

BAB IV

PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Sebagaimana paparan bab sebelumnya, penulis akan menyampaikan beberapa kesimpulan. Penulis juga akan mengaitkan hasil temuan dengan teori dan hasil penelitian lain yang digunakan dalam penelitian ini.

Berkaitan dengan jawaban terhadap rumusan masalah pertama, wujud partisipasi yang penulis temukan di BALKONDES ini berupa kerja, kemitraan, ide, dan penetapan target. Wujud partisipasi ini memiliki pola tertentu. Berdasarkan hasil pengkategorian, pola partisipasi yang terbentuk adalah pola yang didasarkan pada (1) rutinitas dan (2) aktivitas insidental.

Adapun wujud tersebut dijabarkan sebagai berikut. *Pertama*, wujud berbasis rutinitas dapat dipilah ke dalam dua kategori, yaitu rutinitas yang berwujud (1) pekerjaan serta (2) kemitraan. Aktivitas partisipasi yang berbentuk rutinitas pekerjaan dilakukan berdasarkan pada perintah serta pemenuhan target capaian yang telah ditentukan secara manajerial. Secara demikian, pola ini bersifat vertikal (bawahan dan atasan). Sebaliknya, aktivitas dalam rutinitas kemitraan berlangsung atas dasar relasi serta kerjasama yang terbangun di antara “pemilik” ruangan di BALKONDES dan pihak pendukung yang terkait. Bagi penyedia ruang, yaitu pengelola BALKONDES, hal ini akan membuat aktivitas penjualan produk bagi wisatawan dapat lebih bervariasi, yang melingkupi baik produk barang kerajinan maupun jasa, yang keduanya sekaligus mewakili wujud partisipasi fisik (layanan produk kerajinan) serta non fisik (layanan jasa). Pola partisipasi rutin berbasis kemitraan ini lebih bernuansa kerjasama setara sehingga bersifat horisontal.

Kedua, selain aktivitas rutin, ada pula pola aktivitas insidental, yang berupa kegiatan tertentu yang dilakukan karena kebutuhan BALKONDES pada saat tertentu, sehingga tidak rutin. Kerjasama BALKONDES dengan komunitas kesenian di dusun setempat merupakan wujud dari pola aktivitas

insidental ini. Pola kerjasama ini lebih bersifat horisontal atau setara karena keduanya saling membutuhkan dan tidak ada proses subordinasi.

Untuk menjawab rumusan masalah kedua, penulis menemukan beberapa alasan partisipasi. Alasan-alasan tersebut dapat diorganisasikan ke dalam dua kategori, yaitu (1) alasan pekerjaan dan (2) alasan perubahan. Alasan yang berkaitan dengan pekerjaan merupakan wujud respon partisipan terhadap operasionalisasi BALKONDES. Respon tersebut dilanjutkan dengan tindakan, yaitu berupa pengajuan diri untuk bekerja serta kesediaan untuk memenuhi target capaian yang telah ditetapkan oleh pengelola BALKONDES. Partisipan kemudian terlibat dalam aneka aktivitas pengelolaan BALKONDES secara rutin. Selain itu, alasan partisipasi yang lain bertujuan untuk mewujudkan suatu perubahan. Para partisipan memahami diri sebagai bagian dari upaya untuk melakukan perubahan di Dusun Ngaran melalui partisipasi mereka di BALKONDES. Para partisipan ini telah mapan dengan aneka pekerjaan utama mereka sehingga keterlibatan mereka itu murni untuk kepentingan perubahan dusun yang lebih baik; bukan untuk memperoleh pekerjaan untuk kepentingan diri dan keluarga. Para pelaku perubahan memiliki tujuan strategis, yaitu mengembangkan serta meningkatkan berbagai sektor aktivitas di Dusun Ngaran melalui keberadaan BALKONDES agar bisa menjadi lebih baik, melalui berbagai langkah sebagaimana penjelasan pada bab sebelumnya.

Untuk menjawab rumusan masalah ketiga, yaitu bagaimanakah partisipasi dilakukan, penulis menemukan bahwa hal itu dilakukan melalui beberapa tahapan partisipasi, yaitu perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi. Proses berlangsungnya ketiga tahap partisipasi itu tidak selalu berjalan sesuai dengan urutan tahapan tersebut, tetapi masing-masing tahap dilakukan karena pertimbangan situasional tertentu. Pada akhirnya, meskipun setiap tahapan tidak selalu berlangsung secara runtut, namun aktivitas partisipasi tetap berjalan pada koridornya masing-masing sesuai dengan rutinitas setiap partisipan.

Keempat temuan mengenai wujud partisipasi di atas ternyata memiliki kesesuaian dengan teori partisipasi, Dalam hal wujud partisipasi, temuan

memiliki kesesuaian dengan format partisipasi vertikal dan horizontal dalam teori partisipasi. Sedangkan berdasarkan alasan partisipasi, alasan yang berkaitan dengan pekerjaan memiliki kesesuaian dengan teori partisipasi, yaitu mengenai suatu urgensi dalam berpartisipasi. Urgensi itu berupa kepentingan partisipan dalam mengelola keberlanjutan hidup melalui pemanfaatan kesempatan kerja. Bagi mereka pekerjaan adalah urgen untuk memperoleh pendapatan dalam memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Alasan lain berkaitan dengan penempatan diri sebagai bagian dari suatu perubahan yang diupayakan. Hal ini dilakukan oleh para partisipan yang secara ekonomi telah mapan tetapi masih memiliki cita-cita untuk turut melakukan perubahan lebih baik bagi Dusun Ngaran sehingga mereka turut berpartisipasi. Namun mengenai bagaimana partisipasi itu dilakukan (proses partisipasi), penulis menemukan bahwa walaupun temuan penelitian secara umum senada dengan teori partisipasi, yaitu tahap perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi, namun tahap menikmati hasil tidak penulis temukan di lapangan. Proses pengelolaan BALKONDES masih membutuhkan perjuangan panjang sehingga secara umum hasil belum bisa dinikmati secara luas oleh komunitas Dusun Ngaran. Dengan demikian ada tiga tahap partisipasi yang sesuai dengan teori yang penulis acui pada kerangka pemikiran penelitian. Namun pelaksanaan setiap tahap itu tidak selalu bersifat linear (runtut) tetapi dilakukan berdasarkan pertimbangan situasional.

Bila disandingkan dengan hasil penelitian sebelumnya, temuan yang penulis simpulkan ini memiliki kesamaan dan perbedaan sebagai berikut. Kesamaan yang muncul dari penelitian sebelumnya adalah mengenai belum maksimalnya partisipasi yang dilakukan. Namun meskipun demikian hal ini juga menjadi pembeda jika dilihat dari faktor mengapa belum maksimalnya partisipasi. Faktornya beragam, dimulai dari tidak memaksimalkan potensi maupun pemahaman yang kurang dari program yang dijalankan. Jika pada penelitian ini partisipasi cukup terbatas karena perencanaan dan juga target yang akan dicapai hanya dikerjakan oleh aktor tertentu tidak melibatkan semua partisipan.

4.2. Saran

Pada realitanya, partisipasi yang berlangsung di BALKONDES Borobudur cenderung didominasi oleh pihak-pihak tertentu. Hal tersebut tentu saja berbanding terbalik dengan esensi BALKONDES yang seharusnya memihak pada partisipasi dari berbagai komunitas sekitar. Dominasi tersebut justru menghambat partisipasi masyarakat dalam menanggapi atau merespon proyek-proyek yang terselenggara dalam program kerja BALKONDES.

Menanggapi hal tersebut, besar harapan penulis agar BALKONDES mampu berinovasi lebih baik lagi di masa yang akan datang, dengan membuka peluang partisipasi yang besar bagi masyarakat sekitarnya. Dengan terbukanya peluang yang besar bagi masyarakat untuk turut berpartisipasi, maka diharapkan mampu mereduksi dominasi yang selama ini menjadi penghambat bagi terwujudnya BALKONDES sebagai wajah perekonomian desa yang berbasis komunitas.

Sejalan dengan definisi yang digunakan penulis dalam penulisan ini bahwa, partisipasi adalah membuat masyarakat menjadi peka, agar terbuka pada penerimaan serta kemampuan untuk menanggapi proyek-proyek pembangunan. Maka, apabila partisipasi dapat dilakukan dalam skala yang besar, dapat dimungkinkan terciptanya suatu iklim partisipatori yang baik serta meningkatnya kemampuan partisipan dalam menanggapi proyek pembangunan, dalam hal ini proyek yang dimaksud adalah BALKONDES Borobudur.

DAFTAR PUSTAKA

- Creswell, J. W. (2010). *Research Design: pendekatan kualitatif, kuantitatif, dan mixed*. Yogyakarta: PT Pustaka Pelajar.
- Dian Octavia Hapsari dan Sugi Rahayu, M. M. (2018). *PENGELOLAAN BALAI EKONOMI DESA DALAM*.
- Lestari, R. T. (2017). *MODEL CSR PENGEMBANGAN PARIWISATA BERBASIS KOMUNITAS BINAAN BUMN: STUDI KASUS BALKONDES DI KAWASAN BOROBUDUR MAGELANG JAWA TENGAH*.
- Loren O. Osborn dan Martin H. Neumeyer, S. B. (1984). *Struktur dan Proses Sosial: Suatu Pengantar Sosiologi Pembangunan*. Jakarta: CV. Rajawali.
- Mikkelsen, B. (2003). In *Metode Penelitian Partisipatoris dan Upaya-Upaya Pemberdayaan* (p. 64). Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Sariffuddin, F. S. (2017). Peran Lokal Champion dalam Pengembangan Community Based Tourism (CBT) di Desa Wisata Candirejo Magelang. *Jurnal Pengembangan Kota Vol 5* , 190-199.
- Siwi, M. (2017). Kontestasi Pengetahuan Negara, Swasta dan Masyarakat dalam Pengelolaan Program Corporate Social Responsibility. *Jurnal Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat Vol 1 (1)* , 115-128.
- Soenarno. (2002). *Kekuatan Komunitas Sebagai Pilar Pembangunan Nasional*.
- Teri, d. K. (2017).
- Tesoriero, J. I. (2016). *Alternatif Pengembangan Masyarakat di Era Globalisasi Community Development*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Wenger, E. e. (2002). *Cultivating Communities of Practice* . Harvad Business School Press.
- Yani, G. W. (2006). *Perseroan Terbatas*. Jakarta: Grafindo Persada.

- Yeremia, G. W. (2008). *Risiko Hukum dan Bisnis Perusahaan Tanpa SCR*. Jakarta: Forum Sahabat.
- Yoeti, A. O. (2008). *Perencanaan dan Pengembangan Pariwisata*. Jakarta: Pradnya Paramita.
- Anonim. (2017, Juli 20). *Menpar Resmikan Badan Otoritas Pariwisata Borobudur*. Retrieved Februari 21, 2019, from [cnnindonesia.com: https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20170720142031-307-229173/menpar-resmikan-badan-otorita-pariwisata-borobudur](https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20170720142031-307-229173/menpar-resmikan-badan-otorita-pariwisata-borobudur)
- Anonim. (2018, Oktober 23). *Pertumbuhan Pariwisata Indonesia Peringkat 9 Dunia*. Retrieved Februari 20, 2019, from [travel.tempo.co: https://travel.tempo.co/read/1139099/pertumbuhan-pariwisata-indonesia-peringkat-9-di-dunia](https://travel.tempo.co/read/1139099/pertumbuhan-pariwisata-indonesia-peringkat-9-di-dunia)
- CNN. (2018, 10 14). *Indonesia Pamer '10 Bali Baru' di Pertemuan IMF-Bank Dunia*. Retrieved 5 7, 2019, from [www.cnnindonesia.com: https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20181014151703-269-338377/indonesia-pamer-10-bali-baru-di-pertemuan-imf-bank-dunia](https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20181014151703-269-338377/indonesia-pamer-10-bali-baru-di-pertemuan-imf-bank-dunia)
- CNN. (2017, 07 20). *Menpar Resmikan Badan Otorita Pariwisata Borobudur*. Retrieved 02 21, 2019, from [www.cnnindonesia.com: https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20170720142031-307-229173/menpar-resmikan-badan-otorita-pariwisata-borobudur](https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20170720142031-307-229173/menpar-resmikan-badan-otorita-pariwisata-borobudur)
- CNN. (2017, Juli 20). *Menpar Resmikan Badan Otoritas Pariwisata Borobudur*. Retrieved Februari 21, 2019, from [www.cnnindonesia.com: https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20170720142031-307-229173/menpar-resmikan-badan-otorita-pariwisata-borobudur](https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20170720142031-307-229173/menpar-resmikan-badan-otorita-pariwisata-borobudur)
- Ika, F. (2018, Februari 11). *Menpar: Candi Borobudur Layak Jadi Destinasi Wisata Kelas Dunia*. Retrieved Februari 20, 2019, from [travel.kompas.com: https://travel.kompas.com/read/2018/02/11/120000427/menpar--candi-borobudur-layak-jadi-destinasi-wisata-kelas-dunia](https://travel.kompas.com/read/2018/02/11/120000427/menpar--candi-borobudur-layak-jadi-destinasi-wisata-kelas-dunia)

Kompas. (2018, Februari 11). *Menpar: Candi Borobudur Layak Jadi Destinasi Wisata Kelas Dunia*. Retrieved Februari 20, 2019, from travel.kompas.com:

<https://travel.kompas.com/read/2018/02/11/120000427/menpar--candi-borobudur-layak-jadi-destinasi-wisata-kela>

Tempo. (2018, Oktober 23). *Pertumbuhan Pariwisata Indonesia Peringkat 9 Dunia*. Retrieved Februari 20, 2019, from travel.tempo.co:

<https://travel.tempo.co/read/1139099/pertumbuhan-pariwisata-indonesia-peringkat-9-di-dunia>



