

**Panduan ILO
atas Respons dan
Dukungan untuk
Pemulihan dan
Rekonstruksi di Daerah
Terkena Dampak Krisis
di Indonesia**



Kantor Perburuhan Internasional

Hak Cipta © Organisasi Perburuhan Internasional 2005

Publikasi-publikasi International Labour Office memperoleh hak cipta yang dilindungi oleh Protokol 2 Konvensi Hak Cipta Universal. Meskipun demikian, bagian-bagian singkat dari publikasi-publikasi tersebut dapat diproduksi ulang tanpa izin, selama terdapat keterangan mengenai sumbernya. Permohonan mengenai hak reproduksi atau penerjemahan dapat diajukan ke Publications Bureau (Rights and Permissions), International Labour Office, CH 1211 Geneva 22, Switzerland. International Labour Office menyambut baik permohonan-permohonan seperti itu.

Perpustakaan, insituti-institusi dan para pengguna lain yang terdaftar di Inggris dengan Copyright Licensing Agency, 90 Tottenham Court Road, London W1P 9HE (Fax: + 44 171 436 3986), di Amerika Serikat dengan Copyright Clearance Center, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923 (Fax: +1 508 750 4470) atau di negara-negara lain dengan Organisasi-organisasi Hak Reproduksi yang terkait, dapat membuat fotokopi sesuai dengan izin yang dikeluarkan bagi mereka untuk kepentingan ini.

ILO

Kantor Perburuhan Internasional, 2005

"Panduan ILO atas Respons dan Dukungan untuk Pemulihan dan Rekonstruksi di Daerah terkena Dampak Krisis di Indonesia"

Judul Bahasa Inggris: *"ILO Guide on Responses to Support the Recovery and Reconstruction Efforts in Crisis-Affected Areas in Indonesia"*

ISBN 92-2-017125-2 (print)

ISBN 92-2-017126-2 (pdf)

Penggambaran-penggambaran yang terdapat dalam publikasi-publikasi ILO, yang sesuai dengan praktek-praktek Persatuan Bangsa-Bangsa, dan presentasi materi yang berada didalamnya tidak mewakili pengekspresian opini apapun dari sisi International Labour Office mengenai status hukum negara apa pun, wilayah atau teritori atau otoritasnya, atau mengenai delimitasi batas-batas negara tersebut.

Tanggung jawab atas opini-opini yang diekspresikan dalam artikel, studi dan kontribusi lain yang ditandatangani merupakan tanggung jawab pengarang seorang, dan publikasi tidak mengandung suatu dukungan dari International Labour Office atas opini-opini yang terdapat didalamnya.

Referensi nama perusahaan dan produk-produk komersil dan proses-proses tidak merupakan dukungan dari International Labour Office, dan kegagalan untuk menyebutkan suatu perusahaan, produk komersil atau proses tertentu bukan merupakan tanda ketidaksetujuan.

Publikasi ILO dapat diperoleh melalui penjual buku besar atau kantor ILO lokal di berbagai negara, atau langsung dari ILO Publications, International Labour Office, CH-1211 Geneva 22, Switzerland. Katalog atau daftar publikasi baru akan dikirimkan secara cuma-cuma dari alamat diatas.

Tim Redaksi: Gita Lingga, Tauvik Muhamad

Rancangan dan cetakan: International Training Centre ILO, Turin - Italia
versi Indonesia dicetak di Jakarta, Indonesia

Prakata

Bencana alam yang menghancurkan Aceh, Indonesia pada 26 Desember, 2004 telah menyebabkan kerugian jiwa, hilangnya keluarga dan hancurnya sumber kehidupan lebih dari 600,000 orang. Hilangnya lapangan kerja dan pendapatan dapat menyebabkan meningkatnya jumlah orang akan menghadapi kelaparan dan kemiskinan bahkan sebelum fase bantuan kemanusiaan berakhir.

Bagian terpenting dari pembangunan kembali kehidupan masyarakat adalah memberikan kembali mereka sumber pendapatan kerja atau. Hal ini dapat berupa lapangan kerja atau kegiatan menghasilkan pendapatan. Dalam program rehabilitasi dan pemulihan segera yang diterapkan dalam daerah yang terkena dampak, kesempatan mengembangkan pendapatan menjadi meningkat.

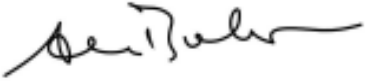
ILO memiliki pengalaman dibidang ini di beberapa negara dan situasi pasca-krisis. ILO telah memproduksi koleksi panduan singkat dari peralatan ILO yang relevan yang menjelaskan jumlah kegiatan yang dapat memberikan kontribusi untuk promosi sosio-ekonomi, dan pemulihan sumber penghidupan. Panduan ini merupakan pengenalan praktis terhadap lapangan kerja dan intervensi yang berkaitan dengan bisnis untuk promosi kemandirian para pengungsi dan komunitas lainnya yang terkena dampak krisis.

Hal-hal yang tercakup dalam panduan ini meliputi:

- ⦿ penciptaan lapangan kerja sementara yang dapat dilakukan dengan menyuntikan uang tunai ke dalam komunitas secara cepat. Ini termasuk kerja dengan imbalan tunai (*cash for work*), kerja dengan imbalan makanan, rekonstruksi infrastruktur berbasis tenaga kerja dan kontrak komunitas.
- ⦿ Pembangunan kerja mandiri yang berkelanjutan melalui pembangunan perusahaan kecil dan mikro-keuangan, layanan pengembangan bisnis, "Memulai dan Meningkatkan Bisnis Anda", dan pengembangan kewirausahaan perempuan merupakan hal yang strategis.
- ⦿ Strategi umum dalam promosi individual dan pembangunan ekonomi komunal-Layanan Ketenagakerjaan Masyarakat, pengembangan pelatihan kejuruan bagi kaum perempuan merupakan kegiatan yang direkomendasikan.

ILO dan Pemerintah Indonesia bekerjasama dalam pengembangan pemulihan kembali, rencana rehabilitasi dan rekonstruksi dengan perspektif lapangan kerja. Untuk mencapai maksud tersebut, publikasi "Panduan ILO atas Respons dan

Dukungan untuk Pemulihan dan Rekonstruksi di Daerah terkena Dampak Krisis di Indonesia” dapat digunakan sebagai referensi bagi pengembangan kebijakan yang berkaitan dengan sosio-ekonomi di daerah yang terkena dampak krisis di Indonesia, di mana lapangan dan kesempatan akan pekerjaan yang layak merupakan jantung dari strategi pemulihan ekonomi.



Alan Boulton
Direktur ILO Jakarta

Memulihkan Mata Pencaharian Penduduk yang Paling Rentan di Wilayah-wilayah yang Dilanda Tsunami

Proposal tentang Panduan Operasional yang Ringkas¹

Kumpulan panduan ringkas ini menguraikan tentang beberapa kegiatan (didasarkan pada tenaga kerja, pengembangan usaha dan bisnis, pelatihan dan pengembangan daerah setempat) yang akan membantu meningkatkan pemulihan ekonomi dan sosial serta mata pencaharian. Setiap aktivitas akan dijelaskan, serta alasan-alasan 'mengapa', 'bagaimana', dan 'kapan' (atau kapan tidak perlu) melaksanakan kegiatan-kegiatan yang dicantumkan dalam panduan ringkas.

Mengapa Kita Memerlukan Panduan-panduan Ini?

Berbagai panduan ini menyediakan pengenalan praktis tentang pekerjaan dan kegiatan-kegiatan yang terkait dengan dunia usaha. Panduan-panduan praktis ini disusun bagi para petugas kemanusiaan dan pekerja lapangan di bidang pembangunan yang berupaya meningkatkan kemandirian dan tingkat kehidupan para pengungsi dan masyarakat lain yang terkena dampak krisis. Panduan-panduan ini menyoroti peluang dan keterbatasan sistem pendekatan dan metodologi ILO yang terkait mengenai pemberdayaan sosial ekonomi melalui strategi-strategi yang berorientasi pada pekerjaan.

Panduan-panduan ini tidak akan menggantikan keterampilan teknis di lapangan; tapi lebih sebagai panduan untuk menyusun program dan pengambilan keputusan yang dapat membantu staf program dan staf teknis dalam mengawasi perencanaan dan pelaksanaan kegiatan-kegiatan terkait. Pelatihan teknis atau kemitraan lebih lanjut perlu dikembangkan sesuai kebutuhan.

Subyek-subyek ini dapat dibagi menjadi tiga kategori utama:

- ⊙ 'Pekerjaan dengan imbalan uang tunai', 'Pekerjaan dengan imbalan bahan makanan', 'Rekonstruksi infrastruktur berbasis tenaga kerja' dan 'Kontrak komunitas' termasuk dalam kategori pertama. Fokus tiga bidang ini adalah untuk menciptakan lapangan kerja sementara yang dapat menyuntikkan uang

1 Panduan-panduan ringkas ini dijelaskan oleh Maria Lazarte G. untuk dimasukkan dalam Buku Petunjuk Kemandirian UNHCR dan diambil dari konsultasi-konsultasi yang diadakan dengan bagian-bagian teknis ILO dan didasari pada publikasi-publikasi terkait mereka.

tunai bagi masyarakat secara cepat. Jenis-jenis pekerjaan ini tidak dimaksudkan untuk menyediakan mata pencaharian yang berkesinambungan, tapi untuk membangun kembali perekonomian setempat, mendorong perekonomian rumah tangga, baik di daerah-daerah kantong pengungsian maupun pada tahap rekonstruksi pasca konflik, guna menciptakan sarana untuk melaksanakan pembangunan lebih jauh.

- ⊙ Kategori kedua mencakup pendirian usaha kecil dan mikro serta sub-sub bagiannya yaitu: 'Keuangan mikro', 'Layanan pengembangan usaha', 'Memulai dan Mengembangkan Usaha Anda (SIYB)' serta 'Pengembangan Kewirausahaan Perempuan'. Kelompok ini dikonsentrasikan pada pengembangan wirausaha yang berkesinambungan, dan bantuan dan pengembangan usaha kecil dan mikro.
- ⊙ Sedangkan kelompok terakhir terdiri dari strategi-strategi umum yang dapat digunakan secara terpadu dengan strategi-strategi di atas untuk mempromosikan pembangunan ekonomi masyarakat dan individu. Strategi-strategi ini mencakup 'Layanan ketenagakerjaan publik darurat', 'Pelatihan keterampilan', dan 'Pengembangan perekonomian lokal.

Bagaimana Cara Menggunakannya?

Panduan ini terdiri dari serangkaian kegiatan laporan dan kumpulan materi utama ILO yang terkait dengan masing-masing subyek.

Panduan ini menyediakan berbagai informasi yang berorientasi pada pengambilan keputusan tentang masing-masing daerah, dan panduan-panduan metodologis yang luas serta acuan tentang bibliografi tambahan secara *online* dan informasi kontak tentang sumber-sumber daya dan bantuan teknis lebih lanjut.

Panduan ini dibagi menjadi bagian-bagian berikut ini:

- ⊙ Ringkasan singkat tentang setiap strategi ('apa itu').
- ⊙ Keunggulan utamanya ('mengapa kita perlu melaksanakan')
- ⊙ Informasi tentang kapan kita perlu melaksanakan setiap strategi ('kapan kita perlu')
- ⊙ Peringatan ('kapan kita tidak perlu melaksanakan').
- ⊙ Masalah dan tantangan yang perlu dipertimbangkan sebelum dan selama pelaksanaan ('masalah/tantangan').
- ⊙ Langkah-langkah dasar atau berbagai bentuk strategi tertentu, dan beberapa rekomendasi yang perlu dipertimbangkan selama melaksanakan masing-masing strategi ('bagaimana caranya').



Daftar Isi

Ada Dua Belas Panduan

Membangun Basis Ketenagakerjaan dan Pengembangan Usaha

1. Pelatihan Kejuruan dan Keterampilan
2. Pengembangan Perekonomian Setempat
3. Layanan Ketenagakerjaan Masyarakat

Pilihan Kerja Jangka Pendek

4. Pekerjaan dengan Imbalan Uang Tunai
5. Pekerjaan dengan Imbalan Bahan Makanan
6. Proyek-proyek Infrastruktur Berbasis Tenaga Kerja
7. Kontrak Komunitas

Pilihan Pengembangan Usaha

8. Promosi Usaha Kecil dan Mikro
9. Keuangan Mikro
10. Layanan Pengembangan Usaha
11. Pelatihan Manajerial (Memulai dan Mengembangkan Bisnis Anda)
12. Pengembangan Kewirausahaan Perempuan



1. Pelatihan Kejuruan dan Keterampilan

Apa itu Pelatihan Keterampilan?

Pelatihan kejuruan dan keterampilan adalah upaya membantu seseorang mengembangkan keterampilan teknis dan kewirausahaan mereka agar dapat meningkatkan kemampuan mereka bekerja. Pelatihan ini tidak akan menciptakan lapangan pekerjaan tapi membantu mereka mengembangkan keterampilan yang dibutuhkan untuk memperoleh penghasilan, meningkatkan dan mempertahankan produktivitas mereka, serta meningkatkan fleksibilitas mereka di pasar tenaga kerja. Pelatihan keterampilan juga dapat mengembangkan keterampilan kemasyarakatan.

Mengapa Kita Perlu Melaksanakan Pelatihan Keterampilan?

Alasan-alasannya adalah sebagai berikut:

- ◆ Krisis telah menimbulkan dampak yang merugikan kerangka kerja sosial-ekonomi nasional, mengurangi lapangan kerja secara drastis serta merusak lembaga-lembaga yang biasanya menyediakan keterampilan-keterampilan yang dibutuhkan untuk memperoleh penghasilan. Karena itu, pelatihan keterampilan sangat penting dalam upaya rekonstruksi dan rehabilitasi perekonomian.
- ◆ Pengungsian membuat mereka harus menyesuaikan diri dengan lingkungan perekonomian sosial di tempat yang baru. Ini memberi peluang bagi mereka mempelajari keterampilan-keterampilan baru serta memberikan sumbangan bagi perkembangan perekonomian daerah-daerah tempat tinggal mereka.
- ◆ Apabila pelatihan keterampilan ditargetkan secara seksama untuk menyediakan peluang pasar, maka para pengusaha potensial dan individu-individu lain yang masuk ke bursa tenaga kerja tersebut akan memperbesar peluang sukses mereka.
- ◆ Para kaum muda yang terkena dampak konflik biasanya terganggu pendidikannya. Untuk itu, pelatihan keterampilan memungkinkan mereka mempelajari keterampilan-keterampilan, yang bila disesuaikan (atau untuk merespon) permintaan pasar, dapat membantu mereka: memperoleh penghasilan; mencegah pengangguran dan rasa frustrasi; serta menghindarkan mereka dari risiko masuk militer atau melakukan tindak kriminal.
- ◆ Peran perempuan juga terkena dampak konflik. Konflik sering membuat banyak perempuan tiba-tiba menjadi kepala rumah tangga. Perempuan-perempuan ini mungkin bekerja atau menjadi wirausahawan/wati pada awalnya, namun akhirnya kekurangan keterampilan yang dibutuhkan.

- ♦ Pelatihan keterampilan juga memiliki manfaat pembangunan yang nyata bila disesuaikan dengan kebutuhan pasar yang ada – sehingga dapat memperluas keterampilan yang ada serta memperbesar peluang mereka mendapatkan pekerjaan. Upaya ini kemungkinan besar juga akan menyediakan layanan dan keterampilan bagi kelompok-kelompok masyarakat yang paling rentan dan paling miskin.

Kapan Kita Perlu Melaksanakan Pelatihan Keterampilan?

Berikut ini adalah peluang-peluang kunci:

- ♦ Ketika ada keinginan untuk meningkatkan kemampuan kerja dan menciptakan lapangan kerja (guna memilah kelompok pelamar kerja yang memiliki berbagai jenis keterampilan yang ditargetkan).
- ♦ Ketika pasar membutuhkan keterampilan baru atau keterampilan dengan kualifikasi yang lebih tinggi, atau bila mekanisme pelatihan keterampilan yang ada tidak lagi berfungsi, misalnya, seperti ketika setelah terjadi krisis yang menyebabkan hilangnya sumber daya manusia dan kerugian usaha dan hilangnya keterampilan terkait.
- ♦ Pelatihan harus mulai dilakukan sedini mungkin setelah terjadinya keadaan darurat, baik ketika terjadi pengungsian maupun kepulungan mereka ke daerah asal. Keterampilan-keterampilan yang dipelajari harus diterapkan di tempat baru maupun di daerah asal.
- ♦ Ketika pelatihan keterampilan dapat dikombinasikan dengan Kegiatan-kegiatan yang Menghasilkan Pendapatan, karena ia akan meningkatkan peluang sukses dan dampak pelatihan keterampilan dan Kegiatan-kegiatan yang Menghasilkan Pendapatan.
- ♦ Ketika pelatihan keterampilan dapat dikaitkan dengan proyek-proyek lain untuk membantu penyediaan lapangan kerja dan kapasitas penyerapan tenaga kerja (misalnya keuangan mikro, layanan pengembangan usaha, pekerjaan-pekerjaan berbasis tenaga kerja).

Kapan Kita Tidak Perlu Melaksanakan Pelatihan Keterampilan?

Pelatihan keterampilan sebaiknya tidak dilaksanakan:

- ♦ Apabila kegiatan-kegiatan pelatihan keterampilan tidak disesuaikan dengan budaya setempat. Apabila kegiatan-kegiatan seperti wirausaha, usaha mikro atau koperasi digalakkan di daerah di mana tidak ada tradisi dan/atau organisasi atau kelompok serupa sebelumnya, inisiatif ini mungkin tidak akan berhasil.
- ♦ Ketika jumlah masyarakat yang diberi pelatihan keterampilan tertentu lebih besar dibandingkan peluang/kapasitas pasar yang ada atau yang mungkin ada. Hindari upaya memenuhi pasar tersebut dengan terlalu banyak individu yang terlatih mengerjakan keterampilan tertentu.

Masalah/Tantangan

Dalam situasi krisis:

- ♦ Pelatihan dapat menciptakan harapan yang tinggi, kekecewaan, dan hubungan yang buruk antara peserta pelatihan/masyarakat dengan pelatih/lembaga bila mereka tetap sulit mendapatkan pekerjaan setelah mereka menyelesaikan pelatihan. Ini sangat penting di daerah-daerah yang dilanda krisis di mana lapangan kerja sangat terbatas.
- ♦ Permintaan yang terbatas, akibat kemiskinan, konflik dan daya beli yang rendah, mungkin akan memaksa peserta latihan mencari sumber penghasilan lain. Korelasi antara pelatihan dengan permintaan pasar merupakan sesuatu yang sangat penting.
- ♦ Proses dan lembaga bursa tenaga kerja yang penting (termasuk informasi dan layanan, serta bantuan dan koordinasi bisnis) sering tidak efektif atau buruk di daerah-daerah yang dilanda konflik.
- ♦ Diversifikasi keterampilan yang buruk akan memenuhi pasar dan akan merugikan para pengrajin yang sudah memperoleh penghasilan dari keterampilan-keterampilan tersebut. Pelatihan bergerak dan kreatif adalah beberapa solusi yang mungkin dilakukan (misalnya dengan memperkenalkan keterampilan-keterampilan baru, pilihan wirausaha, koperasi, dan lain-lain).
- ♦ Dalam hal pengungsi, mungkin ada kesulitan hukum termasuk perlunya izin kerja, membayar pajak, serta keterbatasan dalam hal kebebasan gerak untuk mengakses pasar dan pekerjaan.
- ♦ Keterampilan perlu segera dipraktekkan. Semakin lama jarak waktu antara ketika mereka memperoleh keterampilan dengan waktu mempraktekkan keterampilan tersebut, maka semakin besar pula risiko keterampilan tersebut akan hilang atau tidak terpakai. (Idealnya keterampilan pelatihan kejuruan harus dipraktekkan dalam waktu 3-6 bulan).
- ♦ Ide-ide yang mendalam tentang 'peran tradisional' dapat membatasi akses perempuan untuk mendapatkan berbagai jenis keterampilan. Melatih perempuan untuk 'tugas-tugas tradisional' (seperti menyulam) hanya akan lebih mempertebal keyakinan ini.
- ♦ Penerapan secara cepat mungkin tidak dapat dilakukan. Pelatihannya mungkin mahal. Di daerah-daerah pedesaan, bahan mentah dan sumber daya mungkin sulit diperoleh, dan mungkin jumlah masyarakat yang butuh pelatihan sangat banyak – sehingga hal itu menjadi masalah bila sumber daya terbatas dan hanya sedikit masyarakat yang memperoleh manfaat dari pelatihan tersebut. Ini dapat menimbulkan kemarahan dan pengabaian di saat kerjasama dan kohesi sosial sangat dibutuhkan di lingkungan yang tidak stabil.
- ♦ Target penerimanya mungkin bervariasi. Sebagian masyarakat mungkin baru meninggalkan bangku sekolah (atau hanya punya pengalaman di sekolah), sedangkan yang lain mungkin sudah punya pengalaman kerja sebelumnya. Sebagian mungkin sudah punya tanggungjawab lain, atau mengalami trauma, punya masalah mobilitas, dan lain-lain, dan pelatihan tersebut mungkin harus

disesuaikan dengan materi dan cara penyampaianya (lihat strategi-strategi penyampaian yang lain dalam ‘bagaimana caranya’).

