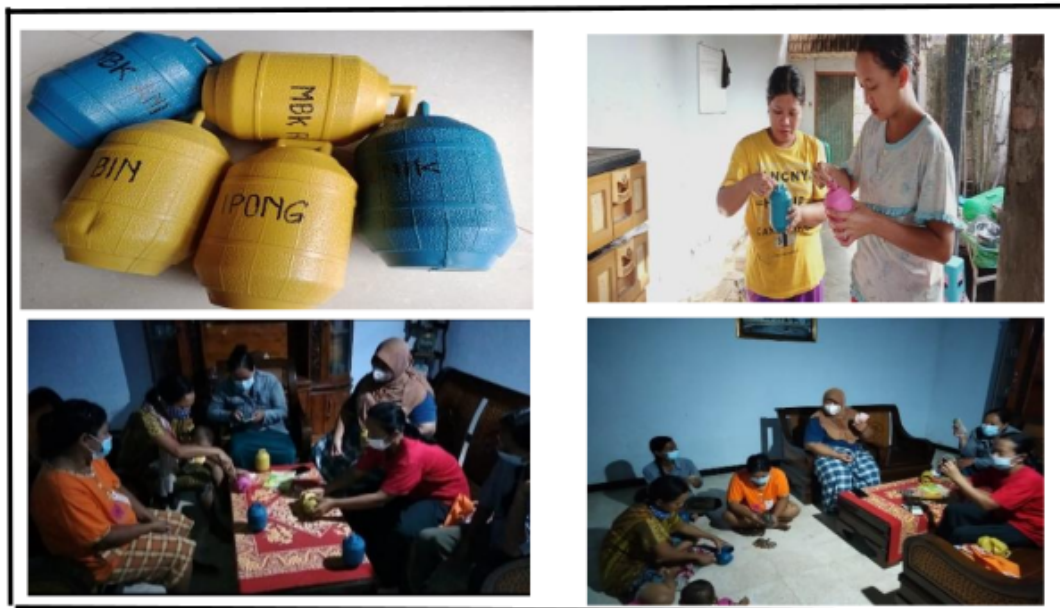
Poster 7.3 Cara Hidup Hemat



E. Menabung Secara Rutin

Menabung sangat diperlukan dalam keluarga sebagai salah satu upaya berjaga-jaga jika ada kebutuhan mendadak. Sementara yang terjadi pada ibu-ibu anggota paguyuban selama ini belum pernah menabung dengan alasan banyaknya kebutuhan dan penghasilan suami yang pas-pasan. Oleh karena itu, untuk membelajarkan mereka langkah yang dilakukan oleh pendamping yaitu menyediakan kantong-

kantong untuk tempat menabung ketika berkumpul membuat produk. Hal ini bertujuan membiasakan mereka menabung. Disamping itu, cara belajar menabung yang lain yaitu dengan menabungkan uang hasil memproduksi peyek dan pecel. Hasil dari produksi tersebut tidak akan dibagikan (ditabung) kepada anggota sebelum 6 bulan sehingga kebiasaan menabung akan bisa tertanam pada pribadi anggota paguyuban. Tujuan yang diharapkan dengan membiasakan menabung ibu-ibu rumah tangga yang terlibat dalam paguyuban akan bisa mengangsur utang dan akhirnya bisa mengurangi kebiasaan berutang.



Gambar 7.1 Kegiatan menabung pada anggota paguyuban

Poster 7.4 Tempat Menabung

TEMPAT MENABUNG					
TEMPAT	LOKASI MUDAH DIJANGKAAN	BISA DIAMBIL SEWAKTU-WAKTU	ADA BIAYA ADMINISTRASI	MENDAPAT BUNGA/SBU	ADA RESIKO DICURI
Rumah celengan	Mudah (tapi belum tentu mau meminjamkan)	Tidak	Ya (tergantung kemampuan pembiay utang)	Rendah atau tidak berbunga	Bisa disesuaikan
Sekolah anak	Mudah	Tidak (terkecuali dalam jumlah banyak)	Tidak	Tinggi sekali	Tidak (harus sesuai ketentuan)
APISAN	Mudah	Tidak	Ya (tergantung kesepakatan kelompok, umumnya 2x jumlah simpanan)	Cenderung rendah	Bisa disesuaikan
KOPERASI	Cenderung rumit (mengisi formulir, melampirkan dokumen)	Perlu (umumnya tanah, rumah, kendaraan bermotor)	Ya (tergantung peraturan yang berlaku)	Cenderung rendah	Tidak (harus sesuai ketentuan)
BANK	Rumit (mengisi formulir, melampirkan dokumen, proses penyalan lebih ketat)	Perlu (umumnya tanah, rumah, kendaraan bermotor)	Ya (tergantung nilai jaminan yang diberikan)	Tinggi	Tidak (harus sesuai ketentuan)

F. Pertanyaan

1. Bagaimana strategi pendamping membelajarkan klien agar mampu merencanakan pinjaman dengan matang?
2. Jelaskan langkah-langkah yang dilakukan pendamping supaya klien memiliki ketrampilan untuk memilih tempat meminjam yang sesuai kebutuhan mereka!
3. Bagaimana cara yang dilakukan pendamping agar klien bisa memahami bahwa dengan berhemat dapat menjadi cara terpenuhinya kebutuhan sehingga bisa terhindar dari utang?

4. Jelaskan langkah-langkah yang dilakukan pendamping untuk menyadarkan klien bahwa menabung dapat menjadi salah satu cara mencegah berutang kembali!
5. Bagaimana pendamping memahamkan kepada klien tentang pilihan cara dan tempat menabung yang sesuai dengan kebutuhan mereka?