LAMPIRAN

1. Lampiran Matriks Penelitian

Rumusan Masalah	Konsep	Teori	Dimensi	Indikator	Daftar Pertanyaan
1. Apakah wujud partisipasi komunitas Dusun Ngaran dalam Program BALKONDES Borobudur?	Partisipasi Komunitas	Bentuk Partisipasi menurut Effendi (Astuti, 2011)	Wujud	c. Partisipasi Vertikal Terjadi dalam bentuk kondisi tertentu masyarakat terlibat atau mengambil bagian dalam suatu program pihak lain, dalam hubungan dimana masyarakat berbeda sebagai status bawahan,	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa saja peran yang diambil dari masing-masing komunitas dalam melaksanakan partisipasi yang ada? 2. Apakah peranan tersebut yang selalu dijalankan ataukah bergantian? Didasarkan pada aspek kompetensi atau keinginan ataukah delegasi? 3. Siapakah yang memimpin segala kegiatan partisipasi yang diselenggarakan? 4. Kegiatan partisipasi itu dilaksanakan dengan bayaran atau tidak? 5. Bagaimana awalnya

				pengikut, atau klien.	komunitas dapat berpartisipasi dalam kegiatan tersebut?
			Wujud	d. Partisipasi Horizontal Masyarakat mempunyai prakarsa dimana setiap anggota atau kelompok masyarakat berpartisipasi horizontal satu dengan yang lainnya.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa saja kegiatan yang dilaksanakan oleh komunitas ini? 2. Dari mana muncul ide untuk melaksanakan kegiatan ini? 3. Bagaimana pembagian tugas yang ada dalam komunitas ketika sedang melaksanakan kegiatan partisipasi?
		Bentuk Partisipasi menurut Basrowi (Astuti, Desentralisasi dan Partisipasi Masyarakat, 2011)	Wujud	c. Partisipasi Fisik Partisipasi masyarakat (orang tua) dalam bentuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa hasil atau wujud dari kegiatan partisipasi yang dilakukan? 2. Dampak apa yang muncul dari kegiatan partisipasi tersebut?

				menyelenggarakan usaha-usaha ataupun apa yang tampak secara visual.	
			Wujud	d. Partisipasi Non Fisik Partisipasi keikutsertaan masyarakat dalam menentukan arah ide ataupun semangat, dll.	1. Pemikiran apa yang kelompok berikan dalam proses keseharian dan untuk peningkatan BALKONDES Borobudur?
2. Mengapa komunitas Dusun Ngaran turut berpartisipasi dalam Program BALKONDES Borobudur?	Partisipasi Komunitas	Kondisi-kondisi yang mendorong partisipasi menurut Ife (2016: 310)	Alasan	Orang akan berpartisipasi apabila mereka merasa bahwa isu atau aktivitas tersebut penting.	1. Apa alasan anda aktif dalam komunitas dan berpartisipasi dalam program BALKONDES Borobudur? 2. Hal apa yang ingin didapatkan?

			Alasan	Orang harus merasa bahwa aksi mereka akan membuat perubahan.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa yang diinginkan dengan adanya partisipasi komunitas ini? 2. Perubahan apa yang sudah terjadi dari berjalannya partisipasi komunitas ini?
			Alasan	Berbagai bentuk partisipasi harus diakui dan dihargai.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dari kegiatan yang sudah dilaksanakan, apakah pernah menerima suatu penghargaan? Atau mungkin pengakuan dan pujian? 2. Dari siapa hal itu didapatkan?
3. Bagaimana proses partisipasi komunitas Dusun Ngaran dalam Program BALKONDES Borobudur?	Partisipasi Komunitas	Partisipasi terbagi menjadi empat tahap menurut Uphoff (Zulkifli, 2017)	Proses	<p>Tahap Perencanaan</p> <p>Ditandai dengan keterlibatan masyarakat dalam kegiatan-kegiatan yang merencanakan program pemberdayaan yang akan dilaksanakan di desa, serta menyusun</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Siapa yang mengawali untuk menggerakkan komunitas ini untuk berpartisipasi? 2. Rencana apa yang kemudian disusun komunitas dalam rangka Program BALKONDES? 3. Bagaimana proses penyusunan rencana

				rencana kerjanya	kegiatan tersebut? 4. Pertimbangan apa saya yang digunakan dalam menyusun rencana kegiatan? 5. Siapa saja yang dilibatkan dalam merencanakan? 6. Dimana direncanakan? 7. Berapa lama proses perencanaan dilakukan?
			Proses	Tahap Pelaksanaan Inti dari pemberdayaan adalah pelaksanaan. Wujud	1. Selama berpartisipasi dalam komunitas ketika melaksanakan kegiatan, pemikiran apa yang sudah anda berikan?

				<p>nyata partisipasi dalam tahapan ini dapat digolongkan menjadi tiga, yaitu partisipasi dalam bentuk sumbangan pemikiran, bentuk sumbangan materi, dan bentuk keterlibatan sebagai anggota proyek</p>	<ol style="list-style-type: none"> 2. Sumbangan seperti apa yang sudah komunitas berikan? <i>Khususnya dalam bentuk materi.</i> 3. Berapa banyak sumber daya manusia dalam komunitas yang berpartisipasi aktif dalam kegiatan-kegiatan di BALKONDES? Apa saja peran yang diambil?
			Proses	<p>Tahap Menikmati Hasil</p> <p>Merupakan indikator keberhasilan partisipasi masyarakat pada tahap perencanaan</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah dari rencana yang sudah disusun sudah terlaksana dengan baik dan maksimal? 2. Apa saja hasil yang sudah ada? 3. Apa dampak bagi masyarakat yang tidak terlibat dari dilaksanakannya kegiatan tersebut? 4. Apa dampak bagi

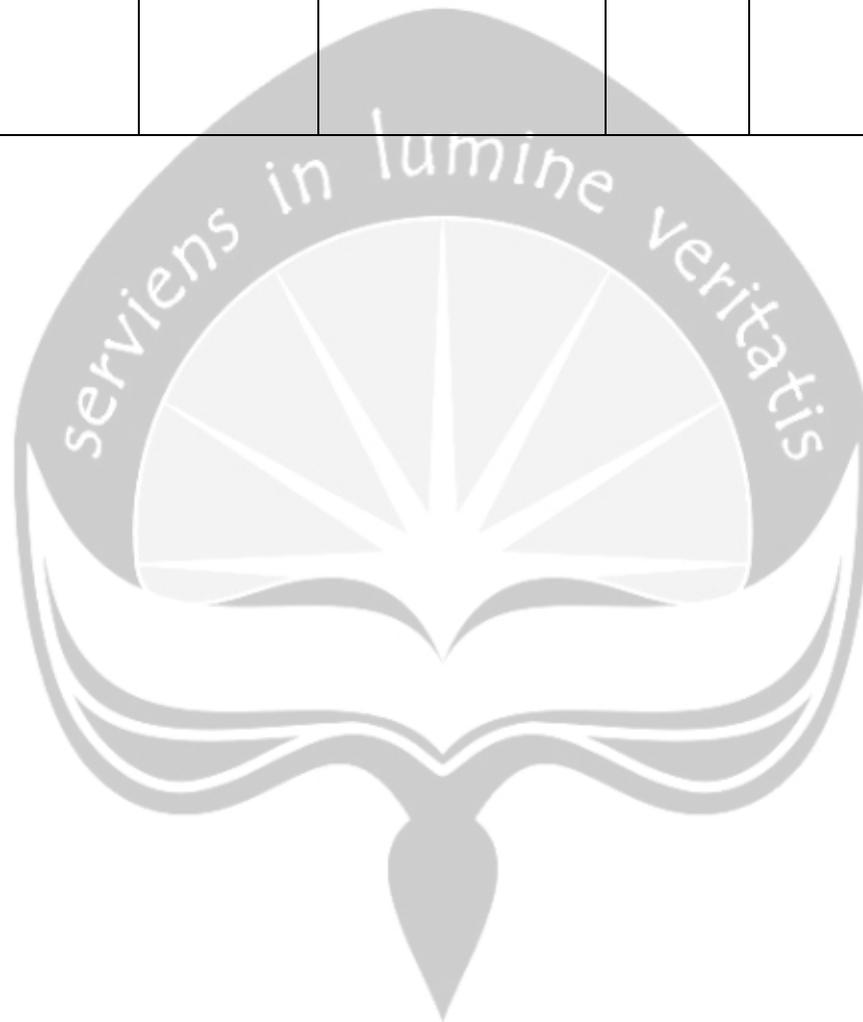
				<p>dan pelaksanaan program. Selain itu, dengan melihat posisi masyarakat sebagai subjek pemberdayaan, maka semakin besar manfaat program dirasakan, berarti program tersebut berhasil mengenai sasaran.</p>	<p>komunitas yang berpartisipasi dalam kegiatan tersebut?</p> <p>5. Apakah dampak yang ada sudah sesuai dengan tujuan ketika awal kegiatan tersebut dirancang?</p> <p>6. Hasil langsung, ataupun dampak dari partisipasi komunitas ada atau tidak? Apa?</p>
			Proses	<p>Tahap Evaluasi</p> <p>Sebagai umpan balik yang dapat memberikan masukan demi perbaikan pelaksanaan program</p>	<p>1. Apakah hasil yang ada sudah sesuai dengan tujuan dilaksanakannya hal tersebut?</p> <p>2. Apa kesulitan yang dialami ketika melaksanakan program kegiatan tersebut?</p>

				selanjutnya.	<ol style="list-style-type: none"> 3. Apakah kegiatan serupa masih perlu dilaksanakan kembali? Mengapa? 4. Apa yang masih harus dibenahi dalam pelaksanaan selanjutnya?
--	--	--	--	--------------	---

Rumusan Masalah	Konsep	Teori	Dimensi	Indikator	Daftar Pertanyaan
	Komunitas	Komunitas merupakan suatu kelompok sosial yang dapat dinyatakan sebagai “masyarakat setempat”, suatu kelompok yang bertempat tinggal dalam suatu wilayah tertentu dengan batas-batas		Memenuhi Kebutuhan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah hadirnya komunitas ini dan bergabungnya anda sekalian dalam komunitas ini adalah untuk memenuhi kebutuhan hidup melalui kegiatan partisipasinya?

		tertentu pula, dimana kelompok itu dapat memenuhi kebutuhan hidup dan dilingkupi oleh perasaan kelompok serta interaksi yang lebih besar di antara para anggotanya (Loren O. Osborn dan Martin H. Neumeier, 1984).		
			Interaksi yang lebih besar di antara para anggotanya	1. Berpartisipasi dalam kegiatan komunitas, apakah menjadikan anda semakin dekat relasinya antar anggota komunitas?
		Komunitas dapat terbagi menjadi 2 komponen menurut Crow dan Allan	Lokasi dan wilayah	1. Apakah anggota komunitas berasal dari satu daerah yang sama?
			Minat sekelompok orang yang mendirikan	1. Apakah dalam satu komunitas ini memiliki minat yang sama? 2. Apakah komunitas hanya sebatas untuk

					mencari relasi? 3. Berpartisipasi dalam komunitas sebatas memenuhi kebutuhan hidup?
--	--	--	--	--	--



2. Transkrip Wawancara Mas Hani, *Supervisor* Warung Kopi

Transkrip wawancara dengan mas Arifuddin Asfihani atau kerap dipanggil dengan sapaan mas Hani. Beliau adalah Supervisor dari Warung Kopi Balkondes Borobudur. Wawancara dilaksanakan pada tanggal 20 September pukul 15.30 di warung kopi Balkondes Borobudur.

P : Peran apa yang diambil di BALKONDES? Bagaimana proses bisa dilibatkan disini?

MH : Direkrut saat itu bulan Juli 2016, dari pihak TWC melalui desa. Jadi, saat itu ditawarkan ke balai desa melalui pak Lurah. , dengan konsekwensi bahwa *recruitment* itu mayoritas akan diambil dari teman-teman Karang Taruna dari Ngaran. Pak Lurah juga mengatakan tidak masalah pada saat itu.

Lalu pada saat itu kami direkrut melalui *real in* yaitu pihak ke tiga, dari Jogja yang merupakan perekrut tenaga profesional untuk hotel dan restaurant. Jadi prosesnya direkrut benar-benar melalui seleksi, bukan ditunjuk. Diseleksi satupersatu dan tidak mengenal yang menguji. Semua melalui proses itu.

Tidak bersamaan, karena dulu saya mulai *start* hanya empat orang. Sampai saat ini yang generasi tua yang masih bertahan masih tiga orang. Lalu saat itu ketika musim ramai, saat itu musim lebaran, kita mengajukan kepada TWC pada saat itu bahwa menyatakan sepertinya jika hanya empat orang akah kewalahan. Lalu satu bulan kemudian kami mendapat tambahan menjadi kurang lebih duabelas orang pada saat itu.

Akhirnya dari dua belas orang itu, kami membuat mekanisme kerja. Waktu itu kita masih menggunakan 2 tim, pagi dan siang. Sampai saat ini masih kita pakai. Hanya saat ini berbeda komposisi timnya saja. Waktu itu belum ada yang bertanggungjawab. Akhirnya dari TWC saat itu menunjuk saya dan mas Ugi sebagai tim *leader*. Sehingga saya membawahi satu tim, dan mas Ugi membawahi satu tim juga. Akhirnya setelah berjalan

beberapa waktu, saya dan mas Ugi membagi peran. Saya lebih pada pencari pasar. Mas Ugi lebih pada internalnya. Jadi dalam artian kita berbagi peran dan ini masih berjalan sampai saat ini.

P : Jadi bisa dikatakan untuk mekanisme kerja dari awal hingga saat ini justru yang membangun dari mas Hani dan mas Ugi?

MH : Iya betul, dan karena sambil melakukan, akhirnya teman-teman menjadi terbiasa. Awalnya masih malu, namun setelah lama berjalan juga sudah terbiasa. Sehingga saat ini sudah bisa berbagi tugas yang di depan siapa, yang di bagian kasir siapa. Sekarang hal itu sudah terbentuk.

P : Kemudian untuk *take home pay* yang didapat anda sejak awal hingga membangun sistem ini bagaimana?

MH : Jadi sejak awal itu memang sudah ada dari TWC itu sudah ada SOP secara tidak tertulis. Mengikuti sistem kerja yang ada di TWC. Bekerja dengan hitungan jam, lalu mendapat gaji. Sistem kerjanya masih tetap standarlah.

