

TECHNOPRENEURSHIP UNTUK MEMBEKALI KETERAMPILAN WIRAUSAHA PASCA BERAKHIRNYA KONTAK KERJA BAGI PEKERJA MIGRAN INDONESIA DI ERA DISRUPSI DIGITAL

**¹M. Mirza Abdillah Pratama, ²Aulia Herdiani, ³Roro Sulaksitaningrum,
⁴Yopy Novitasari, ⁵Muhammad Aris Ichwanto**

Universitas Negeri Malang

*e-mail: mirza.abdillah.ft@um.ac.id

Abstrak: Sebagian besar Pekerja Migran Indonesia (PMI) menghadapi permasalahan dalam mengelola keuangan dan berperilaku konsumtif. Hal ini dapat terlihat dari tingginya persentase PMI untuk kembali memperpanjang kontrak kerja setelah purna tugas. Kemiskinan yang dialami oleh PMI saat di Indonesia membentuk karakter poor society. Poor society ditandai dengan kesulitan untuk beradaptasi kembali dengan daerah asal pasca kembali ke kampung halaman, pergeseran nilai budaya, muncul perilaku konsumtif dan keterbatasan kemampuan manajerial keuangan. PMI meyakini bahwa berwirausaha memerlukan kemampuan (skill) dalam berbisnis, pengetahuan budaya dan ekonomi, relasi sosial yang kuat, dan tentu saja biaya usaha (modal) yang tidak sedikit. Hal tersebut mendorong tim pengabdian kepada masyarakat untuk mengadakan pelatihan kewirausahaan bagi para PMI aktif agar termotivasi untuk merintis, menjalankan, dan mengembangkan sebuah bentuk usaha yang potensial, memiliki target market, dan resilien. Tahapan kegiatan ini meliputi: (1) Analisis kebutuhan; (2) Kerjasama dengan mitra; (3) Koordinasi dengan pemateri; (4) Pembuatan video best-practice dengan pemateri; (5) Persiapan dan pelaksanaan seminar dalam jaringan (sedaring); (6) Pendampingan penyusunan Business Model Canvas (BMC). Kegiatan ini diikuti oleh total 46 PMI, yang berasal dari Taiwan (50%), Hongkong (13%), Singapura (13%), Indonesia (9%), Malaysia (7%), Korea Selatan (4%), Brunai Darussalam (2%), dan Arab Saudi (2%). Untuk dapat merancang dan menganalisis model usaha, setiap peserta diberikan pelatihan dan pendampingan untuk menyusun BMC sesuai dengan jenis usaha yang diminati. BMC tersebut diharapkan dapat membantu PMI dalam memvisualisasi dan memahami model usaha yang akan dikembangkan nantinya.

Kata Kunci: Pekerja Migran Indonesia, produktif, wirausaha

Abstract: Most of the Indonesian migrant workers (PMI) face problems in managing finances and behave consumptively. This can be seen from the high percentage for PMI to re-extend the work contract after retiring. Poverty that has been experienced for quite a long time by PMI forms the character of poor society. Poor society is marked by the difficulty of Indonesian migrant workers to adapt back to their hometown after returning to their hometowns, a shift in cultural values, consumptive behavior and limited financial managerial ability. Currently digital technology is only used by PMI for communication and activities that are not oriented towards productive things. PMI believes that entrepreneurship

requires skills (skills) in doing business, cultural and economic knowledge, strong social relations, and of course, a lot of business costs (capital). This encourages the community service team to hold entrepreneurship training for active PMIs so that they are motivated to start, run and develop a business that is potential, has a target market, and is resilient. The stages of this activity include: (1) making observations; (2) Cooperating with partners; (3) Coordination with presenters; (4) Making best-practice videos with the speakers; (5) Conducting online seminars; (6) Assistance in the preparation of a Business Model Canvas (BMC). This activity was attended by a total of 46 PMIs, originating from Taiwan (50%), Hong Kong (13%), Singapore (13%), Indonesia (9%), Malaysia (7%), South Korea (4%), Brunei Darussalam (2%), and Saudi Arabia (2%). To be able to design and analyze business models, each participant is provided with training and assistance to compile a BMC according to the type of business that he is interested in. BMC is expected to help PMI in visualizing and understanding the business model that will be developed afterwards.

Keywords: Indonesian migrant workers, productive, entrepreneurship

PENDAHULUAN

Alasan utama masyarakat Indonesia memilih bekerja sebagai PMI adalah kurang luasnya kesempatan kerja di dalam negeri, rendahnya kualifikasi pendidikan yang dimiliki, dorongan internal keluarga, keberhasilan relasi dalam membangun ekonomi rumah tangga, dan ketimpangan ekonomi antar daerah (Kosasih et al., 2016; Noveria, 2017). Permasalahan masyarakat tersebut tidak terhenti walaupun sudah berstatus PMI aktif. Saat bekerja, sejumlah PMI menghadapi permasalahan dalam pengelolaan keuangan (Laksono, 2019). Para PMI cenderung terjebak dalam pola hidup konsumtif sehingga setelah pendapatan bulanan diterima dan dikirimkan ke keluarga di Indonesia, PMI tidak dapat mengelola sisa pendapatan yang diperoleh. Hal yang sama juga dialami oleh keluarga PMI di Indonesia, di mana remittance yang diterima tidak bersisa setelah digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Hal tersebut akhirnya memotivasi PMI untuk kembali memperpanjang kontrak kerja setelah kontrak selesai (Annugrah Mujito Pratama, 2013). Taraf ekonomi rendah yang telah dialami oleh PMI dan keluarga PMI dalam waktu yang cukup lama membentuk sifat *poor society*. *Poor society* ditandai dengan ketidakmampuan seseorang dan kelompok dalam mengelola keuangan dan cenderung bersikap konsumtif (Primawati, 2011).