**Bab
8**

**AKTIVITAS
PRODUKTIF
MENANAM
SAYURAN
DI PEKARANGAN
RUMAH**

BAB 8

AKTIVITAS PRODUKTIF MENANAM SAYURAN DI PEKARANGAN RUMAH

A. Pendahuluan

Sayuran merupakan kebutuhan yang setiap hari dikonsumsi oleh keluarga, terutama bagi masyarakat desa. Menanam sayuran di pekarangan rumah memberi manfaat ganda. Selain menghias rumah dan menambah segar suasana, sayur yang ditanam tentu saja bisa mencukupi kebutuhan pangan. Bahkan, jika panen melimpah bisa dijual dan menambah penghasilan keluarga. Penanaman sayur ini bisa dilakukan di sekitar pekarangan dengan langsung menanam di tanah jika lahannya luas. Namun, jika lahan sempit bisa menggunakan polybag atau hidroponik sebagai medianya.

Untuk meningkatkan penghasilan dan ekonomi ibu-ibu rumah tangga nasabah lembaga perkreditan, maka perlu dibuat suatu cara menanam sayuran di sekitar pekarangan rumah dengan memperhatikan luas pekarangan yang tersedia. Penanaman sayur ini sangat diperlukan sebagai upaya untuk memenuhi kebutuhan keluarga karena harga sayur naik turun dan kadang harganya sangat mahal. Di samping itu, tanaman sayur hasil panen dari pekarangan

memiliki kelebihan minim zat kimia dan pupuk kimia. Pupuk yang digunakan untuk menanam sayuran di pekarangan juga pupuk organik sehingga mengkonsumsi sayuran yang ditanam di pekarangan jauh lebih sehat dan segar. ¹² Tanaman sayuran hasil pekarangan selalu segar karena kita memanen saat kita ingin memasaknya. Pada materi ini akan dijelaskan bagaimana cara menanam sayur di pekarangan rumah sebagai alternatif kegiatan produktif yang bisa menambah pendapatan keluarga.

B. Tujuan

1. Memiliki alternatif kegiatan produktif dengan memanfaatkan pekarangan rumah yang dapat menambah sumber pendapatan.
2. Memiliki pengetahuan dan pemahaman mengenai media tanam untuk sayuran dipekarangan rumah dengan modal yang kecil.
3. Memiliki pemahaman merancang rencana anggaran proyek ²⁰ menanam sayuran di pekarangan rumah dengan menggunakan polybag

C. Media tanam untuk sayuran di pekarangan rumah

Sayuran yang akan kita tanam di pekarangan bisa kita tanam langsung di tanah jika memang pekarangan kita luas,

ataupun bisa dengan menggunakan polybag maupun hidroponik jika lahan kita terbatas. Faktor paling penting dalam menentukan keberhasilan menanam sayuran adalah pemilihan media tanam (Metan) yang baik dan tepat. Hal itu dikarenakan dapat mempengaruhi hasil produksi tanaman. Seiring berkembangnya ilmu bercocok tanam, ada tiga metode tanam yang berbeda, yaitu dengan menanam langsung (dengan tanah), aeroponik (dengan udara) dan hidroponik (dengan air).

Pada modul ini akan dibahas cara menanam sayuran dengan menggunakan media tanah. Syarat media tanam yang baik antara lain:

1. Dapat menyediakan ruang tumbuh untuk akar dan mampu menopang tanaman.
2. Mampu menyimpan dan mengalirkan air serta mengalirkan oksigen dengan baik.
3. Menyediakan unsur hara atau nutrisi yang cukup.
4. Tidak mengandung bibit penyakit.




D. Cara menanam sayuran di pekarangan rumah

1. Menanam sayuran dengan menggunakan polybag.
Media tanam organik untuk sayuran di dalam polybag, yaitu:
 - a. Tanah

b. Kompos

c. Arang sekam atau serabut kelapa

2. Langkah-langkah pembuatan media tanam dalam polybag dijelaskan dalam tabel berikut.

7 Langkah-langkah	Gambar
<p>1. Siapkan tanah yang kondisinya gembur dan subur, siapkan kompos yang sudah matang. Kemudian ayaklah humus atau kompos tersebut sehingga menjadi butiran halus. Siapkan arang sekam.</p>	
<p>2. Campurkan tanah, kompos, dan arang sekam pada sebuah wadah. Komposisi campurannya yaitu 2 bagian tanah, 1 bagian kompos dan 1 bagian arang sekam (2:1:1). Kemudian aduklah campuran tersebut hingga merata.</p>	
<p>3. Siapkan pot atau polybag, kemudian masukkan campuran tersebut kedalam pot atau media. Media tanam sudah siap untuk digunakan.</p>	
<p>4. Penanaman sayuran</p>	



3. Jenis sayuran yang bisa ditanam dipekarangan dengan menggunakan polybag:

- Bayam
- Terong
- Sawi
- Cabai Rawit
- Daun Bawang
- Tomat
- Wortel
- Selada
- Mentimun
- Kangkung
- Buncis.