- ◆ Akses kepada pelatihan, terutama bagi mereka yang paling rentan, mungkin sulit diperoleh – dicerminkan oleh adanya persyaratan pendidikan minimal. Masalah-masalah lain mungkin mencakup: waktu pelaksanaan pelatihan (pelatihan mungkin dapat dilaksanakan selama jam kerja biasa), lokasi fasilitas (lokasi mungkin terlalu jauh), atau durasi pelatihan (pelatihan berlangsung lama dan memakan waktu terlalu lama). Fleksibilitas adalah sangat penting sewaktu menyusun sebuah strategi pelatihan.
- ◆ Kapasitas dan/atau keahlian LSM, lembaga dan mitra lokal di bidang ini tidak selalu memadai. Pelatih mungkin sulit ditemukan, tidak memiliki motivasi, atau tidak cocok, dan mungkin tidak memiliki keahlian dan/atau kapasitas yang memadai untuk membantu peserta latihan.
- ◆ Pelatihan mungkin tergantung agensi dan bukan masyarakat. Masyarakat mungkin punya kapasitas terbatas untuk mengelola keseluruhan proses dan hasil akhir program ini.

Mitra/Sasaran

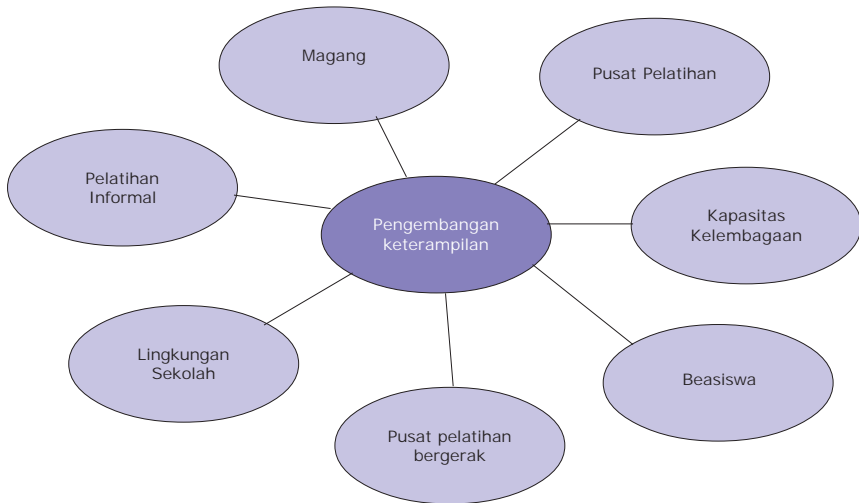
Sasaran

Banyak orang mungkin membutuhkan pelatihan keterampilan – mulai dari pengangguran hingga mereka yang ingin beralih pekerjaan atau mencari pekerjaan yang lebih baik. Berikan perhatian khusus pada perempuan, kaum muda, mantan gerilyawan dan kelompok-kelompok masyarakat lain yang punya kebutuhan khusus.

Mitra

ILO, badan-badan PBB (Perserikatan Bangsa-Bangsa), Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), donor, lembaga-lembaga pelatihan publik dan swasta nasional, lembaga masyarakat dan tradisional serta pejabat berwenang, organisasi pengusaha dan organisasi pekerja, serta sektor swasta (misalnya untuk magang).

Bagaimana Cara Melaksanakan Pelatihan Keterampilan?



Pelatihan informal

Bentuk pelatihan yang paling umum dan praktis, yang terkait langsung dengan kebutuhan hidup sehari-hari (misalnya pemberantasan buta huruf di kalangan masyarakat dewasa, penyediaan pangan, teknik-teknik pertanian, kesehatan dasar, pendidikan tentang perdamaian, magang kerja, lokakarya, kepekaan, mobilisasi). Perhatian perlu diberikan untuk peserta yang buta huruf dengan menyediakan alat bantu komunikasi audio visual.

Pengembangan keterampilan di sekolah

Mengadakan pelatihan keterampilan hidup yang praktis untuk anak-anak di sekolah, melalui kegiatan intra/ekstra kurikuler.

Pelatihan kejuruan

Pelatihan, biasanya diadakan di pusat-pusat pelatihan, tentang kegiatan-kegiatan yang memenuhi standar nasional yang diakui (misalnya di bidang pengajaran, pertanian, perawatan, kelistrikan dan mekanika).

Pusat pelatihan formal

Strategi ini menawarkan pendidikan formal, tapi metode ini sering terbukti tidak efisien dan mahal. Strategi ini dapat menciptakan ketergantungan pada lembaga

proyek dan harus dilakukan hanya bila pilihan alternatifnya adalah mendirikan pusat-pusat pelatihan yang paralel.

Magang

Magang perlu dilakukan di lingkungan masyarakat di mana ada masyarakat terampil yang mampu menghasilkan barang dan jasa. Pengrajin kemudian diberi tunjangan dalam bentuk uang tunai atau barang sebagai imbalan telah menyediakan tempat magang. Magang dapat mengoptimalkan pengalaman kerja dan menyediakan pelatihan bagi masyarakat.

Kombinasi magang dan pusat pelatihan

Peserta latihan memperoleh manfaat dari pengalaman kerja selama atau di akhir pelatihan mereka.

Pusat pelatihan bergerak

Instruktur bergerak untuk mengajar peserta latihan di lingkungan mereka sendiri. Instruktur lebih mudah diakses oleh peserta latihan, terutama masyarakat marjinal atau masyarakat miskin. Pusat-pusat pelatihan seperti ini tergantung pada fasilitas-fasilitas seperti tempat tinggal peserta, ruang kelas dan tempat-tempat ibadah.

Beasiswa

Beasiswa dapat digunakan untuk pelatihan kejuruan di perguruan tinggi atau universitas (jangka panjang). Keterampilan-keterampilan yang ditawarkan harus dipilih sesuai kebutuhan masyarakat. Program ini harus tetap berskala kecil karena program ini biasanya mahal dan memiliki dampak tak langsung.

Peningkatan kapasitas kelembagaan

Disediakan pengembangan kapasitas (misalnya infrastruktur dan peralatan) untuk lembaga-lembaga pelatihan kejuruan nasional atau sekolah menengah, dan juga menawarkan keterampilan praktis sebagai pengganti untuk mengajak partisipasi pengungsi dan kelompok-kelompok lain yang memiliki kebutuhan khusus.

Pertimbangan

Mengidentifikasi keterampilan-keterampilan yang akan diberikan sesuai kebutuhan setempat (misalnya pertanian di daerah-daerah pedesaan), sumber daya dan kapasitas masyarakat yang ada (masyarakat setempat dan pengungsi) dan permintaan pasar. Perkenalkan keterampilan-keterampilan baru tapi pastikan keterampilan-keterampilan ini dapat dipasarkan dengan berhasil (misalnya



keterampilan menyemir sepatu di daerah-daerah perkotaan). Apabila pengungsi ingin memperdalam atau mempertahankan keterampilan-keterampilan mereka sebelumnya (yaitu pekerjaan mereka sebelum menjadi pengungsi), maka sediakan berbagai jenis keterampilan yang dapat meningkatkan kemampuan kerja mereka (misalnya keterampilan membaca, manajemen, keterampilan menggunakan komputer, akuntansi). Biarkan masyarakat mengambil keputusan mereka sendiri. Pengelolaan masyarakat dapat meningkatkan kesinambungan kerja mereka.

Pelatihan juga harus menjadi sarana untuk mengembangkan integrasi dan keeratan sosial - melalui promosi keterampilan untuk melakukan rekonsiliasi, perdamaian, mencegah krisis serta masalah-masalah kesehatan.

Pelatihan harus punya 'lensa' jender. Kita harus mengakui bahwa peran jender telah berubah setelah terjadi krisis (misalnya dengan semakin banyaknya perempuan yang menjadi kepala keluarga) dan menargetkan serta memasukkan perempuan secara strategis dalam pelatihan ini. Sebagai contoh, buatlah paket-paket pelatihan yang memungkinkan peserta perempuan melaksanakan tanggung-jawab rumah tangga yang lain (seperti menyiapkan makanan, mengambil air di pagi hari, mengasuh anak) dengan jadwal yang fleksibel, dan lain-lain. Pertimbangan dengan cara yang sama perlu juga dilakukan terhadap kaum muda dan kelompok-kelompok lain yang memiliki kebutuhan khusus.

Namun kita perlu mempertahankan keseimbangan antara partisipasi dengan penetapan target pada kelompok-kelompok khusus guna memastikan adanya keharmonisan sosial. Partipasi adalah hal yang sangat penting di daerah-daerah di mana penduduknya secara umum sangat miskin, dan bila kelompok sasaran tersebut dianggap negatif (misalnya mantan gerilyawan). Kelompok-kelompok campuran dapat mempromosikan integrasi sosial, walaupun tingkat penetapan target diperlukan untuk memastikan bahwa kelompok-kelompok yang memiliki kebutuhan khusus tersebut akan memperoleh manfaat dari peluang-peluang ini.

Kemitraan dan koordinasi dapat membantu menghindari terjadinya duplikasi, seraya membiarkan program-program yang ada saling melengkapi satu sama lain – sehingga mengoptimalkan efisiensi, pembagian tanggung-jawab, meningkatkan efektivitas biaya, serta meningkatkan kesinambungan dan kepemilikan lokal.

Pada akhirnya, kaitkan peserta pelatihan dengan pasar guna membantu mereka mencapai kemandirian (misalnya dengan memperkenalkan mereka pada program-program keuangan mikro).

Pemantauan dan evaluasi akan membantu Anda memperoleh keuntungan dari pelajaran-pelajaran yang telah diajarkan.

Untuk memperoleh informasi lebih lanjut tentang sistem pendekatan latihan berbasis masyarakat, lihat:
Pelatihan Berbasis Masyarakat untuk Memperoleh Pekerjaan dan Penghasilan, ILO, IFP Skills.

Link: www.ilo.org/skills
www.ilo.org/jakarta

Kontak ILO: rosas@ilo.org
jakarta@ilo.org

2. Pengembangan Perekonomian Lokal

Apa Itu Pengembangan Perekonomian Lokal (PPL)?

Pengembangan perekonomian lokal atau *Local Economic Development* (LED) adalah proses pengembangan partisipatif yang mendorong pengaturan kemitraan di antara pihak-pihak yang berkepentingan (*stakeholder*) swasta dan publik yang utama di suatu daerah. Tujuannya adalah untuk menyusun rencana dan penerapan bersama atas strategi pembangunan yang sama, dengan menggunakan sumber daya lokal dan keunggulan kompetitif dalam konteks global. Tujuan akhir PPL adalah untuk menciptakan lapangan kerja yang layak dan mendorong kegiatan ekonomi.

Dalam situasi krisis, PPL berfungsi menjembatani jurang antara fase pemberian bantuan dengan fase pembangunan melalui reintegrasi, rehabilitasi, dan rekonstruksi upaya investasi. Tujuannya adalah membangun kembali perekonomian dan masyarakat setempat dengan mendukung kapasitas usaha, menciptakan lapangan kerja serta mengoptimalkan sumber daya lokal.

Dalam hal pengungsian, PPL berfungsi membantu terciptanya kebersamaan yang harmonis antara pengungsi dengan masyarakat setempat di tempat-tempat penampungan, dan di antara mereka yang kembali ke daerah asal, pengungsi internal dengan masyarakat setempat di daerah asal mereka dan sewaktu reintegrasi. PPL merupakan basis untuk mencapai Kemandirian dan oleh karena itu membantu mencari pemecahan masalah yang berkesinambungan untuk penduduk dan pengungsi internal, baik yang ada di tempat-tempat penampungan maupun di tempat asal mereka.²

Tujuan-tujuan ini diraih melalui konsensus dan kemitraan antara masyarakat umum dan pihak swasta yang bekerja bersama, dengan perencanaan yang sama, menuju strategi pembangunan yang sama – sehingga dapat membantu rekonsiliasi dengan menetapkan tujuan dan visi yang sama di lingkungan masyarakat yang terpecah-pecah, serta mempromosikan keterbukaan ekonomi bagi masyarakat miskin.

Sistem pendekatan PPL memadukan secara lokal aspek pembangunan ekonomi, sosial, politik dan kelembagaan. Sistem pendekatan ini menyediakan solusi-solusi khusus berdasarkan lokasi, budaya, potensi ekonomi dan politik, sebagaimana dalam lingkungan sosial dan kelembagaan.

2 Kerangka kerja solusi-solusi yang berkesinambungan UNHCR akan mempromosikan Kemandirian pengungsi, dan pembangunan daerah tempat tinggal pengungsi untuk mempersiapkan integrasi lokal atau pemulangan/reintegrasi pengungsi.

Prinsip-prinsip PPL

Partisipasi dan dialog sosial

Mekanisme partisipatif untuk mempromosikan keeratan sosial melalui kesadaran masyarakat setempat, pengembangan konsensus, kapasitas kemitraan kelembagaan serta jaringan, untuk menjamin pertumbuhan ekonomi yang berkesinambungan. PPL berupaya menyuarakan semua kepentingan aktor lokal, termasuk mereka yang memiliki kebutuhan khusus (perempuan, pengungsi internal, kaum muda, dan lain-lain).

Kemitraan swasta/publik

Kerjasama dan koordinasi antara semua pihak, baik pemerintah maupun swasta, akan membentuk legitimasi dan kesinambungan proses pembangunan serta membantu memulihkan kepercayaan kelembagaan.

Wilayah

Program PPL harus memperoleh manfaat dari pengalaman dan pengetahuan masyarakat setempat tentang sumber daya dan aset yang tersedia, serta tentang kebutuhan masyarakat, berdasarkan kepentingan dan prioritas bersama, bentuk-bentuk kerjasama tradisional serta pemahaman tentang budaya setempat. Interaksi sosial, ekonomi dan politik yang lebih besar yang berasal dari kedekatan dapat diarahkan untuk memudahkan dialog antar aktor setempat dan berbagai kelompok masyarakat, serta mempromosikan kohesi sosial dan kepercayaan masyarakat. Strategi yang terdesentralisasi kurang bergantung pada otoritas dan lembaga pusat (yang biasanya lemah, terpengaruh krisis atau tidak mencakup kepentingan masyarakat setempat), namun membantu menciptakan keterwakilan masyarakat setempat yang kuat.

PPL berfungsi mempromosikan elemen-elemen berikut ini:

- ◆ Pembangunan sosial dan politik – dibangun dari lembaga-lembaga yang ada, mendorong partisipasi politik yang representatif dalam pengambilan keputusan, mempromosikan dialog sosial dan kerjasama, membangun proses pelembagaan, serta mendorong kemitraan swasta/publik.
- ◆ Pembangunan ekonomi – mempromosikan keterbukaan sosial, pengentasan kemiskinan, stabilitas sosial dan politik serta inovasi yang lebih besar.
- ◆ Pembangunan lokal – membangun kepentingan bersama, pengaturan secara mandiri serta pengetahuan, memperkuat intensitas dan frekuensi interaksi, serta memperbesar kemungkinan untuk membuka jalan ke struktur pengambilan keputusan di tingkat nasional maupun global.

Strategi-strategi PPL disesuaikan untuk memudahkan situasi pasca konflik, dan dapat bekerja sama secara baik dengan sektor informal.

Mengapa Kita Perlu Meningkatkan PPL?

Situasi pasca krisis menimbulkan ancaman maupun peluang bagi terjadinya reformasi sosial. Persoalan-persoalan seperti keterbukaan sosial dan pelestarian lingkungan perlu dijadikan bagian yang tak terpisahkan dari bantuan kemanusiaan dan pembangunan pada tahap tanggap darurat.

PPL berupaya membantu perekonomian setempat dengan membangun fondasi bagi (re)integrasi secara sosial-ekonomi dan berkesinambungan bagi kelompok-kelompok masyarakat yang terkena dampak krisis. Konflik dapat menyebabkan kerusakan besar terhadap sumber daya fisik, alam dan sumber daya “manusia” di suatu daerah – sehingga mempengaruhi properti, permesinan, keuangan dan jasa pemasaran yang akan memperlambat atau menghentikan produksi. Pusat-pusat komunikasi juga mungkin sudah rusak, sehingga daerah tersebut terisolasi dari jaringan pemasok dan konsumen. Media, telepon dan sistem komunikasi nasional dan internasional lain yang terganggu akan menyebabkan hubungan daerah tersebut terputus dari dunia luar pada tahap di mana input dari luar sangat dibutuhkan. Bank-bank mungkin menolak memberi kredit akibat kurangnya komunikasi, sedangkan persaingan dan kerjasama antarperusahaan juga terganggu. Di samping itu, hilangnya sumber daya manusia berarti hilangnya pengetahuan teknis, keahlian pemasaran dan wirausaha, serta hilangnya hubungan dengan jaringan pemasok dan konsumen. Di samping itu, dalam situasi krisis, kekecewaan, perpecahan, kecurigaan dan permusuhan merajalela, sehingga mempersulit upaya rekonstruksi.

Sistem yang berbasis transparansi dan akuntabilitas akan membangkitkan kembali kepercayaan dan keyakinan – sehingga memperkuat lembaga-lembaga setempat dan kerangka kerja lokal, serta mendorong adanya proses-proses pengambilan keputusan yang partisipatif di mana semua mitra lokal (termasuk mereka yang paling rentan) punya hak suara. Bekerja dan partisipasi bersama untuk mencapai tujuan pembangunan dan/atau rekonstruksi lokal yang sama akan membawa harapan, rasa percaya dan kolaborasi. Upaya ini juga akan membangun perdamaian yang langgeng.

Kapan Kita Perlu Meningkatkan PPL?

PPL kemungkinan besar akan berhasil: dalam situasi pasca krisis, setelah perencanaan dimulai untuk melakukan kegiatan reintegrasi, rehabilitasi dan rekonstruksi; di daerah-daerah yang memiliki perekonomian yang mudah pecah dan terpisah-pisah, di mana dialog sosial perlu dilakukan; serta di daerah-daerah tempat penampungan pengungsi di negara-negara yang sedang berkembang.

Kapan Kita Tidak Perlu Meningkatkan PPL?

Kita perlu memastikan bahwa sebelum forum PPL dimulai, PPL tergantung pada keseimbangan yang baik antar aktor representatif dan tidak ada dominasi satu

kelompok atas kelompok lainnya. Bila ini tidak terjadi, maka kita perlu berkonsentrasi pada kegiatan-kegiatan yang dimaksudkan untuk mengatasi perbedaan-perbedaan ini sebelum forum PPL diadakan —kalau tidak, proses ini akan berakhir dengan kegagalan.

Masalah/Tantangan

Kepercayaan, koordinasi dan kolaborasi adalah hal yang sangat penting untuk meraih keberhasilan PPL, tapi ini mungkin sulit dicapai dalam situasi pasca konflik. Dalam situasi seperti ini, PPL dapat memperkenalkan kegiatan-kegiatan kecil tertentu yang akan mempermudah terjalinnya hubungan antara lembaga dengan organisasi. Upaya ini juga akan mempromosikan prinsip, strategi dan organisasi PPL.

Untuk memastikan kelangsungan proses PPL secara finansial, kita perlu mengandalkan para pemegang kepentingan lokal. Bila perlu bentuklah unit-unit teknis yang baru dan lebih besar guna memastikan terjadinya persatuan, koordinasi dan efektivitas para mitra.

Mitra/Sasaran

Sasaran

Dalam PPL, “lokal” ditetapkan sebagai daerah yang cukup kecil untuk: dapat melakukan koordinasi dan konsensus di antara para aktor setempat; mencari satu strategi bersama; serta memutuskan untuk melaksanakan tindakan-tindakan yang relatif mudah: Namun cukup besar untuk: memiliki potensi ekonomi, politik dan institusional yang memadai untuk melaksanakan PPL yang berhasil; melakukan lobi di tingkat pemerintahan; serta bersaing secara internasional.

ILO, badan-badan PBB, LSM, donor, lembaga-lembaga bantuan dan pembangunan.

Forum

Anggota forum ini harus mencakup: pemerintah daerah; lembaga-lembaga pembangunan nasional dan internasional; LSM; yayasan swasta; organisasi-organisasi berbasis masyarakat; lembaga ekonomi dan perdagangan lokal; para tokoh desa; dan perwakilan kelompok. Seorang pakar PPL juga perlu disediakan untuk melakukan konsultasi.

Setelah konsensus dicapai, langkah-langkah selanjutnya harus diikuti bersama dengan forum tersebut sebagai badan pelaksana, atau bila tidak mungkin, dengan departemen atau lembaga pemerintah terkait.

Bagaimana Cara Mempromosikan PPL?