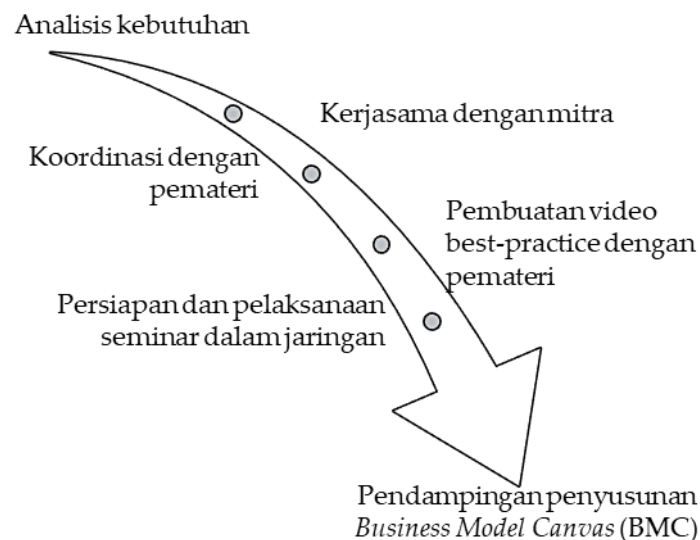
Di era digital saat ini, perangkat pintar selayaknya dapat dimanfaatkan untuk kegiatan produktif, tidak hanya sebatas untuk komunikasi dan hiburan oleh masyarakat luas. Kegiatan produktif tersebut dapat berupa berwirausaha berbasis digital (Hartono, 2011; Kosasih et al., 2016). PMI aktif menyakini bahwa mengembangkan bisnis memerlukan keterampilan, literasi ekonomi dan budaya, relasi sosial yang kuat, dan modal yang besar. Hal tersebut menjadi

faktor ‘penghambat’ PMI untuk memulai sebuah usaha, terlebih usaha tersebut harus dilakukan bersamaan dengan kontrak kerja yang dijalani. Memulai usaha di tengah bekerja sebagai pekerja migran dinilai riskan karena perlu siap mengorbankan materi, pikiran, dan usaha yang belum tentu akan berhasil (Hidayat, 2016; Mafruhah et al., 2013; Solihatin & Wijanarko, 2016).

Transformasi perilaku konsumtif ke produktif dan pemanfaatan teknologi digital merupakan kata kunci bagi tim pengabdian untuk mengadakan kegiatan pelatihan wirausaha bagi para PMI. Teknologi digital saat ini telah menjadi bagian integral bagi seluruh lapisan masyarakat, terutama para PMI. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat membantu dan motivasi para PMI dan keluarga PMI untuk menyusun ide dan menjalankan ide bisnis yang terkonsep sehingga tercipta PMI yang produktif dan mampu mengembangkan potensi daerah masing-masing.

METODE

Tahapan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini terdiri atas: (1) Analisis kebutuhan; (2) Kerjasama dengan mitra; (3) Koordinasi dengan pemateri; (4) Pembuatan video best-practice dengan pemateri; (5) Persiapan dan pelaksanaan seminar dalam jaringan; (6) Pendampingan penyusunan *Business Model Canvas* (BMC).



Gambar 1. Diagram Alir Metode Pelaksanaan Pengabdian
(Sumber: Dokumentasi Tim Pengabdian)

Analisis Kebutuhan

Analisis kebutuhan dilakukan dengan pendekatan SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*). Menurut Nisak, (2013) analisis SWOT adalah

salah satu bentuk usaha sebuah kelompok/ individu untuk mengetahui kondisi internal maupun eksternal untuk menentukan arah kinerja kelompok maupun individu. Dalam pengabdian ini, data analisis diperoleh melalui wawancara dengan mitra pengabdian, yaitu IDN Taiwan, wawancara bersama PMI purna yang berdomisili di Malang, dan kajian dari studi literatur. Hasil analisis SWOT ditunjukkan pada Tabel 1. Hasil analisis kebutuhan tersebut menjadi dasar tim pengabdian kepada masyarakat untuk menyusun sebuah seminar dalam jaringan bertajuk: “Menginfiltrasi Kewirausahaan bagi Pekerja Migran Indonesia di Era Disrupsi Digital”

Tabel 1. Hasil Analisis SWOT Program Pengabdian

Indikator	Deskripsi
S (Strengths/ Kekuatan)	- Seluruh PMI telah menggunakan gadget dalam kehidupan sehari-hari - PMI memiliki keterbukaan terhadap wawasan dan ilmu yang baru - PMI memiliki pendapatan yang cukup sebagai modal dalam berwirausaha - Sebagian besar PMI telah memiliki ide usaha untuk dikembangkan
W (Weakness/ Kelemahan)	- Sejumlah PMI tidak terbekali dengan literasi keuangan - Sejumlah PMI masih berkeinginan untuk memperpanjang kontrak setelah kontrak habis - Sejumlah PMI belum memiliki terbekali dengan pengetahuan perihal analisis pasar
O (Opportunities/ Peluang)	- Modernisasi menuntut seluruh kalangan familiar dan akrab dengan teknologi digital - Sebagian besar PMI memiliki waktu luang di akhir pekan untuk beraktivitas di luar rutinitas - Akses informasi terbuka luas
T (Threats/ Ancaman)	- PMI sektor informal cenderung memiliki waktu luang yang sangat terbatas dan tidak menentu - PMI kurang mendapat dukungan dari kolega, keluarga, dan masyarakat untuk berwirausaha - PMI masih memiliki kekhawatiran tinggi dalam menginvestasikan modal dalam berwirausaha - Jerat pola hidup konsumtif - Ide usaha belum dikaji lebih lanjut - Visi dan misi PMI dan keluarga PMI belum selaras