E. Perawatan Sayuran

Proses perawatan sayuran di pekarangan rumah perlu dilakukan agar dapat meningkatkan produksi. ⁵⁰ Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam merawat sayuran antara lain:

- ⁶ Tanaman dijaga setiap hari dari serangan hama dan penyakit. Caranya bila ada hama seperti ulat dan kutu, hama tersebut diambil dan dimatikan dengan dipijit. Apabila ada tanaman yang terserang penyakit layu, sebaiknya tanaman segera dicabut dan medianya dibuang. Wadah penanaman dapat digunakan lagi dengan media dan tanaman yang baru dan sehat.
- Bila masih kelihatan kurang subur, tanaman dapat dipupuk dengan pupuk kandang atau kompos yang telah matang
- Bila tanah terlihat kering tanaman dapat disiram.
- Untuk tanaman tomat, cabai, terung dan tanaman lain yang menghasilkan buah, perlu diberi turus agar tanaman tidak roboh saat berbuah lebat.

F. Merancang Rencana Anggaran Proyek Menanam

Sayuran di Polybag

Pendamping bersama kader merencanakan anggaran untuk menanam sayuran di polybag. Berdasarkan pengalaman dalam *pilot project* menanam sayuran di sekitar pekarangan rumah, maka rencana anggaran sederhana yang dibutuhkan sebagai berikut.

PENGELUARAN				
No	Nama bahan	Kuantitas	Harga per kg	Jumlah
1	Polybag (30x30), 40lbr	1 kg	Rp30.000	Rp30.000
2	Bibit terong	10	Rp 200	Rp 2.000
3	Bibit cabe	10	Rp 200	Rp 2.000
4	Bibit sawi	10	Rp 200	Rp 2.000
5	Bibit bungkol	10	Rp 500	Rp 5.000
6	Pupuk micin	1	Rp 2.000	Rp 2.000
7	Pupuk Mutiara	1	Rp 5.000	Rp 5.000
8	Jaring-jaring (7m)	1	Rp 5.000	Rp 35.000
Total Biaya				Rp83.000

G. Kegiatan Menanam Sayuran oleh Kader Payupan

Kegiatan menanam sayuran di pekarangan rumah kader paguyupan dilakukan dengan tahapan sebagai berikut.

- Pembagian bibit sayuran lengkap dengan polybag dan tanah untuk di tanam di pekarangan masing-masing kader.



Gambar 8.1: Pembagian bibit sayuran kepada Ibu-ibu kader

- Melihat progres dari hasil tanam yang telah dilakukan Ibu-ibu kader



Gambar 8.2: Progres sementara hasil tanam sayuran disekitar pekarangan anggota paguyuban

H. Pertanyaan

1. Bagaimana langkah-langkah yang dilakukan pendamping supaya klien memiliki pemahaman tentang alternatif kegiatan produktif dengan memanfaatkan pekarangan rumah yang dapat menambah sumber pendapatan?
2. Jelaskan langkah-langkah yang dilakukan pendamping supaya klien memiliki pengetahuan dan pemahaman mengenai media tanam untuk sayuran di pekarangan rumah dengan modal yang kecil!
3. Bagaimana strategi yang dilakukan pendamping supaya klien memiliki pengetahuan merancang rencana anggaran proyek ²⁰ menanam sayuran di pekarangan rumah dengan menggunakan polybag?

**Bab
9**

**AKTIVITAS
PRODUKTIF
USAHA
MEMBUAT
PRODUK
KULINER**

BAB 9


AKTIVITAS PRODUKTIF USAHA MEMBUAT PRODUK KULINER

A. Pendahuluan

Produk kuliner merupakan produk yang digemari oleh masyarakat serta prospek penjualannya cukup menjanjikan. Salah satunya yang dilakukan oleh komunitas produktif ini dengan membuat peyek dan sambel pecel. Kuliner ini sangat diminati oleh semua lapisan masyarakat, terutama pada masyarakat pedesaan baik tua maupun muda, untuk camilan maupun lauk makan. Menjelang musim tanam dan panen di sawah, peyek dan sambel pecel merupakan menu wajib yang sering dijumpai. Maka dari itu, pada materi ini akan dipaparkan bagaimana aktivitas ini bisa menambah pendapatan keluarga dan solusi mengatasi kebiasaan berutang.

B. Tujuan

1. Mempunyai alternatif kegiatan produktif melalui pembuatan peyek dapat menambah pendapatan keluarga.
2. Mempunyai pengetahuan dan pemahaman mengenai pemanfaatan waktu luang membuat peyek dengan nilai investasi awal yang kecil.

3. Memiliki pemahaman merancang rencana anggaran proyek rempeyek selain untuk memenuhi kebutuhan hidup bisa dijual
4. Mempunyai alternatif kegiatan produktif melalui pembuatan sambel pecel yang dapat menambah pendapatan keluarga.
5. Mempunyai pengetahuan dan pemahaman mengenai pemanfaatan waktu luang membuat sambel pecel dengan nilai investasi awal yang kecil. 
6. Memiliki pemahaman merancang rencana anggaran proyek sambel pecel selain untuk memenuhi kebutuhan hidup bisa dijual

C. Proses Pembuatan Rempeyek

No	Langkah-langkah	Gambar
1	Siapkan tepung beras, tepung terigu, telur, dan bumbu-bumbu	
2	Siapkan wadah untuk menampung tepung dan bumbu	

- 3 Parut kelapa dan ambil santannya



- 4 Campur santan dengan tepung dan bumbu lalu aduk sampai jadi satu



- 5 Siapkan telur lalu kocok, setelah merata masukkan ke dalam adonan kocok hingga merata