Langkah-langkah

1. **Diagnosa teritorial.** Penilaian cepat atas persoalan-persoalan yang mendesak dan tindakan-tindakan potensial yang bisa dilakukan; pemetaan kelembagaan, serta penelitian dan analisa tentang kondisi sosial-ekonomi.
2. **Kepekaan.** Mendorong kesadaran masyarakat tentang masalah yang mereka hadapi dan persoalan sosial-ekonomi di suatu daerah, serta meningkatkan rasa ikut memiliki proses PPL tersebut.
3. **Mempromosikan forum.** Memprakarsai pembentukan sebuah forum (yang mencakup semua aktor publik dan swasta, serta seorang pakar PPL) untuk menjawab pertanyaan, memberi informasi dan rekomendasi. Ini akan memberi basis untuk: berbagi pandangan dan pendapat tentang PPL guna meningkatkan pemahaman tentang kebijakan dan bidang-bidang teknis; menilai potensi sistem pendekatan ini; mencari solusi yang praktis, sumber daya serta sinergi yang mungkin; merumuskan sebuah strategi PPL dan membangun konsensus di sekitarnya; serta memastikan adanya koordinasi, pemantauan dan pelaksanaannya secara efektif.
4. **Menyusun strategi PPL.** Menyusun dokumen acuan untuk melakukan intervensi.
5. **Menyusun struktur pelaksanaan/koordinasi.** Mengatur rekonstruksi dan pelaksanaan dalam kerangka kerja PPL dengan menyusun mekanisme-mekanisme institusional seperti Badan Pengembangan Perekonomian Lokal/ BPPL (*Local Economic Development Agency/LEDA*) bilamana diperlukan.
6. **Tindakan.** Melaksanakan prioritas-prioritas strategis PPL di bidang layanan usaha, keuangan mikro, pelatihan keterampilan, perencanaan, kelompok-kelompok yang memiliki kebutuhan khusus, promosi investasi, serta sadar lingkungan.

Untuk menjamin keberhasilan dan kelangsungan PPL, upaya ini tergantung pada para pelaku yang representatif (otoritas daerah dan nasional, organisasi-organisasi di level bawah, produsen, pekerja, dan lain-lain) dan kemitraan yang adil di antara mereka. Legitimasi sosial tergantung pada bantuan luas untuk kegiatan-kegiatan ekonomi yang menjangkau berbagai aktor yang berbeda - termasuk mereka yang paling rentan.

Institusionalisasi proses PPL dapat menjamin kelangsungannya dan ini harus diputuskan selama tahap forum. Di tahap ini, juga perlu diputuskan apakah BPPL diperlukan atau tidak.

(BPPL adalah lembaga profesional yang berfungsi mengidentifikasi dan mendukung proyek-proyek yang menghasilkan pendapatan serta mengatur sumber daya teknis dan keuangan yang diperlukan untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan ini.)

BPPL tidak diperlukan bila sudah ada lembaga lain yang diakui para aktor lokal sebagai pemimpin sah di bidang PPL, atau bila sudah ada jaringan yang seimbang antar aktor lokal yang mampu mengatur sendiri dan mengalokasikan tugas secara adil.

Untuk memperoleh informasi lebih lanjut tentang PPL serta cara melaksanakannya, lihat panduan pengoperasian PPL: *LED in Post-Crisis Situations, an operational guide, IFP on Crisis Response and Reconstruction, ILO.*

Untuk memperoleh informasi lebih lanjut tentang sistem pendekatan PPL, lihat: *'Local Economic Development in Post-Conflict situations'* oleh Lazarte, A.; *in Jobs after war, a critical challenge in the peace and reconstruction puzzle. Ed. Date-Bah, E. IFP on Crisis Response and Reconstruction, ILO.*

Link: www.ilo.org/led
www.ilo.org/jakarta

Kontak ILO: posthuma@ilo.org
jakarta@ilo.org

3. Layanan Ketenagakerjaan Masyarakat

Apa Itu Layanan Ketenagakerjaan Masyarakat (LKM)?

Layanan Ketenagakerjaan Masyarakat (*Emergency Public Employment Services/EPES*) sangat penting dalam membangun kaitan antara para pencari kerja dengan kesempatan kerja di daerah-daerah di mana krisis telah menimbulkan dampak yang hebat terhadap perekonomian setempat, dan peningkatan kesempatan kerja merupakan hal yang sangat penting untuk memulihkan perekonomian.

Peran LKM adalah: mendaftarkan para pencari kerja dan kesempatan kerja yang ada; serta memberi informasi dan jasa konseling tentang pencarian kerja dan kewirausahaan; mencocokkan pencari kerja dengan lowongan kerja yang ada; memenuhi kebutuhan kelompok-kelompok tertentu seperti pengungsi, kalangan perempuan, kaum muda, kelompok etnis dan minoritas (sehingga memastikan akses yang adil kepada lowongan kerja); mengundang mereka yang berminat untuk mengikuti program-program pelatihan, layanan sosial serta inisiatif dan lembaga bantuan kerja terkait lainnya; serta melakukan penilaian cepat tentang bursa tenaga kerja lokal. Peran LKM bisa dalam bentuk dukungan terhadap inisiatif tertentu yang memiliki target kelompok-kelompok tertentu, atau menyediakan bantuan ketenagakerjaan yang bersifat umum untuk semua pihak yang terkena dampak krisis.

Pada awalnya, LKM harus difokuskan pada upaya penanganan-penanganan jangka pendek dan menengah, yang diprioritaskan pada kelompok-kelompok sasaran tertentu dengan memberi bantuan dan dukungan dari organisasi-organisasi internasional, LSM serta para aktor nasional dan internasional lain yang terlibat dalam proses rekonstruksi dan bantuan kemanusiaan. LKM dapat dimulai segera setelah terjadi krisis, dengan membangun pusat-pusat layanan yang relatif sederhana (mungkin dengan membangun sebuah tenda dengan sedikit staf) guna mempertemukan para pencari kerja dengan lowongan kerja yang ada seperti mengidentifikasi para individu untuk membantu membangun kamp-kamp pengungsi atau jenis pekerjaan terkait lainnya. Upaya ini dapat berkembang dari waktu ke waktu, sehingga menawarkan berbagai jenis layanan (misalnya pelatihan keterampilan). Sebagian di antaranya bahkan dapat dijadikan layanan yang bersifat permanen.

Mengapa Perlu Membentuk LKM?

Dalam kondisi krisis, masalah pekerjaan muncul bila ada banyak orang yang

kehilangan pekerjaan dan sumber penghasilan mereka. Secara khusus, kelompok-kelompok yang memiliki kebutuhan khusus (termasuk pengungsi, tentara yang sudah dibebaskan-tugaskan serta janda-janda) mungkin perlu mencari pekerjaan untuk yang pertama kalinya. Di samping itu, setelah krisis, peluang kerja biasanya berkurang drastis, terutama di sektor informal.

Penanganan pasca krisis dapat menghasilkan pekerjaan yang bersifat sementara melalui pembangunan kembali infrastruktur, pemberian bantuan, pembangunan tempat-tempat penampungan sementara, reintegrasi sosial-ekonomi serta kemungkinan menjadi pekerja mandiri (wirausahawan).

Kapan Perlu Membentuk LKM?

LKM harus dibentuk setelah terjadi konflik bersenjata, pengungsian atau krisis-krisis lainnya (termasuk bencana alam, transisi politik dan sosial yang sulit, dan lain-lain). LKM harus dibentuk di daerah-daerah di mana terjadi perubahan besar dalam pasokan dan kebutuhan akan tenaga kerja, arah kebijakan yang sering berubah dan tidak dapat diperkirakan, dan bila kebutuhan akan pekerjaan sangat mendesak.

Kapan Kita Tidak Perlu Membentuk LKM?

LKM tidak perlu dibentuk bila sudah ada kantor-kantor LKM lain di daerah tersebut. LKM tidak boleh diperbanyak, tapi disesuaikan dengan kebutuhan-kebutuhan yang ada dalam situasi darurat.

Masalah/Tantangan

Koordinasi antarlembaga pencari kerja sangat penting untuk menghindari terlalu banyak lembaga dan untuk memenuhi kebutuhan kelompok sasaran secara lebih efisien. Selain itu, juga penting mengkoordinasikan program-program peningkatan kesempatan kerja yang berbeda untuk meningkatkan efektivitasnya (dengan mengaitkan pelatihan keterampilan, memulai usaha sendiri, pekerjaan-pekerjaan berbasis tenaga kerja dengan program-program terkait pekerjaan lainnya).

Fleksibilitas merupakan hal yang sangat penting dalam situasi darurat, untuk memastikan LKM dapat mudah disesuaikan dengan kebutuhan yang muncul (misalnya membawa LKM pada kelompok-kelompok yang memiliki kebutuhan khusus di daerah-daerah terpencil).

Mitra/Sasaran

Sasaran

LKM difokuskan pada mereka yang belum bekerja di daerah-daerah yang dilanda konflik atau dalam pengungsian. Dalam hal ini, LKM juga dapat digunakan

untuk memudahkan akses ke pekerjaan bagi kelompok-kelompok yang memiliki kebutuhan khusus (perempuan, kaum muda, pengungsi, mantan gerilyawan, dan lain-lain).

Mitra

ILO dan badan-badan PBB terkait lainnya, otoritas nasional, LSM, lembaga-lembaga pemerintah yang menangani krisis, lembaga layanan pekerjaan swasta, organisasi pengusaha dan organisasi pekerja, otoritas setempat dan donor.

Bagaimana Cara Membentuk LKM? (Langkah/Tahap)

LKM harus dijadikan bagian dari program penanganan darurat yang lebih luas di daerah tersebut. Untuk menentukan jenis LKM yang perlu dibentuk, kita perlu memiliki pemahaman yang baik tentang situasi ini. Secara khusus, LKM perlu memiliki kemampuan memenuhi kebutuhan khusus yang ada dalam kondisi pengungsian atau pasca krisis, difokuskan pada kelompok-kelompok sasaran yang rentan serta layanan di daerah-daerah yang dilanda krisis. Oleh karena itu, kita perlu menilai fasilitas yang ada dan kecukupannya untuk merespon krisis serta melakukan rekonstruksi. Dengan cara ini, kita dapat menargetkan keberhasilan tindakan, dan melakukan koordinasi untuk menghindari terjadinya duplikasi serta menutup celah-celah yang paling menonjol. Walaupun LKM dapat bekerjasama dengan lembaga-lembaga pencari kerja swasta untuk tujuan ini, namun LKM tidak dapat diganti oleh mereka selama situasi darurat dan/atau proses rekonstruksi darurat masih berlangsung.

LKM harus dikaitkan langsung dengan situasi pengungsian dan pasca krisis. LKM harus dapat berjalan, nyata, dan didukung oleh aktor-aktor penting lainnya di daerah tersebut, termasuk PBB dan lembaga-lembaga internasional lainnya. LKM perlu dianggap sebagai titik penting untuk melakukan rekrutmen, orientasi, serta kegiatan-kegiatan terkait lainnya termasuk pelatihan keterampilan, kondisi kerja yang layak serta penetapan upah.

Menyusun LKM percontohan dengan cakupan dan layanan yang terbatas terbukti sangat berguna untuk memberi hasil yang cepat sehingga memperoleh kepercayaan dan pengalaman. Namun LKM percontohan ini harus punya target yang wajar dan sumber daya keuangan yang memadai untuk memastikan LKM tidak kehilangan kredibilitasnya dengan membuat harapan-harapan yang tidak realistis.

Oleh karena itu kita perlu memastikan bahwa tujuan-tujuan LKM dapat dicapai melalui perencanaan yang seksama dan harapan yang realistis dimana sumber daya yang memadai tersedia untuk menjamin kelangsungannya, dan donor serta otoritas nasional tetap memiliki komitmen terhadap proyek tersebut. "Nota Kesepakatan" dapat mengatur para aktor yang terlibat, termasuk tindakan-tindakan yang akan dilakukan, pembagian tanggung-jawab, batas waktu, hasil-hasil yang diperkirakan dan kelangsungan proyek untuk jangka panjang.

Agar LKM dapat berhasil, kita perlu memulainya dengan memberitahukan otoritas dan para aktor yang merespon krisis di tingkat nasional dan internasional tentang peran dan pentingnya LKM dalam melaksanakan tugas mereka. Dengan demikian, kita dapat memperoleh dukungan dan partisipasi mereka untuk kegiatan-kegiatan LKM, serta komitmen mereka terhadap kelangsungan dan pengembangan LKM untuk jangka yang lebih panjang. LKM harus dimiliki oleh seorang mitra nasional (biasanya Depnakertrans). Oleh karena itu, LKM perlu dianggap sebagai layanan yang menyediakan hasil yang kredibel dan dapat dipercaya yang dapat memberi bantuan penting bagi para pencari kerja dan pengusaha.

LKM harus fleksibel agar bisa memenuhi kebutuhan yang muncul secara tiba-tiba. Bentuk layanan informal mungkin diperlukan, seperti dengan mendirikan pusat-pusat pendaftaran yang bersifat sementara dan bergerak, mengunjungi para pencari kerja di tempat-tempat pemukiman atau daerah asal dan lokasi-lokasi terpencil lainnya atau pengusaha-pengusaha di lokasi-lokasi proyek besar, serta memberi informasi khusus tentang kelompok-kelompok masyarakat yang rentan. Staf perlu dilatih supaya menganggap para pencari kerja dan pengusaha sebagai klien, dan memperlakukan mereka dengan hormat.

Akhirnya, LKM perlu memasarkan layanan mereka dengan cara yang pragmatis dan kreatif, melalui media massa, acara-acara khusus, terbitan, lembaga-lembaga serta media lainnya (seperti gereja atau mesjid setempat) sesuai dengan kondisi yang ada.

Langkah-langkah

1. **Penilaian atas kebutuhan.** Adakan penilaian kebutuhan dengan para aktor nasional maupun internasional yang terlibat dalam upaya menangani krisis. Tentukan apakah layanan ketenakerjaan publik sudah ada, dan apakah layanan-layanan tersebut dapat disesuaikan dengan kebutuhan yang ada dalam kondisi darurat.
2. **Kolaborasi.** Lakukan koordinasi dengan lembaga-lembaga terkait lainnya serta jaringan masyarakat setempat. Adakan konsultasi dan kerjasama dengan organisasi pekerja dan organisasi pengusaha setempat.
3. **Penetapan target.** Pastikan bahwa bantuan dapat ditargetkan untuk kelompok-kelompok yang memiliki kebutuhan khusus, seperti perempuan, kaum muda dan para penyandang cacat, dan untuk semua kelompok masyarakat (pengungsi, mereka yang kembali ke daerah asal, pengungsi internal, masyarakat setempat).
4. **Otoritas nasional.** Pastikan adanya komitmen dari otoritas nasional terkait.
5. **Lokasi.** Tentukan lokasi LKM dan lakukan persiapannya.
6. **Pengangkatan staf.** Angkat para pegawai LKM dan berikan pelatihan kepada mereka.
7. **Pengaturan sistem.** Konsentrasikan pada upaya untuk menciptakan lapangan pekerjaan di tahap awal. Aturlah pendaftaran bagi para pencari kerja. Hubungi



pengusaha dan kontraktor yang terlibat dalam proyek-proyek besar, untuk membantu mereka menyusun program (untuk mempromosikan metode-metode yang intensif pekerja) dan persyaratan rekrutmen. Kumpulkan informasi dasar tentang bursa tenaga kerja yang terkait dengan daerah tersebut, termasuk semua kelompok masyarakat, untuk mengetahui keterampilan apa saja yang kurang, bidang pertumbuhan mereka, pelatihan yang dibutuhkan, dan lain-lain.

8. **Mengadakan pelatihan.** Jalinlah hubungan dengan lembaga-lembaga pelatihan untuk menyediakan layanan-layanan ini bagi para pencari kerja, termasuk jenis-jenis pekerjaan yang tersedia.
9. **Menyediakan layanan.** Berikan nasehat dan layanan informasi untuk membantu para pencari kerja dan pengusaha tentang alternatif pekerjaan, pengembangan usaha kecil serta jenis pekerjaan yang berkesinambungan.

Untuk memperoleh informasi praktis tentang cara membentuk LKM lihat:
Guidelines for Establishing Emergency Public Employment Services, IFP Crisis Response and Reconstruction, ILO

Link: www.ilo.org/crisis
www.ilo.org/seed
www.ilo.org/jakarta

Kontak ILO: jakarta@ilo.org

4. Pekerjaan dengan Imbalan Uang Tunai

Apa Itu Pekerjaan dengan Imbalan Uang Tunai?

Pekerjaan yang dibayar dengan uang tunai atau *Cash-for-work* (CFW) adalah pekerjaan sementara untuk jangka pendek yang biasanya berlangsung tidak lebih dari enam bulan. Pekerjaan berimbalan tunai sering dipekerjakan dalam proyek-proyek rekonstruksi infrastruktur atau pekerjaan-pekerjaan sementara serupa lainnya seperti panen, di mana para pekerja dibayar dalam jangka pendek. Tujuan keseluruhannya adalah untuk menghasilkan pekerjaan sementara dengan cepat dan menyuntikkan uang tunai ke masyarakat.

Mengapa Kita Perlu Melaksanakan Pekerjaan dengan Imbalan Uang Tunai?

- ♦ Untuk menciptakan lapangan kerja sementara dengan cepat bagi sebanyak mungkin anggota masyarakat.
- ♦ Untuk menyuntikkan uang tunai ke masyarakat. Injeksi uang tunai bisa memunculkan reaksi berantai di berbagai sektor pasar. Secara khusus, daya beli masyarakat akan meningkat. Pemakaian sumber daya lokal akan memberi bonus tambahan, terutama bila sumber daya tersebut datang dari daerah sasaran (misalnya dengan memproduksi batu bata secara lokal dan bukan mendatangkannya dari ibukota atau luar negeri).
- ♦ Untuk mendorong roda perekonomian melalui penyediaan layanan strategis, produksi barang dan mesin, serta pembangunan infrastruktur (misalnya dengan membangun jalan-jalan yang menjamin akses ke pasar).
- ♦ Pekerjaan dengan imbalan uang tunai lebih efektif dalam segi biaya dan memiliki biaya logistik dan transaksi yang lebih rendah ketimbang pekerjaan dengan imbalan bahan makanan (*food-for-work*) (yang menghabiskan biaya transportasi yang tinggi, dapat dengan mudah mengganggu pasar makanan, bila ada, dan dapat menjadi sumber eksploitasi dan ketergantungan bila tidak ada situasi darurat ketika makanan menjadi langka).

Kapan Kita Perlu Melaksanakan Pekerjaan dengan Imbalan Uang Tunai?

- ♦ Bila ada kebutuhan mendesak untuk menyuntikkan uang tunai ke masyarakat serta menyediakan sumber penghasilan yang cepat dalam keadaan darurat.

- ♦ Ketika melaksanakan pekerjaan komunitas dan publik, membangun kembali infrastruktur serta penanganan pemulihan lainnya.

Kapan Kita Tidak Perlu Melaksanakan Pekerjaan dengan Imbalan Uang Tunai?

- ♦ Jangan gunakan pekerjaan berimbalan tunai untuk membayar gaji pegawai negeri.
- ♦ Jangan gunakan pekerjaan berimbalan tunai untuk kegiatan-kegiatan jangka panjang secara terus-menerus seperti untuk membayar gaji guru atau pemeliharaan jalan.

Masalah

Pekerjaan berimbalan tunai menyediakan penghasilan jangka pendek yang tidak stabil dan mungkin problematis bagi pekerja yang mencari pekerjaan aman untuk jangka panjang.

Pengaturan upah

Upah yang lebih tinggi dari upah lokal rata-rata dapat merusak pasar. Bisnis-bisnis lokal lainnya, terutama yang lebih miskin, mungkin akan menderita bila para pekerja pergi meninggalkan bisnis mereka untuk memperoleh upah yang lebih tinggi. Di samping itu, menetapkan upah yang terlalu tinggi akan mengabaikan kelompok-kelompok sasaran yang rentan dan jarang terlibat dalam pasar tersebut. Sedangkan menetapkan upah yang lebih rendah dari bursa tenaga kerja biasa akan menarik minat kelompok-kelompok yang lebih miskin. Namun upaya ini tidak boleh menyebabkan adanya eksploitasi, terutama di daerah-daerah di mana tenaga kerja berupah biasanya tidak tersedia.

Di pasar-pasar yang jauh (terpencil) dan terbatas untuk masyarakat mereka sendiri, penginjeksian uang tunai dapat mengakibatkan inflasi lokal. Naiknya harga-harga akan menguntungkan produsen lokal yang menjual barang-barang mereka di pasar tersebut. Namun ini akan menjadi masalah bagi konsumen miskin yang membeli makanan dan barang-barang di pasar tersebut, kecuali kalau mereka dapat memperoleh keuntungan dalam bentuk apapun dari kegiatan-kegiatan pekerjaan berimbalan tunai.

Kegiatan-kegiatan pekerjaan berimbalan tunai mungkin akan lebih memberdayakan laki-laki daripada perempuan, terutama di daerah-daerah di mana perempuan punya kontrol yang kecil terhadap uang tunai, tapi beberapa tindakan dapat dilakukan untuk mencegah diskriminasi jender misalnya dengan:

- ♦ Menghindari pemberian upah yang berbeda untuk beberapa jenis pekerjaan (yaitu dengan membayar upah yang adil untuk perempuan dan laki-laki untuk pekerjaan yang sederajat)

- ♦ Menetapkan tingkat upah untuk tugas harian
- ♦ Membolehkan adanya pekerjaan sambilan dan jadwal yang fleksibel agar perempuan dan kelompok-kelompok miskin lainnya dapat mengerjakan tanggung-jawab lain
- ♦ Membayar upah secara langsung kepada perempuan untuk pekerjaan yang mereka lakukan (dan bukan dibayarkan ke suami atau keluarga mereka)

Pembayaran upah

Pekerja **harus** dibayar tepat waktu. Pembayaran upah yang tidak tepat waktu dapat menimbulkan eksploitasi, kekecewaan, dan kegagalan pekerja kembali ke tempat kerja.

Masalah pembayaran bervariasi mulai dari penundaan dalam memperoleh akses ke dana-dana untuk upah, penundaan dalam memperoleh upah yang belum dibayarkan ke pekerja (prosedur administratif sangat tidak praktis untuk ‘pekerjaan satuan’), dana kontraktor yang tidak memadai, penundaan dalam mentransfer uang ke tempat kerja atau dalam memberitahukan penyedia dana tentang jumlah upah keseluruhan.