Kerjasama dengan mitra

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bekerjasama dengan Indonesian Diaspora Network (IDN) Taiwan sebagai mitra yang berkantor di kota Taipei, Taiwan, Republik Tiongkok. IDN Taiwan merupakan salah satu program yang dibangun pemerintah Indonesia untuk memperkuat hubungan antar masyarakat Indonesia di luar negeri melalui pendidikan, kegiatan social, olahraga, kepariwisataan, kuliner, seni dan ekonomi yang diharapkan dapat meningkatkan kecintaan terhadap tanah air. IDN yang berada di Taiwan secara

husus ditujukan untuk memperkuat hubungan antar warga Indonesia di Taiwan dan hubungan Indonesia dengan Taiwan. Program-program yang dicanangkan oleh IDN-Taiwan untuk mencapai tujuan tersebut adalah business council; youth and education; migrant workers; food, culture, and tourism; dan foreign affairs (Effendi, 2016). Program pengabdian kepada masyarakat Indonesia di Taiwan ini difokuskan untuk mendukung program kerja Migrant Workers. Korespondensi dilakukan melalui email dengan Presiden IDN Taiwan, yaitu Hanas Subakti, S.T., M.T., M.Sc. IDN Taiwan dalam kegiatan ini berperan dalam koordinasi kegiatan dan menyambungkan informasi dari tim pengabdian kepada para PMI aktif di Taiwan.

Koordinasi dengan pemateri

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini melibatkan 4 (empat) pemateri, yaitu 3 (tiga) orang PMI purna yang telah berhasil berkiprah dalam dunia usaha dan 1 (satu) orang akademisi. Pemateri tersebut yaitu: (1) Abu Zahra, PMI Purna Arab Saudi sebagai pemilik usaha studio foto 'Aura Photo'; (2) Sulistiyaningsih, PMI Purna Hongkong sebagai Ketua Umum PERTAKINA Indonesia; (3) I Nyoman Sudi Artawan, PMI Purna Amerika Serikat sebagai pendiri Monarch Cruise Line and Hospitality Training Center, PT. Saraswati Manajemen, PT. Ratu Oceania Raya Bali, Katak Tepi Sawah Villa, Captain's Table Bar and Restaurant; dan (4) Adelia Shabrina Prameka, Dosen Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang.

Pembuatan video best-practice dengan pemateri

Pembuatan video best-practice dilakukan dengan mengunjungi unit usaha dari masing-masing pemateri (PMI purna), melakukan peliputan usaha yang dijalankan, dan melakukan tanya jawab terkait beberapa hal yang akan menjadi bagian dari video best-practice tersebut. Poin pertanyaan yang diulas dalam wawancara tersebut ditunjukkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Poin wawancara bersama pemateri

No	Poin Pertanyaan
1	Perkenalan diri
2	Pengenalan usaha yang dijalankan saat ini
3	Pengalaman kerja sebagai PMI di luar negeri
4	Latar belakang pemilihan jenis usaha saat ini
5	Tips memulai usaha
6	Berbagi kunci sukses dalam menjalankan usaha

Video peliputan dan hasil wawancara kemudian diedit dan dikompilasi lebih lanjut menjadi sebuah video best-practice dengan durasi 3 hingga 5 menit. Video tersebut ditayangkan di awal masing-masing sesi sebelum pemateri mulai pemaparkan materinya. Video tersebut diharapkan dapat memotivasi para PMI untuk memulai usaha (Komsu, 2013).

Persiapan dan pelaksanaan seminar dalam jaringan

Sebelum pelaksanaan sedaring, tim pengabdian melakukan serangkaian kegiatan persiapan yang meliputi: (1) Pembuatan flyer kegiatan; (2) Pembuatan formulir pendaftaran; (3) Promosi kegiatan melalui forum online PMI dan mitra; (4) Pembuatan jobdesk seminar dalam jaringan; dan (5) Penjadwakan sedaring via Zoom. Flyer kegiatan ditunjukkan pada gambar 2.



Gambar 2. Flyer kegiatan sedaring

Pendampingan penyusunan *Business Model Canvas* (BMC)

Boedianto & Harjanti, (2015) menyatakan model bisnis adalah sebuah gambaran atas pemikiran organisasi atau individu untuk menciptakan ide bisnis.

Menurut Setijawibawa, (2015) *Business Model Canvas* adalah salah satu metode yang digunakan untuk menganalisis atau mengevaluasi ide bisnis yang sudah berkembang atau akan dikembangkan. Dalam pengabdian ini proses pendampingan penyusunan BMC dilakukan secara daring melalui Zoom dan dipandu oleh pemateri ke-empat yakni ibu Dosen Adelia Shabrina Prameka. Dalam sesi tersebut, peserta diharapkan mempersiapkan alat tulis dan menyusun BMC sesuai model usaha yang dikehendaki. Peserta diminta untuk menuliskan identitas, nama usaha, dan analisis bisnis masing-masing pada lembar kerja. Hasil BMC masing-masing peserta sedaring kemudian didokumentasikan dan dikirimkan ke grup Whatsapp koordinasi sedaring yang telah dibentuk sebelumnya untuk mendapat umpan balik dari pemateri.