P : Hitungan gaji berdasarkan jam?

MH : Berdasarkan jam.

P : Masing-masing jabatan memiliki jamnya sendiri? Antara supervisor dan juga pelaksana biasa?

MH : Iya sama. Tapi kalau saat ini beda mas. Saat ini ada kebijakan yang berbeda antara anggota tim dan *leadernya*. Ini karena tanggungjawab *leadernya* lebih banyak. Dan yang membedakan adalah tunjangan berbeda. Gajinya tetap sama dari awal hingga sekarang untuk gaji kita tidak ada kesenjangan.

Waktu itu kami mengajukan supaya ada pembeda kepada TWC. Namun tidak disetujui. Akhirnya diberikan semacam tunjangan untuk supervisor. Ini sampai tahun ketiga.

P : Ini namun dengan SOP tidak tertulis ya?

MH : Kalau SOP memang tidak ada aturan main yang jelas, sehingga kami membuat sendiri. Kita mencontoh yang sudah ada dari beberapa pelaku yang sudah ada baik itu restaurant ataupun istilahnya penginapan. Ketika kita bergabung ke BUMDES baru ada aturan main. Dari yang tadinya sudah ada lalu dibenahi sedikit-sedikit.

Awal Januari 2018 kita gabung dengan BUMDES. Saat itu membuat keputusan masih harus dengan TWC lalu berpindah ke desa. Jadi mengambil keputusan atas persetujuan desa untuk saat ini karena kita menjadi suatu unit usaha di bawah BUMDES. Maka, kita bekerja di bawah BUMDES. Karyawannya adalah karyawan BUMDES. Kalau dulu awalnya masih karyawan BALKONDES. Kalau sekarang sudah lebih luas menjadi karyawan BUMDES.

P : Lalu selain yang berkerja setiap hari di sini, adakah komunitas lain lagi yang terlibat mas?

MH : Kita menggandeng teman-teman Karang Taruna melalui aktivitas melukis payung. Namanya komunitas Jejeg Art. Dulu hanya Karang Taruna saja. Ketika ada aktivitas yang membutuhkan *live performance* kita menghubungi mereka. Banyak juga seperti aktivitas membuat juga, beberapa komunitas batik kita ambil *random*. Kita ambil yang kira-kira saat itu jadwalnya kosong. Selain itu juga kita bekerjasama dengan membuat gerabah disini. Ada dua opsi dari kita yang order ataupun dari EO/ TL yang sudah order. Namun, aktivitasnya dilakukan disini. Asalnya dari Desa Gerabah dekat BALKONDES Karanganyar.

Kalau untuk art shop ada pengelolanya sendiri. Andong juga ada sendiri. Andong sudah dimulai sejak dahulu mas. Andong juga termasuk salah satu yang sudah bekerjasama dengan TWC karena kebetulan kita dibangun oleh TWC, maka kemudian hal itu juga dijadikan satu nilai tawar. Jadi, andong aturan mainnya harus masuk ke halaman rumah kita. Konsekwensinya kita harus menyediakan wedang jahe gratis untuk tamu

andong. Jika andong tidak masuk ke halaman kita, empat kali tidak masuk mendapat *scorseing* satu bulan tidak boleh narik. Itu aturan yang dibuat oleh mereka sendiri, bukan dari kita. Kalau kami intinya mereka harus masuk. Kalau *punishment* itu dari mereka sendiri. Hal ini dikarenakan *reward* dari andong banyak mas. Misal, satu tiket andong harga Rp 100.000,00 isi 4 orang. Untuk Andong Rp 60.000,00 atau Rp 70.000,00. Itu makanya ketika dia tidak mau masuk disini akan mendapat sanksi. Andong ada dua kepengurusan. Satu melalui andong tilik ndeso, itu wisata andong yang masuk halaman ini. Lalu untuk keseluruhan andong yang ada di wilayah Borobudur itu adalagi namanya Turonggo Mudo.

P : Aktivitas apa saja yang dilakukan disini?

MH : Harian jualan. Yang nomor satu adalah acara makan siang, atau makan malam, atau *breakfast*. Kedua gathering, reuni. Kegiatan itu yang paling sering dilakukan disini. Pertemuan baik dari instansi pemerintah maupun swasta itu cukup sering. Pertunjukan seni untuk beberapa waktu ini banyak *delaynya*. Tapi kita tetap ada dan menyediakan. Kita juga bekerjasama dengan teman-teman Karang Taruna tadi melalui sanggar tarinya mereka. Jadi ada tari selamat datang ketika ada *request* dari tamu namun hanya untuk cewek saja. Itu juga menjadi salah satu unit kegiatan.

P : Bagaimana cara-cara yang dilakukan untuk mempersiapkan kegiatan yang akan diselenggarakan tersebut?

MH : Ada dua cara. Satu kita menawarkan kepada teman-teman TL/EO. Kedua adalah *by request*. Baik itu pesan tempat di kita, ataupun pesan makan di kita terkait dengan kegiatan itu. Jadi yang paling sering itu.

P : Kalau untuk acara yang bisa dikatakan adalah milik BALKONDES sendiri apakah ada?

MH : Ada, acara tahun baru kita sudah dua kali. Acara yang besar satu kali dan yang satunya biasa saja. Event lokal kita paling memang

difokuskan untuk pada saat tahun baru. Jika dibuat bulanan sepertinya *cost* yang dibutuhkan tinggi sekali.

Beberapa kali kita sudah *tryial* kita adakan *live music* kita bertahan kurang lebih tiga bulan. *Costnya* tinggi. Pengisinya dari anak-anak muda sekitar. Awal kita berikan ongkos untuk pemancing, lalu setelah itu ada yang minta untuk *perform* disini. Jadi kita menyediakan tempat saja akhirnya. Namun karena saat itu belum ramai sekali untuk di BALKONDES maka kita hentikan.

P : Siapa yang melakukan penempatan dan pembagian tugas di BALKONDES antara Warung Kopi dan *Homestay*?

MH : Dulu BALKONDES itu sudah termasuk dengan *homestay*. Jadi di awal dulu kita sudah punya kewajiban untuk mengelola tiga kamar. Dulu sudah menjadi satu paket dengan warung. Namun ketika itu karena TWC sebagai penggerak disini, notabene BALKONDES lain itu memiliki *homestay* duapuluh kamar maka kemudian TWC membangun lagi *homestay* menjadi duapuluh kamar. Hanya saja sistematika bangunan yang lama dan baru menjadi sedikit berbeda.

Lalu untuk *homestay* itu melalui *recruitment* baru. Jadi mereka tidak ikut yang . dulu, namun ada yang baru. Kalau awalnya saat mulai ini direkrut oleh TWC. Setelah dialihkan ke BUMDES, baru diambil alih BUMDES. Beberapa personil tambahan di *homestay* sudah direkrut melalui BUMDES.

Jika akan ada penambahan atau pengurangan untuk saat ini di bawah BUMDES, itu dikonsultasikan pada kita. Apakah diperlukan penambahan atau tidak. Karena dari kita bebannya sudah terlalu besar maka sebenarnya kemarin akan ditambah. Namun akhirnya dari kami hanya mengefektifkan tim yang sudah ada agar kinerjanya *all out*.

P : Antara yang bekerja di warung kopi dan di *homestay* apakah sama atau berbeda?

MH : Berbeda mas. Jadi ada dua tim sendiri. Kita sudah *ploting* sejak awal karena sudah satu tahun berjalan ketika warung harus dengan *homestay* akan menjadi kesulitan. Kesulitannya adalah pada jadwalnya. Warung kopi hanya membutuhkan dua *shift* dan di *homestay* membutuhkan tiga *shift*. Jadi karena kesulitan, ketika itu kami dengan pak Agus juga akhirnya dipisah agar jadwalnya mudah dan tidak bertabrakan. Sulit juga untuk beradaptasi. Ketika teman-teman sudah nyaman dengan pekerjaan yang dikerjakan, lalu dipindah ke unit yang lain pasti akan lama beradaptasinya. Itu sudah sempat saya memperingatkan kepada manajemen di atas.

P : Mas Hani dan mas Ugi sebagai supervisor melihat dampaknya dari partisipasi di BALKONDES apa?

MH : Di awal ketika saya dan teman-teman diminta memulai, kita sudah dimandatkan untuk pemberdayaan. Meski kita buka tempat makan atau restaurant, hampir sebagian besar yang kita jual itu adalah dimasak oleh ibu-ibu PKK waktu itu. Sampai saat ini hanya mekanismenya beda. Setelah kita beraviliasi kepada BUMDES, kita sudah mulai berhitung mengenai profit. Cara pengolahannya yang diubah.

Dulu setiap hari kita beli masakan, ongkosnya sangat tinggi untuk operasional. Namun karena mandatnya tidak mencari keuntungan di awal buka, yang penting operasional mencukupi. Itu saja cukup. Namun, ketika sudah berjalan kita juga mulai berhitung angka karena harus ada laporan laba rugi.

Mekanisme baru yang dibuat tetap melibatkan masyarakat. Contoh Art shop tidak ada kaitan pengelolaan dengan warung kopi. Keuntungan dibagi hasil langsung diserahkan ke desa melalui BUMDES. Tidak melalui kita. Kedua untuk operator lapangan, kita berbagi ketika harian mereka menjadi yang terdepan untuk mendatangkan tamu. Andong juga menjadi penyumbang jumlah kunjungan . Terbanyak tetap dari tamu robongan EO.

Kita juga mulai menggandeng warga untuk makanan kemasan. *Next project* kita akan membuka *booth* menjadi *mini rest area* dengan beberapa *booth* makanan yang tradisional. Salah satu pilot projectnya cukup berhasil lewat siomay dan bakso, mie ayam. Kita saling melengkapi dari beberapa aspek.

Tim work sendiri saling berkaitan dan saling membutuhkan. Lalu pihak ketika istilahnya rekanan, atau *partner*. Selain sebagai pendukung mendatangkan tamu, namun mereka juga menjadi saran promosi kita.

P : Apa dampak yang paling dirasakan dari hadirnya BALKONDES dan dari partisipasi komunitas disini?

MH : Dampak yang paling jelas terasa adalah mendatangkan orang. Dampak ekonomi dirasakan oleh semua orang karena kita masuknya ke desa. Menjadi salah satu penyumbang pendapatan desa. Jadi dampak yang dirasakan keseluruhan melalui desa. BALKONDES juga turut berdampak untuk kampung *homestay*. Karena tamu mau ke BALKONDES itu pasti mencari lokasinya dimana? Ada apa saja disana? Lalu juga berdampak pada tata kelola lingkungan yang paling pokok. Saat ini jika keliling di antar kampung, masyarakat ada kesadaran kebersihan lingkungan yang rapi. Jadi sudah jarang menemui jemuran di depan rumah. Masyarakat sudah berpikir tidak patut ada banyak tamu lalu lingkungan tidak rapi dan bersih. Pariwisata juga menjadi motornya Borobudur.

Selain itu sapa pesona. Hal yang coba kita tawarkan. Ketika orang jalan, akan ada yang menyapa. Sehingga berjalan di kampung bisa memanfaatkan GPS atau Gunakan Penduduk Sekitar. Masyarakat juga senang, pagi-pagi ada tamu yang datang dan ada interaksi.

P : Lalu untuk partisipasi non fisik sendiri apakah ada?

MH : BALKONDES dulu tidak seperti ini. Ini merupakan sumbangsih baik dari TWC, Desa. Namun yang paling besar adalah kontribusi dari teman-teman melalui kerja keras termasuk melalui hal yang paling susah.

Dalam hal ini mengenai kuliner yaitu mempertahankan ciri khas. Meskipun di luar banyak makanan kekinian, kita komitmen tidak akan membuat sesuatu yang instan. Kita menjual makanan yang *ndeso, kuno*. Kita ingin memperkenalkan masakan Jawa. Bahkan pada tamu asing kita memperkenalkan makanan ini. Meskipun rasanya kita sesuaikan. Seperti dari Amerika, Eropa tidak mau pedas maka kita sesuaikan. Beberapa tamu, ada yang setiap tahun datang ke Indonesia dan menyempatkan datang kesini. Tidak lupa yang utama adalah memesan sayur yang seperti dulu yang pernah ia makan. Itu menjadi kekuatan bahwa hal itu layak dipertahankan.

P : Jadi yang menjadi daya jual untuk warung kopi ini adalah menunya?

MH : Iya ndesonya itu. Kami yakin saja. Meskipun awalnya *gambling*. Namun ditahun ketiga sampai saat ini masih banyak tamu yang menanyakan menu yang dulu ada namun saat ini tidak ada. Artinya ada sesuatu yang membekas pada tamu. Maka menu ndeso itu yang kami pertahankan.

P : Apakah ada hal yang dikorbankan secara material dari komunitas yang terlibat di Balkondes?

MH : Tidak. Sejak awal karena BUMDES juga mengatakan bahwa BALKONDES adalah unit usaha, maka segala sesuatu yang dikerjakan akan dibayar. Istilahnya ini bukan panti sosial. Maka semua akan dibayar.

P : Bagaimana dengan pembagian tugasnya? Lalu struktur organisasinya disini?

MH : Ada 24 sumber daya manusia dalam dua unit yaitu di *homestay* dan warung kopi. *Homestay* memiliki satu supervisor dan sisanya karyawan yang setiap hari dibagi kerjanya, tidak menetap diposisi itu saja. Posisi lain yang tidak dirubah selain supervisor adalah *cleaning service*.

Warung kopi ada dua supervisor, dua kasir, dua barista, dua service, tiga *food product*, satu *cleaning service*, dua penjaga malam.

P : Apakah hasil yang ada sudah sesuai dengan tujuannya?

MH : Untuk operasional 80% sudah maksimal, 20% masih kurang sarana dan prasarana, misalnya kursi dan meja tidak sama modelnya. Secara estetika tidak masuk. Target selanjutnya meningkatkan kesejahteraan karyawan. Masih punya PR itu, dan jam terbang teman-teman masih kurang jadi jika ada gejolak karena masih muda juga, ada rasa bertanguung jawab juga tentang konsekuensi.

P : Kesulitan apa yang dialami ketika melaksanakan kegiatan?