Dana bergulir atau pinjaman lunak yang disahkan klien, dan koordinasi secara tepat waktu atas uang muka bulanan untuk menutup gaji, dapat mengatasi masalah administratif. Selama fase proyek percontohan, usaha-usaha dapat dilakukan untuk membantu menentukan periode waktu yang dibutuhkan untuk memproses pembayaran (Interval pembayaran yang pendek lebih problematis ketimbang interval yang lebih lama akibat masalah administratif, organisasional, dan arus kas).

Membayar upah di muka untuk pekerja adalah berisiko. Ini dapat menimbulkan adanya kerja paksa bila pekerja menghabiskan upahnya terlalu cepat, sehingga tidak dapat pindah kerja karena hutangnya. Sebagian pekerja juga mungkin meninggalkan pekerjaan tersebut sebelum pekerjaannya selesai.

Mitra/Sasaran

Sasaran

Target-targetnya mencakup pekerja potensial yang ada di daerah tersebut – dengan fokus utama pada kelompok-kelompok yang memiliki kebutuhan khusus. Untuk menghindari terjadinya kecemburuan sosial, adalah penting untuk membuat proses rekrutmen seterbuka mungkin, dengan menetapkan kuota (hati-hatilah agar tidak mencapai angka maksimal) serta pengaturan upah untuk menarik minat lebih banyak pekerja dari kelompok-kelompok yang memiliki kebutuhan khusus.

Mitra

Badan-badan PBB (ILO, FAO, UNDP) dan organisasi-organisasi internasional lainnya, LSM, serta otoritas setempat dan nasional.

Bagaimana Cara Melaksanakan Pekerjaan dengan Imbalan Uang Tunai?

Upah harus tetap, berdasarkan pada **upah minimum** yang sudah ditentukan secara sah (yang dapat disesuaikan melalui pengecualian formal setelah berkonsultasi dengan mitra sosial bila dianggap perlu).

Terapkan upah yang telah disepakati bersama, termasuk di sektor-sektor yang berbasis tenaga kerja, bila ada.

Waktu upah minimum atau upah yang disepakati bersama belum ditetapkan, maka hal-hal berikut ini dapat digunakan sebagai acuan:

- ◆ Upah yang berlaku sekarang untuk pekerja pertanian yang tidak memiliki keterampilan di daerah tersebut
- ◆ Upah sesuai peraturan (publik atau swasta, dan disepakati bersama atau disahkan menurut undang-undang) untuk jenis pekerjaan serupa lainnya
- ◆ Indeks 'biaya hidup', walaupun angka ini mungkin sulit diterapkan di daerah pedesaan
- ◆ Pekerja berupah lainnya di daerah tersebut.

Ada dua sistem upah yang mendasar: berdasarkan jumlah jam kerja; dan berdasarkan produktivitas

Tabel 1.13.4.1: Dua Sistem Upah yang Mendasar

	Berdasarkan jumlah jam kerja (upah harian)	Berdasarkan produktivitas	
		(satuan kerja)	(satuan tugas)
Metode aplikasi biasa	Upah tetap untuk jumlah jam kerja yang tetap (jam istirahat, jam mulai kerja, dan lain-lain).	Upah ditetapkan berdasarkan sejumlah kecil keluaran. Tanpa mempertimbangkan jumlah jam kerja.	Upah tetap untuk jumlah pekerjaan/ tugas tertentu. Biasanya ditetapkan harus selesai dalam waktu 6 jam (atau mungkin bervariasi).
Sarana untuk menjamin produksi	Produksi dilakukan melalui pengawasan, dan tindakan disipliner akan diambil bila produksi kurang.	Dilakukan karena pembayaran hanya dilakukan bila ada produksi.	Dilakukan karena pembayaran hanya dilakukan bila ada produksi.*

	Berdasarkan jumlah jam kerja (upah harian)	Berdasarkan produktivitas	
		(satuan kerja)	(satuan tugas)
Unit kerja per hari	Nilai satu hari; tidak ada jaminan jumlah.	Banyak barang, biasanya tidak terbatas.	Biasanya satu tugas. Dapat diatur dalam 2 atau 3 tugas kecil, atau satu bagian tugas besar per hari.**
Keunggulan utama	Pembukuan mudah, Mudah diatur	Pembayaran tergantung keluaran, dan keluaran dapat dioptimalkan setiap hari. Lebih disukai dalam perekonomian yang sudah biasa menggunakan uang (<i>monetized</i>).	Bila diatur dengan benar, memungkinkan pekerja biasa menyelesaikan tugas lalu pulang (sangat berguna di daerah-daerah pedesaan).
Kelemahan utama	Dibutuhkan banyak pengawasan. Tingkat kemajuan mungkin sangat bervariasi.	Cenderung menjadi eksploitasi diri. Sulit dikontrol oleh pejabat pemerintah. Sulit dikelola, diatur, dipantau dan dibayar.	Perlu pengawasan dan pemantauan ketat dalam menetapkan tugas sehari-hari dan pengaturan jumlah tugas secara keseluruhan. Penyimpangan dalam jumlah tugas biasa dapat mengakibatkan terjadinya eksploitasi.

* penyesuaian biasa dilakukan

** tetapkan aturan untuk membatasi jumlah tugas per hari (diambil dari: *employment intensive infrastructure programmes, labour policies and practices*, ILO 1998, hal. 67)

Manajemen dan Sistem Pembayaran

Pengupahan berdasarkan produktivitas

Langkah yang tepat yang berkaitan dengan pekerjaan-pekerjaan yang berbasis ketenagakerjaan adalah diperlukannya pengawasan yang minim sambil mengoptimalkan produktivitas, sehingga dapat meningkatkan potensi penghasilan dan fleksibilitas pekerja.

Sistem bonus

Sistem bonus dapat meningkatkan penghasilan dan mendorong produktivitas, misalnya, untuk meningkatkan produktivitas ekstra, tingkat kehadiran pekerja, penyelesaian tugas dengan cepat, dan lain-lain.

Pastikan pekerja telah memahami sistem pembayaran upah. Buatlah norma-norma pekerjaan (produktivitas dan keluaran yang diharapkan) dan tingkat upah yang dikenal pekerja dalam bentuk yang sederhana dan dalam bahasa lokal. Pertimbangkan untuk membuat norma-norma pekerjaan dengan melibatkan partisipasi mereka agar dapat dipercaya oleh mereka.

Catatan

Catatan, yang menunjukkan waktu masuk dan keluar pekerja (produksi), diperlukan untuk menghitung upah, produktivitas dan produksi. Simpanlah:

- ♦ Catatan harian- yang menunjukkan siapa yang bekerja dan untuk berapa lama, setiap hari.
- ♦ Lembar gaji bulanan – catatan bulanan juga termasuk informasi tentang absensi.
- ♦ Catatan mingguan – yang menguraikan tentang kemajuan yang dicapai setiap hari untuk kegiatan-kegiatan yang berbeda berdasarkan kelompok atau masing-masing pekerja.

Sistem disipliner

Sistem disipliner harus transparan, adil dan mengacu pada peraturan nasional dan kesepakatan bersama. Pemutusan hubungan kerja hanya boleh dilakukan bila proyek dan masa kerja berakhir, atau bila peraturan kerja dilanggar sehingga menyebabkan terjadinya pemecatan.

Pekerja harus diberitahu tentang perkiraan masa kerja. Sebagai contoh, pekerja 'harian' adalah menyewa pekerja secara harian, dan bukan terus-menerus. Pekerja yang tidak memiliki keterampilan hanya boleh dianggap sebagai pekerja 'harian', bila mereka **tidak** diharapkan kembali ke tempat kerja keesokan harinya.

Untuk memperoleh informasi praktis dan lebih lanjut tentang upah, lihat: *Good labour policies and practices in employment intensive programmes – Quick overviews from the guide, ILO, EMP/INVEST, section on wage setting, basis of remuneration, protection of wage payment, duration and termination of employment..*

Link: www.ilo.org/public/english/employment/recon/eiip/
www.ilo.org/jakarta

Kontak ILO: tessem@ilo.org
jakarta@ilo.org

5. Pekerjaan dengan Imbalan Bahan Makanan

Apa Itu Pekerjaan dengan Imbalan Bahan Makanan?

- ♦ Pekerjaan yang dibayar dengan bahan makanan atau *food-for-work* adalah jenis pekerjaan sementara yang singkat, di mana pekerja menerima hingga 50 persen dari upah mereka dalam bentuk bahan makanan.
- ♦ Pekerjaan berimbalan makanan dapat juga disediakan dalam bentuk kegiatan-kegiatan pertolongan terhadap diri sendiri (*self-help*), di mana pekerja ditawarkan insentif yang seluruhnya dalam bentuk barang.

Mengapa Kita Perlu Melaksanakan Pekerjaan dengan Imbalan Bahan Makanan?

Dalam beberapa hal, pekerja mungkin lebih suka menerima sebagian upah mereka dalam bentuk barang, misalnya dalam situasi di mana makanan sangat langka sedangkan tingkat upah rendah atau mekanisme pasar tidak berfungsi dengan baik. Namun pembayaran dalam bentuk barang ini hanya akan memberi motivasi kepada para pekerja selama situasi-situasi ini berlangsung.

Bahan makanan sebagai imbalan kerja dapat diperkenalkan sebagai insentif untuk kegiatan-kegiatan masyarakat untuk menolong diri sendiri yang memberi manfaat langsung pada pekerja (misalnya proyek irigasi yang dilaksanakan para petani yang selanjutnya memanfaatkan irigasi tersebut).

Kapan Kita Perlu Melaksanakan Pekerjaan dengan Imbalan Bahan Makanan?

- ♦ Bila hambatan administratif menghalangi atau menunda pembayaran uang tunai
- ♦ Bila makanan langka sedangkan tingkat upah rendah, atau bila mekanisme pasar tidak sesuai
- ♦ Bila terjadi situasi kekeringan atau kelaparan yang bersifat darurat
- ♦ Bila status darurat tidak sepenuhnya kritis dan produksi makanan kurang memadai. (dalam situasi ini, pekerjaan berimbalan makanan dapat digunakan sebagai mekanisme untuk memberi bantuan pangan – terutama untuk rehabilitasi infrastruktur, atau bantuan yang terkait dengan produksi pangan dan akses ke pasar.)

Bila **tidak** ingin menerima makanan sebagai pembayaran, sumber makanan dapat digunakan sebagai insentif untuk mendorong pekerja menjalankan proyek-proyek untuk membantu dirinya sendiri.

Masalah

- ♦ Nilai makanan mungkin sangat bervariasi dan oleh karena itu merupakan bentuk pembayaran yang tidak stabil.
- ♦ Pembayaran dalam bentuk barang mungkin mengakibatkan produktivitas dan mutu yang rendah, terutama bila tidak ada keinginan untuk menerima pembayaran dalam bentuk ini.
- ♦ Mungkin ada kesulitan logistik dan penyimpanan serta biaya pengiriman yang tinggi.
- ♦ Mutu makanan mungkin bervariasi.
- ♦ Pembayaran dalam bentuk barang mungkin memiliki dampak yang negatif terhadap produksi pangan dan pasar lokal.

Kapan Kita tidak perlu Melaksanakan Pekerjaan dengan Imbalan Bahan Makanan?

- ♦ Bila harga stabil dan pekerja mampu membeli makanan sendiri.
- ♦ Apabila keadaan darurat yang membutuhkan pekerjaan berimbalan makanan sudah berakhir atau bila pangan sudah tidak langka lagi (Pekerja kemungkinan besar tidak akan senang menerima upah mereka dalam bentuk makanan).
- ♦ Apabila proyek ini tidak lagi memiliki kemampuan logistik dan administratif yang dibutuhkan pekerjaan berimbalan makanan.
- ♦ Apabila proyek ini membutuhkan partisipasi masyarakat secara terus-menerus misalnya menggunakan pekerjaan berimbalan makanan untuk membangun jalan (kegiatan jangka pendek) tapi bukan untuk pemeliharaan jalan (komitmen jangka panjang).
- ♦ Makanan sebagai **insentif** mungkin tidak akan berhasil di daerah-daerah yang memiliki budaya kerja yang sudah sangat berkembang.

Mitra & sasaran

Sasaran

Target pelaksanaan di mana makanan langka dan mekanisme pasar tidak berfungsi dengan baik. Anggota masyarakat terlibat dalam kegiatan-kegiatan untuk membantu mereka sendiri.

Mitra

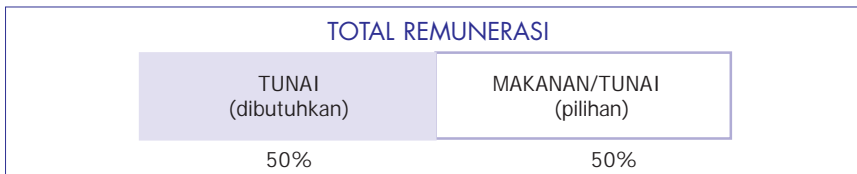
ILO, WFP, LSM, UNDP, otoritas lokal dan nasional.

Bagaimana Cara Melaksanakan Pekerjaan dengan Imbalan Bahan Makanan?

Kegiatan-kegiatan yang bermanfaat untuk masyarakat

Mengadakan penilaian dampak atas pengenalan target makanan (suplai pasar sekarang, produksi lokal dan lain-lain.) sebelum digunakan sebagai alat pembayaran, untuk mengetahui bagaimana bentuk upah ini mempengaruhi pasar lokal.

Pilihlah ukuran program sesuai dengan sumber daya yang tersedia, pemeliharaan yang mungkin, kepentingan strategis (misalnya bagaimana program ini dapat membantu meningkatkan akses ke pasar, dan lain-lain), kebutuhan dan kapasitas masyarakat, serta pertimbangan-pertimbangan sejenis lainnya. Upah harus selalu mencakup komponen uang tunai yang berjumlah minimal 50 persen dari upah minimum atau bila tidak ada, dari upah pasar untuk jenis pekerjaan serupa.



Untuk menghitung jumlah maksimal makanan yang dapat diberikan:

- ◆ Tentukan upah saat ini atau upah pasar untuk jenis kegiatan terkait, lalu hitunglah upah harian.
- ◆ Bayar setengah dari upah harian tersebut dalam bentuk uang tunai.
- ◆ Tentukan nilai makanan yang akan digunakan sebagai bagian dari pembayaran upah. Pastikan makanan ini diberikan dengan nilai yang memadai dan adil.
- ◆ Dengan menggunakan informasi ini, hitunglah jumlah makanan yang mencakup sisa setengah upah harian tersebut. Apabila nilai makanan berfluktuasi, maka jumlah upah dalam bentuk uang tunai dapat disesuaikan, selama nilainya tetap minimal 50 persen dari total upah.

Apabila ransum akan digunakan, ia tidak boleh melampaui panduan **ILO/WFP**:

- ◆ Tentukan jumlah ransum makanan lalu hitunglah nilai tunainya.
- ◆ Dengan menggunakan metode-metode yang disebutkan di atas, hitunglah jumlah yang akan dibayar dalam bentuk uang tunai (50 persen dari upah harian minimum) dan barang (sisa 50 persen).
- ◆ Apabila nilai ransum makanan tersebut ternyata lebih rendah dari jumlah barang yang dihitung menurut langkah dua, maka bayarlah selisihnya dalam bentuk uang tunai.
- ◆ Apabila nilai ransum makanan tersebut ternyata lebih tinggi dari jumlah barang yang dihitung menurut langkah dua, maka ransum tersebut dapat dikurangi, namun jumlah yang akan dibayar harus tetap sama.

Dalam situasi-situasi di mana makanan langka sedangkan tingkat upah rendah, dan bila banyak pekerja tapi tidak semua pekerja lebih suka upahnya diberikan dalam bentuk barang, pekerja dapat termotivasi dan tertarik dengan sistem yang memungkinkan mereka membeli makanan dengan harga yang ditetapkan pemerintah hingga 50 persen dari upah mereka (diberikan penuh dalam bentuk uang tunai). Keuntungan dari sistem ini dapat digunakan untuk membeli peralatan dan materi lain untuk melanjutkan program ini (seperti halnya *Program Feeder Roads* yang dilaksanakan di Mozambik).

Di Mozambik, pekerja dapat menggunakan hingga 50 persen dari upah mereka untuk membeli makanan dengan harga yang ditetapkan pemerintah (lebih rendah dari harga pasar). Hak maksimal mereka adalah ransum untuk satu keluarga yang terdiri dari lima anggota yang ditentukan World Food Programme. Ini akan membuat pekerja tertarik dan bertahan di daerah-daerah yang langka makanan. Dana lokal yang dihasilkan digunakan sebagai dana bergulir sehingga memungkinkan Direktorat Nasional untuk Jalan dan Jembatan (*the National Directorate of Roads dan Bridges*) membeli peralatan untuk Program *Feeder Roads* tersebut³.

Kegiatan-kegiatan yang membantu diri sendiri

Makanan dapat diberikan sebagai insentif, dan bukan sebagai upah, guna mendorong pekerja agar mau terlibat dalam kegiatan-kegiatan untuk membantu diri mereka sendiri – yaitu makanan hanya sebagai bonus. Pekerjaan aktualnya bersifat sukarela dan oleh karena itu pembatasan-pembatasan yang terkait dengan pembayaran dalam bentuk makanan tersebut tidak berlaku.

Kegiatan membantu diri sendiri harus terkait langsung dengan kepentingan pekerja dan dianggap penting misalnya membangun sekolah agar anak-anaknya dapat bersekolah. Ini harus dianggap sebagai hal yang menguntungkan masyarakat (dan oleh karena itu sesuai dengan partisipasi masyarakat) dan bukan kepentingan umum, seperti bagian kecil jalan yang dapat meningkatkan akses ke daerah tersebut, tapi bukan bagian-bagian yang lebih besar dari jalan raya atau jalan tol yang dianggap sebagai kepentingan yang lebih luas.

Apabila kebijakan membantu diri sendiri tidak diterapkan dengan benar, maka kebijakan-kebijakan ini dapat mengakibatkan rendahnya mutu infrasktruktur.

Untuk memperoleh informasi lebih lanjut tentang ketentuan dan panduan pekerjaan berimbang tunai, lihat: *Good labour policies and practices in employment intensive programmes – quick overview from the guide, ILO, EMP/INVEST (section on Remuneration in-kind)*
Food as an incentive to support vulnerable households and communities in securing and improving their assets, ILO-WFP

Link: <http://www.ilo.org/eiip>
www.ilo.org/jakarta

Kontak ILO: tessem@ilo.org
jakarta@ilo.org

3 Employment -Intensive Infrastructure Programmes: Labour policies and practices. EMP/INVEST, ILO hal. 81

6. Proyek-proyek Infrastruktur Berbasis Tenaga Kerja

Apa Itu Proyek-proyek Infrastruktur Berbasis Tenaga Kerja (IBTK)?

Proyek-proyek infrastruktur berbasis tenaga kerja atau *Labour-based infrastructure projects* adalah proyek infrastruktur jangka pendek dan menengah yang menciptakan lapangan kerja dan penghasilan dengan mengoptimalkan pemanfaatan tenaga kerja kurang terampil yang ada.

IBTK sangat berguna untuk merehabilitasi dan membangun kembali daerah-daerah yang dilanda konflik, di mana diperlukan suntikan dana segera ke masyarakat. Fokusnya adalah untuk merehabilitasi infrastruktur penting guna memenuhi kebutuhan-kebutuhan mendesak

IBTK membantu pembangunan jangka yang lebih panjang melalui perbaikan infrastruktur fisik dan sosial (misalnya jalan dan sistem irigasi; air minum, sekolah, klinik kesehatan dan perumahan).

Mengapa Kita Perlu Melaksanakan Proyek-proyek Infrastruktur Berbasis Tenaga Kerja?

Penciptaan lapangan kerja

Rekonstruksi berbasis tenaga kerja dapat segera menciptakan lapangan kerja dan penghasilan. IBTK membantu pengentasan kemiskinan dengan berfungsi sebagai jembatan antara kebutuhan mendesak dan pembangunan jangka panjang.

Dalam situasi pengungsian di mana dibutuhkan infrastruktur tambahan, IBTK memungkinkan pengungsi dan masyarakat setempat memperoleh penghasilan cepat, dan membantu menciptakan perdamaian.

Dalam situasi krisis, ribuan lapangan kerja dapat diciptakan. IBTK memungkinkan masyarakat setempat dan pengungsi (pengungsi internal, pengungsi, penduduk yang kembali ke daerah asalnya) kurang tergantung pada bantuan kemanusiaan, serta mengurangi dampak distribusi makanan di pasar lokal. Di daerah-daerah yang dilanda bencana, IBTK dapat mencegah terjadinya migrasi massal untuk mencari pekerjaan, dan memperkenalkan sumber daya yang diperlukan untuk mulai melakukan pemulihan diri. Di samping itu, kebutuhan pemeliharaan akan menciptakan lapangan kerja baru setelah proyek selesai.

Teknologi berbasis tenaga kerja lawan teknologi berbasis peralatan

Bila dilaksanakan dengan berhasil, metode-metode berbasis tenaga kerja akan menghasilkan standar-standar serupa atau yang lebih menguntungkan daripada teknik-teknik berbasis peralatan yang lebih mendukung teknologi ketimbang kekuatan pekerja.