- 6 Aduk adonan bersama dengan telur sampai rata



- 7 Rempeyek siap digoreng



D. Merancang Rencana Anggaran Proyek Pembuatan produk rempeyek

PENGELUARAN				
No	Nama bahan	Kuantitas	Harga per kg	Jumlah
1	Tepung beras	5 kg	Rp15.000	Rp75.000
2	Tepung tapioka	2,5 kg	Rp10.000	Rp25.000
3	Minyak goreng	5 liter	Rp14.000	Rp70.000
4	Bumbu-bumbu	1 paket	Rp20.000	Rp20.000
5	Udang dawu	1/2 ons	Rp100.000	Rp5.000
6	Kacang tanah	2 ons	Rp30.000	Rp6.000
7	Kelapa	5 butir	Rp10.000	Rp50.000
8	Telur	1/2 kg	Rp26.000	Rp13.000
9	Plastik (0.3 x 15)	1 rool	Rp31.500	Rp31.500
10	Stiker	10 lembar	Rp3.000	Rp30.000
11	Biaya penyusutan	37 1	Rp 10.000	Rp 10.000
Total Biaya				Rp335.500
PENDAPATAN				
	Penjualan produk peyek			
	Kemasan ekonomis	170 bungkus	Rp2.500	Rp425.000
LABA				Rp89.500



Gambar 9.1 Aktifitas Produksi membuat rempeyek yang dilakukan anggota paguyuban

E. Proses Pembuatan Sambel Pecel

Langkah-langkah

Gambar

- 1 Siapkan kacang tanah, dan bumbu bumbu



- 2 Goreng kacang tanah dengan cara di sangria tanpa menggunakan minyak goreng



- 3 Goreng bumbu-bumbu dengan sedikit minyak



- 4 Sisir gula merah



- 5 Masukkan kacang, bumbu-bumbu, gula merah, dan garam secukupnya kedalam ember



6. Bahan-bahan siap diselip

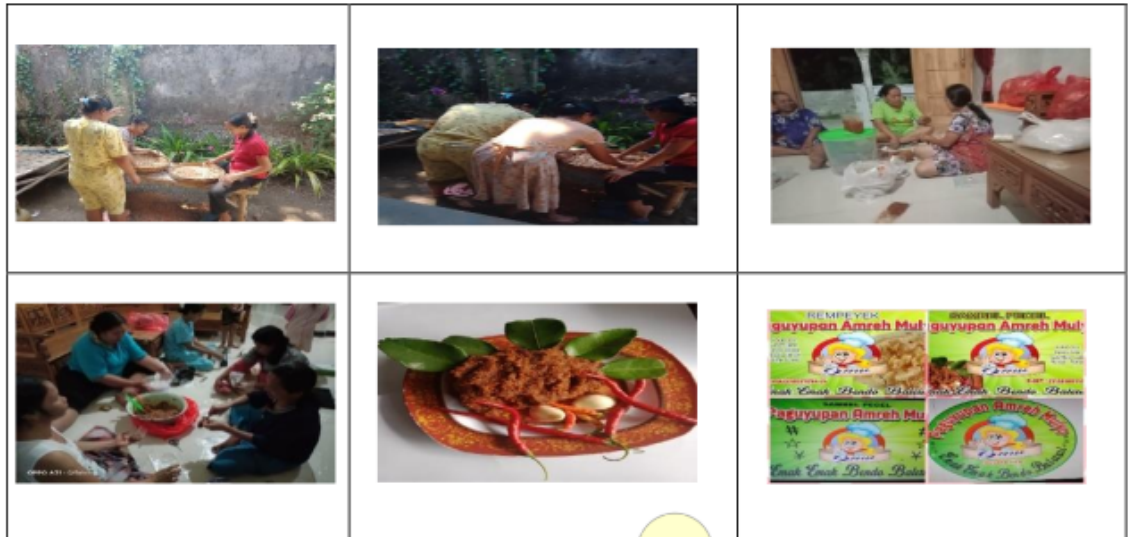


- 7 Setelah selesai aduk secara rata sambel yang sudah jadi



F. Merancang Rencana Anggaran Proyek Pembuatan produk sambel pecel

PENGELUARAN				
No	Nama bahan	Kuantitas	Harga per kg	Jumlah
1	Kacang tanah	1 kg	Rp30.000	Rp30.000
2	Gula merah	1 kg	Rp20.000	Rp20.000
3	Bumbu-bumbu	1 paket	Rp10.000	Rp20.000
4	Biaya penggilingan	1kg	Rp 5.000	Rp 5.000
5	Stiker	5 lembar	Rp3.000	Rp15.000
6	Plastik	1/2 rol	Rp 30.000	Rp 15.000
7	Biaya penyusutan	1	Rp 10.000	Rp 10.000
Total Biaya				Rp 115.000
PENDAPATAN				
Hasil Penjualan sambel pecel = 2 kg x Rp 70.000				Rp 140.000
Laba				Rp 25.000



Gambar 10.1 Aktifitas Produksi membuat sambel pecel yang dilakukan anggota paguyuban

G. Pertanyaan

1. Bagaimana strategi pendamping memahami kepada klien tentang alternatif kegiatan produktif melalui pembuatan peyek dapat menambah pendapatan keluarga?
2. Jelaskan langkah-langkah yang dilakukan pendamping supaya klien mempunyai pengetahuan dan pemahaman mengenai pemanfaatan waktu luang membuat peyek dengan nilai investasi awal yang kecil!
3. Bagaimana strategi yang dilakukan pendamping supaya klien memiliki pengetahuan merancang rencana anggaran proyek untuk membuat rempeyek?
4. Bagaimana strategi pendamping memahami kepada klien tentang alternatif kegiatan produktif melalui

pembuatan sambel pecel yang dapat menambah pendapatan keluarga?