MH : Sarpras kurang. Jadi kita harus melakukan itu improvisasi, kita memanfaatkan yang ada, yang penting semua bisa berjalan dengan lancar. Kedua adalah jam terbang SDM. Belum ada yang bisa menggantikan saya karena berat menjadi penghubung dengan pengurus. Saya selalu menyampaikan peningkatan kualitas SDM, dengan pelatihan dan studi lapangan, pelatihan dari TWC, pendamping, dan dinas juga. Hanya saja menurut saya masih kurang, saya takutnya mereka terlena jadi datar-datar saja.

P : Apa yang masih harus dibenahi?

MH : Kita minta ke BUMDES ada pelatihan untuk menyegarkan, mungkin bagi teman-teman membosankan, menurut saya untuk teamwork itu penting, kualitas pelayanan juga berpengaruh, kemampuan mereka bisa terasah, yang paling pokok meningkatkan kualitas SDM. Namun, BUMDES malah belum terealisasi.

Namun seiring dengan meningkatnya jam terbang juga akan membiasakan teman-teman mulai meningkatkan kualitas. Dulu masih di kelas tiga, sekarang bisa melayani dengan kualitas kelas dua. Sudah ada peningkatan. Saat ini juga perharinya sudah ada seratus tamu kurang lebih, sehingga teman-teman lebih dekat juga dengan para tamu dan jam terbang juga bertambah.

Tamu kita banyak di pagi hari. Mulai dari jam 9 pagi sampai jam 2 siang. Sehingga masih di *shif* siang hanya bonus.

3. Transkrip Wawancara Pak Agus, Wakil Direktur BUMDES

Transkrip wawancara dengan pak Agus Budi Santoso atau kerap dipanggil dengan sapaan pak Agus. Beliau adalah wakil direktur BUMDES dan sebagai pemilik awal warung kopi. Wawancara dilaksanakan pada tanggal 23 September pukul 14.30 di warung kopi Balkondes Borobudur.

P : Posisi pak Agus di BALKONDES ini sebagai apa?

PA : Awal mula pendirian BALKONDES karena ada beberapa sebab. Saya waktu itu melihat kampung saya *nelongso*. Orang bekerja hanya memecah batu kali. Perhari Rp 30.000. Tahun 2015 akhir bulan Oktober saya ke BAPEDA Magelang. Datanya adalah Borobudur adalah kecamatan termiskin nomor 17 dari 21 kecamatan se Kabupaten Magelang. Rasanya miris, memiliki Borobudur namun miskin. Lalu saya 2015 membangun warung kopi ini sendiri tanpa ada TWC.

Lalu 2016 saya dan pak Tio Dirut TWC bekerjasama dengan komunitas andong karena itu juga sebagai ikon, yang saat ini menjadi andong tilik ndeso itu juga. Membawa tamu berkeliling, ingin melihat potensi desa namun Borobudur tidak punya apa-apa hanya ada candi. Lalu akhirnya disini menyajikan menu makanan desa yang saat itu kita belajar dari kopi klotok Jogja.

Kemudian setelah berjalan, untuk aktivasinya ini dikelola oleh TWC. Jadi yang bekerja bukan masyarakat sekitar namun orang TWC. Ada 7 orang. Kemudian 6 bulan ada perekrutan karyawan baru yang diambil dari warga Borobudur asli saat itu sekitar 16 orang. Setelah itu didampingi TWC. Terjadi masalah karena saat itu kehilangan uang Rp 100.000.000 dan saya tidak menyalahkan anak-anak karena waktu itu SDMnya ya lulusan SD, SMP, SMA yang belum pernah kerja langsung kerja. Kejadian itu membuat saya marah kepada pak Tyo. Minta warung ini ditutup saja. Lalu

berbicara lagi bahwa ini dibangun bukan murni bisnis to bisnis, tetapi bisnis to masyarakat.

Akhirnya ada pendampingan dari TWC lagi, kemudian Patra Jasa, kemudian CBT ini. Meskipun saya tidak cocok dengan kata pendampingan, karena mereka tidak pernah *incharge* disini. Laporan aktivasi pendapatan dan pengeluaran itu tidak pas. Seharusnya jika memang membantu harus *incharge* disini. Karena, ketika ini sudah di bawah BUMDES, di bawah desa, kita sudah tidak bisa mengelola. Akhirnya warga sepakat saya dimasukkan ke BUMDES. Di BUMDES saya menjadi wakil direktur BUMDES. Saat itu mau jadi direktur saya menolak karena masih muda, jadi supaya yang lebih tua saja yang menduduki itu dan saya jadi wakilnya. Meskipun akhirnya BUMDES juga saya yang pegang setir saya yang mengelola.

Saya mengelola BALKONDES sudah dua tahun ini 2017 pertengahan hingga hari ini.

P : Jadi posisi bapak saat ini adalah wakil direktur BUMDES?

PA : Ya, wakil direktur BUMDES dan manajer BALKONDES Borobudur. Sehingga saya juga bisa *incharge* disini. Terus terang saya masuk ke BUMDES juga karena saya ingin mengajarkan pada mereka apa itu ilmu manajemen, apa ilmu marketing. Di BUMDES juga orang-orangnya tidak tahu ini harus bagaimana.

P : Lalu untuk di BALKONDES Borobudur ini sendiri, kegiatan apa saja yang sudah dilakukan oleh komunitas-komunitas di sini?

PA : Waktu itu kita tidak serta merta buka begitu saja, namun kita harus menggandeng UKM-UKM masyarakat. Kita ajak untuk membuat art shop yang saat itu terdiri dari 30 orang. Milik perorangan warga lalu kita jualkan, namun dalam bentuk barang kerajinan. Asumsi ketika barang laku harus setor ke BALKONDES 5%, ke Desa 10%, sisanya 10% lagi kepada

yang membawa tamu. Jadi jika ada yang membawa tamu, itu mendapat 10% dari nominal yang terjual.

Yang menitip barang sekitar 30 orang namun yang jaga hanya orang 7.

P : Dulu muncul ide seperti itu dari siapa?

PA : Dari saya. Saya berpikir orang datang kesini mau ngapain jika hanya makan saja. Dulu yang masak PKK, kemudian setoran makan ringan juga PKK. Barang-barang juga warga masyarakat Borobudur.

P : Bagaimana untuk pembagian tugas yang dilakukan di BALKONDES Borobudur?

PA : Saya disini memiliki 3 orang supervisor. Untuk BALKONDESnya ada 2 yaitu mas Ugi dan mas Hani. Kemudian untuk *homestay* itu mbak Lia. Prosesnya tertulis dan wawancara. Namun yang pasti adalah wawancara karena kita ambil pengetahuan dan pengalaman dibanding dengan teman yang lainnya.

P : Hasil atau wujud dari kegiatan partisipasi ini ada apa saja yang sudah dilaksanakan? Dan ada perubahan apa saja?

PA : Selama ini ada aktivasi peningkatan pendapatan yang sangat luar biasa. Kita membuat laba untuk membuat limasan 1, gazebo 2 dari uang laba. Untuk *homestay* labanya untuk membangun toilet dan gazebo 2.

P : Ide-ide tersebut muncul dari mana pak?

PA : Saya semua. BALKONDES itu tidak masalah besar atau tidak, bagus atau tidak, namun tergantung orang-orang yang ada di dalamnya. Mungkin bisa lihat ke BALKONDES PLN atau yang lainnya yang membangunnya habis miliaran, sedangkan ini hanya habis Rp 500.000.000. Namun mengapa ramai disini? Ini karena caranya mempromosikan, bagaimana manajernya, cara membangun *link* ke tamunya.

P : Apa alasan bapak sampai pada saat ini masih aktif disini?

PA : Karena saya lahir disini, saya ingin membangun desa ini, dusun ini bisa mandiri. Meskipun saya banyak kerjaan di luar, karena saya juga kontraktor. Namun mengapa saya *incharge* disini, karena saya ingin membangun daerah ini. Anak-anak muda bisa menjadi batu loncatan lebih baik ke depannya. Ingin meningkatkan kualitas hidup SDM.

Saya juga ingin merubah *mindset* masyarakat disini. Contoh ya, 2015 saat membangun ini harga tanah masih Rp 150.000. Saya ingin sebenarnya warga bisa memanfaatkan disekitar sini dibangun galeri atau apa begitu. Namun tanahnya justru dijual karena tahu harga tanah bisa mencapai 10x lipat. Itu juga saya kecewa. Mereka merasa jual tanah disini bisa membeli tanah di luar sana 10 kotak. Mereka berpikir pesimis pariwisata tidak akan maju. Maka, saat ini sudah mulai ada warga yang membuat *homestay* tamu juga akan datang.

Namun membangun saja juga salah jika tidak ada aktivasi lagi, mau belanja oleh-oleh susah, tidak ada pertunjukan.

Maka saya inginnya acara tanggal 25-26 Oktober ini membuat acara supaya orang bisa melihat ini lo Borobudur punya kesenian, punya atraksi. Mengenalkan bahwa Borobudur bukan sekedar candi saja. Saya juga tidak mau BALKONDES identik dengan Borobudur. Saya ingin besok BALKONDES tidak harus menyentuh Borobudur. Maka, diangkatlah potensi desa ini apa yang bisa diangkat. Jadi orang datang tidak harus ke candinya. Tapi harus mengangkat potensi desa ini ada apa.

Hal ini sudah mulai berhasil. Seperti tamu ini (pegawai hotel Royal Ambarukmo Jogja, dengan 1 unit *bigbus*), mereka datang hanya untuk melihat kawasan Borobudur dan tidak ke candi Borobudur. Ingin melihat potensi desanya. Ada batik, gerabah, madu, dll. Ini saya menarik dari sana, saya menemui GMnya Royal Ambarukmo lalu meminta karyawannya diajak ke BALKONDES.

P : Sejauh ini, dengan semangat pak Agus mengembangkan hal ini apakah sudah pernah mendapat penghargaan?

PA : Kalau masalah itu, kita sih militan. Meskipun dulu pak Tyo, Deputi, pernah bilang ke saya, pak Agus urusannya Borobudur tanpa saya sudah jalan. Namun saya tidak mau begitu. Saya pingin ini bersama-sama bagaimana caranya maju.

Saya akan lebih puas jika bangunan yang saya buat ini rame. Meskipun sederhana. Dari pada saya bangun mewah namun tidak ada tamunya.

P : Kalau rencana ke depan untuk BALKONDES ini bagaimana pak?

PA : Saya baru ada *plan* kita akan membuat *homestay* 20 kamar di Bumisegoro. Saat ini untuk *homestay* sudah cukup besar ini perbulan bisa 10-20 grup perbulannya. Maka saya ingin mengembangkan *homestay* yang bisa ada *view*nya. Karena ini sekarang tidak ada *view*nya. Uangnya dari BUMDES karena BUMDES ada 8 unit usaha termasuk *homestay* dan warung ini.

P : Bagaimana proses penyusunan program untuk pengembangan atau rencana ke depan?

PA : Untuk *design*, RAB, kemudian bentuk bangunan dan BEP saya susun sendiri lalu saya paparkan ke masyarakat. Jadi memang disini berbeda. Kadang saya ada puncak saya kesal. Sudah pernah suatu kali saya rapat dengan desa, memaparkan membangun alasannya apa dll. Tapi tidak semua bisa menerima.

P : Lalu caranya membuktikan *plan* itu baik bagaimana?

PA : Harus ada bukti *real*. Maka itu dengan bukti saya mengelola BALKONDES ini pendapatan perbulan berapa, baru mereka percaya. Karena mereka tidak bisa diberi pandangan dengan angka perhitungan, namun harus dengan nyata.

Jadi pada akhirnya yang di libatkan dalam perencanaan adalah saya, dan desa. Itu ada BUMDES, BPBD juga.

P : Untuk pengembangan *homestay* yang tadi direncanakan butuh proses waktu berapa lama?

PA : Sebenarnya tidak sampai 2 bulan. Namun belum semua setuju. Ada beberapa ketakutan karena jangan sampai *homestay* BALKONDES ini mengalahkan *homestay* warga. Ini menjadi dilematis saya. Maka kita mencarinya tamu-tamu grup, bukan tamu-tamu perseorangan. Itu juga menjadi polemik jika kita membawa tamu banyak dan juga *homestay* ini penuh, kita mau melempar ke warga harus dengan kelas yang sama. Itu yang menjadi kendala.

Sudah ada beberapa surat masuk ke saya, meminta untuk beberapa tamu di BALKONDES dilempar ke desa. Saya pernah mencoba melempar ke desa. Namun desa tidak ada NPWP. Nah rata-rata yang disini adalah tamu instansi yang harus membayar dengan syarat NPWP.

Kemarin ada tamu dari PWI sampai membayar tempo 3 bulan. Bukan salah tamu, tapi salah kita karena kitanya tidak punya NPWP. Saya suruh membuat, tidak mau. Maka NPWP itu harus untuk orang bisnis. Masalahnya mereka merasa NPWP mengurangi pendapatan. Sedangkan pendapatan di bawah Rp 3.000.000 juga tidak harus membayar pajak. Namun orang sudah takut duluan.

Itulah PR saya, BUMN, susah merubah *mindset* warga. Kita adalah pelaku wisata yang juga harus paham mengenai wisata. Disini masih tidak memiliki rasa *ndarbeni*. Jadi tahunya kerja jam berapa pulang jam berapa. Jika punya rasa memiliki pasti maju. Nomer satu itu untuk, pasti semuanya maju.

P : Jadi bapak bukan hanya menyumbang pikiran dan tenaga namun juga materi ya?

PA : Iya, kalau ini saya Rp 50.000.000 – Rp 100.000.000 ada mas untuk bangunan ini.

Itu bangunan tidak ada tamu, tamu *check out* seharusnya dimatikan, tidak dibiarkan menyala. Jika baru sehari dua hari wajar. Itu sudah bekerja bertahun-tahun. Mereka masih orientasi bekerja hanya sekedar mencukupi jam kerjanya. Tidak memiliki rasa *ndarbeni*.

P : SOP apakah ada pak? Sudah berjalan?

PA : Hanya 10% saja.