Proyek-proyek berbasis tenaga kerja mungkin lebih murah hingga 50 persen daripada proyek-proyek berbasis peralatan (bila tingkat upah ditetapkan di bawah Rp. 36.000), dan menghasilkan hingga 20 kali pekerjaan yang lebih banyak – dimana 50-60 persen biaya adalah untuk upah (dalam proyek-proyek berbasis peralatan, upah biasanya 5-10 persen dari jumlah biaya)⁴. Dengan demikian, teknologi berbasis tenaga kerja (*labour-based technology/LBT*) dapat menyuntikkan lebih banyak uang tunai untuk masyarakat ketimbang metode-metode berbasis peralatan. Di samping itu, manfaatnya berlipat ganda karena pekerja dapat menggunakan upah mereka serta membiayai bisnis-bisnis lain (persoalan lain: durasi dan mutu).

Pemanfaatan sumber daya lokal

Teknologi Berbasis Tenaga Kerja (TBTK) membatasi impor mesin serta mendorong pemakaian sumber daya manusia lokal dan sumber daya fisik (kontraktor dan materi lokal). Oleh karena itu IBTK mengoptimalkan suntikan uang tunai untuk masyarakat, dan dampak proyek terhadap rehabilitasi perekonomian setempat.

Pengembangan/pemberdayaan keterampilan

Metode-metode berbasis tenaga kerja dapat memperkuat kapasitas sosial-ekonomi penduduk yang tinggal di daerah tersebut. Metode-metode ini mengembangkan keterampilan kejuruan bagi para pekerja (bila disusun untuk melaksanakan tugas-tugas teknis misalnya pelatihan tentang pembangunan jalan) sehingga meningkatkan nilai tenaga kerja dan standar gaji. TBTK mengembangkan keterampilan menyusun rencana, melakukan negosiasi dan mengambil keputusan, serta mempromosikan peningkatan kapasitas untuk memelihara serta memperbaiki infrastruktur. Secara khusus, TBTK dapat memberdayakan kelompok-kelompok yang memiliki kebutuhan khusus, yang sering menjadi target utamanya.

Kohesi sosial

Dalam IBTK, masyarakat bekerjasama mencapai target-target yang menguntungkan semua anggota masyarakatnya (misalnya sekolah, jalan). Dengan demikian, IBTK membantu terciptanya kestabilan dan kohesi sosial, serta mempromosikan perdamaian.

4 *Decent work matters in crisis(fact sheets)*, ILO, IFP Crisis

Kapan Kita Perlu Melaksanakan Proyek-proyek Infrastruktur Berbasis Tenaga Kerja?

Proyek-proyek infrastruktur berbasis tenaga kerja harus dilaksanakan di daerah-daerah dimana:

- ♦ Ada banyak suplai tenaga kerja yang kurang terampil;
- ♦ Pembangunan, perbaikan dan rehabilitasi infrastruktur merupakan kebutuhan yang mendesak.

Sistem pendekatan ini sangat berguna dalam keadaan darurat di mana infrastruktur yang ada kurang memadai atau sudah sangat rusak, atau infrastruktur yang buruk adalah faktor yang menyebabkan situasi darurat tersebut.

Metode-metode berbasis tenaga kerja dapat juga diterapkan di daerah-daerah yang memiliki penduduk sedikit atau kelebihan tenaga kerja asalkan jumlah pekerja yang cukup sudah siap pindah ke lokasi tersebut misalnya di daerah-daerah di mana pekerjaan langka (lihat migrasi).

Proyek-proyek berbasis tenaga kerja sangat berguna di negara-negara yang sedang berkembang dan daerah-daerah yang sangat terkena dampak krisis, di mana peralatan berat dan mesin canggih tidak tersedia. Teknologi berbasis tenaga kerja sangat cocok untuk situasi-situasi di mana ada kebutuhan mendesak untuk merangsang perekonomian, dan menyediakan sumber penghasilan yang cepat bagi sebanyak mungkin masyarakat.

IBTK cocok untuk situasi darurat, fase rehabilitasi dan pembangunan dari sebuah krisis. Program kerja harus mengkombinasikan IBTK, dengan keterampilan dan pelatihan kejuruan, serta pengembangan usaha kecil dan mikro.

Kapan Kita Tidak Perlu Melaksanakan Proyek TBTK?

TBTK kemungkinan besar dapat dilaksanakan bila:

- ♦ Biaya dan ketersediaan tenaga kerja minimal sebanding dengan teknologi-teknologi alternatif.
- ♦ Kapasitas teknis dan standar mutu proyek tinggi.
- ♦ Peralatan kecil dan sumber materi lokal tersedia.
- ♦ Memungkinkan tercapainya keseimbangan yang efektif antara biaya, intensitas biaya dan durasi pekerjaan yang diinginkan.

Sebuah penilaian tentang kebutuhan harus dilakukan sebelum proyek dimulai. Penilaian ini harus mencakup persoalan-persoalan teknis, finansial dan sosial (seperti perlunya melakukan pembebasan pertambangan, keamanan dan kemudahan masuk

ke suatu daerah, jumlah masyarakat yang dilanda konflik, kondisi infrastruktur, suplai tenaga kerja, dan kapasitas kelembagaan).

Sewaktu melaksanakan proyek-proyek jangka pendek, adalah penting untuk menghindari ketergantungan dengan berpartisipasi dalam kegiatan-kegiatan pemeliharaan secara terus-menerus. Pemeliharaan secara terus-menerus harus menjadi tanggung-jawab masyarakat atau pemerintah (lihat pekerjaan berimbang tunai).

Masalah/Tantangan

Keprihatinan yang umum

- ♦ **Durasi.** Kecepatan akan tergantung pada jumlah pekerja yang terlibat. (Ada indeks pencapaian produktivitas/biaya sewaktu mempekerjakan lebih banyak pekerja tidak akan meningkatkan produktivitas atau efektivitas biaya secara signifikan.) Oleh karena itu kita dapat mencapai jadwal waktu yang diinginkan dengan menggunakan keseimbangan yang memadai antara biaya dengan jumlah pekerja (dalam beberapa hal, dengan keunggulan substantif atas metode-metode berbasis peralatan misalnya di daerah pegunungan atau dataran tinggi).
- ♦ **Mutu.** Mutu teknis sangat tergantung pada standar-standar yang ditetapkan. IBTK dapat menghasilkan mutu yang setara dengan pekerjaan yang berbasis peralatan. Dalam beberapa hal, sebagian peralatan kecil mungkin diperlukan untuk tujuan ini. Mutu juga tergantung pada pencapaian keseimbangan yang tepat antara jumlah pekerja yang akan digunakan dengan kapasitas teknis untuk mengelolanya (lihat tabel).

Posisi	Rasio antara personil teknis/ tenaga kerja yang kurang terampil
Insinyur	1:500
Teknisi	1:100
Supervisor	1:100
Sub-kontraktor	1:50
Mandor	1:20

Sumber: Rekonstruksi di El Salvador dan penerapan teknologi-teknologi kerja yang intensif pekerjaan, ILO, *IFP Crisis*.

- ♦ **Biaya.** Tergantung pada upah yang telah ditentukan, biaya dapat setara atau bahkan lebih rendah dari pekerjaan-pekerjaan yang menggunakan peralatan (rata-rata Rp. 36.000,- atau kurang/hari).

Dalam IBTK, kompromi-kompromi harus dicapai dalam soal-soal seperti jangka waktu yang diharapkan, biaya, mutu dan tingkat penciptaan lapangan kerja.

Menghadapi tantangan

Pemerintah dan sektor swasta perlu siap secara positif dan selalu diberitahukan tentang tugas TBTK, untuk memastikan dampaknya akan berhasil.

Hindari kerja paksa yaitu memaksa pekerja melakukan pekerjaan di bawah tekanan rasa takut dihukum. Secara khusus, hindari rekrutmen yang dilakukan melalui perantara karena ini dapat mengakibatkan eksploitasi.

Memperoleh tenaga kerja yang beraneka ragam mungkin sulit. Namun beberapa langkah dapat dilakukan untuk melibatkan kelompok-kelompok yang memiliki kebutuhan khusus (mantan gerilyawan, penduduk yang kembali ke daerah asal dan pengungsi) serta kalangan minoritas, dan untuk memenuhi persyaratan gender.

Langkah-langkah tersebut antara lain adalah:

- ♦ Mengubah upah. Upah yang lebih rendah dapat menarik minat lebih banyak kelompok yang rentan.
- ♦ Menetapkan kuota (misalnya kepala keluarga), tapi kuota-kuota ini tidak boleh merupakan angka maksimal.
- ♦ Mengatur kembali beban kerja.
- ♦ Menyampaikan lowongan kerja secara luas kepada masyarakat.
- ♦ Memasang iklan tentang lowongan kerja di daerah-daerah yang dapat diakses kaum perempuan dan kalangan minoritas, dengan menggunakan sarana audio dan visual.
- ♦ Mendorong pemimpin kelompok perempuan agar mau membujuk perempuan lain untuk bergabung.

Migrasi mungkin dipandang secara negatif oleh penduduk setempat. Kontraktor dapat menggabungkan masyarakat setempat dengan masyarakat pendatang dengan rasio yang tepat guna mengurangi kecemburuan. Merekrut pekerja lokal dapat mencegah implikasi sosial yang tidak diharapkan dan membantu mengembangkan rasa ikut memiliki bagi masyarakat setempat.

Pemberian ransum dapat diterapkan di daerah-daerah di mana ada terlalu banyak tenaga kerja, namun hal ini harus dilakukan secara transparan. Metode pemberian ransum antara lain adalah: mengurangi upah (untuk menarik minat kelompok-kelompok yang memiliki kebutuhan khusus⁵); mengurangi jumlah tugas individu (menciptakan lebih banyak pekerjaan dengan mengurangi permintaan akan produktivitas sehari-hari); rotasi kerja; dan rekrutmen secara bergiliran.

Kehadiran secara teratur mungkin sulit dicapai bila ada kegiatan-kegiatan lain yang bertentangan (misalnya permintaan akan tenaga kerja pertanian musiman atau pekerja rumah tangga), upah terlalu rendah, atau terjadi perpindahan penduduk ke

5 Suplai tenaga kerja hanya akan menurun bila tingkat upah sangat rendah. Ini dapat dengan mudah menimbulkan kemiskinan.

daerah lain. Aturan standarnya adalah “tidak bekerja – tidak dapat upah” ketimbang terlalu mengharapkan tingkat kehadiran yang teratur. Sistem bonus dapat mendorong tingkat kehadiran pekerja. Pembukuan yang memadai dibutuhkan untuk mengetahui dan memantau tingkat kehadiran pekerja. Pekerja harus mengetahui dan memahami peraturan dan harapan yang terkait dengan kehadiran mereka.

Mitra & Sasaran

Sasaran

Sasaran-sasarannya mencakup pekerja laki-laki dan perempuan di daerah tersebut dari semua kelompok masyarakat, dengan perhatian khusus pada kelompok-kelompok yang memiliki kebutuhan khusus. Untuk menghindari terjadinya kecemburuan sosial, kita perlu membuat proses rekrutmen seterbuka mungkin, dengan menggunakan kuota (hati-hatilah agar angka kuota ini tidak merupakan angka maksimal) dan pengaturan upah untuk menarik minat lebih banyak pekerja dari kelompok-kelompok yang memiliki kebutuhan khusus.

Mitra

Badan-badan PBB dan organisasi nasional atau internasional terkait lainnya yang terlibat pada tahap darurat, rehabilitasi dan/atau tahap pembangunan (ILO, UNICEF, ICRC, WFP, UNDP), otoritas nasional dan daerah, program-program bilateral, LSM.

Bagaimana Cara Melaksanakan Proyek-proyek Infrastruktur Berbasis Tenaga Kerja?

Langkah-langkah

1. **Perencanaan.** Mengidentifikasi masalah dan kebutuhan. Buatlah kerangka acuan yang menguraikan tentang cakupan dan isi, intervensi serta anggaran IBTK (misalnya hitunglah kombinasi yang tepat tentang pekerjaan-pekerjaan yang berbasis tenaga kerja dengan pekerjaan yang berbasis peralatan).

Untuk menentukan tingkat intensitas tenaga kerja, pertimbangkanlah sistem pendekatan Waktu Kualitas Biaya/WKB (*Time Quality Cost/TQC*): hitunglah durasi pekerjaan maksimal, jumlah pekerja yang akan dipekerjakan serta mesin kecil yang dibutuhkan untuk menjamin mutu yang baik. Pastikan kompromi efektif biaya dicapai di antara elemen-elemen ini. Optimalkan pemakaian sumber daya lokal.

Pekerjaan infrastruktur dapat menjadi pekerjaan yang memiliki intensitas menengah atau tinggi:

Pekerjaan dengan **intensitas menengah** (15-50 persen investasi untuk pekerja) dapat mencakup struktur irigasi dan kanal, jalan setapak, jembatan primer dan

sekunder, kantor publik, taman, lapangan bermain, pelataran parkir dan pemakaman.

Pekerjaan dengan **intensitas tinggi** (lebih dari 50 persen investasi untuk pekerja) mencakup pemeliharaan dan pengoperasian irigasi, pemeliharaan umum atas jalan setapak primer dan sekunder, kebersihan jalan, pengelolaan limbah, pembuangan sampah dan transportasi.

Perencanaan dan pelaksanaan IBTK harus dilakukan setelah berkonsultasi dengan kelompok-kelompok sasaran.

2. Membuat **penilaian atas kerusakan dan kesenjangan**. Kumpulkan informasi tentang kondisi infrastruktur pra-darurat, kebutuhan perencanaan lokal, besarnya kerusakan infrastruktur, desain dan lokasi, hal-hal yang menyebabkan terjadinya kerusakan tersebut, bagaimana kerusakan tersebut menghambat upaya pemulihan, bagaimana kerusakan tersebut mengganggu upaya rekonstruksi, serta persoalan-persoalan lain misalnya yang terkait dengan keamanan, jumlah penduduk yang terkena dampaknya, dan lain-lain. Bila sudah ada jumlah penduduk yang meningkat secara mendadak di suatu daerah, akibat perpindahan penduduk atau pemulangan penduduk ke daerah asalnya, maka identifikasi jurang infrastruktur yang ada, serta besarnya kerusakan atau keterbatasan struktur-struktur ini.

Skala prioritas harus ditetapkan dengan melibatkan partisipasi masyarakat, dan harus dimaksudkan untuk memulihkan kembali tingkat pemenuhan kebutuhan sendiri sambil mengembangkan kembali kebutuhan pokok seperti suplai air bersih dan sanitasi, layanan serta fasilitas kesehatan dan pendidikan, jalan dan perumahan.

3. Menetapkan mekanisme **koordinasi, perencanaan dan penetapan skala prioritas** untuk kerja-kerja infrastruktur bersama badan-badan PBB dan lembaga internasional lainnya, otoritas nasional (misalnya dalam prioritas program PBB bila ada) dan masyarakat.
4. Memenuhi kebutuhan dan program **pelatihan**. Petugas teknis dan pengawas lokal harus dilatih dengan keterampilan-keterampilan dasar yang dibutuhkan untuk melaksanakan program berbasis tenaga kerja.
5. Menetapkan IBTK sebagai **kebijakan pemerintah** jangka panjang.

Kepemilikan masyarakat atas proyek-proyek harus digalakkan guna memastikan kelangsungan (tugas-tugas berbasis masyarakat dan bukan tugas-tugas publik).

Tentang upah dan pembayaran, lihat: pekerjaan berimbal uang tunai.

Beberapa pertimbangan praktis

Metode pemberian upah berdasarkan tugas lebih baik diterapkan untuk IBTK ketimbang sistem pendekatan berbasis waktu. Dalam sistem-sistem berbasis tugas, sistem disiplinier adalah sistem yang mengatur sendiri (di mana pekerja tertarik untuk menyelesaikan tugas dengan cepat agar bisa pulang lebih awal) dan hanya membutuhkan sedikit pengawasan.

Jangan pekerjakan anak-anak yang berusia di bawah 15 tahun atau mereka yang di bawah batas minimal yang sah, atau membiarkan mereka membantu pelaksanaan tugas di tempat kerja.

Uraian tertulis yang jelas tentang proses rekrutmen, serta persyaratan kerja, harus disediakan sebelum proses rekrutmen dilakukan. Pastikan informasi telah diberikan melalui berbagai saluran, dan dalam berbagai bentuk yang berbeda, di beberapa lokasi.

Untuk memperoleh informasi lebih lanjut tentang IBTK, lihat:
Employment intensive reconstruction works in countries emerging from armed conflicts, ILO, IFP Crisis.
Employment-intensive infrastructure programmes: labour policies and practices, ILO, IFP Crisis

Link: www.ilo.org/public/english/employment/recon/LBIP/
www.ilo.org/crisis
www.ilo.org/jakarta

Kontak ILO: tessem@ilo.org
jakarta@ilo.org

7. Kontrak Komunitas

Apa Itu Kontrak Komunitas?

Kontrak komunitas atau *community contracting* adalah kesepakatan yang dicapai antara organisasi berbasis komunitas dengan lembaga penyandang dana eksternal atau lembaga pendukung dalam melaksanakan proyek pembangunan untuk kepentingan komunitas (misalnya pekerjaan konstruksi berskala kecil).

Kontrak: ketentuan yang bersifat mengikat secara hukum dan mengatur hak, kewajiban dan kontribusi semua pihak yang terlibat.

Dalam kontrak komunitas, masyarakat setempat beserta pemerintah dan lembaga eksternal pendukung lainnya, memainkan peran yang penting dalam proses pengambilan keputusan. Sebagai contoh, komunitas dapat memutuskan jenis pengembangan infrastruktur yang akan diterapkan, sesuai dengan kebutuhannya (dengan bantuan tim pendukung teknis yang akan menentukan opsi serta menyediakan nasehat teknis).

Mengapa Kita Perlu Melaksanakan Kontrak Komunitas?

- ♦ Kontraktor swasta tidak bertanggung-jawab kepada komunitas, tapi kepada pemerintah atau lembaga donor. Sebagai konsekuensinya, apa yang menjadi perhatian komunitas tidak selalu dipertimbangkan, sehingga mengakibatkan terjadinya konflik antara warga setempat dengan kontraktor.
- ♦ Kontrak komunitas mendorong mereka yang mendapatkan keuntungan dari suatu proyek berpartisipasi dan memikul tanggung-jawab atas proyek tersebut, sehingga memungkinkan mereka memberikan kontribusi aktif untuk pembangunan mereka sendiri.
- ♦ Komunitas akan mengembangkan rasa ikut memiliki yang lebih kuat serta meningkatkan keterlibatan dan minat mereka dalam tugas pemeliharaan berikutnya.
- ♦ Kontrak komunitas menawarkan kesempatan bagi warga komunitas yang kurang beruntung untuk berpartisipasi dalam negosiasi-negosiasi dengan pihak otoritas publik dan lembaga-lembaga eksternal. Oleh karena itu adalah penting untuk memasukkan kelompok-kelompok yang memiliki kebutuhan khusus (misalnya perempuan) dalam proses negosiasi, pengoperasian dan pemeliharaan. Konsultasi dengan target mereka yang bakal diuntungkan adalah komponen yang sangat penting dalam kontrak komunitas.

- ♦ Kontrak komunitas meningkatkan kapasitas pengoperasian, pengambilan keputusan dan kapasitas pengelolaan organisasi-organisasi komunitas. Kontrak komunitas memanfaatkan keterampilan dan inisiatif lokal, sehingga melibatkan dan mempekerjakan warga setempat, sehingga memperkuat keterampilan teknis, administratif dan manajerial mereka. Kontrak komunitas akan meningkatkan kemampuan kerja mereka, sehingga Kemandirian dapat ditingkatkan.
- ♦ Kontrak komunitas mendorong ‘kemitraan’ antara warga setempat dengan pemerintah daerah. Oleh karena itu kontrak komunitas akan meningkatkan pengakuan secara sosial dan politik atas organisasi-organisasi berbasis komunitas. Dengan kontrak komunitas, para pengungsi dapat menjalin kemitraan dengan warga setempat.

Kapan Kita Perlu Melaksanakan Kontrak Komunitas?

Kontrak komunitas cocok untuk pemukiman-pemukiman yang tidak direncanakan di perkotaan dan untuk daerah-daerah pedesaan. Prasyarat yang dibutuhkan antara lain adalah:

- ♦ Sebuah kelompok sasaran yang terorganisasi.
- ♦ Kebijakan pemerintah daerah atau nasional yang mendukung pengembangan komunitas.
- ♦ Tingkat kapasitas dan efisiensi minimal antaranggota organisasi berbasis komunitas.
- ♦ Pengakuan secara hukum (bila mungkin) atas perwakilan organisasi komunitas.
- ♦ Lingkungan yang memungkinkan pelaksanaan proyek-proyek pembangunan di tingkat komunitas.
- ♦ Tingkat desentralisasi, dan kemampuan otoritas setempat untuk mengadakan kontrak komunitas.

Kapan Kita Tidak Perlu Melaksanakan Kontrak Komunitas?

- ♦ Apabila komunitas tidak memiliki kapasitas yang dibutuhkan untuk melaksanakan pekerjaan-pekerjaan tersebut. (adalah penting untuk menilai kemampuan komunitas - termasuk kekuatan dan potensi organisasi berbasis komunitas itu sendiri, sebelum mengadakan kontrak. Karena sulitnya menemukan organisasi-organisasi komunitas, di daerah perkotaan dan pedesaan, yang memiliki pengalaman atau keterampilan yang dibutuhkan untuk mengadakan ketentuan kontraktual jenis ini, maka dalam hal ini penting untuk mempromosikan peningkatan kapasitas komunitas sebagai langkah persiapan untuk strategi ini).