5. Jelaskan langkah-langkah yang dilakukan pendamping supaya klien mempunyai pengetahuan dan pemahaman mengenai pemanfaatan waktu luang membuat sambel pecel dengan nilai investasi awal yang kecil!
6. Bagaimana strategi yang dilakukan pendamping supaya klien memiliki pengetahuan merancang rencana anggaran proyek untuk membuat sambel pecel?

**Bab
10**

**STRATEGI
MENGATASI
EKSLUSIFITAS
SETELAH
PROGRAM
BERJALAN**

BAB 10
STRATEGI MENGATASI EKSKLUSIFITAS
SETELAH PROGRAM BERJALAN

A. Pendahuluan

Pada materi ini disajikan bagaimana upaya yang dilakukan oleh pendamping untuk mengatasi eksklusifitas setelah program berjalan, sehingga tidak akan terjadi gap dalam masyarakat, baik anggota maupun nonanggota. Maka dari itu, pendamping memberi pemahaman kepada anggota bahwa mereka merupakan pioner untuk masyarakat sekitar, supaya nantinya akan bermunculan komunitas produktif yang lain.

B. Tujuan

1. Memberikan pemahaman bahwa setelah program berjalan pada sebuah kelompok akan muncul eksklusifitas
2. Memberikan pemahaman bagaimana strategi yang dilakukan pendamping dalam mengatasi eksklusifitas setelah program berjalan.

C. Strategi Mengatasi Eksklusifitas Setelah Program

Berjalan

1. Konsep Eksklusivitas

Eksklusif jika dilihat dari KBBI berarti terpisah dari yang lain atau khusus. Sedangkan eksklusivitas adalah mengkhususkan atau lebih tepat memisahkan dari yang lain. Pada sebuah kelompok yang sudah berjalan programnya dan anggota sudah menikmati hasilnya, maka yang terjadi adalah anggota baru akan sulit untuk masuk ke dalam kelompok tersebut. Ada anggapan dari kelompok bahwa orang baru yang masuk ke dalam akan mengganggu produktivitas mereka.

2. Bagaimana mengatasi gap antara anggota kelompok yang sudah menikmati hasil dengan orang-orang di luar anggota yang dulu tidak mau bergabung.

Program ini berjalan sejak bulan Agustus 2020 sampai sekarang. Namun, dalam perjalanannya tidak semulus seperti yang kita harapkan. Banyak hal yang harus dilalui terutama setelah produksi berjalan dan anggota merasakan hasilnya, yaitu para anggota secara finansial mendapatkan uang dari hasil jerih payah membuat produk peyek dan pecel. Dengan demikian, para anggota tersebut bisa membantu memenuhi kebutuhan keluarga. Hal itu menjadikan sebuah gap antara anggota kelompok dengan orang-orang di luar anggota yang dulu tidak mau bergabung. Ada rasa menyalahkan kepada

orang-orang tersebut karena sejak awal mereka tidak mau bergabung dan meremehkan paguyuban yang sudah terbentuk. Hal yang terjadi di dalam kelompok adalah adanya rasa ingin menutup orang-orang luar yang ingin bergabung. Dengan demikian, upaya-upaya yang dilakukan pendamping untuk menyadarkan dalam kelompok antara lain dijelaskan sebagai berikut.

- a. Memberikan pemahaman kepada anggota paguyuban bahwa pekerjaan jika dilakukan bersama-sama akan ringan. Hal itu dikarenakan jika selama ini ada anggota yang tidak hadir, maka akan kebingungan melakukan produksi terutama jika ada pesanan yang masuk.
- b. Memahamkan kepada mereka bahwa mereka merupakan calon *leader* yang akan membantu anggota dari luar yang akan masuk ke dalam paguyuban. Hal itu bertujuan supaya nantinya bisa berkembang dan mengangkat kesejahteraan bersama untuk bisa terbebas dari jeratan utang.
- c. Bagaimana para anggota kelompok ini bisa menjadi pioner untuk bisa merangkul orang-orang yang tertarik masuk menjadi anggota

Setelah memahamkan para anggota, langkah pendamping selanjutnya sebagai alternatif mengajak anggota lama untuk bisa merangkul ibu-ibu nasabah lembaga

perkreditan lain yang mau berkomitmen masuk ke dalam wadah paguyuban. Salah satunya dengan membuat kelompok komunitas produktif yang baru dengan ketrampilan sesuai dengan *skill* mereka masing-masing. Produk yang mereka hasilkan nantinya akan di pasarkan bersama dalam wadah paguyuban.



Gambar 10.1 Upaya memahami pendamping kepada anggota paguyuban untuk mengatasi eksklusifitas ketika program sudah berhasil

D. Pertanyaan

1. Bagaimana strategi yang dilakukan pendamping dalam mengatasi eksklusifitas setelah program berjalan?

DAFTAR PUSTAKA

Amalia, M., Buchori, C., Nurani, E.D., 2013. *“Back to Office Report: Field Visit for the Development of Economy Module for PKH Family Development Sessions”*. Bank Dunia, Jakarta.

Cut ³⁰ Nina Herlina.
<http://nad.litbang.pertanian.go.id/ind/images/dokumen/Bulletin/05-sayuranorganik.pdf>

Dinas Sosial. 2018. Modul Pengelolaan Keuangan dan Perencanaan Usaha. Program Keluarga Harapan Kementerian Sosial RI.

²⁹ Gunawijaya, R. (2017). Kebutuhan Manusia dalam Pandangan Ekonomi Kapitalis dan Ekonomi Islam Rahmat. *Al-Maslahah*, 13(1), 131–150.