Saya juga sering marah. Kalau mentok tidak bisa diberi tahu secara halus. Maka, saya pernah beberapa kali mengeluarkan orang dari sini. Saat kerja nonton BF di komputer sini. Saya cek kena virus dll.

Kemarin mbak Lia supervisor *homestay* juga mau mengundurkan diri. Lalu saya marahi kenapa harus mengundurkan diri seperti anak kecil saja. Itu karena bentrok dengan karyawan. Seharusnya jika dia *leader* dia harus lebih bisa mengontrol anak buahnya. Kalau dia mundur dia kalah tidak bersikap *leader*.

P : Dari awal berdiri BALKONDES sampai saat ini, berapa SDM yang dilibatkan?

PA : Sekitar 27 orang. Awalnya 10 di *homestay*, 17 di BALKONDES. Itu diluar tenaga seperti PKK yang masak. Itu hanya yang pokok. Kalau total penyerapan tenaga kerja sekitar 53 orang.

P : Menurut pendapat anda, apakah semua perencanaan sudah terlaksana dengan baik?

PA : Belum. Contoh kerja memiliki SOP. Bekerja tidak boleh main HP, namun masih tetap memegang HP. Kemudian kebersihan juga masih kurang. Itu masalah yang harus dihadapi. Karena orang makan, tempatnya kotor pasti tidak mau.

P : Dampak apa yang dirasakan bagi masyarakat dengan hadirnya Balkondes?

PA : Yang awalnya menganggur, bisa bekerja. Mendaftar kerja disini.

P : Kalau dampak warga yang secara tidak langsung terlibat disini apakah ada?

PA : BALKONDES ini ada manajemen fee, setor ke desa 36,5% dari pendapatan bersih. Itu nanti wewenang semua ada di desa. Lalu dikelola untuk masyarakat. Ini BALKONDES itu bukan punya TWC bukan punya saya. Tapi ini punya semua. Jadi BALKONDES ini boleh dipakai semua. Saya pingin ada pertemuan warga disini.

Orang akan merasa aneh juga jika melihat BALKONDES bisa digunakan untuk POSYANDU, selapanan RT/ RW. Orang akan merasa aneh karena biasanya dilakukan di balai desa tapi dilakukan di BALKONDES.

P : Dengan kegiatan dan dinamikanya, BALKONDES ini apakah sudah berdampak sesuai dengan tujuan awal ketika BALKONDES dihadirkan?

PA : Saya rasa iya. Tujuannya adalah menuntaskan kemiskinan dan memberdayakan masyarakat. Bisnis to pemberdayaan masyarakat. Jadi kita tidak menuntut harus untung pada awalnya.

P : Kesulitan yang dirasakan apa?

PA : SDM yang kurang kita harus mengajari ke mereka. Tapi yang saya tekankan adalah kedisiplinan dan kebersihan. Memiliki rasa *ndarbeni* sudah cukup itu.

P : Lalu apakah pernah dicoba cara untuk meningkatkan rasa memiliki kepada SDM disini?

PA : Saya pernah mengatakan, kalau kalian ingin gaji naik saya acc. Tapi harus ada target. Target tentu yang cukup untuk menggaji kalian.

Selain itu makan harus enak, tempat harus bersih, toilet bersih. Tiga hal itu tercapai, orang akan nyaman berada disini.

Maka saya kasih contoh ke anak-anak, ini tidak akan bisa berjalan tanpa kalian sendiri. Yang bisa membuat kalian sendiri. Jika bersih tamu datang selalu, ya dampaknya ke kalian juga. Akan meningkatkan pendapatan kalian. Kalau orang kapok ke sini ya tidak akan ada yang datang lagi, ini akan selalu menurun. Kesadaran memiliki maka selalu saya tekankan.

P : Karakteristik SDM yang ada di warung kopi dan di *homestay* apakah sama atau ada beragam?

PA : Ada tiga macam. Kalau di *homestay* lebih teratur. Akan dalam satu komando dengan pemimpinnya. Kalau di warung kopi karena mereka teman sekampung menjadi masalah. Kalau di *homestay* itu dari beberapa kampung.

Warung Kopi susah menghargai supervisornya. Beda jika warung ini berbeda kampung, pasti akan lebih teratur. Disini kadang kala supervisor memberi aturan tidak digapai. Kecuali saya marah.

P : Kalau seperti kegiatan tanggal 25-26 Oktober siapa yang menyusun rencana itu?

PA : Saya sendiri. Dari BUMDES ada 15 juta, saya pribadi 4 juta, sisanya saya ngamen. Minggu depan saya mengumpulkan semua yang terkait dengan Borobudur. Ada plataran, TWC. Saya ingin menekankan Borobudur milik mereka semua miliki kita semua. Jika Borobudur mati kita akan ngapain. Maka saya ingin mempertemukan mereka.

Namun jika mereka puas dengan itu saja, ya sudah yang senang hanya TWC karena yang lain tidak punya apa-apa. Saya juga hanya lihat saja.

Kegiatan itu nanti dari desa dan masyarakat juga akan terlibat langsung. Jadi ada segala bentuk kesenian, jualan makanan, diselang seling.

P : Bagaimana untuk jumlah kunjungan di BALKONDES ini untuk saat ini? Apakah sudah ramai terus?

PA : 600 orang perhari jika Sabtu Minggu bisa tercapai. Ini sesuai target. Tapi harian sekitar 300an perhari.

Target saya 600 dengan asumsi perharinya 300 ini hanya lewat dan 300 murni ke BALKONDES. Seperti 300 lewat itu dari andong dan sejenisnya sisanya murni datang untuk ke sini.

P : Dulu saat pembangunan warung ini juga melibatkan warga?

PA : Ya ini dulu kerjabakti 12 hari melibatkan warga. Tapi juga di *back up* kantor saya. Fokus warga hanya pondasinya, sisanya kantor saya semua.

Kalau kontraktor membangun selesai dan sudah. Saya tidak. Saya bangun, lalu membantu menghidupkan juga. Maka saya disuruh bapak deputi *incharge* diseluruh BALKONDES. Dari 20 BALKONDES itu bagaimana caranya agar BALKONDES itu hidup. Maka saat ini saya juga membantu membangun BALKONDES di Sentolo. Bagaimana caranya juga agar itu hidup. Semua permintaan dari DEPUTI LKP di atas BUMN ini.

4. Transkrip Wawancara Mbak Lia, *Supervisor Home Stay*

Transkrip wawancara dengan mbak Lia Susanti atau kerap dipanggil dengan sapaan mbak Lia. Beliau adalah supervisor homestay BALKONDES Borobudur. Wawancara dilaksanakan pada tanggal 24 September pukul 14.30 di warung kopi Balkondes Borobudur.

P : Perkenalan Diri.

ML : Nama saya Lia Susanti, di BALKONDES sebagai supervisor homestay.

P : Dulu pada saat awal homestay di BALKONDES ini berdiri, apakah mbak Lia sudah bergabung dan langsung diposisi supervisor?

ML : Memang dulu saat ada info lowongan pekerjaan, saya disuruh memilih sebagai apa. Lalu saya memilih sebagai supervisor dan diterima. Di BALKONDES yang dahulu berdiri adalah warung kopi dan sudah ada supervisornya. Setelah ada homestay lalu *recruitment* karyawan lalu saya mendaftar dan diterima.

P : Mengapa memilih untuk mendaftar menjadi supervisor?

ML : Melihat dari syarat-syaratnya, saya merasa cenderung ke supervisor atau *front office* begitu. Tapi akhirnya saya memilih yang supervisor saja. Testnya langsung *interview* dari pihak yang dulu mewawancarai lalu ada info lolos dan ada pelatihan tiga hari dari Garuda *training center* khususnya untuk *hospitality* dan pelayanan.

P : Dari Garuda karena kerjasama Garuda dan TWC ya. 3 hari pelatihan itu cukup?

ML : Ya menurut saya belum, karena itu masih *training* secara umum. Tapi kalau sampai saat ini ya sudah ada beberapa kali *training*.

P : Totalnya sudah berapa kali?

ML : Garuda, Manohara Hotel, Hotel Indonesia Grup, Grand Inna. Berarti sudah empat kali pelatihan.

P : Sebagai *leader* di *homestay*, apa yang didapat?

ML : Untuk saat ini dengan pekerjaan seperti ini, dengan tamunya seperti itu, untuk gaji ya pas. Tapi semoga kalau tamu tambah, gaji juga tambah.

P : Dulu ada informasi bahwa bisa bekerja di *homestay* bagaimana ceritanya?

ML : Perdesa ada WA grup. Kelurahan menginformasikan ke Kadus, menginformasikan bahwa ada info lowongan kerja. Saya tanya ke pihak TWC benar ada lowongan. Saya langsung siapkan lamaran, dulu masukkan lamaran di Manohara Hotel. *Interview* di BALKONDES. Sampai waktu puasa mulai kerja pertama 12 Juni 2017. Sudah ada beberapa bocoran kalau *supervisor* besok saya kerjanya jam kantor. Itu pertimbangan karena saya juga sudah keluarga.

P : Mengapa memilih disini?

ML : Tadinya saya bekerja di TWC Borobudur bagian porter pengunjung wisata nusantara. Tapi saya disuruh ngalah karena suami bekerja disana juga. Akhirnya ada informasi ini, saya coba daftar.

P : Tugas-tugasnya apa saja disini?

ML : Intinya tetap satu, menjaga kebersihan *homestay*.

P : Kegiatan-kegiatannya apa saja?

ML : Kegiatan ya banyak. Menjaga apa yang ada di *homestay*, semuanya.

P : Promosi?

ML : Promosi yang pernah saya lakukan paling saya nyebar brosur. Di Ringdam Magelang, Malioboro Jogja. Saya bagi-bagi tiap minggu berapa orang pergi ke lokasi tertentu.

P : Lalu sekarang promosinya bagaimana?

ML : Sekarang kita pakai sosial media IG dan FB, lalu booking.com.

P : Ide promosi muncul dari siapa?

ML : Saya.

P : Cara waktu akan melaksanakan promosi, menyampaikan ke tim bagaimana?

ML : Saya dulu ngasih contoh ke temen-temen. Di Candi ada yang menyebarkan brosur. Saya beri contoh lalu langsung pada melakukan. Sudah pada bisa.

P : Total tim ada berapa orang?

ML : Sekarang 9 orang. Shiftnya pagi 07-15, Siang 15-23, Malam 23-07. Kalau saya *supervisor*. Saya tugasnya lebih ke *handle* tamu dan marketing. Sama menghitung pendapatan, pengeluaran untuk dipisahkan ke admin BUMDES.

Sisanya dari itu saya bagi 1 orang gardener, 2 orang mengurus stick amenities, 1 bagian pemeliharaan, 1 komputer.

P : Ketika mau menyebarkan brosur mengurus sosmed, apakah melibatkan teman-teman gardener atau yang lainnya?

ML : Tetap dilibatkan. Disini tu sraputan kerjanya. Saya yang bagi tugasnya. Perbulan saya briefing dan evaluasi. Kalau ada tamu akan seperti apa, jika belum ada ya kita buat planning.

P : Program yang sudah dibuat oleh mbak Lia sudah merasakan dampaknya?

ML : Sudah. Kita Oktober sudah ada yang booking. Tamu yang banyak di kami adalah tamu event bukan yang regular. Kalau saat ramai biasanya ada tamu regular, tapi kalau musim sepi gini kita banyaknya tamu event/reuni.

P : Biasanya menghubunginya ke siapa jika akan booking?

ML : Sudah ada HP, sudah ada tlp di *homestay* Cuma keterbatasan mereka jika di WA masih bingung mau balas apa. Jadi saya yang balas WAny dari calon tamu.

P : Ada target gak?

ML : Ada target, yang membuat dari pak Agus. Kalau dari saya menunggu dari pak Agus. Jika saya bisa dapat di atas itu, ya saya dapat bonus. Sejauh ini begitu.

P : Jika target dari pak Agus, bagaimana cara mb Lia menyampaikan target pada tim anda?

ML : Kalau saya menargetkan pada tim jika biasa dari pak agus 30, kami dapatnya 50. Begitu.

P : Jadi targetnya selalu tercapai?

ML : Pernah tidak tercapai, pas puasa. Saat puasa mau cari tamu susah banget e.

P : Kalau tadi dikatakan banyak tamu event, apakah mbak Lia membangun jaringan dengan tour & travel juga?

ML : Ya tetap iya kerjasama. Tapi sulitnya adalah harganya itu lo. Minta harga paling rendah. Tapi sudah kerjasama dengan beberapa tour and travel di Jogja, Jawa Barat.

P : Dulu siapa yang menghubungi dulu? Pihak tour and travel atau dari mbak Lia yang menghubungi mereka?

ML : Pihak travel kesini, langsung bertemu dengan pak Agus lalu akhirnya sama pak Agus ya sudah dilakukan kerjasama disini karena disini untuk pemberdayaan masyarakat. Ya sudah langsung kerjasama.

P : Harapan dari mbak Lia yang sudah berpartisipasi di *homestay* apa?

ML : Dulu saya tidak pernah kepikiran untuk memajukan desa, pokoknya intinya kerja. Tapi setelah dikasih tau bahwa ini pemberdayaan, seperti ini, ternyata memang ini seperti itu. Ternyata ini memajukan desa, bisa peduli pariwisata, kita juga ada nilai yang bisa di capai. Harapannya jadi ingin ikut memajukan desa.

P : Gambaran ke depan *homestay* akan seperti apa?

ML : Rame dan setiap hari ada tamu.

P : Jika ingin rame dan setiap hari ada tamu, promosi lewat brosur, sosial media tadi apakah sudah dilakukan secara aktif dan rutin?

ML : Sosmed itu yang pintar komputer keluar jadi masih agak kurang. Kita susah mau promosi lewat sosmed buat *caption*, ambil gambarnya itu yang kami masih susah.

P : Kekurangan SDM yang paham komputer/ IT, mbak sebagai *supervisor* sudah mengajukan tambahan SDM lagi untuk mengisi kekosongan itu belum?