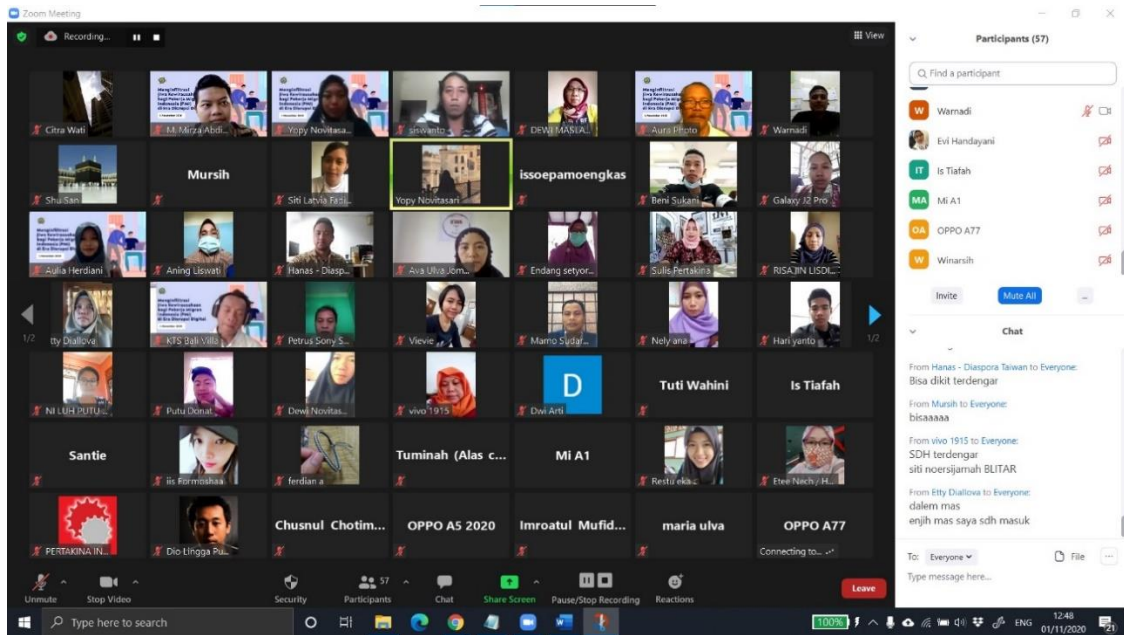
HASIL & PEMBAHASAN

Pelaksanaan seminar dalam jaringan

Sedaring berjudul: “Menginfiltrasi Kewirausahaan bagi Pekerja Migran Indonesia di Era Disrupsi Digital” terlaksana pada hari Minggu, 1 November 2020 pukul 7.30 hingga 17.30 wib melalui aplikasi Zoom online meeting. Kegiatan ini diikuti oleh 46 PMI, yang berasal dari Taiwan (50%), Hongkong (13%), Singapura (13%), Indonesia (9%), Malaysia (7%), Korea Selatan (4%), Brunai Darussalam (2%), dan Arab Saudi (2%). Kegiatan diawali dengan rangkaian acara pembukaan yaitu: memutar lagu Indonesia Raya; sambutan presiden IDN Taiwan; sambutan ketua pelaksana (ketua tim pengabdian kepada masyarakat), dan dilanjutkan dengan acara inti yaitu pemaparan materi dari para narasumber. Sambutan ketua pengabdian yaitu M. Mirza Abdillah Pratama dalam pelaksanaan sedaring ditunjukkan pada gambar 3, sementara dokumentasi peserta kegiatan ditunjukkan pada gambar 4.



Gambar 3. Sambutan ketua tim pengabdian kepada masyarakat

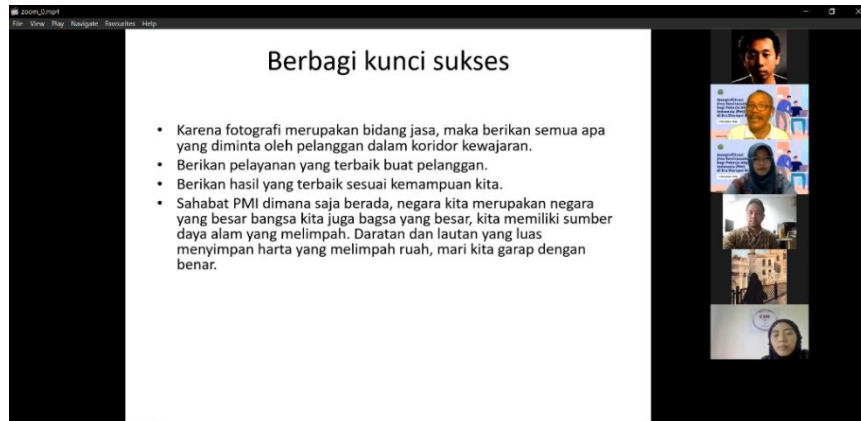


Gambar 4. Screenshot peserta kegiatan sedaring

Materi I: Mengembangkan Hobi menjadi Ide Usaha (oleh: Abu Zahra, PMI Purna Arab Saudi sebagai pemilik usaha studio foto 'Aura Photo')

Terdapat berbagai peluang usaha yang dapat dijalankan ketika seseorang mampu mengidentifikasi adanya peluang sekitar. Salah satunya dapat diwujudkan melalui hobi. Di era disrupsi digital, menekuti usaha berbasis hobi bukanlah suatu hal yang mustahil untuk dilakukan. Ide usaha yang dijalankan dengan penuh antusias akan memiliki nilai jual. Setiap usaha membutuhkan sebuah keberanian dalam pengambilan keputusan. Rasa takut akan kegagalan dan bayangan ketidakmampuan dalam menjalankan usaha adalah hal yang wajar. Oleh karena itu, dibutuhkan kejelian dalam mengenali target pasar dengan mengasah ketrampilan yang dimiliki serta menjalin relasi antar sesama penggelut usaha di bidang yang sama.

Tips dari Abu Zahra untuk membuka usaha berdasarkan hobi, yaitu: 1) Menggeluti usaha yang dijalankan dengan penuh keyakinan; 2) Tekun dalam menjalankan usaha; 3) Tidak pantang menyerah di tengah pasang surutnya usaha; 4) Selalu belajar dan melakukan evaluasi untuk menjadi yang lebih baik. Keberhasilan dari sebuah usaha berasal dari kepercayaan konsumen terhadap produk atau jasa yang dijual. Kepercayaan konsumen merupakan kunci yang harus dijaga serta ditingkatkan demi berkembangnya sebuah usaha. Dalam meningkatkan rasa percaya konsumen terhadap usaha, dapat diwujudkan dengan memberikan pelayanan prima serta mengoptimalkan hasil sesuai kemampuan kita. Profesionalitas serta totalitas mampu membawa citra usaha yang digeluti memiliki reputasi baik di mata konsumen. Pemaparan materi oleh pemateri 1 ditunjukkan pada gambar 5.