International Organization for Migration, 2012. *“Modul Pelatihan Pengembangan Usaha”*. Yogyakarta.

Kementerian Sosial RI, 2012. *“Petunjuk Pelaksanaan KUBE”*. Jakarta.

³⁹ Kementerian Sosial RI. 2018. Modul Pengelolaan Keuangan dan Perencanaan Usaha Peningkatan Kemampuan Keluarga (P2KP) Program Keluarga Harapan. Jakarta.

¹⁴ Nurnazati. 2010. Modul Pelatihan Manajemen Ekonomi Rumah Tangga (ERT). Yayasan Kesejahteraan Masyarakat Desa (KEMESDA).

Sakti, Nurida, Canda. 2017. Model Bahan Ajar Pendidikan ²⁵ Ekonomi Non Formal untuk Meningkatkan Produktivitas Ekonomi Buruh Usaha Sepatu Berskala Kecil dan Menengah di Kecamatan Prajurit Kulon Kota

Mojokerto. Disertasi Tidak Dipublikasikan.
Pascasarjana UM

21

Shohib, M. (2013). Sikap Terhadap Uang dan Perilaku Berhutang. *Jurnal : Ilmiah Psikologi Terapan*, 53(9), 1689–1699.

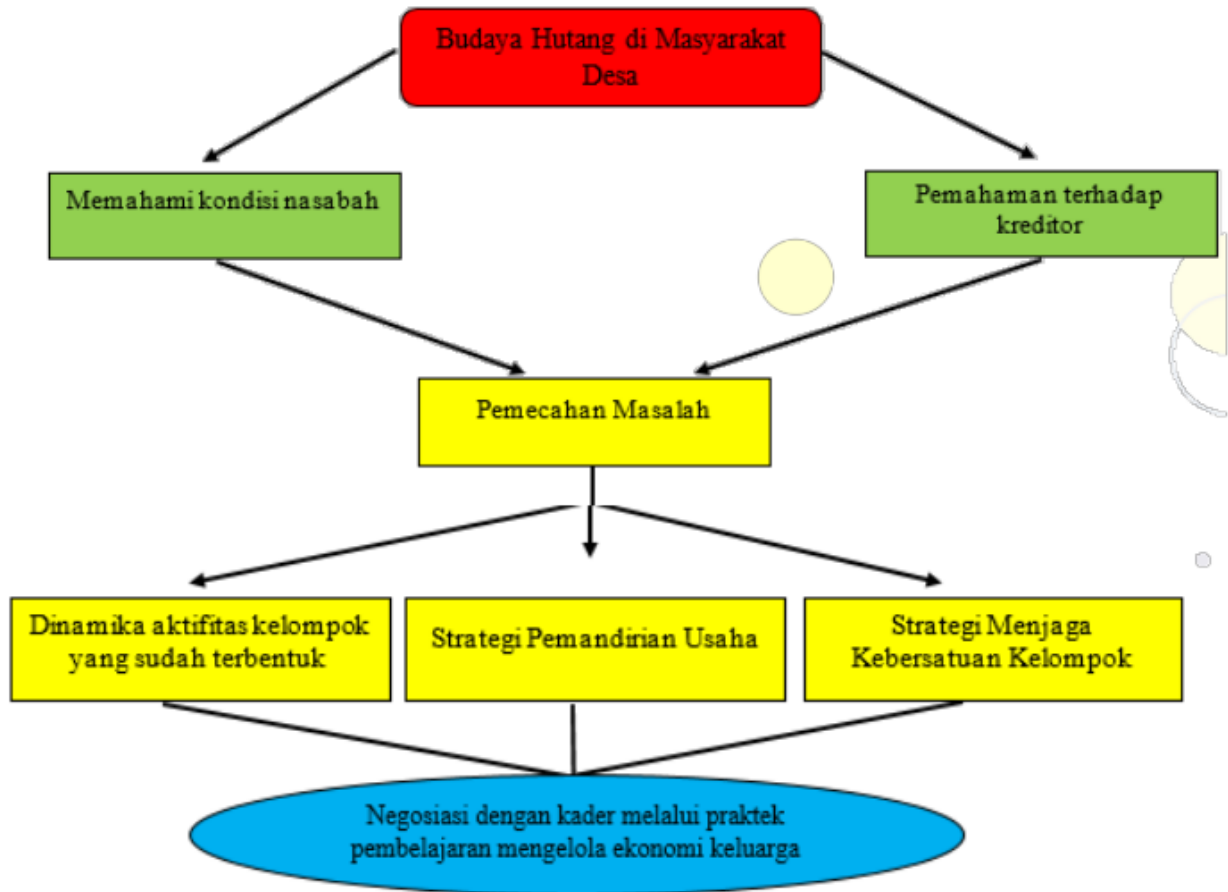
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