ML : Sudah, saya sudah sering minta tenaga. Karena dulu saat pembekalan dari Patra Jasa itu kalau ada 23 kamar, paling tidak jumlah karyawannya lebih dari 9. Dari pihak BUMDES sudah saya sampaikan tapi belum ada sampai saat ini.

P : Belum ada pengganti tidak ada respon?

ML : Ya ada respon, penambahan tapi kok agak gak pas, karena tetap bukan yang paham mengenai IT.

P : Tidak pas dengan kebutuhan ya?

ML : Iya malah dipakainya bagian taman mas. Jadi adanya malah gardener.

P : Sejauh ini targetnya selalu tercapai, mbak dapat penghargaan apa?

ML : Ya itu tadi dapat penghargaannya lewat bonus tambahan gaji itu. Sisanya tidak ada.

P : Pujian-pujian?

ML : Ya paling dari pak Agusnya sih ya mas.

P : Rencana ke depan untuk *homestay*?

ML : Saat ini inginnya SDM bisa komputer semuanya. Karena FO serabutan jadi semua harus bisa cara menerima tamu, mengisi identitas ke sistem. Karena sampai sekarang masih saya. Sehingga bisa sampai menginput pemasukan, pengeluaran untuk laporan. Supaya datanya jelas.

P : Sudah mulai dilaksanakan sekarang?

ML : Sudah dimulai dari mulai menghidupkan komputer. Dari yang paling dasar dulu. Disini ada yang sudah bisa 3 orang, ya itu nanti gantian saling ngajari bareng-bareng gitu. Baru dilaksanakan bulan-bulan ini, mulai September. Targetnya semua sudah bisa pas Desember karena pas rame semua pinginnya sudah bisa.

P : Pernah buat paketan wisata gitu?

ML : Pernah pakai VW. Waktu ada acara minta tolong dibuatkan kegiatan wisatanya. Lalu ya sudah saya buat 3 hari 2 malam disini, makan malam di BALKONDES, lalu naik VW jalan-jalan.

P : Itu mbak menunggu ada permintaan atau mbak begitu ada calon tamu langsung menawarkan hal itu?

ML : Iya saya nawarin sejak awal, mau dibikinkan sekalian paket wisatanya aja atau mau ada acara atau ada kegiatan? Jadi langsung saya tawarkan.

P : Selama mbak disini, pemikiran apa yang sudah mbak sumbangkan?

ML : Apa ya mas ya. Hhe Ya paling inisiatif untuk SDM itu sih mas. Sama bagi brosur. Lainnya belum ada to mas.

P : Gak ada rancangan lain?

ML : Masalahnya juga ada di BUMDESnya to mas. Kalau ada apa-apa juga harus menunggu dari sana. Lewat Pak Agus atau admin BUMDES

yang setiap hari kesini. Adminnya ngecek kamarnya bersih tidak atau ada tamu tidak. Sama mengambil setoran dari hasil *homestay* itu.

P : Betul tidak kalau ada tamu besar seperti menteri atau tamu-tamu penting, lalu ada perbaikan fasilitas seperti kasur dan yang lain oleh TWC?

ML : Iya betul tapi hanya dipinjami tidak dikasih. Jadi ketika tamunya pulang barangnya di ambil lagi.

P : Izin tidak itu ke mbak sebagai supervisornya?

ML : Ya misal aka nada tamu dari kementrian pasti TWC sudah tahu. Nanti tiba-tiba dari TWC sudah kirim barang kesini. Jadwalnya tamu check out juga nanti mobil boxnya langsung kesini, untuk mengambil barangnya. Ya gak izin karena itu barangnya mereka. Langsung ambil saja begitu.

P : Idealnya kalau untuk mbak, berapa yang seharusnya bekerja disini?

ML : Ya idealnya 14an orang. Supaya nanti ada yang khusus untuk FO, atau HK. Tapi ya harus setiap hari ada tamunya kalau pegawainya 14 biar nanti cukup gitu untuk gaji karyawannya.

P : Penilaian mbak, dari rencana yang sudah disusun lebih banyak di marketingnya. Itu bagaimana jalannya apakah sudah maksimal?

ML : Untuk sosmed belum, untuk brosur sudah.

P : Untuk penggunaan sosmed sendiri, mbak ada yang dijadikan referensi tidak?

ML : Ya ada. Kaya kalau lagi buka komputer ya lalu ngomong ini lo pinginnya yang seperti ini, ini bagus. Bikin caption seperti ini. Gitu lo.

P : Dengan adanya *homestay* ada dampak bagi masyarakat tidak?

ML : Ya ada mas, kalau ada tamu lalu butuh *snack* itu diambil dari warga. Lalu kegiatan membuat, lalu yang baru hitz kayak payung lukis, itukan menambah penghasilan untuk mereka juga.

P : Dampak yang dirasakan teman-teman yang berpartisipasi disini apakah sudah merasakan?

ML : Kamikan tidak ada yang basicnya dari hotel, sekarang sudah lebih baik dari pada dulu. Sekarang sudah lebih tahu walaupun dulu dari 0. Saya tau excel, baru tahu setelah disini. Rumus-rumus juga baru tahu karena disini harus menggunakan.

P : Apa yang menjadi kesulitan disini?

ML : Kesulitannya menyadarkan SDM itu lo pak. Gimana caranya kita peduli bahwa ini harus dijaga, dirawat. Menumbuhkan rasa itu saja sih. Sama kalau di desa ya harus tau bahwa kerja di pariwisata itu lebaran tidak libur. Tapi kalau disini masih sulit untuk hal seperti itu.

P : Menyadari hal itu, apa yang sudah dilakukan?

ML : Tiap hari terus saya harus ribut, besok ada tamu. Persiapannya ini itu, kamu kerjakan ini, kamu kerjakan itu. Bahkan saya di rumahpun saya tetap WA tamu sudah check in belum? Sarapan tamu bagaimana, jumlahnya berapa sudah dipastikan belum. Jadi tanggungjawab tetap dijalankan meskipun di rumah, supaya semua tetap lancar.

Saya pingin tetap ada pelatihan atau kunjungan ke mana gitu supaya ada pandangan lain.

5. Transkrip Wawancara Pak Kirno, *Andhong Tilik Ndeso*

Transkrip wawancara dengan Pak Kirno. Beliau adalah ketua pengelola andhong Borobudur. Wawancara dilaksanakan pada tanggal 1 Oktober

pukul 14.45 di rumah Pak Kirno yang juga digunakan oleh beliau sebagai kantor tour and travel Borobudur yang dimilikinya.

P : Boleh dijelaskan pak apa itu andhong tilik ndeso?

PK : Jadi forum inikan forum pelaku. Tilik ndeso itu sejak tahun 2012 akhir sebenarnya program dimulai dari permasalahan. Kalau tamu turun dari candi itu harus lewat pasar uler. Kok meng muter-muter, jalankan capek. Terus yang kedua kita harus menambah lama tinggal. Katanya masyarakat tidak dapat apa-apa, karna wisata cuma bayar tiket masuk candi terus pulang. Kita punya ide terus kita sampaikan ke TWC waktu itu bagaimana kalau orang yang turun disediakan dokar terus diajak muter-muter keliling kampung dulu baru dikembalikan ke parkir. Waktu itu tiketnya masih Rp 50.000,00. Sekarang sudah Rp 100.000,00. Itu sebelum ada BALKONDES. Kok ternyata laku karena turun dari candikan sudah capek. Dari pada muter-muter pasar, bayar Rp 50.000 lewat kampung sudah didrop di parkir. Terus pengunjung tanya kalau saya mau beli oleh-oleh terus dimana? Kedua, pedagang ada protes karna tamu yang baik-baik yang pada punya uang gak lewat dagangan saya karena langsung keluar muter. Terus kita ada inisiatif saya kerjasama untuk yang dagang di dalam, dia juga berdagang di rumahnya. Kalau ada tamu yang pingin oleh-oleh kita ampirkan di rumahnya itu, belanja. Mereka malah suka belanja di rumahnya, karena lihat proses juga.

Tiket andong itu tidak untuk andong semua. Dulu dari Rp 50.000 naik jadi Rp 75.000. Itu kusirnya dapat Rp 50.000 terus asuransi, terus forum klaster, terus dusun yang dilewati dapat Rp 1.000/ tiket. Nah terus desa juga dapat Rp 1.000/ tiket. Itu berjalan. Lalu kita ad aide buat rest area. Nah terus kita kerjasama dengan desa membuat rest area yang sekarang jadi BALKONDES itu.

Baru bikin pondasi lalu berhenti beberapa tahun tidak jalan, karena yang mengelola desa. Kita ngasih uang ke desa. Dana dari kita mas, karena dari tiket itu juga ada sarpras.

P : Balkondes awal tanah siapa pak?

PK : Tanah desa. Ya awalnya itu tanah pribadi lalu tukar pakai dengan tanah bengkok, jadi sekarang tanah desa. Terus dulu kita bantu keuangan buat pondasi, lalu mangkrak lama. Lalu dari TWC ada program membuat warung kopi dulu, belum BALKONDES. Nah waktu jadi BALKONDES sebenarnya kalau pembuatannya itu pelibatangannya hanya perusahaan dan desa. Pelaku yang lain masih kurang. Tapi kita jadi orang itu caranya ya tidak pernah melehke. Ya sudahlah ini sudah jadi, piye carane biar hidup gimana. Gak usah nyalahke.

BALKONDES dulu buat warung kopi belum jalan. Gimana caranya biar warung kopi itu tamunya pada masuk. Sulit biar orang masuk. Kita punya ide, gimana kalau tilik ndeso bisa mampir ke warung kopi yang sekarang jadi BALKONDES. Caranya kalau kita bawa tamu itu, kusirnya itu mengajak ayo mampir kalau mau minum makan disana. Kan tamunya tidak pasti mau.

Saya lalu usul bagaimana kalau disana dikasih fasilitas minum gratis. Tapi BALKONDES tidak punya uang. Lalu dari tiket itu, kita ambil Rp 5.000 untuk mensubsidi warung kopi biar menyediakan minum gratis. Kitakan jadinya enak. Bapak ibu yang beli paket tur tilik ndeso dapat fasilitas minum gratis di warung kopi. Nah kan gitu. Nah iya minum, sambil istirahat. La terus warung kopi buka makanan yang lain ada tahu susur, pisang goreng, nasi, lodeh. Yang kesitu mau ambil minum, terus lihat makanan yang ada disini kok enak terus makan disini. Nah itu terus jalan. Jalan, terus semua saya wajihkan semua kusir supaya mampir kesitu.

Terus karena warung kopi itu sekarang sudah dapat pemasukan, terus Rp 5.000 yang masuk ke warung kopi itu tak bagi. Karna saya merasa kalau andong mampir itukan butuh tenaga untuk security. Dulukan tidak ada, maka itu saya menyediakan security dari kita. Jadi sekarang warung kopi dapatnya Rp 2.500. Kenapa segitu? Tapi kan orangnya sudah jajan, kan

sudah punya hasil. Nah itu. Terus yang Rp 1.500 untuk bayar security. Lalu yang Rp 1.000 dari Rp 5.000 itu tak berikan ke desa.

Kalau untuk operasional itu saya Cuma Rp 13.000/ tiket. Sisa Rp 13.000 itu untuk bayar penjual tiket, yang buka tutup, untuk beli stiker, pokoknya untuk operasional.

Manfaatnya inikan dusun. Kalau 1 bulan itu 1.500 tiket yang terjual, berarti 1 dusun dapat Rp 1.500.000/ bulan. Desa juga dapat. Masih itu yang pada belanja-belanja, dagangannya milik warga sekitar. Jadi pada dapat juga.

Nah waktu itu TWCKan gak minta. Jadi saya pernah ngomong, ini gimana karena ini sudah ada hasilnya, TWC gak usah. Itu sudah termasuk, jadi bantuan PKBLnya TWC ke masyarakat. Jadi gak usah. Itu ada manfaatnya dan jelas. Kalau 1 tahun itu 1,5 M uang terkumpul waktu itu, 1,5 M yang merasakan masyarakat semua. Kusir, BALKONDES. Kan gitu. Termasuk kita-kita pengurus pengelolaan juga dapat. Jadi itu kebanggaan TWC dulu. Kalau dilaporkan 1 tahun 1,5 M dari andong saja. Dan itu dirasakan oleh masyarakat semua karena TWC tidak minta.

Tapi 2 tahun terakhir ini TWC minta. Rp 25.000/ tiket. Maka sekarang kita naikkan jadi Rp 100.000/ tiket yang tadinya Rp 75.000. Tapi bagi kita itu hal yang wajar karena namanya kerjasama. Dan sudah ada uangnya. Jadi memang semua yang terlibat harus dapat sesuatu. Jangan sampai tidak mendapatkan. Karena uangnya memang sudah ada. Kalau sekarang ya memang sudah ada uangnya.

Andong sudah 6 tahun berjalan. Kalau setor ke TWC mulai Januari 2018.

P : Total andong ada berapa yang terdaftar?

PK : Ada 30an yang terdaftar tapi masuknya digilir. Sehari 15-16. Hanya separo. Jadi sehari sehari masuk sehari enggak. Jadi kusir itu masuknya hanya 15 hari. Tapi ya pendapatannya lumayan. Mereka itu

kalau hari biasa 2 jt – 2,5jt/ kusir itu perbulan. Mereka ambilnya perbulan, misal si A berapa kali nanti dikalikan Rp 50.000.

Nah kalau pas musim rame itu rekornya perkusir 10 jt/ bulan. Tapi hitungan efektifnya mereka kerja sebulan hanya 15 hari, dan ramenya hanya 10 hari efektif mereka kerja. Jadi ibatanya mereka dapat 10 jt/ 10 hari pas rame-ramenya. Terrendah musim rame itu 5 juta. Ini tergantung sregepnya to, mangkat gasik gitu.

Kalau untuk ngopeni jaran itu sekitar Rp 600.000 lah 1 bulan. Jadi kalau dia dapat terrendah 2,5 jt, dipotong 600 ribu masih ada 1,9 jt. Tapi kerjanya hanya 15 hari. Mulai jam 8 pagi – 4 sore. Tapi kalau yang berangkat jam 8 pagi kalau rame biasanya jam 3 sore sudah pulang.

P : Jam kerja ini bebas dari kusirnya?