Gambar 5. Pemaparan materi oleh Abu Zahra

Materi II: Pengelolaan Remittance untuk Membangun Kewirausahaan Mandiri (oleh: Sulistiyansih, PMI Purna Hongkong sebagai Ketua Umum PERTAKINA Indonesia)

Pengelolaan remittance yang tidak terstruktur merupakan pangkal permasalahan yang kerap dihadapi oleh PMI. Banyak remittance yang diperoleh kemudian disalahgunakan oleh keluarga di kampung halaman. Remittance yang diharapkan mampu mengubah taraf hidup bagi PMI dan keluarga, malah disalah alokasikan untuk keperluan hidup konsumtif. Kesalahan pengelolaan finansial dilatarbelakangi akibat minimnya pengetahuan dari PMI maupun keluarganya terkait sistem pengelolaan keuangan. Akibatnya, sejumlah pekerja migran masih menghadapi persoalan finansial walaupun sudah purna kontrak. Oleh karena itu, perlu adanya edukasi terkait pengelolaan remittance yang baik.

Diperlukan visi dan misi yang selaras antara PMI dengan keluarganya guna terciptanya komunikasi yang harmonis dalam mengelola remitansi. Dengan pengelolaan remitansi yang lebih terarah, diharapkan penghasilan para PMI dapat dikonversi menjadi modal untuk kegiatan yang produktif dan berkelanjutan. Dengan demikian, hal tersebut mampu mendorong pekerja migran untuk kembali ke Indonesia dan menjalankan usaha yang telah dirintis oleh keluarga.

Terdapat berbagai peluang usaha yang dapat dijalankan oleh PMI, yaitu dapat berupa bisnis kuliner, bisnis fashion, peternakan, pertanian, toko kelontong dan lain sebagainya. Apabila terkendala dalam memulai usaha, para PMI dapat menjalin jejaring komunitas yang beranggotakan para PMI aktif dan purna untuk bertukar cerita dan pengalaman, seperti halnya PERTAKINA (Perkumpulan TKI Purna dan Keluarga) Indonesia. Melalui jejaring komunitas, diharapkan para PMI maupun keluarga mampu mengelola remittance dengan lebih baik dalam membangun usaha, dapat menciptakan penghasilan tetap bagi keluarga, mengubah pola hidup yang lebih produktif dan inovatif, membuka lapangan pekerjaan, membuka peluang investasi jangka panjang serta yang terpenting adalah mampu meningkatkan kesejahteraan taraf hidup keluarga (Astuti et al., 2019). Dalam

pemaparannya, pemateri mengajak para PMI aktif untuk turut bergabung dalam asosiasi PERTAKINA untuk mendapatkan pendampingan wirausaha secara lebih lanjut. Pemaparan materi oleh pemateri 2 ditunjukkan pada gambar 6.



Gambar 6. Pemaparan materi oleh Sulistiyarningsih

Materi III: Peka terhadap Peluang, Mengoptimalkan Potensi Diri dan Sesama (oleh: I Nyoman Sudi Artawan, PMI Purna Amerika Serikat sebagai pendiri Monarch Cruise Line and Hospitality Training Center, PT. Saraswati Manajemen, PT. Ratu Oceania Raya Bali, Katak Tepi Sawah Villa, Captain's Table Bar and Restaurant)

Di era digitalisasi teknologi, menjadi seorang entrepreneur bukan suatu hal yang mustahil. Tercetusnya ide peluang usaha dapat bersumber dari adanya figur pengusaha sukses terdahulu maupun tuntutan kebutuhan di era masa kini. Untuk menjadi seorang entrepreneur, terdapat 7 (tujuh) kiat yang dapat dilakukan, yaitu: 1) Mencoba memunculkan ketertarikan terhadap obyek tertentu; 2) Berani dalam membuat impian besar; 3) Mendekat, mengamati dan merencanakan ide-ide usaha; 4) Memberikan kepedulian, cinta, sentuhan dan kreativitas dalam proses realisasi; 5) Berani mengambil keputusan dan senantiasa belajar dari kesalahan; 6) Mampu mengembangkan potensi dan mampu menempatkan diri dalam berbagai situasi; 7) Senantiasa bersabar dalam proses dan selalu mencoba mengafirmasikan hal positif dalam diri.

Pasang surut dalam merintis usaha merupakan hal yang umum terjadi. Akan selalu ada cerita di balik kesuksesan seorang entrepreneur. Oleh karena itu, tiap entrepreneur harus memiliki keunggulan kompetitif sebagai modal utama meraih kesuksesan berwirausaha. Tolak ukur kesuksesan seorang entrepreneur tidak hanya dari besarnya keuntungan yang didapat, ataupun banyaknya impian-impian yang telah terwujud, melainkan dari tingkat kebermanfaatan seorang individu untuk orang lain, dan kontribusi seseorang dalam pada orang sekitar untuk mencapai kesuksesan yang sama halnya dengan diri kita (Taftazani, 2017). Pemaparan materi oleh pemateri 3 ditunjukkan pada gambar 7.



Gambar 7. Pemaparan materi oleh Nyoman Sudiartawan

Materi IV: Model Business Canvas sebagai Langkah Mudah Memulai Usaha (oleh: Adelia Shabrina Prameka, pengajar Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang)

Dalam pemaparannya, pemateri menyampaikan bahwa untuk memulai sebuah usaha diperlukan keyakinan yang kuat dan rencana usaha yang baik, yang biasa dituangkan dalam model bisnis kanvas (BMC) (Joyce & Paquin, 2016). BMC tersebut memuat 9 (sembilan) aspek kunci yang perlu dipertimbangkan sebelum menginisiasi usaha, yaitu: (1) segmentasi konsumen; (2) nilai yang ditawarkan; (3) media jual; (4) hubungan konsumen; (5) pendapatan dan laba; (6) sumber kunci; (7) aktivitas kunci; (8) rekanan kunci; dan (9) struktur biaya. Kesembilan aspek tersebut dapat diuraikan dalam selembar kertas yang dapat diperbarui secara berkala agar usaha yang dijalankan dapat senantiasa berkembang sesuai dengan tren pasar (Athia et al., 2018). Pemaparan materi oleh pemateri 4 ditunjukkan pada gambar 8.