19

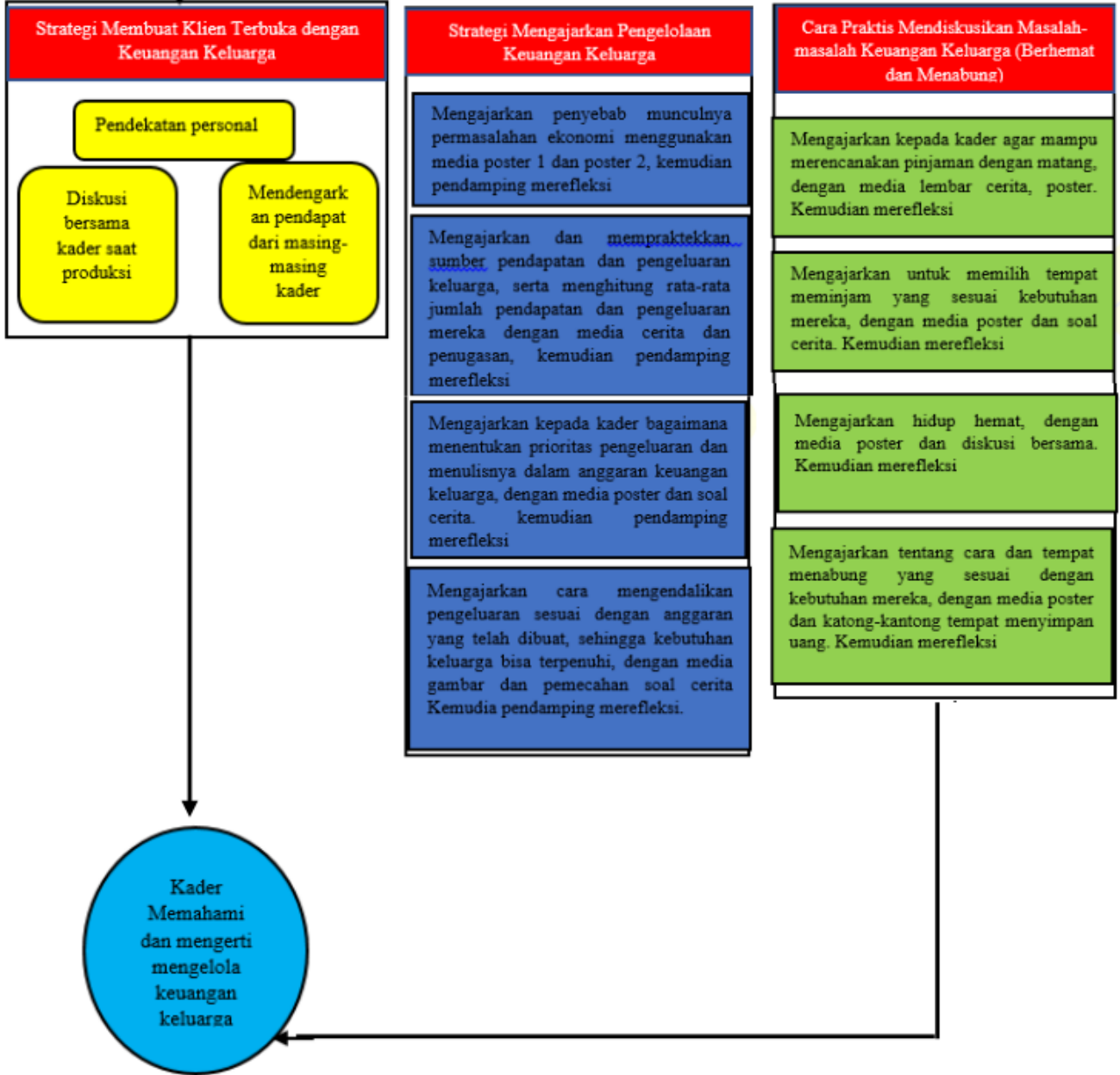
Wantah, Erwin. 2017. Modul Pemberdayaan Nelayan Berbasis Pendidikan ekonomi dan Potensi Pesisir di Kabupaten Minahasa Utara. Disertasi Tidak Dipublikasikan. Pascasarjana UM.