- ◆ Apabila komunitas tidak menyediakan representasi kepentingan yang adil dan seimbang.

Masalah/Tantangan

Kontrak komunitas akan dipengaruhi oleh faktor politik, budaya dan ekonomi. Prosedur-prosedur kontraktual mungkin tergantung pada interpretasi dan praktik yang terkait khusus dengan budaya. Prosedur-prosedur ini juga akan dipengaruhi oleh hubungan kuat di lingkungan komunitas/pemerintah daerah. Di samping itu, kelompok-kelompok yang ada mungkin menganggap kontrak komunitas dengan rasa curiga.

Konsep kontrak dan negosiasi tertulis mungkin masih menjadi sesuatu yang asing bagi budaya setempat bila tradisi yang ada adalah kesepakatan verbal.

Sifat, tujuan dan isi kontrak akan berbeda. Karena itu penting untuk memastikan bahwa: masalah pembagian tanggungjawab; pemberian kontribusi dan masukan; penjelasan tentang hak dan tugas yang diakui; pemahaman tentang sifat pekerjaan; serta penjelasan tentang ketentuan keuangan semuanya harus sudah termasuk di dalamnya. Namun komunitas mungkin tidak berpengalaman dalam menyusun konsep dan melaksanakan kontrak untuk pekerjaan-pekerjaan infrastruktur, mengakses sumber keuangan dan mengakses layanan administratif atau manajerial.

Komunitas, khususnya penduduk miskin, mungkin tidak sepenuhnya memahami implikasi-implikasi ketentuan kontrak – yang mungkin bisa sangat kompleks. Komunitas mungkin tertarik dengan keunggulan-keunggulan dari sistem pendekatan kontraktual tanpa sepenuhnya memahami konsekuensi dari keterlibatan mereka.

Komunitas mungkin juga kurang siap dalam mengatasi birokrasi kontrak – kurang pengalaman, keterampilan dan kapasitas organisasional yang dibutuhkan untuk memperjuangkan kepentingan-kepentingan mereka. Oleh karena itu kita perlu memiliki sistem pemantauan yang efisien untuk mengawasi kontrak dan mencegah timbulnya kesulitan tersebut, serta mendukung organisasi-organisasi yang menyediakan pelatihan dan mendukung pengembangan kapasitas dengan melibatkan partisipasi komunitas dalam kontrak.

Lembaga-lembaga pembangunan mungkin menghadapi kesulitan untuk melibatkan warga setempat sebagai mitra negosiasi yang setara, terutama bila mereka terbiasa dengan sistem pendekatan yang lebih bersifat otoriter atau tergantung pada bantuan kemanusiaan.

Sistem-sistem pendekatan kontraktual dapat juga terhambat oleh: birokrasi yang berlebihan; pemberian kontrak dan penetapan persyaratan yang dipengaruhi politik; kurangnya kontrol atas upah yang dibayar kontraktor; dan kesulitan yang dihadapi dalam mengendalikan mutu.

Mitra/Sasaran

Sasaran

Komunitas-komunitas.

Mitra

Pihak-pihak yang mengadakan kontrak: pemerintah pusat dan daerah, organisasi-organisasi berbasis komunitas, LSM, donor, organisasi-organisasi internasional.

Fasilitator/penasehat teknis/mitra pendanaan bersama/supervisor: ILO dan badan-badan PBB yang lain, LSM, lembaga nasional dan internasional, departemen-departemen pemerintah, konsultan swasta.

Bagaimana Cara Melaksanakan Kontrak Komunitas?

Kontrak komunitas dapat disusun oleh sebuah tim teknis setelah berkonsultasi secara intensif dengan komunitas. Jenis kontrak tergantung pada kapasitas komunitas dan kontrol mereka terhadap pekerjaan (misalnya apabila ada bagian dari komunitas yang mungkin hanya dapat bertanggungjawab atas pekerja, golongan yang lain mungkin memiliki kemampuan untuk bertanggungjawab atas materi, dan lain-lain). Oleh karena itu, jenis kontrak mencakup: komunitas yang hanya menyediakan pekerja (yang relatif mudah bagi komunitas tersebut); komunitas yang menyediakan pekerja dan materi (di mana komunitas tersebut lebih terlibat dan menggunakan sumber daya lokal sambil memperoleh keuntungan dari perekonomian setempat); kontrak penuh (di mana semua tanggungjawab terletak di tangan komunitas).

Kontrak tersebut harus menguraikan modal yang dikeluarkan para penyandang dana (misalnya UNHCR atau dewan kota) untuk Komite Pembangunan Komunitas. Standar-standar teknis harus realistis, sesuai kebutuhan komunitas dan terjangkau. Proses ini harus sederhana dan fleksibel agar dapat diakses oleh komunitas yang lebih luas.

Pekerjaan-pekerjaan ini mungkin merupakan pekerjaan yang besar atau kecil (menurut skalanya), sedangkan kontrak dan perannya mungkin berbeda. Untuk pekerjaan berskala besar, komunitas mengadakan sub-kontrak secara lokal. Sedangkan untuk pekerjaan berskala kecil, komunitas dilibatkan dalam pembentukan Komite Pembangunan Komunitas, menetapkan skala prioritas, mengumpulkan kontribusi lokal, melaksanakan kontrak dan lain-lain. Kontrak komunitas biasanya menggunakan jenis pemberian upah 'berbasis tugas' di mana tingkat dan besar upah ditetapkan setelah berkonsultasi dengan masyarakat.

Adalah penting untuk melatih anggota komunitas dalam merumuskan kontrak, agar dapat terus memberi keuntungan kepada mereka di masa mendatang. Upaya ini

sangat penting dalam memelihara proyek-proyek infrastruktur (melalui kontrak pemeliharaan komunitas).

Organisasi-organisasi komunitas bertanggungjawab melaksanakan tugas yang tercantum dalam kontrak tersebut termasuk: membentuk sebuah asosiasi legal (mungkin sulit dilakukan dalam hal pengungsian); memperoleh sumber daya pelengkap; memastikan pemakaian materi lokal; melaksanakan pekerjaan-pekerjaan tersebut; serta menjamin pelaksanaan tugas pemeliharaan. Tim-tim teknis dapat membantu pelaksanaan kontrak. Peran otoritas adalah memfasilitasi pelaksanaan program di daerah tersebut.

Kekuatan dan potensi organisasi komunitas merupakan hal yang penting. Karenanya, penting untuk: mendukung kepentingan bersama para anggotanya; memperkuat kemampuan organisasi dalam menjalin hubungan dengan organisasi-organisasi serupa; serta mengadakan kemitraan dan aliansi. Adalah penting untuk menilai kapasitas organisasi untuk mempromosikan pembangunan komunitas.

Komite Pembangunan Komunitas/KPK (*Community Development Committees/ CDC*) dipilih secara demokratis, dan harus didaftarkan secara sah sebagai organisasi berbasis komunitas yang mewakili kepentingan komunitas selama proses negosiasi dan perjanjian kontrak. KPK berfungsi sebagai jembatan antara komunitas yang mereka wakili, pemerintah daerah dan lembaga-lembaga penyandang dana. KPK harus beroperasi dengan partisipasi dan persetujuan komunitas mereka. Oleh karena itu, para anggota Komite ini harus merupakan perwakilan dari semua anggota kelompok sasaran mereka termasuk kelompok jender dan kelompok umur. Mereka adalah para pengambil keputusan yang akan mengidentifikasi kebutuhan yang diprioritaskan, dilibatkan dalam perencanaan, desain dan pelaksanaan proyek-proyek, serta membantu tugas-tugas pemeliharaan selanjutnya.

Untuk memperoleh informasi lebih lanjut lihat bagian Kontrak komunitas tentang:

Capacity building for contracting in employment intensive infrastructure programmes EMPINVEST ILO.

Organization and Contracting in Development Programmes and Projects, a study of current practice at the community level EMPINVEST, ILO, 2001.

Links: www.ilo.org/public/english/employment/recon/eiip/
www.ilo.org/jakarta

ILO contacts: tessem@ilo.org
jakarta@ilo.org

8. Meningkatkan Usaha Kecil dan Mikro

Apa Itu Meningkatkan Usaha Kecil dan Mikro (UKM)?

Meningkatkan usaha kecil dan mikro/UKM (*Micro and Small Enterprises/MSEs*) adalah memberi bantuan bagi para pengusaha dan usaha yang ada dan potensial. Dalam situasi krisis, peningkatan UKM dapat digunakan untuk menghasilkan wirausaha dan mendorong pemulihan sosial-ekonomi.

Peningkatan UKM melibatkan upaya untuk membantu:

- ♦ Para pengusaha kecil dan mikro yang ada dan potensial. Dalam hal ini, mencakup fasilitasi layanan pengembangan usaha, pelatihan bisnis dan konsultasi tentang pembangunan dan penyediaan keterampilan teknis dan manajemen (seperti paket pelatihan ILO tentang Memulai dan Meningkatkan Bisnis Anda, informasi tentang peluang usaha dan teknologi, serta keuangan mikro.
- ♦ Organisasi wirausaha.
- ♦ Organisasi-organisasi bantuan usaha, untuk menciptakan lingkungan UKM yang mungkin (termasuk melalui upaya advokasi kebijakan).

Mengapa Kita Perlu Meningkatkan UKM?

Peningkatan UKM dapat membantu menghasilkan wirausaha dan lapangan pekerjaan, serta dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan kelompok-kelompok masyarakat yang paling terabaikan dalam bursa tenaga kerja. Melalui pekerjaan dan harga diri, kelompok-kelompok sasaran yang kurang beruntung seperti pengungsi dapat di-(re)integrasikan ke tengah-tengah masyarakat.

UKM memiliki beberapa keunggulan, yaitu:

- ♦ Beroperasi dengan peralatan sederhana dan murah, sumber daya lokal dan ruang terbatas.
- ♦ Bekerja dengan keterampilan teknis dan manajemen yang mendasar.
- ♦ Dapat dengan mudah menyesuaikan diri dengan kondisi pasar yang baru.
- ♦ Membantu memulihkan atau mengganti infrastruktur dan peralatan; membuat peralatan (misalnya) pertanian dan konstruksi; serta memproduksi barang dan jasa yang dibutuhkan untuk pemulihan dari situasi krisis.

Kapan Kita Perlu Meningkatkan UKM?

Dalam situasi konflik, perhatian khusus perlu diberikan sewaktu meningkatkan UKM. Tingkat kegagalan usaha mungkin tinggi dalam situasi yang tidak stabil. Untuk itu, adalah penting mengatur peningkatan UKM dengan strategi-strategi pendukung lainnya guna meningkatkan dampak dan keberhasilannya, misalnya dengan menyediakan pelatihan keterampilan, bantuan kelembagaan, peningkatan kapasitas, rekonstruksi infrastruktur yang berbasis tenaga kerja, serta pengembangan perekonomian lokal.

UKM perlu perkembangan pasar pada tingkat tertentu untuk bisa berhasil⁶.

Kapan Kita Tidak Perlu Meningkatkan UKM?

Intervensi sulit dilakukan di daerah-daerah di mana tidak ada pasar – yaitu di mana tidak ada pasokan dan permintaan.

Masalah/Tantangan

Dalam situasi konflik, mungkin ada beberapa hambatan seperti:

- ♦ Minimnya tenaga kerja terampil yang tersedia.
- ♦ Terbatasnya permintaan pasar dan kapasitas investasi akibat minimnya kemampuan masyarakat untuk membayar barang dan jasa.
- ♦ Keamanan yang tidak menentu atau kurang aman.
- ♦ Rusaknya infrastruktur dan peralatan, serta adanya gangguan terhadap layanan-layanan publik (misalnya air, listrik) serta layanan bantuan keuangan, pemasaran dan bisnis.
- ♦ Sulitnya komunikasi dan transportasi (akibat hambatan politik/administratif dan infrastruktur yang musnah).
- ♦ Masyarakat terpecah belah, tidak memiliki kepercayaan dan konflik.

Tantangannya adalah mempromosikan dan membantu UKM agar dapat bertahan dalam kondisi-kondisi seperti ini.

Mitra & Sasaran

Sasaran

Pengusaha potensial atau pengusaha yang ada (perempuan dan laki-laki) serta perusahaan.

5 Pasar adalah tempat atau mekanisme dimana para penjual dan pembeli berkomunikasi dan melakukan pertukaran barang dan jasa jika mereka sepakat dengan harga, persyaratan dan ketentuan penjualan tersebut.

Mitra

Selalu berupaya membangun struktur-struktur yang ada termasuk kementerian dan lembaga keuangan lokal, lembaga bantuan lokal (misalnya perusahaan akuntansi, manajemen dan bantuan pemasaran, LSM serta layanan masyarakat) dan struktur pasar. Berbagai lembaga dapat dilibatkan tergantung kompleksitas tugas yang ada.

ILO dan badan-badan PBB terkait lainnya, LSM, organisasi-organisasi nasional dan internasional, lembaga-lembaga bursa tenaga kerja (layanan pekerjaan, lembaga-lembaga pelatihan), sektor swasta serta asosiasi pengusaha yang ada.

Pihak-pihak yang berkepentingan utama mencakup para pengusaha yang ada, lembaga-lembaga pelatihan, lembaga-lembaga pemerintah, lembaga layanan/bantuan, masyarakat serta para pemimpin kelompok/sasaran dan para pelaku internasional. Mereka harus dilibatkan dalam semua tahap program UKM agar muncul reaksi cepat, mengembangkan kemitraan, memperoleh informasi secara cepat, memastikan adanya komunikasi yang baik, mengatasi masalah ketidakpercayaan serta mencapai perekonomian informal.

Bagaimana Cara Meningkatkan UKM?

Mulailah dengan melakukan penelitian menyeluruh tentang situasi yang ada, untuk dapat membuat kemungkinan dan skala peluang usaha untuk masyarakat setempat, pengungsi dan penduduk yang kembali ke daerah asal mereka termasuk dalam soal hukum, kelembagaan, dan keuangan (misalnya keamanan, sumber daya yang tersedia, kebijakan, jumlah pihak terkait yaitu pengungsi atau masyarakat setempat, tingkat kerusakan, dan lain-lain). Pelatihan misalnya harus disesuaikan dengan kebutuhan, potensi dan kapasitas masyarakat setempat (pertimbangan peraturan lokal, informasi tentang sumber daya lokal dan contoh UKM yang berhasil di daerah tersebut). Layanan-layanan harus mencakup akses ke sumber kredit di mana, akibat krisis, mereka telah kehilangan tabungan mereka, sistem perbankan musnah, dan kelompok-kelompok yang memiliki kebutuhan khusus sulit mengakses kredit perbankan formal (pilihan seperti bank desa juga perlu dipertimbangkan).

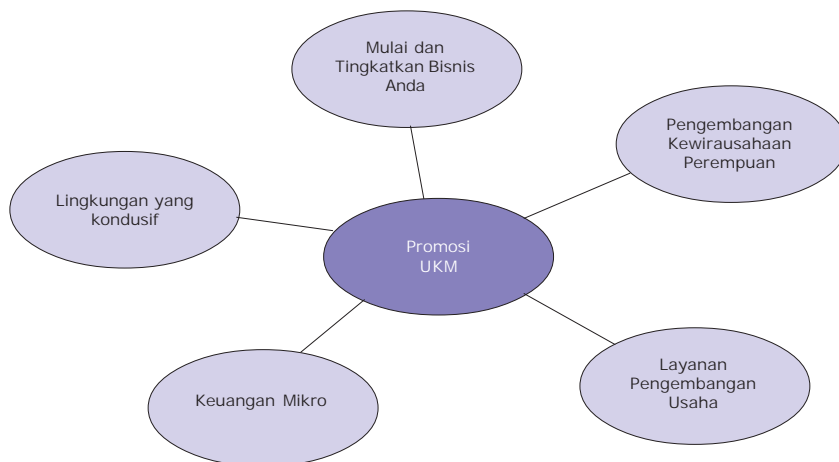
Evaluasi keterampilan, pendidikan, pengalaman, motivasi dan kepentingan para penerima yang potensial untuk memastikan mereka siap menjadi pengusaha, dan untuk mengidentifikasi bentuk sistem pendekatan dan bantuan yang paling sesuai.

Dalam situasi krisis, adalah penting untuk bertindak cepat. Oleh karena itu terapkan sistem pendekatan tahap per tahap yang dapat segera dilaksanakan, ketimbang mencoba merumuskan sistem pendekatan yang lebih komprehensif yang perlu waktu lebih lama untuk bisa berkembang.

Karenanya, waktunya harus realistis dan penanganannya harus diatur secara rasional. Sebagai contoh, kombinasikan pelatihan keterampilan usaha dengan

mekanisme keuangan dan bantuan untuk dapat membantu peserta latihan memulai usaha mereka.

Bantuan jangka panjang diperlukan untuk mempertahankan kelangsungan UKM, terutama dalam situasi krisis dan dengan kelompok-kelompok sasaran yang memiliki kebutuhan khusus. Waktu juga diperlukan untuk mengefektifkan berbagai jenis promosi UKM, misalnya asosiasi bisnis, Layanan Pengembangan Usaha (LPU) (untuk menciptakan permintaan akan layanan mereka dan memperoleh reputasi yang kredibel), untuk mengembangkan pengusaha dan jaringan klien, dan lain-lain.



Promosi UKM mencakup:

- ◆ Keuangan Mikro: penyediaan layanan keuangan bagi pengusaha berskala sangat kecil hingga pengusaha mikro (lihat panduan ringkas ILO/UNHCR tentang Keuangan mikro pada Lampiran 1.13.9)
- ◆ Layanan Pengembangan Usaha: layanan non-keuangan formal dan informal yang disediakan untuk bisnis. (Lihat panduan ringkas ILO/UNHCR tentang Layanan Pengembangan Usaha pada Lampiran 1.13.10)
- ◆ Memulai dan Meningkatkan Bisnis Anda: program pelatihan untuk perempuan dan laki-laki yang berminat untuk memulai atau meningkatkan bisnis.
- ◆ Pengembangan Kewirausahaan Perempuan: perempuan menghadapi hambatan yang lebih besar dalam memulai atau mengembangkan bisnis-bisnis mereka karena hambatan dalam memperoleh kredit, pelatihan, informasi tentang peluang usaha, program bantuan, bisnis, pasokan dan jaringan pasar. Mereka mungkin juga menghadapi kesulitan mobilitas akibat hambatan-hambatan sosial-budaya. Oleh karena itu, kegiatan-kegiatan pengembangan

kewirausahaan perlu dirancang dengan cara yang fleksibel dan kreatif guna memenuhi dan melibatkan partisipasi perempuan (Kewirausahaan perempuan)

Untuk memperoleh informasi lebih lanjut tentang UKM tentang
Penciptaan Lingkungan, lihat:

*Small Enterprise development: An Introduction to the Policy
Challenge.*

Mengenali Tantangan Kebijakan tentang Penyediaan LPU lihat:
*Reference Guide on Business Development Services. SNV/
Netherlands Development Organisation*

tentang Pengembangan Kewirausahaan Perempuan, lihat:
*Gender Oriented Entrepreneurship Promotion, Swiss Agency for
Development and Cooperation*

Links: www.ilo.org/seed
www.ilo.org/crisis
www.ilo.org/jakarta

ILO contacts: IFP-SED@ilo.org
jakarta@ilo.org

9. Keuangan Mikro

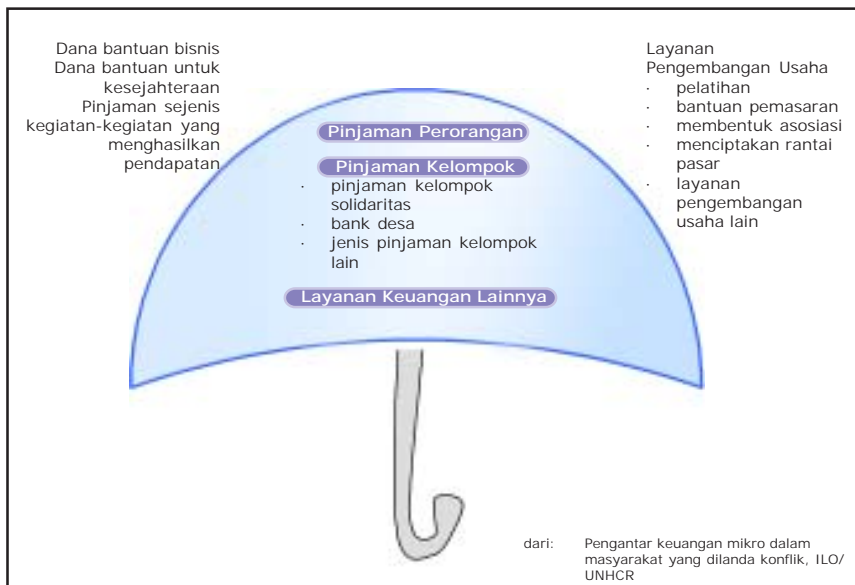
Apa Itu Keuangan Mikro?

Keuangan mikro adalah penyediaan layanan keuangan dengan cara yang berkesinambungan untuk para pengusaha mikro dan individu lain yang memiliki penghasilan kecil, yang tidak punya akses ke layanan keuangan komersil. Keuangan mikro adalah perbankan bagi penduduk miskin.