14.202001049

File View Play Navigate Favorites Help

Nama : Adelia

Rencana Bisnis: Cokelat

REKANAN KUNCI - Petani coklat - Penjual reseller - PT. Confectionery & Candy	AKTIVITAS KUNCI - Pencatatan penjualan - Packaging - Rajin Promosi - Menjual secara berkelanjutan	NILAI YANG DITAWARKAN 1. Jenis Cokelat bervariasi 2. Pesan Antar 3. Pelayanan ramah 4. Memberi tester 5. Harga relative sesuai dengan kualitas coklat	HUBUNGAN KONSUMEN Social Media - Facebook - Instagram	SEGMENTASI KONSUMEN 1. Anak-anak (6-13 tahun) 2. Remaja (14-18 tahun) 3. Dewasa (>18 tahun)
	SUMBER KUNCI - E-Commerce (Shopee) - Pegawai - Sistem pembayaran online - Kualitas Cokelat		MEDIA JUAL 1. Sosial Media (Instagram) 2. E-Commerce (Shopee)	
STRUKTUR BIAYA - Biaya Bangunan & Toko - Biaya Administrasi (Nota, Mesin Kasir) - Bahan coklat mentah - Pembuatan Packaging (Kemasan) - Gaji Pegawai	PENDAPATAN DAN LABA - Keuntungan penjualan dari variasi coklat - Keuntungan dari mengadakan pameran kuliner di mall	8	4	1
		9	3	5

Gambar 8. Pemaparan materi oleh Adelia Shabrina Prameka

Hasil Kegiatan dan Pembahasan

Terdapat 2 (dua) jenis hasil kegiatan yang diperoleh oleh tim pengabdian, yaitu (1) statistik penguasaan teknologi informasi, literasi keuangan, dan

technopreneurship; dan (2) draf BMC dari masing-masing peserta. Statistik tersebut bertujuan untuk mengidentifikasi latar belakang PMI yang mengikuti sedaring dari berbagai aspek. Data diperoleh melalui pengisian angket secara online menggunakan Google Form dan diisi setelah sedaring selesai dilaksanakan. Screenshot kuesioner sedaring ditunjukkan pada gambar 9.

The screenshot shows a Google Form titled "Technopreneurship bagi Pekerja Migran Indonesia". The form is displayed in a web browser window. The title is "Technopreneurship bagi Pekerja Migran Indonesia". Below the title, there is a paragraph of text: "Mohon bapak/ibu peserta webinar: Menginfiltrasi Jiwa Kewirausahaan bagi Pekerja Migran Indonesia (PMI) di Era Disrupsi Digital hari Minggu, 1 November 2020 dapat mengisi kuesioner berikut sebagai dasar panitia mencetak sertifikat peserta." Below this text, there is a "Terimakasih:" label. The form contains three short-answer text fields: "Nama Lengkap (untuk sertifikat)", "Usia (tahun)", and "Tahun mulai bekerja di luar negeri".

Gambar 9. Kuesioner untuk diisi oleh peserta sedaring

Penguasaan Teknologi Informasi

Berdasarkan tabel 3, seluruh peserta sedaring telah memiliki perangkat pintar berupa handphone yang mayoritas digunakan sebagai sarana hiburan. Data tersebut menunjukkan bahwa BMI belum memanfaatkan teknologi untuk kegiatan produktif. Melalui komunitas BMI, BMI perlu diikutsertakan dalam kegiatan pelatihan atau seminar kewirausahaan untuk mengarahkan para BMI untuk memanfaatkan teknologi untuk berwirausaha.

Tabel 3. Penguasaan Teknologi Informasi

Indikator	Hasil
Perangkat digital yang digunakan	Seluruh peserta memiliki smartphone. Perangkat tambahan: 12.5% tablet; 30.4% laptop; dan 14.3% kamera digital
Penggunaan perangkat	67.9% hiburan

Literasi Keuangan

Tabel 4 menunjukkan bahwa sebagian besar BMI melakukan pengiriman uang hasil penghasilan sebagai pekerja migran sebesar kurang dari 50%, dan masih mengelola pendapatan dengan persentase yang lebih besar. Hal yang menjadi perhatian di sini adalah: sejumlah 44.6% BMI tidak melakukan pencatatan pengeluaran dan menyisakan 10-25% pendapatan untuk ditabung sebagai simpanan. Hal tersebut menunjukkan tingkat literasi keuangan BMI perlu ditingkatkan (Nadzir, 2015; Yushita, 2017).

Tabel 4. Literasi Keuangan

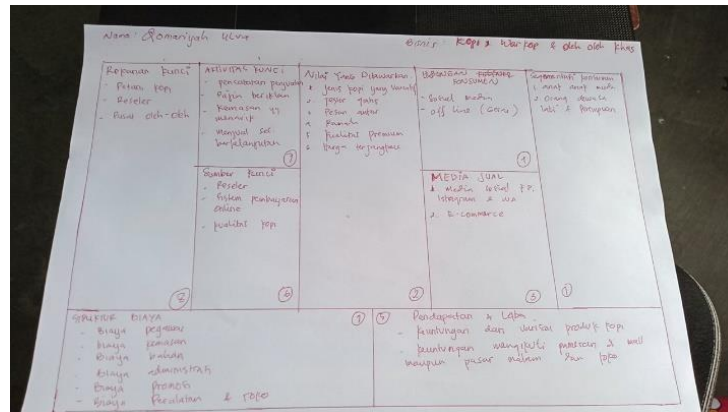
Indikator	Hasil
Persentase remittance terhadap pendapatan bulanan	46.4% kurang dari 50% 35.7% lebih dari 50% 12.5% tidak ada 5.4% seluruhnya
Rekap pengeluaran	55.4% ya 44.6% tidak
Persentase simpanan dari pendapatan total bulanan	33.9%: 10 – 25% 26.8%: kurang dari 10% 21.4%: 50 – 75% 16.1%: 26 – 50% 1.8%: lebih dari 75%