PK : Yang menentukan dari kita. Jam 8 – jam 4. Cuma masalahnya di lapangan ada yang sregep itu jam 8 sudah masuk. Ada yang datangnya jam 10. Tapi resiko ditanggung mereka. Kalau ada yang datang jam 8, sampai jam 10 dia sudah narik 4 kali. Jadi yang berangkat siang sering kita tegur harusnya berangkat gasik. Tapi ya sudahlah kalau mereka gak gelem duit ya monggo. Dampaknya pada pendapatan mereka.

P : Kalau dari pengurus, misal ada yang datang baru jam 10 begitu, hanya berpengaruh pada pendapatan mereka saja tapi tidak ada sanksi tersendiri?

PK : Sanksi hanya teguran saja, karena itu berpengaruh pada pendapatan semuanya. Misalnya pas musim rame, andong yang datang baru 10. Kalau rame andong 10 sudah berangkat semua, yang harusnya sudah laku jadi belum. Jadi hanya dapat teguran.

Tapi kalau tidak masuk ke BALKONDES sampai 40 kali, saya scores 1 bulan tidak boleh ngandong. Urutannya 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan. Itu tergantung pelanggarannya. Tapi ada surat teguran dulu 1 dan 2.

Lalu ada yang pernah naikkan tiket. Tiket Rp 100.000 dinaikkan jadi Rp 300.000 dilapangan. Kita kasih sanksi. Karena sudah melakukan pelanggaran sebelumnya beberapa kali, langsung kita scores tidak boleh ngandong di dalam sampai batas waktu yang tidak ditentukan. Itu sanki dari kita, saya yang tanda tangan. Pokoknya ada *punishment* ada *reward*.

P : Jika untuk kusir yang rajin apakah mendapat reward juga?

PK : Dari kelompok kusirnya itu ngasih. Tapi masalahnya karna dia sregap, pendapatannya banyak, kalau dikasih *reward* malah ada yang ini. Kuwi bathine wes okeh kok isih ditambahi. Itukan wajar ya. Tapi kan ya tidak apa-apa. Ya tetap harus dikasih penghargaan.

P : Kedepan program ini apakah ada pengembangan lagi?

PK : Kalau saya programnya itu satu, kalau yang tilik ndeso itukan baru yang rute pendek. Saya pingin buat rute yang medium yang agak jauh lagi. Tapi tiketnya beda. Jalurnyapun beda. Kalau turun dari candi kekiri masuknya BALKONDES yang sekarang, kalau ini yang lurus sampai desa Madu. Sama rute panjang sampai desa Gerabah.

Program kedua, wisata desa. Dari hotel, atau rumah makan yang baru makan siang, kemudian naik dokar keliling-keliling baru nanti dikembalikan ke lokasi awal. Dan untuk ini sudah mulai berjalanlah.

P : Ordernya lewat siapa kalau begitu?

PK : Lewat saya bisa. Ada yang dari tamu langsung menghubungi ke saya, ada juga yang dari hotel tempat dia menginap itu juga ada. Kalau misal menginap di pondok tingal, terus ditawarkan besok bisa keliling pakai dokar. Nanti baru yang punya hotel menghubungi saya. Tapi ya saya inginnya mengembangkan yang wisata desa itu.

Kalau yang tlik ndeso itukan masuknya sehari masuk, sehari libur. Nah kalau pas sehari yang libur itukan bisa dimanfaatkan untuk narik andong

yang di wisata desa. Cuma kalau kusir itu memang kadang wes kepenaken. Dadi mlebu 15 dino wes oleh semene.

Kadang bingung juga saya sampaikan sampean narik ning wisata desa, mereka jawab kulo niku prei e. La saja juga sampaikan justru karna njenengan libur tilik ndeso makanya bisa narik di wisata desa. Jadi kalau sing sregep ya mesti tetep berangkat, kalau sing males, teko wes seneng dengan penghasilan tilik ndeso. Karena hasil itu juga sebenarnya sudah mencukupi untuk hidup.

Saya melihat dari penghasilan mereka itu ya sudah cukuplah. Sudah bisa buat rumah. Tapi ada juga yang sregep gitu, jaran.e yang gak kuat, mendem terus jarane mati. Gitu juga ada.

Rata-rata perkusir punya 2 kuda. Jadi nanti sehari bisa ganti kuda kalau kudanya capek. Mumpung rame pastikan kalau yang sregep pasti memanfaatkan sekali proses itu.

P : Kalau syarat untuk bergabungnya itu bagaimana?

PK : Itukan awalnya hanya 3 andong. Setelah tahu rame baru banyak yang mau. Itu syaratnya 1 andongnya harus bagus, didelok disawang bagus dan kuat. Pokoknya standar. Terus kedua kusirnya harus tertib. Harus seragam. Terus andong tidak boleh bawa makanan kuda, karena itu bikin kotor. Kemudian harus ada wadah komposnya. Jadi kalau jarannya neleak masuk ke kotak itu. Terus harus bawa minyak wangi. Jadi kalau kudanya kencing, langsung disemprot.

P : Siapa yang menetapkan dan melakukan kontrol?

PK : Ya ada timnya sendiri ya termasuk saya. Dari kita buat syarat-syarat. Lalu andong ada pengurusnya lagi. Tiap harinya ada kepala regu. Setiap hari kepala regunya yang kontrol, gitu. Berangkat gitu kotaknya dibuka itu joknya. Misal tidak bawa minyak wangi, harus ambil minyak wangi dulu. Kok gak pake blangkon, pulang ambil dulu.

Nah kalau disuruh pulang kok gak mau, baru saya buat surat teguran.

6. Transkrip Wawancara Mas Ady, Ketua Karang Taruna Dusun Ngaran

Transkrip wawancara dengan Mas Ady. Beliau adalah Ketua Karang Taruna Ngaran. Wawancara dilaksanakan pada tanggal 1 Oktober pukul 16.30 di BALKONDES.

P : Mas Ady disini sebagai apa?

MA : Saya disini sebagai ketua pemuda karang taruna tingkat dusun. Jadi ketua juga di komunitas Jejeg Art. Lebih tepatnya Jejeg Art dan Jejeg Tour. Soalnya dari komunitas buat art tapi juga melayani buat tour juga di wilayah candi Borobudur.

P : Jika ada wisatawan bisa menghubungi mas juga?

MA : Iya bisa, itu juga Jejeg tapi yang tour. Istilahnya masih satu lingkup anak-anaknya.

P : Ini posisi sebagai ketua di Jejeg, apakah karena juga anda sebagai ketua karang taruna atau bagaimana?

MA : Sebenarnya saya di Jejeg jadi ketua bukan karena saya ketua karang taruna. Mungkin saya yang punya ide buat komunitas itu juga. Soalnya di Jejeg itu gak semuanya ikut dalam lingkup situ. Tapi Jejeg buka pintu seluas-luasnya yang mau ikut gabung.

P : Bagaimana awalnya Jejeg didirikan?

MA : Awal kita mendirikan Jejeg itu tahun 2018, saya dan teman-teman ikut volunteer festival payung yang ada di Borobudur. Jadi setelah itu, saya dan teman-teman memikirkan gimana caranya kita kalau bisa itu mengangkat lagi tradisi nenek moyang kita jaman dulu itu. Magelang

kalau untuk payung tradhisional memang belum ada. Jadi kita berpikir, usaha plus untuk melestarikan budaya nenek moyang kita. Jadi ini dibentuk selain mengangkat kelestarian tapi juga untuk mendatangkan penghasilan ya?

P : Kegiatan yang sudah terlaksana apa saja?

MA : Yang sudah berjalan itu buat payung, sablon kaos dan setiap hari kita nyablon. Terus untuk Jejeg yang tour itu misal kita ada tamu calling mau keliling daerah Borobudur, kita baru bergerak. Kalau ada event juga kita baru bergerak. Tapi mainan sehari-harinya payung sama sablon kaos.

P : Jadi buat payung, tapi masih ada sampingan kaos juga ya?

MA : Ya utamanya payung tapi kita juga bisa bikin kaos tapi dengan catatan kita bahan lebih bagus, desain juga berbeda. Kita pemasaran tidak dititipkan di komplek Candi Borobudur. Kita dijual terpisah. Kita masih babad alas, belum punya tempat. Kadang jualnya kalau lagi ada event. Kita prepare dimana event berada, kita siapkan disitu.

P : Kalau tamu mau tour pakai Jejeg itu gimana ceritanya?

MA : Disinikan ada homestay Borobudur. Nah tamu menginap disana, terus tanya kalau mau keliling bagaimana. Nah yang punya homestay baru calling dari Jejeg tour. Bilang ini ada tamu yang mau keliling. Nanti kita yang melayani.

P : Pembagian tugasnya ada tidak? Atau siapa yang bisa, ya itu yang berangkat?

MA : Kalau pembagian tugas dari Jejeg itu ada. Jadi, kita yang ini ada 5 anak. Saya sendiri, mas Pinky special melukis payung, mas Singgih bagian kaos, mas Priyono dan Priyadi kesana- kesini membantu apa yang dibutuhkan dari mas Pinky dan mas Singgih itu. Itu yang inti. Tapi kadang kalau keteteran, ya kita rangkul dari Karang Taruna Dusun Ngaran.

P : Desain kaos dari teman-teman juga?

MA : Kita kalau dari teman-teman Jejeg masih belum bisa desain mas. Jadi kita ada seorang mentor yang baik hati, pingin karang taruna dusun bisa bergerak. Mentor kita itu malah yang sering kalau ada pesanan kaos, mentor dari Jakarta yang buat desainnya. Itu dulu ceritanya seorang tamu homestay yang kenal dengan pemiliknya, dan dia itu kayaknya ada yang beda dari dusun. Entah dari masyarakat yang guyub rukun atau gimana.

Lalu ketemu saya di museum Borobudur terus ngobrol-ngobrol. Sampai sekarang beliau malah kalau ada event dari Jakarta kesini, beliau pasti ke Borobudur untuk melihat teman-teman supaya bisa maju.

P : Dampak dari kegiatan Jejeg apa mas?

MA : Dulu saya mengajak teman-teman itu banyak teman-teman ada yang sekolah gak lulus, terus putus di tengah jalan. Pastinya sekarang kalau kerja itu butuh ijazah mas. Nah saya walaupun gak punya ijazah, tapi kerja gak ikut orang dan kita masih bisa menghasilkan. Gitu lo. Dengan karya yang bisa dijual itu apa. Ibaratnya Jejeg biar jadi lapangan pekerjaan gitulah. Menyerap tenaga kerja, dan akhir akhir ini sudah mulai menikmati hasilnya.

P : Sebagai pendiri, pemikiran apa yang sudah mas berikan?

MA : Untuk pengembangan kami pikir bareng-bareng. Pak Sony mentor yang dari Jakarta itu kita juga ada grup sendiri khusus buat ngrembug gimana caranya kita tetap terus maju dengan ada ide yang baru. Jadi tetep disonggo bareng-bareng.

P : Alasan pada di Jejeg apa?

MA : Kalau melihat dari teman-teman di Jejeg ini saya lihat dari keseharian kalau ada kerja bakti di dusun, mereka pasti berada di paling depan. Misal ada yang meninggal, di desakan harus buat tratak. Mereka ini yang paling dahulu akan bergerak. Mereka yang semangat, dan langsung tanggap. Saya mikir bahwa mereka entengan. Jadi saya mikirkan untuk

bonus teman-teman, karna tadinya mereka nganggur mas. Pingin biar mereka juga ada penghasilan.

P : Perubahan dan dampak apa yang ada, dari kehadiran Jejeg?

MA : Kalau temen-temen yang biasanya hanya nongkrong, sekarang ya nongkrong ya ada penghasilan. Jadi nongkrong sambil ubet. Pegang kuas, nyablon, atau apa. Jadi waktu tidak terbuang sia-sialah.

Kita juga sering ada pelatihan di Balkondes sini. Jejeg pasti juga disenggol. Jadi karena kami juga pemuda sini jadi kami dilibatkan. Karena kami juga bisa membuat lapangan pekerjaan juga.

P : Rencana ke depan untuk Jejeg seperti apa?

MA : Rencana ke depan terus terang untuk payung. Sekarang kita masih ambil payung dari Klaten. Tapi saya yakin ke depan kita bisa buat sendiri, dan bisa jadi pengepul untuk Jejeg sendiri. Saya pingin dari kerangka, gagang, merajut itu semua dari temen-temen. Jadi besok murni semua dari pemuda dusun kita.

P : Kalau untuk Jejeg tournya?

MA : Kalau ini kita masih belajar dari pak Muslih. Ini yang punya kampung homestay. Kita mulai disuruh belajar karena beliau pingin mundur sebenarnya, lalu kita yang mengelola. Jadi dari penerimaan tamu, booking, semua kalau bisa teman-teman Jejeg yang melaksanakan.

P : Ada target waktunya?

MA : Kalau kita tinggal 1 langkah beli mesin bubut nanti semua produksi payung kita sudah bisa mandiri. Kita motornya sudah ada, Cuma membuat mejanya yang masih bingung sebenarnya mas. Gitu.

P : Perencanaannya semua terlibat?

MA : Kalau ini hanya saya, mas Pinky, pak Sony yang dulu tamu itu dan pak Muslih karena beliau juga sebagai penasihat pemuda juga. Beliau juga sebagai kepala kampung homestay to kebetulan.

Pak Sony itu dulu hanya tamu tapi sampai saat ini terlibat dalam mengembangkan ini. Beliau takut kalau pemuda tidak gerak, mau siapa lagi generasi penerus yang mau melestarikan budaya di Borobudur.

Orderan yang terkadang tidak kita tahu menahu jumlahnya, dan kapan akan datang. Maka dari situ pelan-pelan kita belajar untuk membuat semuanya dari awal hingga akhir supaya tidak bergantung sama yang lain. Kalau sekarang kita harus order dulu ke Klaten, baru kita bisa kerja kalau barang setengah jadinya sudah datang.

Saat ini kita hanya beli krangka. Rajut dan kasih kain teman-teman sudah bisa. Maka tinggal 1 langkah lagi menuju mandiri.