Kredit-mikro dibatasi hanya untuk menyediakan kredit. Keuangan mikro mencakup serangkaian barang dan jasa finansial yang lebih luas, seperti tabungan, asuransi-mikro, penyewaan dan pembayaran-mikro (transfer dana mikro).

Keuangan mikro **bukan** *dana bantuan*, pinjaman sejenis, layanan pengembangan usaha atau amal. Keuangan mikro adalah sarana perpaduan unik antara kekuatan bantuan internasional dan tugas pengembangan dengan keunggulan bisnis dan perbankan.

Pengembangan keuangan mikro adalah payung untuk berbagai jenis layanan.



Mengapa Kita Perlu Menyediakan Keuangan Mikro?

Keuangan mikro dapat secara positif mempengaruhi kesejahteraan sosial dan perekonomian rumah tangga klien, serta memperkuat perlindungan fisik dan sosial mereka. Dengan membantu pengembangan bisnis, keuangan mikro dapat meningkatkan kapasitas perempuan dan laki-laki miskin untuk memperoleh penghasilan. Keuangan mikro meningkatkan kemampuan kliennya untuk memenuhi kebutuhan pokok mereka (pangan, kesehatan, pendidikan dan air), meningkatkan kontrol mereka atas sumber daya serta meningkatkan harga diri.

Singkatnya, keuangan mikro membantu perempuan dan laki-laki miskin untuk memperoleh modal yang dibutuhkan untuk bekerja dan membantu pengembangan diri mereka sendiri, dalam situasi di mana tidak ada akses lain ke permodalan ini. Keuangan mikro juga merupakan salah satu cara untuk membantu bisnis baru dan bisnis yang sudah ada.

Program keuangan mikro yang berkesinambungan dan berhasil akan memastikan kelompok-kelompok sasaran berpenghasilan rendah untuk terus memperoleh akses ke layanan keuangan walaupun setelah diluncurkan.

Kapan Kita Perlu Menyediakan Keuangan Mikro?

Keuangan mikro harus disediakan bila ada permintaan akan layanan keuangan. Sebagai prasyarat, keuangan mikro membutuhkan keamanan dan aksesibilitas yang memadai.

Bekerja mandiri hanya boleh dieksplorasi jika pilihan kerja berupah yang lain telah diupayakan namun tidak berhasil. Tidak semua orang dapat menjalankan bisnis dengan berhasil, dan tingkat kegagalan usaha mungkin tinggi walaupun dalam situasi-situasi non-konflik.

Kapan Kita Tidak Perlu Menyediakan Keuangan Mikro?

Keuangan mikro tidak cocok atau tidak memadai untuk program-program kewirausahaan. Hambatan-hambatan lain dalam berwirausaha perlu dinilai guna mengetahui apakah program-program keuangan mikro harus dikoordinisasi dan dikombinasikan dengan proyek-proyek lain. Prasyarat tersebut antara lain adalah:

- ◆ Tingkat stabilitas politik.
- ◆ Tingkat stabilitas demografis. Penduduk harus tenang, atau minimal relatif tenang dalam menanggapi pengungsi dan masyarakat yang dilanda konflik.
- ◆ Masyarakat klien harus memperlihatkan kegiatan ekonomi yang memadai dan semangat usaha (kalau tidak, permintaan akan layanan keuangan mikro tidak efektif).



- ◆ Berfungsinya perekonomian uang tunai.

Kondisi-kondisi yang diinginkan (untuk meningkatkan kemungkinan sukses) mencakup: adanya bank-bank komersil; permodalan atau kepercayaan sosial; dan stabilitas perekonomian makro.

Persyaratan-persyaratan ini mungkin sulit dipenuhi di lingkungan masyarakat tertentu yang dilanda konflik misalnya dalam pengoperasiannya di lokasi pengungsi di mana kegiatan ekonomi terhambat oleh dana bantuan, atau di daerah-daerah asal pengungsi di mana kepadatan penduduk dan/atau kegiatan ekonomi masih sedikit. Di samping itu, UNHCR beserta mitra-mitranya perlu meneliti kegiatan-kegiatan ekonomi dan finansial sebelum mulai memberikan bantuan keuangan mikro. Lihat data yang ada dan kumpulkan informasi tambahan yang diperlukan. UNHCR dan mitra-mitranya juga perlu mencari sistem-sistem pendekatan yang inovatif untuk mendorong perekonomian uang tunai lokal, supaya mencapai tingkat yang memadai untuk dapat memprakarsai keuangan mikro (misalnya CFW, LBIP).

Masalah/Tantangan

Ada beberapa persoalan:

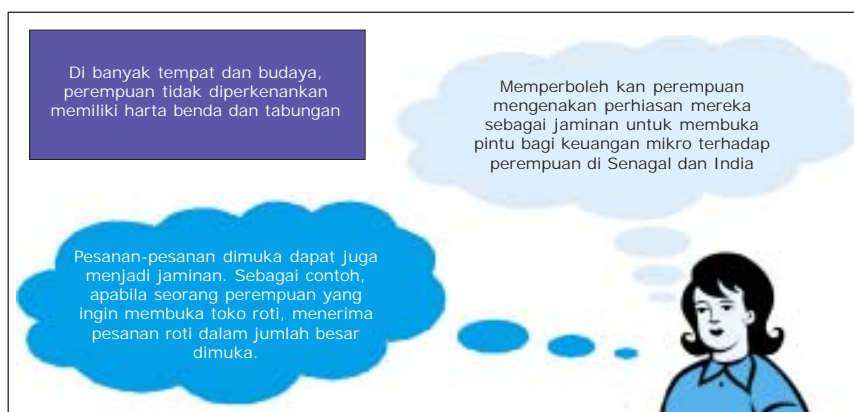
- ◆ Penyediaan keuangan mikro membutuhkan **biaya**. Karena diperlukan untuk **menjamin kesinambungan**, tingkat suku bunga keuangan mikro mungkin lebih mahal dari pinjaman-pinjaman lain.
- ◆ Pemberian pinjaman selalu ada **risikonya**. Program-program kredit mikro harus dirancang untuk mengurangi risiko ini dengan menyaring para peminjam dan memastikan bahwa pinjaman dapat dilunasi dengan baik.
- ◆ Para penerima pinjaman harus **diberitahu** bahwa keuangan mikro bukan merupakan dana bantuan, dan mereka diharapkan melunasi pinjaman tersebut. Kalau tidak, program keuangan mikro tidak dapat dilanjutkan.

Di banyak negara dan budaya, perempuan tidak diperbolehkan punya properti dan tidak punya pengalaman menabung.

- ◆ Beberapa pengusaha mikro mampu keluar dari jurang kemiskinan hanya dengan satu kali mengajukan pinjaman. Adalah lebih baik untuk membantu masyarakat keluar dari jurang kemiskinan yang lama melalui serangkaian pemberian pinjaman yang stabil dan mekanisme tabungan. **Kesinambungan** adalah aspek penting dalam program keuangan mikro yang sukses, sehingga menjamin dampak dan jangkauannya.

Oleh karena itu, pondasi yang kuat perlu dibangun. Lembaga-lembaga pemberi bantuan biasanya tidak dapat tinggal lama di satu negara setelah terjadinya konflik untuk membangun lembaga-lembaga keuangan mikro yang permanen dan berkesinambungan. Persoalan-persoalan lainnya misalnya:

- ♦ Menerapkan sistem pendekatan **jangka panjang**. Sistem ini sangat penting untuk daerah-daerah di mana sumber daya manusia sangat terbatas karena keuangan mikro butuh waktu yang lebih lama untuk dapat bertahan.
- ♦ Mendirikan keuangan mikro yang efektif adalah tantangan yang lebih besar di daerah-daerah yang dilanda konflik karena adanya hambatan (seperti rusaknya infrastruktur, layanan publik terganggu, perpecahan sosial, terbatasnya permintaan pasar dan pekerja terampil). Ingat bahwa konflik belum berakhir walaupun pertempuran sudah berakhir.
- ♦ **Kreativitas dan kemampuan menyesuaikan diri** yang lebih besar diperlukan sewaktu mengembangkan keuangan mikro di daerah-daerah yang dilanda konflik - termasuk pengetahuan tentang desain proyek, pengelolaan, akuntansi dan keuangan proyek.
- ♦ Perempuan dan kelompok-kelompok lain yang memiliki kebutuhan khusus mungkin akan menghadapi kesulitan tertentu sewaktu mengakses keuangan mikro – mungkin mereka tidak dapat menyediakan kolateral atau jaminan yang dibutuhkan. **Fleksibilitas** dan inovasi dalam desain program dapat membantu kelompok-kelompok ini mengakses keuangan mikro (misalnya melalui skema pinjaman kelompok).



Ingat bahwa kredit-mikro itu sendiri tidak dapat menciptakan bisnis. Ia tergantung pada keterampilan penerima kredit mikro dan ketajaman naluri bisnis, pasar hasil produksi, ketersediaan suplai dan bahan baku lain, serta memungkinkan adanya peraturan dan lingkungan perekonomian makro.

Mitra/Sasaran

Sasaran

Perusahaan-perusahaan mikro yang berpenghasilan rendah, kelompok masyarakat, serta perempuan dan laki-laki lain biasanya diabaikan dari layanan-layanan yang ditawarkan lembaga keuangan tradisional yang formal.

Pemasok

Formal: bank, pemerintah dan program donor, perantara keuangan non-bank, serikat pemberi kredit, LSM internasional dan nasional, lembaga-lembaga keuangan mikro dan sistem transfer formal.

Informal: RoSCAs (*Rotating Savings and Credit Associations*) atau Asosiasi Penyedia Simpanan dan Kredit, pedagang, pemberi pinjaman uang, dan pengurus keuangan, pialang pegadaian, asosiasi kredit dan tabungan, sistem pinjaman informal dan sistem transfer informal.

Bagaimana Cara Menyediakan Keuangan Mikro?

Siklus program

1. **Menilai dan menganalisa.** Kumpulkan informasi untuk menganalisa suplai dan permintaan.
2. **Merencanakan.** Tentukan arah tujuan, identifikasi para mitra, tetapkan metodologi dan tentukan masukan dan keluarannya. Pikirkan cara yang inovatif dan fleksibel agar kelompok-kelompok yang memiliki kebutuhan khusus punya akses ke keuangan mikro. Susunlah sebuah rencana keuangan untuk memastikan layanan yang berkesinambungan.
3. **Menerapkan.** Berikan barang dan jasa, bantuan teknis dan kelolalah kegiatan-kegiatan tersebut dengan baik.
4. **Memantau.** Awasi program dan klien menggunakan indikator-indikator utama.
5. **Mengevaluasi dan menindak-lanjuti.** Evaluasi program dan klien untuk mengetahui dampak program dan revisinya.

Hal-hal khusus

Tentukan tujuan-tujuan khusus dan yang bersifat umum pada tahap awal. Pilihlah klien sesuai dengan semangat kewirausahaan mereka, kelangsungan bisnis mereka serta kemampuan mereka untuk melunasi hutang. Klien perlu aktif secara ekonomi. Mereka yang sangat rentan dan tergantung pada orang lain untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka sehari-hari bukan calon yang tepat untuk menerima keuangan mikro.

Di lingkungan masyarakat yang dilanda konflik, mulailah program ini secara perlahan tapi pasti untuk dapat membangun pondasi bagi pertumbuhan. Lingkungan yang berubah cepat membutuhkan tujuan yang efektif dan penyesuaian operasi secara terus-menerus.

Penyediaan layanan sosial/kesejahteraan tidak boleh dikombinasikan dengan layanan keuangan, karena ada konflik antara penyediaan layanan gratis, dengan skema pelunasan utang yang membebani kliennya dengan bunga (yang mungkin

tidak mau membayar layanan-layanan ini bila mereka bisa mendapatkannya secara gratis) sehingga menimbulkan salah paham dan menghambat kelangsungan usahanya.

Di samping itu:

- ◆ Pengembangan sumber daya manusia adalah hal yang sangat penting. Bantuan teknis dari luar dan pengembangan staf secara intensif sangat diperlukan.
- ◆ Kredit perlu dikombinasikan dengan aset para penerima kredit (baik secara finansial maupun fisik) untuk memastikan penerima tersebut punya keinginan kuat untuk meraih sukses.
- ◆ Kredit perlu dikombinasikan dengan tabungan bilamana mungkin.
- ◆ Kerangka peraturan pemerintah mungkin tidak diperlukan pada awalnya tapi akan dibutuhkan di kemudian hari. Diperlukan sekali adanya keseimbangan antara kontrol dan toleransi.
- ◆ Penyediaan keuangan mikro harus dipisahkan secara jelas dari kegiatan-kegiatan bantuan lainnya.

Program-program keuangan mikro tidak boleh dilaksanakan oleh kantor-kantor UNHCR sendiri, tapi dipercayakan kepada para mitra pelaksana yang punya prestasi baik dalam menyusun rencana dan melaksanakan skema-skema tersebut (UNHCR hanya boleh terlibat aktif dalam kegiatan perencanaan dan pemantauan atas keuangan mikro, melobi untuk memasukkan target-target pilihan, dan pendanaan). UNHCR harus memastikan bahwa program-program keuangan mikro dilaksanakan sesuai dengan praktek-praktek yang sudah terbukti efektif sebagaimana yang ditentukan ahli keuangan mikro, dan harus bekerjasama dengan lembaga-lembaga pengembang untuk memastikan tersedianya dana yang cukup hingga tercapai kesinambungan.

<p>Manual mengenai keuangan mikro: <i>Introduction to microfinance in conflict-affected communities, ILO/ UNHCR</i></p>	
Link:	<p>www.ilo.org/socialfinance www.cgap.org www.ilo.org/jakarta</p>
Kontak ILO:	<p>beenakers@ilo.org jakarta@ilo.org</p>

10. Layanan Pengembangan Usaha

Apa Itu Layanan Pengembangan Usaha (LPU)?

Layanan pengembangan usaha atau *business development services* (LPM) adalah layanan non-keuangan formal dan informal yang menyediakan layanan-layanan berikut ini untuk para pengusaha:

- ◆ Pelatihan
- ◆ informasi bisnis
- ◆ hubungan bisnis
- ◆ konsultasi
- ◆ akses ke teknologi
- ◆ pembangunan infrastruktur
- ◆ bantuan pemasaran
- ◆ advokasi
- ◆ layanan non-keuangan lainnya

LPU membantu pengusaha meningkatkan keuntungannya dengan membantu:

- ◆ Mengembangkan dan menghasilkan produk-produk bermutu secara efektif.
- ◆ Mengakses pasar yang memiliki nilai lebih tinggi.
- ◆ Mengelola bisnis mereka secara efisien.
- ◆ Secara umum, meningkatkan dan mengembangkan bisnis mereka.

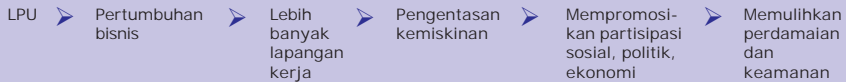
LPU dapat diarahkan pada perusahaan-perusahaan kecil dan mikro (UKM) yang menghadapi berbagai hambatan akibat tingkat pendidikan yang rendah, pengelolaan yang lemah, pasar yang kompetitif, produk dan/atau layanan bermutu rendah, kurangnya keterampilan pemasaran, infrastruktur yang tidak efisien dan kurangnya pemahaman terhadap lingkungan perekonomian lokal (misalnya pengungsi, mereka yang kembali ke daerah asal). Bisnis-bisnis dalam kategori ini sering kesulitan mengembangkan potensi penuh mereka dan sering mengalami kegagalan.

Mengapa Kita Perlu Melaksanakan LPU?

LPU sangat diperlukan untuk daerah-daerah yang dilanda konflik (misalnya perpindahan penduduk, arus pengungsi), dan pada tahap rekonstruksi pasca konflik di mana sudah terjadi kerusakan infrasktruktur fisik dan manusia. Infrastruktur manusia yaitu tenaga kerja, mungkin telah kehilangan keterampilan kewirausahaan mereka, jaringan, dan konsumen mereka. Sedangkan kerusakan infrastruktur fisik mencakup musnahnya jaringan komunikasi dan transportasi, serta rusaknya fasilitas-fasilitas dan mesin produksi. Kerusakan ini membuat perusahaan-perusahaan lokal lebih sulit beroperasi di lingkungan perekonomian yang sudah lemah.

Oleh karena itu, para pengusaha perlu bantuan untuk mempertahankan jaringan yang stabil dengan para konsumen dan pemasok mereka, serta memperoleh keuangan di lingkungan yang tidak stabil, mempromosikan aturan koperasi, dan dalam mengelola bisnis-bisnis mereka secara keseluruhan.

Dengan membantu bisnis meningkatkan penjualan dan mengurangi biaya mereka, LPU membantu mempromosikan pembangunan ekonomi dan target sosial:



Oleh karena itu, kinerja UKM yang lebih baik yang dihasilkan dari LPU merupakan kunci pembangunan masyarakat dan nasional.

Kapan Kita Perlu Menerapkan LPU?

LPU dapat diterapkan bilamana ada kepentingan untuk meningkatkan kinerja usaha. Secara khusus, LPU diterapkan di daerah-daerah di mana UKM dapat difasilitasi untuk mencapai potensi penuh mereka, terutama setelah krisis, bila mereka menderita akibat faktor-faktor seperti:

- | | |
|---|---|
| ♦ pendidikan yang buruk | ♦ kurangnya informasi |
| ♦ pasar yang kompetitif | ♦ pengelolaan yang lemah |
| ♦ teknologi yang kurang memadai | ♦ barang dan jasa bermutu rendah |
| ♦ tidak aman | ♦ gangguan terhadap pemilik bisnis |
| ♦ infrastruktur tidak efisien | ♦ layanan yang buruk (telepon, listrik, air) |
| ♦ keterampilan pemasaran dan teknis tidak memadai | ♦ buruknya pemahaman pengungsi dan mereka yang kembali ke daerah asal tentang situasi perekonomian setempat |

Penyediaan LPU hanya boleh difasilitasi di daerah-daerah di mana tingkat pembangunan pasar dalam pengembangan bisnis di sana sudah baik. Dengan kata lain, bila ada permintaan dan/atau suplai LPU yang lemah, maka intervensi dapat dilakukan berdasarkan kegiatan yang ada.

Bila tidak ada suplai tapi ada permintaan, maka fasilitator dapat melakukan penanganan pada tahap awal dengan menyediakan layanan-layanan LPU secara langsung dan meningkatkan permintaan pasar. Namun setelah penyedia LPU swasta mampu mengambil tugas ini, maka fasilitator LPU harus mundur (strategi keluar – pendapat terkini tentang penyediaan LPU).

Kapan Kita Tidak Perlu Melaksanakan LPU?

Penanganan LPU sangat sulit dilakukan di daerah-daerah di mana pasar tidak ada dan tidak ada suplai dan permintaan. Ada juga potensi LPU yang terbatas di daerah-daerah di mana pasar tidak berfungsi secara efisien, dengan pola suplai dan permintaan yang efektif.

(Penilaian pasar sangat penting untuk menentukan status pasar yang ada sekarang, serta kelayakan LPU di sebuah daerah).

Masalah/Tantangan dalam Menyediakan LPU

Para penyedia yang ada dan potensial mungkin punya kapasitas yang kurang memadai untuk melaksanakan LPU. Hal ini mungkin terjadi terutama setelah konflik di mana jaringan bisnis dan klien terganggu, infrastruktur dan komunikasi rusak, serta kurangnya kepercayaan masyarakat. Secara khusus, faktor-faktor ini dapat mempersulit penyedia LPU swasta dalam menyediakan LPU dengan cara yang berkesinambungan, misalnya, dengan memulihkan ongkos produksi.

Penilaian pasar mungkin sulit dilakukan di daerah-daerah di mana faktor keamanannya buruk, serta lingkungan yang tidak stabil membuat informasi yang ada akan segera ketinggalan jaman.

Pendapat terkini tentang penyediaan LPU mendorong peningkatan pasar LPU yang berkesinambungan dan dinamis, sehingga dapat mengurangi subsidi layanan. Upaya ini merupakan tantangan bila penduduk hanya punya daya beli yang rendah, dan para penyedia kekurangan modal. Upaya ini juga mungkin problematis di daerah-daerah di mana pasar lemah dan lingkungan pengoperasian tidak dapat diperkirakan. Akhirnya, perspektif jangka pendek dari sebagian donor, praktisi, dan lembaga pelaksana mungkin tidak kondusif untuk dipertahankan.

Di lingkungan masyarakat yang dilanda konflik dan di daerah-daerah pasca krisis, ketergantungan pada pertolongan dan dana bantuan akan menghambat pengembangan hubungan bisnis kontraktual dengan para penyedia. Persaingan dan efisiensi mungkin sulit diraih di pasar-pasar LPU yang kekurangan penyedia dan memiliki tingkat permintaan yang rendah.

Distorsi pasar mungkin sulit dihindari di lingkungan masyarakat yang dilanda konflik dan daerah-daerah pasca krisis di mana bantuan, tenaga asing, dan hambatan keamanan misalnya akan memiliki dampak yang tidak dapat dihindari.

Distorsi pasar: bila salah satu faktor mengganggu persaingan pasar, sehingga mengakibatkan pilihan yang ada menjadi lebih sedikit dan harganya lebih mahal.