Technopreneurship

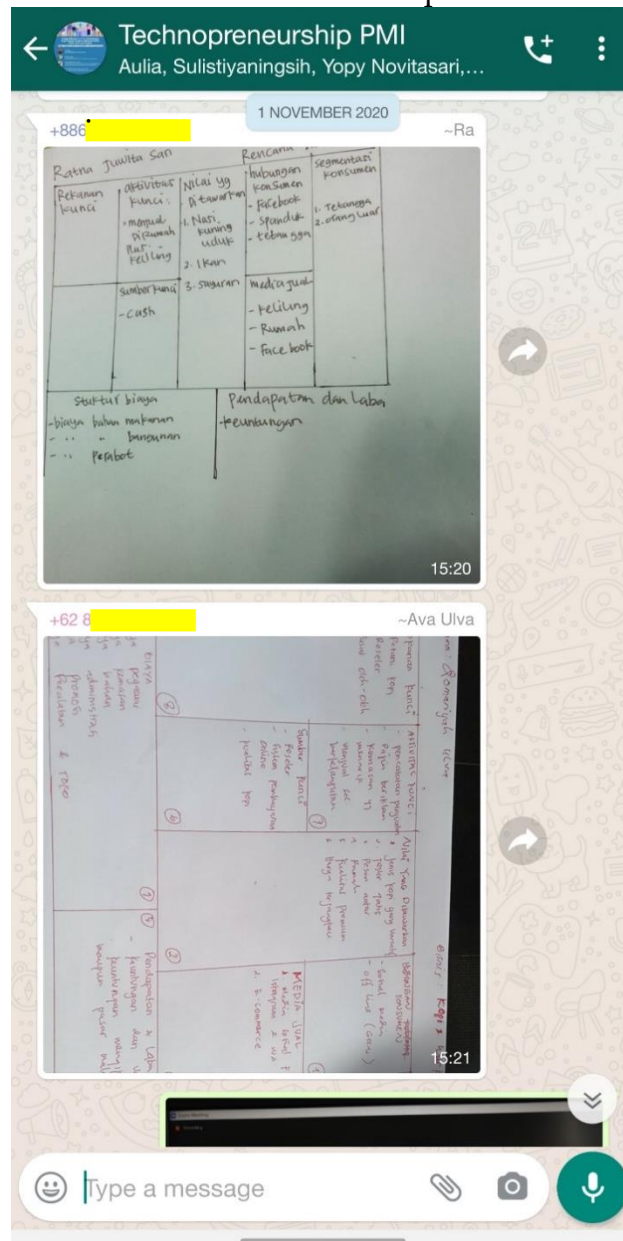
Tabel 5 menunjukkan bahwa hampir seluruh BMI berkeinginan untuk berwirausaha setelah menuntaskan kontrak kerjanya. Walaupun demikian, para BMI meyakini bahwa terdapat beberapa hal yang menjadi tantangan dalam berwirausaha, yaitu: tidak memahami pasar, tidak memiliki modal, tidak berani memulai, dan takut mengalami kerugian. Mayoritas BMI tidak analisis yang kuat mengapa memilih bisnis tersebut, oleh karena itu BMI diberikan pendampingan untuk menyusun sebuah bisnis kanvas untuk mengidentifikasi ide bisnis yang direncanakan tersebut. Contoh bisnis kanvas yang disusun oleh BMI ditunjukkan pada gambar 10 dan 11.

Tabel 5. Technopreneurship

Indikator	Hasil
Pekerjaan yang diminati	96.4% berwirausaha 3.6% bekerja di perusahaan dengan pendapatan tetap
Tantangan untuk berwirausaha	35.7% tidak memahami pasar 32.1% tidak memiliki modal 17.9% tidak berani memulai 14.3% takut mengalami kerugian
Hal utama yang mempengaruhi keberhasilan usaha	62.5% kegigihan dan daya juang 14.3% kerjasama tim 8.9% modal 8.9% peluang 5.4% ide usaha
Sebuah usaha harus memiliki toko/kantor fisik	50% setuju 50% tidak setuju
Alasan seseorang menjual barang secara online	71.4% mudah dijangkau oleh pembeli potensial 50% menghemat biaya operasional 50% praktis
Sudah memiliki ide usaha	94.6% sudah 5.4% belum



Gambar 10. Contoh BMC dari peserta sedaring



Gambar 11. Pengiriman BMC ke grup peserta sedaring

SIMPULAN

Alasan utama masyarakat Indonesia memilih bekerja sebagai PMI adalah kurang luasnya kesempatan kerja di dalam negeri, rendahnya kualifikasi pendidikan yang dimiliki, dorongan internal keluarga, keberhasilan relasi dalam membangun ekonomi rumah tangga, dan ketimpangan ekonomi antar daerah. PMI aktif menyakini bahwa mengembangkan bisnis memerlukan keterampilan, literasi ekonomi dan budaya, relasi sosial yang kuat, dan modal yang besar. Diperlukan visi dan misi yang selaras antara PMI dengan keluarganya guna terciptanya komunikasi yang harmonis dalam mengelola remitansi. Dengan pengelolaan remitansi yang lebih terarah, diharapkan penghasilan para PMI dapat dikonversi menjadi modal untuk kegiatan yang produktif dan berkelanjutan. Dengan demikian, hal tersebut mampu mendorong pekerja migran untuk kembali ke Indonesia dan menjalankan usaha yang telah dirintis oleh keluarga. Para PMI dapat menjalin jejaring komunitas yang beranggotakan para PMI aktif dan purna untuk bertukar cerita dan pengalaman. Di era digitalisasi teknologi, menjadi seorang entrepreneur bukan suatu hal yang mustahil. Tercetusnya ide peluang usaha dapat bersumber dari adanya figur pengusaha sukses terdahulu maupun tuntutan kebutuhan di era masa kini. Selain itu, untuk memulai sebuah usaha diperlukan keyakinan yang kuat dan rencana usaha yang baik, yang dituangkan dalam model bisnis kanvas (BMC).