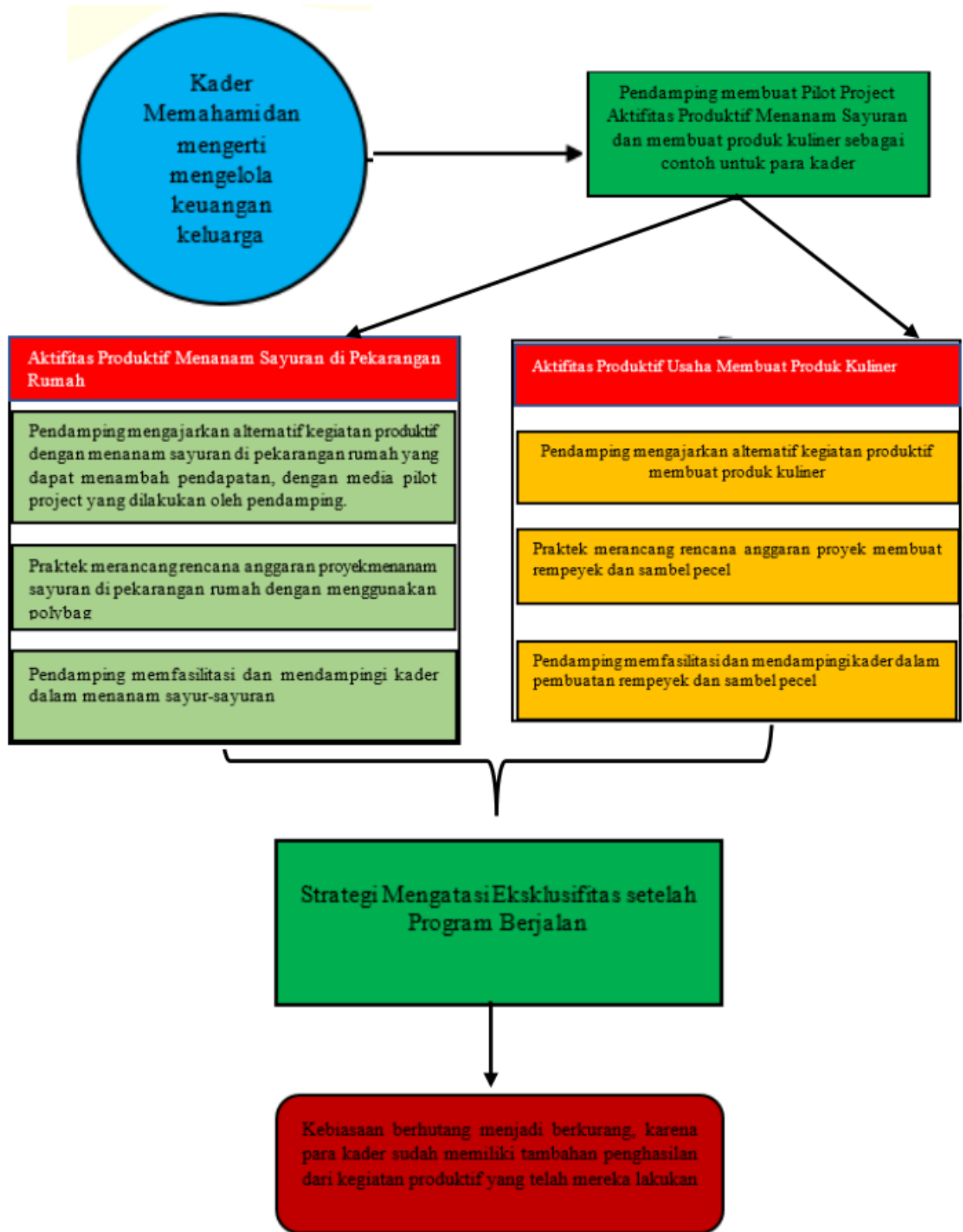


Lampiran
Model Pembelajaran Untuk Mengatasi Kebiasaan
Berhutang Melalui Kegiatan Produktif Berbasis
Pendidikan Ekonomi



Negosiasi dengan kader melalui praktek pembelajaran mengelola ekonomi keluarga







UNIVERSITAS NEGERI MALANG
2021

Mengatasi kebiasaan berutang melalui kegiatan produktif berbasis pendidikan ekonomi

ORIGINALITY REPORT

14%

SIMILARITY INDEX

13%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

4%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	explorenews.net Internet Source	2%
2	repository.uinjambi.ac.id Internet Source	1%
3	www.merdeka.com Internet Source	1%
4	es.scribd.com Internet Source	1%
5	ejournal.kahuripan.ac.id Internet Source	1%
6	repository.ub.ac.id Internet Source	1%
7	ayo-nambah-ilmu.blogspot.com Internet Source	1%
8	openjournal.unpam.ac.id Internet Source	1%
9	docplayer.info Internet Source	1%
10	issuu.com Internet Source	<1%
11	klikhijau.com Internet Source	<1%
12	agroindonesia.co.id Internet Source	<1%

repositori.usu.ac.id

13	Internet Source	<1 %
14	forclime.org Internet Source	<1 %
15	pasca.um.ac.id Internet Source	<1 %
16	jurnal.radenfatah.ac.id Internet Source	<1 %
17	Submitted to Sriwijaya University Student Paper	<1 %
18	dishub.rokanhulukab.go.id Internet Source	<1 %
19	www.slideshare.net Internet Source	<1 %
20	belajarberkebun.com Internet Source	<1 %
21	pegegog.net Internet Source	<1 %
22	media.neliti.com Internet Source	<1 %
23	www.yumpu.com Internet Source	<1 %
24	eu-webhook.ppipost.com Internet Source	<1 %
25	repository.um.ac.id Internet Source	<1 %
26	www.coursehero.com Internet Source	<1 %
27	Submitted to Universitas Sebelas Maret Student Paper	<1 %
28	digilib.uinsby.ac.id	

Internet Source

<1 %

29

www.ijrrjournal.com

Internet Source

<1 %

30

ebookinga.com

Internet Source

<1 %

31

bacteriality.com

Internet Source

<1 %

32

etheses.iainponorogo.ac.id

Internet Source

<1 %

33

id.wikipedia.org

Internet Source

<1 %

34

raditinovatif.blogspot.com

Internet Source

<1 %

35

www.korantani.net

Internet Source

<1 %

36

anyflip.com

Internet Source

<1 %

37

eprints.poltektegal.ac.id

Internet Source

<1 %

38

journals.ums.ac.id

Internet Source

<1 %

39

kolokium.ppj.unp.ac.id

Internet Source

<1 %

40

repository.iainpalopo.ac.id

Internet Source

<1 %

41

tanamanbuahjos21.blogspot.com

Internet Source

<1 %

42

Haziki Haziki, Syamswisna. "STUDI ETNOBOTANI TUMBUHAN OBAT TRADISIONAL OLEH MASYARAKAT DI

<1 %

KELURAHAN SETAPUK KECIL SINGKAWANG", Bioclebes, 2021

Publication

43	aguzbudi.blogspot.com Internet Source	<1 %
44	antabirotiket.blogspot.com Internet Source	<1 %
45	digilib.uin-suka.ac.id Internet Source	<1 %
46	epdf.tips Internet Source	<1 %
47	idr.uin-antasari.ac.id Internet Source	<1 %
48	repository.radenintan.ac.id Internet Source	<1 %
49	teknikmesinpoltan.blogspot.com Internet Source	<1 %
50	wayanwiyasa.blogspot.com Internet Source	<1 %
51	www.upgris.ac.id Internet Source	<1 %
52	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	<1 %

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography Off