P : Sumbangan materi apakah ada disini?

MA : Ya dulu waktu babad alas, saya tahu teman-teman enggak kerja. Jadi ibaratnya kalau mau memajukan, di depan ibaratnya harus berani nombok dululah mas. Tapi saya juga yakin dengan saya nombok, saya bisa buat teman-teman lebih semangat, mentalnya juga lebih giat untuk bekerja. Karena dari semua, yang ada uang bulanan hanya saja. Jadi saya sering dipakai uangnya dulu karena yang aja gaji bulanan dari kerjaan lain hanya saja.

P : Apa yang dirasa masih kurang?

MA : Kita masih lemah di manajemen keuangan. Orang kalau gak dibidangnya masih harus belajar. Kadang masih menyepelkan pendapatan. Misal ada pesanan 100, kita hitung dengan 100 payung kita laba segitu. Waktu dihitung diakhir tidak segitu. Kenapa? Karena diperjalanan kita masih terlalu royal entah beli minum, beli ini itu. Atau cemilan kalau kita lembur. Jadi manajemen kita masih lemah.

P : Dampak bagi teman-teman yang terlibat di Jejeg ini apa ya?

MA : Kalau yang kelihatan dari temen-temen itu HP. HPnya baru dan sudah bagus semua. Lalu alat-alat dari kita tidak punya apa-apa sekarang sudah komplit. Sekarang kuas, screen, sudah punya. Meskipun blm banyak. Seperti jika hanya untuk tamu 50 orang untuk melukis payung kita masih ada, bahkan mungkin bisa lebih.

P : Dampak bagi yang lain di luar Jejeg?

MA : Mungkin sudah merasakan tapi lebih di Jejeg tour. Karena ada tour keliling desa Borobudur. Lalu makan tamu kita pesan lewat ibu PKK atau ibu disekitar sini. Jadi bisa ikut merasakan semuanya.

P : Banyak orang di luar sudah tahu Jejeg atau belum?

MA : Saya juga gak tau, tapi kadang tiba-tiba ada yang telp saya. Seringnya di sekolah sih mas. Misalnya telp ada murid mau belajar melukis payung. Ya kita iyakan. Tapi dapatnya nomor saya dari mana, belum tahu saya.

Tapi kalau untuk tamu VW dan andong, sudah banyak tamu yang tahu. Kita bagi hasil juga. Misal laba 15 ribu, 10 untuk Jejeg, 5 untuk driver. Itu sudah ada hitungannya. Begitu mas.

P : Apa yang harus dibenahi untuk Jejeg supaya lebih baik mas?

MA : Ya karna mas Pinky untuk Jejeg art itu masih terlalu santai jadi kadang manajemen keuangannya masih gak sama. Mungkin itu kalau nanti sudah tidak santai lagi bisa beres mas masalahnya. Cuma masing-masing dari kita ada karakter masing-masing jadi susah to untuk menyatukan bener-bener semuanya. Mereka terlalu santai tapi nanti semua kerjaan akan beres sebelum deadlinenya. Jadi mereka santai namun pasti. Tamu start jam 13.00 sebelum itu semua sudah beres meskipun mereka susah bangun. Jadi kadang saya degdegan.

P : Order terbanyak selama ini dari mana?

MA : 150 payung diameter 80cm, gambar bunga. Itu di kirim ke Bali.

Kita payung hias. Namun diameter 100cm kalau payung yang dicat genting, gak tembus. Jadi ada 2 jenis cat. Cat minyak dan cat genting. Kain yang kita gunakan kain satin.

P : Jadi goalsnya apa?

MA : Pengepul mas. Pingin juga bukan dari pemuda, tapi dari masyarakat mungkin ada yang pengerajin tongkatnya, rajutnya. Gitu. Bahkan untuk kaos pinginnya ada masyarakat yang sudah bisa jahit kaos jadi kita beli bahannya ke mereka tidak harus ke luar-luar gitu. Jadi semua bisa ambil dari masyarakat. Gitu mas.

7. Transkrip Wawancara Pak Subandi, Wakil Ketua *Art Shop*

Transkrip wawancara dengan Pak Subandi. Beliau adalah wakil ketua Art Shop. Wawancara dilaksanakan pada tanggal 1 Oktober pukul 18.00 di BALKONDES.

PS : Subandi, pengurus Art Shop.

P : Disini berperan sebagai apa pak?

PS : Ya sesama pedagang.

P : Jaga disini sistemnya bagaimana pak?

PS : Bergilir, shift. Pagi sama sore nanti gantian.

P : Siapa yang membagi shiftnya?

PS : Atas persetujuan anggota. Kalau misalnya model begitu nanti bilang sama yang jaga sebelumnya mau jaga pagi boleh. Kalau ada perlu tinggal bilang mau jaga kapan. Jadi jaganya kapan gak pasti.

P : Jamnya pak?

PS : Kadang jam 07.00 kalau enggak ya jam 09.00 paginya. Siang jam 13.00.

P : Pemimpin utama di artshop ada?

PS : Sebenarnya ada pengurus yang sudah dibentuk. Ketua ada, saya wakilnya. Waktu itu yang menunjuk sesama anggota, persetujuan dari pak Lurah, dan dulu sama TWC juga.

P : Sejak awal sampai sekarang pengurusnya masih sama? Kegiatannya apa aja?

PS : Masih sama. Kegiatan ya terutama jualan, memang hanya itu sih.

P : Idenya art shop dari siapa pak?

PS : Pertama itu masih dipegang oleh TWC, pak Pujo pegawai taman, biar ada pendukung rumah makan lalu diadakan art shop. Yang jual disini tidak punya kios di komplek candi. Maka, dari pada jualan di kios sana yang notabene sudah penuh, maka dibuka alternatif disini.

Dulu ditawarkan, sudah disediakan tempat. Pertama seluruh pengerajin dikumpulkan dibalai desa, terus dibentuk paguyuban pedagang. Terus ini yang jualan dari perwakilan 1 kelurahan, tapi diambil yang kerajinan atau yang bisa buat kerajinan. Yang menunjuk dari pak Pujo lewat balai desa.

P : Dengan adanya art shop teman-teman sudah merasakan dampaknya?

PS : Pasang surut mas. Dulu awal hanya ada dokar tok yang bawa tamu, itu bagus penjualannya. Setelah ada VW penghasilan menurun. Yang jaga njuk turun juga. Tadinya yang jaga 12 orang, sekarang terus pada pindah cari kerjaan lain. Sekarang yang aktif ya tinggal 4 orang ini.

P : Kenapa ada VW malah turun pak omsetnya?

PS : Itukan ambil tamunya bersaing sama dokar. Karna VW tidak wajib masuk BALKONDES. Kalau andongkan wajib masuk ini. Jadi itu yang jadi utama dari kita. Andong kerjasama disini jadi juga wajib masuk. Kalau VW, Andhong semua bisa masuk ya baik. Bisa berdampak semua sama orang sini. Tapi namanya orang jualan ya pasang surut itu tadi.

P : Omset turun ada strategi gak pak?

PS : Ya sudah, tapikan ngelingi semua cari makan. Jadi mau gimana juga tetep dilakoni. Initinya semuakan golekke weteng.

P : Harapan ke depan untuk art shop apa pak?

PS : Ya rame seperti awal-awal dulu itu. Orang jualan pengaruhnya bukan Cuma VW, tapi kadang memang pengunjung juga sepi.

P : Semua barang dari warga sini?

PS : Iya semua titip. Kalau laku baru setor. Pembagian kalau dari hasil dibagi ke beberapa bagian. Untuk BALKONDES, Desa, yang jaga, terus untuk uang paguyuban. Jadi masuk ke beberapa bagian itu. Jadi tiap hari yang jaga walaupun berapa banyak tetap dapat.

P : Hasil dari art shop bisa menghidupi?

PS : Ya hanya samben, kalau pokok ya kurang. Kalau tamunya seperti di awal ya bisa, tapi kalau sekarang ya susah. Sekarang BALKONDES bukan hanya disini to mas. Meskipun disini BALKONDES paling ramai dan dekat candi.

P : Barang ada yang dari luar kecamatan pak?

PS : Ya ada mas. Semua kerjasama to. Pengerajin kayu nebang sudah pakai tenaga orang lain, jadi mata rantai juga bagus.

P : Yang menetapkan barang boleh ditetapkan disini ada pak?

PS : Sudah dirembug dari awal ini mas. Dari dulu yang terlibat itu saja. Hanya dulu yang jaga 12 sekarang menyusut jadi 4 saja yang aktif. Lainnya golek saben.

Contoh ini orang ini, dulu ikut terus. Sepi, terus sekarang jual bakso, mie ayam. Karna ini sepi, jadi buka itu dengan pak kadus.

P : Sering ada perhatian dari pihak lain yang memperhatikan art shop?

PS : Ya ada, cuma semuanya saling terkait. Jadi ya biasanya pada mengusahakan kasih tamu kesini. Mau belanja atau enggak ya itu nanti sudah jadi urusan dari tamunya to mas. Soal belanjakan tidak bisa dipaksa.

P : Kalau penetapan harga disini, siapa yang menetapkan?

PS : Ya sama-sama dengan yang punya barang mas. Jadi nanti pandai-pandai yang jual. Harus mikirkan uang untuk dibagi-bagi itu. Terutama dibawa sama Dokar itukan juga dapat. Itu dapat 10% dari harga jual. Misal kotor laku 100, pokoknya gak mau tau dokar dapat 10 ribu. Itu tiap Jumat semua direkap. Kalau barang habis disetor lagi. Lalu hasil dibagi-bagi. Sistemnya begitu.

Jadi teknik art shop ya bagus. Menambah income masyarakat.

P : Kumpul rutin Jumat itu ya pak berarti?

PS : Ya ini untuk merekap, order barang. Ini kumpulannya bagus, udah jadi. Misal ada yang sakit, sudah ada uang paguyuban untuk nengok. Jadi kalau ada apa-apa sudah bisa menggunakan uang paguyuban itu mas.

P : Kalau yang jaga itu ada yang pengerajin juga pak?

PS : Ada. Dulu ada pokoknya yang diambil ada yang pengerajin, ada yang punya dagangan. Gitu mas pokoknya. Jadi kalau gitu bisa ngisi. Dulu dikumpulkan untuk mengangkat perekonomian masyarakat sekitar.

Tapi memang ini banyak diuntungkan. Misal cowek, ini malah bagus. Banyak pengunjung dari luar andalannya cowek karna asli batu. Ini yang titip dagangan malah bagus mas. Laris ini coweknya. Ini dari orang Borobudur juga tapi tetap kerjasama dengan tenaga luar.

P : Bapak dulu pengerajin apa pedagang saja?

PS : Ya dulu pengerajin juga. Pengerajin topeng. Tapi habis krisis moneter itu pengrajin hancur. Jadi sekarang sudah enggak lagi. Dulu waktu krisis, wisatawan sepi banget juga to mas.

8. Catatan Lapangan

20 September 2019

Hari ini penulis mengunjungi BALKONDES Borobudur. Penulis datang pukul 10.39 lalu memesan menu es kopi susu dan juga pisang goreng. Sembari duduk dan menunggu pesanan, penulis mencoba menghubungi pak Agus sebagai narasumber yang sudah membuat janji untuk bertemu di BALKONDES. Ternyata beliau lupa memiliki agenda di Jogja. Jadi penulis sampai di BALKONDES, pak Agus pergi ke Jogja. Penulis kemudian menanyakan siapa narasumber yang bisa dijadikan narasumber.

Pak Agus memberikan rekomendasi mbak Mela yang posisinya sebagai admin dari pak Agus. Penulis diberikan kontak mbak Mela lalu menghubungi dan mengajak berjanjian di BALKONDES. Sambil menunggu mbak Mela datang, penulis mengamati kegiatan yang ada di BALKONDES. Di sudut BALKONDES ada art shop yang sepanjang pengamatan penulis cukup sepi dan tidak banyak direspon oleh pengunjung BALKONDES. Selain itu juga, tamu yang banyak hadir di BALKONDES selama penulis duduk disini adalah tamu yang datang dari transportasi andhong.

Setelah menunggu waktu yang cukup lama, mbak Mela datang. Lalu penulis menjelaskan maksud dan tujuan penulis datang ke

BALKONDES dan mencari pak Agus. Namun berhubung pak Agus sedang berhalangan tiba-tiba, maka mbak Mela yang direkomendasikan untuk menggantikan pak Agus. Setelah bercakap-cakap cukup lama, mbak Mela saya tunjukkan pula beberapa pertanyaan yang hendak saya ajukan. Melihat pertanyaan-pertanyaan tersebut mbak Mela mencoba meminta waktu untuk meyakinkan dirinya menjawab pertanyaan ini.

Setelah meninggalkan penulis cukup lama, mbak Mela datang dan menginformasikan bahwa dirinya banyak hal yang tidak paham mengenai hal yang akan ditanyakan. Lalu mbak Mela merekomendasikan mas Hani seorang supervisor di warung kopi BALKONDES. Nama ini direkomendasikan karena mas Hani merupakan salah seorang yang berada di BALKONDES sejak awal.

Akhirnya setelah berbincang sebentar dengan mas Hani, kemudian penulis melakukan wawancara dengan mas Hani di BALKONDES. Lama menunggu sejak pukul 10.30 pagi, pukul 15.30 sore penulis bisa mendapatkan hasil yaitu mewawancarai mas Hani. Di akhir wawancara ketika berbicara dengan mas Hani, mas Hani tetap menyarankan untuk mendapat informasi BALKONDES untuk menemui pak Agus karena beliau yang memiliki kendali untuk BALKONDES ini.

Selesai melakukan wawancara lalu penulis dan mas Hani tidak berbincang terlalu lama karena situasi sore itu cukup rame di BALKONDES dan mas Hani harus segera melanjutkan aktivitasnya. Setelah itu penulis juga memutuskan untuk pulang dan membuat janji lagi dengan pak Agus mencari waktu untuk melakukan wawancara.

LAMPIRAN FOTO

1. Parkir *Andhong Tilik Ndeso* di area parkir BALKONDES



2. Gambaran situasi di warung kopi BALKONDES ketika sedang ada tamu