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada Universitas Negeri Malang (UM) dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M) UM melalui pendanaan yang telah diberikan melalui hibah pengabdian kepada masyarakat PNPB UM 2020 skema Pengabdian Luar Negeri, IDN Taiwan melalui Hanas Subakti sebagai Presiden IDN Taiwan, dan para pemateri. Penghargaan setinggi-tingginya kami sampaikan juga kepada seluruh PMI aktif dan purna yang telah berkontribusi dan mendukung terlaksananya kegiatan ini

DAFTAR RUJUKAN

- Annugrah Mujito Pratama. (2013). Analisis Faktor-Faktor Yang Mendorong Seseorang Untuk Melakukan Migrasi Ulang-Alik (Studi Kasus Pada Migran Kota Malang Yang Melakukan Migrasi Ulang-Alik Ke Surabaya Menggunakan Transportasi Bus). *Jurnal Ilmiah*.
- Astuti, I. Y., Niam, M. A., & Handayani, T. (2019). Strategi Entrepreneurship Dalam Pemberdayaan Tki Purna Mandiri Melalui Pengembangan Ekonomi Lokal Di Desa Bedali Kabupaten Kediri. *Conference On Research & Community Services*.
- Athia, I., Saraswati, E., & Normaladewi, A. (2018). Penerapan Business Model

- Canvas (Bmc) Untuk Mendorong Mindset Kewirausahaan Di Kalangan Mahasiswa Universitas Islam Malang. *Ju-Ke (Jurnal Ketahanan Pangan)*.
- Boedianto, L & Harjanti, D. (2015). Strategi Pengembangan Bisnis Pada Depot Selaris Dengan Pendekatan Business Model Canvas. *Agora.*, 3(2), 292-301.
- Effendi, T. D. (2016). The Roles Of Diaspora Community In Indonesia -Taiwan Relations. *International Journal Of International Relations, Media And Mass Communication Studies*.
- Hartono, W. (2011). Pengembangan Technopreneurship: Upaya Peningkatan Daya Saing Bangsa Di Era Global. Seminar Nasional Teknologi Informasi Dan Komunikasi Terapan 2011 (Semantik 2011).
- Hidayat, D. R. (2016). Pencegahan Tki Kembali Ke Luar Negeri Melalui Pelatihan Untuk Dapat Berwirausaha. Sarwahita. <https://doi.org/10.21009/Sarwahita.131.06>
- Joyce, A., & Paquin, R. L. (2016). The Triple Layered Business Model Canvas: A Tool To Design More Sustainable Business Models. *Journal Of Cleaner Production*. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.06.067>
- Komsi, K. (2013). Analisis Pengaruh Faktor Eksternal Dan Internal Terhadap Minat Berwirausaha. *Proceeding Pesat*.
- Kosasih, W., Ahmad, A., S., L. L., & Utama, D. W. (2016). Peranan Pendidikan Technopreneurship Untuk Pembangunan Berkelanjutan: Studi Konseptual. *Jurnal Rekayasa Sistem Industri*. <https://doi.org/10.26593/jrsi.v5i2.2215.79-88>
- Laksono, B. A. (2019). Literasi Finansial Keluarga Pekerja Migran Indonesia Ditinjau Dari Pengelolaan Remitan. *Jurnal Pendidikan Nonformal*. <https://doi.org/10.17977/Um041v14i2p68-75>
- Mafruhah, I., Aisyah, S., Rahayu, T., & Istiqomah, N. (2013). Potensi Tenaga Kerja Indonesia Purna Penempatan Dalam Upaya Peningkatan Ekonomi Melalui Pemberdayaan Tki Purna Mandiri Di Subosukowonosraten. *Semnas Fekon: Optimisme Ekonomi Indonesia*.
- Nadzir, M. (2015). Psychological Meaning Of Money Dengan Gaya Hidup Hedonis Remaja Di Kota Malang. *Seminar Psikologi & Kemanusiaan*.
- Nisak, Z. (2013). Analisis SWOT untuk Menentukan Strategi Kompetitif. *Jurnal Ekbis.*, 9(2), 468–476.
- Noveria, M. (2017). Migrasi Berulang Tenaga Kerja Migran Internasional: Kasus Pekerja Migran Asal Desa Sukorejo Wetan, Kabupaten Tulungagung. *Jurnal Kependudukan Indonesia*. <https://doi.org/10.14203/jki.v12i1.255>
- Primawati, A. (2011). Remitan Sebagai Dampak Migrasi Pekerja Ke Malaysia. *Sosiokonsepsia*.
- Setijawibawa, M. (2015). Evaluasi Model Bisnis Pada Perusahaan X Menggunakan Business Model Canvas. *Agora.*, 3(1), 305–313.
- Solihatin, E., & Wijanarko, A. (2016). Peningkatan Kemampuan Mantan Tenaga

- Kerja Indonesia Melalui Pelatihan Sablon Agar Dapat Berwirausaha. Sarwahita. <https://doi.org/10.21009/Sarwahita.131.01>
- Taftazani, B. M. (2017). Masalah Sosial Dan Wirausaha Sosial. Share: Social Work Journal. <https://doi.org/10.24198/Share.V7i1.13822>
- Yushita, A. N. (2017). Pentingnya Literasi Keuangan Bagi Pengelolaan Keuangan Pribadi. Nominal, Barometer Riset Akuntansi Dan Manajemen. <https://doi.org/10.21831/Nominal.V6i1.14330>