Program-program perlu fleksibel agar dapat disesuaikan dengan lingkungan yang berubah cepat, dan untuk memastikan adanya koordinasi dengan lembaga-lembaga kemanusiaan dan lembaga pengembang lain di daerah tersebut.

Mitra/Sasaran dalam Menyediakan LPU

Sasaran/klien/penerima

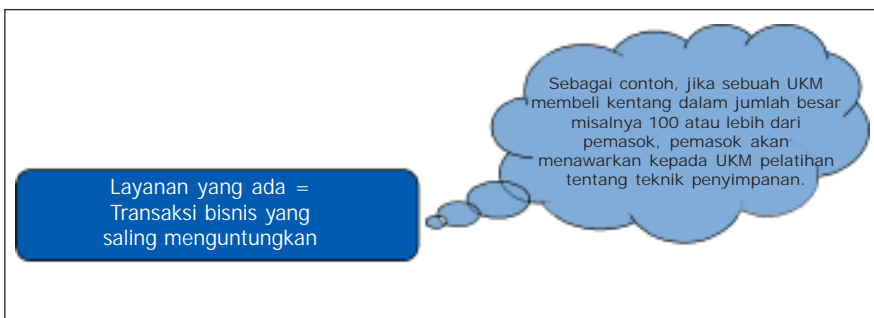
Semua usaha kecil dan mikro.

Mitra

Fasilitator LPU adalah lembaga-lembaga yang berorientasi pada pembangunan yang berhubungan langsung dengan para penyedia LPU dalam:

- ♦ Menyediakan pelatihan dan peningkatan kapasitas.
- ♦ Mengevaluasi kinerja penyedia LPU.
- ♦ Memastikan kualitas yang baik.
- ♦ Mempromosikan dan menganalisa perkembangan pasar.

Fasilitator LPU juga bekerjasama dengan pemerintah dalam hal advokasi kebijakan LPU dan UKM. Fasilitator dapat mendorong UKM (misalnya lembaga-lembaga pelatihan) untuk memulai LPU, tapi tidak terlibat langsung dalam pelaksanaannya (kecuali dalam situasi di mana tidak ada penyedia lain yang mampu bertahan). Fasilitator LPU mencakup: LSM, Kadin, badan-badan PBB serta organisasi-organisasi berbasis pembangunan lainnya.



Para **penyedia** LPU bekerjasama secara langsung dengan UKM dalam menyediakan LPU secara gratis atau sebagai bagian dari layanan-layanan yang ada. Para penyedia dapat mencakup: penyedia LPU swasta (untuk meraih keuntungan), UKM melalui layanan bisnis yang ada, asosiasi/koperasi, individu, lembaga-lembaga pemerintah, dan LSM. Para penyedia berbeda-beda tergantung situasi.



Bagaimana Cara Melaksanakan LPU?

Ada beberapa jenis layanan pengembangan usaha. Layanan-layanan operasional menangani pengoperasian sehari-hari (misalnya pengelolaan akuntansi dan komunikasi). Sedangkan layanan-layanan strategis difokuskan untuk mencapai target jangka menengah dan panjang (misalnya target untuk meningkatkan kinerja dan kompetisi).

Berbagai Jenis Layanan/Bantuan

Layanan akses pasar

Mengidentifikasi dan membangun pasar-pasar baru untuk barang dan jasa yang diberikan UKM, dan/atau mengembangkan pasar-pasar yang ada.

Layanan pemberian masukan

Meningkatkan akses UKM ke input produksi dan bahan mentah. Ini mencakup upaya untuk mempromosikan pelatihan yang berkesinambungan dan produk-produk bantuan teknis.

Teknologi dan pengembangan produk

Teliti dan identifikasi teknologi-teknologi baru. Nilailah kapasitas untuk produksi lokal yang berkesinambungan, pemasaran dan layanan teknologi-teknologi ini. Kembangkan produk-produk baru dan yang lebih baik yang ditargetkan secara khusus untuk memenuhi permintaan pasar.

Pelatihan dan bantuan teknis

Tingkatkan kapasitas UKM untuk menyusun rencana dan mengelola pengoperasian mereka, serta untuk mengembangkan keterampilan teknis mereka (lihat Mulai dan Kembangkan Bisnis Anda = MMUA).

Bantuan infrastruktur

Bangunlah infrastruktur yang memadai dan berkesinambungan agar dapat meningkatkan kemampuan UKM beroperasi.

Kebijakan/advokasi

Lakukan penelitian dan analisa sub-sektor tentang peluang kebijakan dan hambatan yang dihadapi UKM, dan bantulah pembentukan organisasi-organisasi dan koalisi yang dapat memperjuangkan kepentingan UKM.

Bantuan keuangan

Bantulah UKM dalam mencari dana melalui saluran formal dan alternatif, dan bantulah UKM menjalin hubungan dengan pihak bank dan lembaga keuangan mikro agar dapat memperoleh kredit serta pengoperasian finansial lainnya.

Layanan-layanan LPU dapat disediakan sendiri, dalam satu paket beserta layanan-layanan lainnya, atau sebagai bagian dari hubungan bisnis.

Pendapat terkini tentang penyediaan LPU menyarankan agar LPU dikendalikan oleh pasar dan bersifat terus-menerus. Agar LPU dapat bertahan kita perlu mempromosikan pasar layanan yang aktif sehingga UKM memiliki kapasitas dan kepentingan yang akan dimasuki. Atas alasan ini, layanan LPU harus dikendalikan oleh permintaan agar dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan UKM. Walaupun strategi pelaksanaan dan keuangan LPU bervariasi karena situasi yang berbeda, namun LPU biasanya disediakan sebagai pengganti biaya yang mampu dibayar UKM yang ikut serta, sebagai salah satu elemen dalam kesepakatan dalam satu paket yang memiliki kepentingan komersil yang tetap atau berdasarkan komisi.

Namun dalam sistem pendekatan ini, kita perlu memiliki strategi-strategi yang tepat untuk memastikan akses ke layanan untuk kelompok-kelompok masyarakat yang tidak dapat atau kurang mampu membayar dan/atau berpartisipasi (misalnya pengusaha perempuan, kepala rumah tangga, penyandang cacat, pengungsi, orang-orang terlantar dan kelompok-kelompok etnis minoritas). Program-program LPU harus fleksibel dan disesuaikan materinya dengan kelompok-kelompok sasaran tertentu. Strategi-strateginya antara lain adalah:

- ♦ Melayani kelompok-kelompok tertentu yang kurang terlayani sebagai sasaran khusus. Memenuhi kebutuhan-kebutuhan khusus dari kelompok-kelompok yang kurang beruntung sebagai peluang pasar.
- ♦ Mempromosikan layanan-layanan yang sesuai untuk sektor-sektor di mana UKM yang kurang dilayani beroperasi. Sebagai contoh; difokuskan pada sektor di mana pengusaha perempuan mendominasi pasar
- ♦ Memberi perhatian khusus pada mekanisme pembayaran. Pertimbangkan cara-cara pembayaran khusus, seperti layanan tetap, pendanaan pihak ketiga, atau pembayaran secara angsuran, untuk kelompok-kelompok yang sulit membayar layanan (misalnya UKM yang miskin).
- ♦ Bekerjasama dengan para pemasok berbiaya rendah. Pemasok dengan biaya rendah ini mungkin lebih baik disesuaikan untuk menyediakan layanan-layanan kepada UKM, yang selanjutnya mungkin juga lebih menyukai pengaturan-pengaturan ini.

Penilaian Pasar

Sebelum memilih bentuk intervensi mana yang akan diterapkan, adalah penting



untuk terjun ke tengah-tengah pasar dan melakukan penilaian kebutuhan agar dapat mengetahui peluang dan hambatan yang ada di daerah tersebut. Penilaian pasar harus difokuskan pada barang atau jasa tertentu, klien dan pesaing potensialnya, serta daerah-daerah geografis tertentu. Upaya ini akan memberi informasi yang penting (misalnya tentang alasan di balik tidak adanya permintaan atau suplai jasa) dan terbukti penting dalam memilih kegiatan-kegiatan LPU yang memadai. Sebagai contoh, pengembangan produk dan peningkatan kapasitas sangat memadai di pasar-pasar di mana suplai rendah, sedangkan kegiatan promosi dan teknik pendanaan cocok diterapkan bila permintaan rendah.

Metodologi dan sarana yang mungkin untuk menilai hambatan dan peluang UKM:

- ♦ Analisa sub-sektor melibatkan upaya penelitian atas semua pengusaha yang terkait dengan barang atau jasa tertentu, serta upaya untuk mengidentifikasi peluang penyediaan LPU yang terkait dengan barang atau jasa ini (misalnya produsen, pedagang eceran, distributor).
- ♦ Penilaian cepat partisipatif didasari pada serangkaian sarana untuk membantu para agen pengembang mengetahui masalah dan solusi yang ada dengan memanfaatkan seoptimal mungkin pengetahuan masyarakat setempat (termasuk: pemetaan sumber daya, pemetaan berdasarkan musim, peta jaringan dan penetapan peringkat).
- ♦ Survei umum terhadap usaha kecil berfungsi untuk mengetahui beberapa hal misalnya jumlah UKM, kecenderungan distribusi dan pertumbuhan jender dan geografis dan lain-lain.
- ♦ Sarana penilaian pasar LPU berfungsi untuk mengidentifikasi pasar, layanan serta penyedia LPU (untuk contoh, lihat ‘referensi lebih lanjut’).
- ♦ Penilaian atas kebutuhan melalui kelompok dan jaringan dapat menyatukan UKM yang bekerja di bidang kegiatan yang sama, dan/atau yang membagi faktor-faktor umum lainnya. Maksudnya adalah agar perusahaan atau jaringan ini membahas bersama perkembangan mereka.
- ♦ Sistem pendekatan inkremental/penelitian tindakan berfungsi untuk menjalin hubungan yang erat dengan perusahaan-perusahaan – agar dapat belajar dari mereka.

Kisah sukses: Conservation International secara efektif menghubungkan para petani dengan pasar, dan mendorong mereka menggunakan teknik-teknik pertanian yang berkesinambungan yang dapat mendatangkan penghasilan serta melindungi hutan Chiapas di Meksiko. (<http://www.seepnetwork.org/bdsguide.html>)

Untuk memperoleh informasi lebih lanjut tentang LPU, lihat: *Seminar Reader, developing commercial markets for bussiness development services, BDS Primer, Annual BDS Seminar Turin, Italia, Sept. 2004, ILO. Reference Guide on Bussiness Development Services. SNV/ Netherlands Development Organisation.*

Untuk Penyediaan LPU untuk Pengusaha Perempuan lihat: *Are W.E. Being Served? The Work of the International Labour Organisation (ILO) in Promoting More and Better BDS for Female Entrepreneurs.*

Untuk sarana penilaian pasar LPU lihat: *FIT Manual RapidMarket Appraisal. ILO SEED (manual for traners dan manual for entrepreneurs).*

Link: www.ilo.org/dyn/bds/bdssearch.home
www.ilo.org/jakarta

Kontak ILO: IFP-SED@ilo.org
jakarta@ilo.org

11. Pelatihan Manajerial

Apa Itu Memulai dan Meningkatkan Usaha Anda (MMUA)?

Memulai dan Mengembangkan Usaha Anda atau *Start and Improve Your Business/SIYB* adalah sebuah program pelatihan yang dikembangkan ILO untuk kaum perempuan dan laki-laki yang ingin memulai atau mengembangkan bisnis mereka. MMUA mencakup buku-buku manual tentang membantu diri sendiri/ pelatihan yang akan digunakan oleh para pengusaha potensial atau pengusaha kecil dan mikro yang ada melalui beberapa pendidikan formal (membaca dan menulis) untuk membimbing mereka melalui proses memulai atau mengembangkan sebuah bisnis. MMUA dapat dilaksanakan sebagai kursus pelatihan mingguan atau sebagai sarana membantu diri sendiri.

Buku Manual MMUA mencakup:

- ♦ *Generating Your Business Idea (GYBI)*, cocok untuk perempuan dan laki-laki yang tengah mempertimbangkan apakah akan memulai suatu usaha atau tidak.
- ♦ *The Start Your Business (SYB) Manual and SYB Business Plan* adalah langkah-langkah berikutnya bagi mereka yang ingin memulai sebuah bisnis.
- ♦ *Improve Your Business (IYB)* adalah serangkaian buku manual yang mencakup subyek-subyek seperti pembelian, pemasaran dan pendanaan untuk membantu para pengusaha dalam mengembangkan bisnis mereka.

Mengapa Kita Perlu Meningkatkan MMUA?

MMUA adalah strategi membantu diri sendiri yang berkesinambungan untuk menghasilkan wirausahawan secara cepat, dan dapat digunakan untuk mengatasi kelompok-kelompok masyarakat yang paling terabaikan dalam bursa tenaga kerja asalkan mereka dapat memenuhi kriteria yang diperlukan (pendidikan dasar dan minat). Kelompok-kelompok sasaran yang rentan seperti pengungsi dan pengungsi internal akan memperoleh kebanggaan pekerjaan dan Kemandirian, dan ini akan membantu pembangunan sosial dan ekonomi di daerah tersebut dan (re)integrasi mereka ke tengah-tengah masyarakat.

Kasus-kasus MMUA yang berhasil akan membantu pengembangan perekonomian setempat serta memulihkan infrastruktur atau menghasilkan barang dan jasa pokok yang diperlukan untuk rekonstruksi. Panduan MMUA dari ILO mudah

digunakan baik sebagai bagian dari sebuah program pelatihan maupun sebagai sarana membantu diri sendiri. Namun membuka usaha tidak selalu menjadi solusi yang tepat bila lingkungan yang ada tidak kondusif, atau bila mereka tidak punya profil yang memadai (pendidikan dasar, keahlian berhitung dan motivasi). Penilaian pasar yang seksama perlu dilakukan untuk dapat mengidentifikasi peluang-peluang yang ada di daerah tersebut.

Kapan Kita Perlu Meningkatkan MMUA?

Nilailah kemungkinan dan skala peluang pasar yang ada (misalnya keamanan, sumber daya yang tersedia, kebijakan, jumlah pihak yang berminat) dan evaluasilah keterampilan, pendidikan, pengalaman, motivasi dan kepentingan para pengusaha potensial (baik perempuan maupun laki-laki) dalam semua kelompok masyarakat (misalnya pengungsi, mereka yang kembali ke daerah asal, pengungsi internal, masyarakat setempat) guna memastikan kesiapan mereka untuk bergabung dalam ventura ini. Dengan pondasi ini, identifikasi sistem pendekatan dan bentuk bantuan yang paling tepat.

Isilah daftar kandidat terpilih yang memiliki pendidikan dasar dan minat untuk memulai sebuah bisnis yang memiliki ide bisnis yang berkesinambungan. SYBI dapat digunakan untuk membantu perempuan dan laki-laki yang berminat untuk menghasilkan ide usaha.

Kapan Kita Tidak Perlu Mempromosikan MMUA?

- ◆ Bila hasil penilaian pasar menunjukkan tidak adanya peluang pasar di daerah tersebut.
- ◆ Bila infrastruktur atau fasilitas yang ada tidak memadai (misalnya listrik, air) yang diperlukan untuk memastikan bisnis berkembang dengan baik.

MMUA punya perkiraan jangka panjang tentang pertumbuhan dan stabilitas ekonomi. Untuk memperoleh dampak yang cepat dan segera, pertimbangkan pilihan-pilihan lain seperti membangun kembali infrastruktur berbasis tenaga kerja dan/atau kegiatan-kegiatan Pekerjaan dengan imbalan uang tunai lainnya.

Tingkat kegagalan bisnis baru mungkin sangat tinggi di lingkungan yang tidak stabil (sering terjadi dalam situasi-situasi pasca konflik). Penilaian pasar yang seksama sangat diperlukan, serta penerapan strategi-strategi lain secara simultan seperti pelatihan keterampilan, peningkatan kapasitas dan keuangan mikro, guna meningkatkan dampak dan kemungkinan meraih sukses.

Masalah/Tantangan

Di lingkungan pasar yang mudah berubah dalam situasi-situasi pasca konflik (minimnya kepercayaan serta buruknya keamanan, infrastruktur yang rusak dan

komunikasi yang tidak memadai) permintaan pasar dan peluang investasi mungkin terbatas, dan masyarakat kurang memiliki kemampuan untuk membeli barang dan jasa.

Kriteria pokok yang digunakan untuk memilih kandidat sebenarnya mungkin tidak mencakup kelompok-kelompok masyarakat yang paling rentan (misalnya akibat kurangnya pendidikan atau jaminan). Pikirkan cara-cara yang fleksibel untuk membantu kelompok-kelompok ini. Misalnya: adakan pelatihan dasar tentang cara membaca dan mengenal huruf untuk perempuan dan laki-laki yang berminat membuka usaha; serta program-program penyuluhan untuk perempuan, pemasangan iklan melalui kelompok-kelompok perempuan dan daerah-daerah yang sering dikunjungi perempuan (misalnya klinik setempat).

Pelatih mungkin sulit ditemukan. Mereka mungkin tidak termotivasi atau cocok, atau tidak memiliki keahlian yang memadai atau kurang memiliki kapasitas untuk membantu peserta latihan. Untuk itu, menemukan pelatih yang bermutu adalah sangat penting.

Pinjaman mungkin sulit diperoleh di lingkungan yang tidak ada rasa percaya, atau sebagai akibat dari gangguan komunikasi. Kerjasama dan persaingan antar perusahaan mungkin dipengaruhi oleh kerusakan lingkungan fisik/manusia. Oleh karena itu, rekonstruksi, dan stabilitas pasar merupakan faktor yang sangat penting.

Pelatihan MMUA dianggap sebagai layanan pengembangan bisnis, dan oleh karena itu tergantung pada persoalan-persoalan yang terkait dengan pemulihan biaya dalam pendapat terkini tentang penyediaan LPU (lihat panduan ringkas LPU dari ILO/UNHCR).

Untuk Materi Pelatihan tentang Kewirausahaan Perempuan: *GET Ahead for Womenin Enterprise Training Package and Resource Kit*

Mitra dan Sasaran

Sasaran

Sasarannya mencakup: Pengusaha potensial (baik perempuan maupun laki-laki) yang memiliki pendidikan dasar (termasuk keahlian membaca dan menulis) serta berminat dan memiliki kemampuan untuk membuka usaha.

Mitra

ILO dan organisasi-organisasi PBB terkait lainnya, penyedia pelatihan swasta, LSM serta organisasi-organisasi internasional dan nasional lainnya.

Bagaimana Cara Mempromosikan MMUA? Langkah-langkah

MMUA adalah layanan yang disediakan oleh pelatih kepala MMUA yang ahli (lihat Kontak ILO). MMUA biasanya disediakan oleh para pelatih ini (formulir untuk meminta pelatih). Para pelatih kepala ini juga dapat membantu peningkatan kapasitas organisasi-organisasi LPU dengan melatih para pelatih MMUA. Berikut ini adalah uraian tentang berbagai tahap yang termasuk dalam pelatihan MMUA.

Menyusun rencana bisnis

Setiap bisnis perlu mengikuti rencana bisnis untuk membimbing pengusaha potensial menjalani setiap langkah yang diperlukan untuk memulai sebuah usaha. Rencana bisnis yang lengkap perlu disajikan ke lembaga-lembaga donor atau bank untuk memperoleh pinjaman dan/atau dana bantuan.

Rencana bisnis membantu mereka memutuskan, mengatur serta memberikan ide usaha. Rencana bisnis terdiri dari langkah-langkah berikut ini:

Langkah dalam tahap awal pengoperasian bisnis

Bagian rencana bisnis:

1. Ringkasan eksekutif

Langkah 1. Menghasilkan ide usaha Anda

2. Ide Usaha

Langkah 2. Pemasaran

3. Peneilitian Pasar
4. Rencana Pemasaran

Langkah 3. Bentuk bisnis

5. Bentuk bisnis

Langkah 4. Staf

6. Staf

Langkah 5: Tanggung-jawab hukum dan asuransi

7. Tanggung-jawab hukum dan asuransi

Langkah 6: Pembiayaan

8. Bentuk-bentuk biaya

Langkah 7: Perencanaan keuangan

9. Rencana penjualan dan pembiayaan
10. Rencana arus kas

Langkah 8: Modal awal yang dibutuhkan

11. Modal awal yang dibutuhkan

Langkah 9: Sumber modal awal

12. Sumber modal awal
13. Rencana Aksi

Untuk contoh rencana bisnis, lihat *MMUA Business Plan* ILO yang disusun oleh MMUA Regional Project Office, ILO di Harare, Zimbabwe. Rencana bisnis ini merupakan kumpulan semua formulir yang dibutuhkan masing-masing bagian rencana bisnis. Lihat juga *Start Your Own Business Manual* ILO untuk memperoleh keterangan yang komprehensif dan jujur tentang semua langkah dan persyaratan yang dibutuhkan untuk memulai sebuah bisnis yang digambarkan dengan contoh yang jelas.

Langkah 1: Buatlah Ide Usaha Anda

Buatlah sebuah daftar pendek tentang ide usaha yang potensial untuk disempurnakan, diuji dan dikembangkan lebih lanjut melalui penelitian pasar. Ada empat jenis bisnis yaitu:

- ♦ **Eceran.** Membeli barang dari pedagang grosir atau pemasok lalu dijual kembali untuk memperoleh untung, misalnya toko bahan makanan.
- ♦ **Grosir/Perkulakan.** Membeli barang dalam partai besar langsung dari produsen, untuk dimasukkan dalam paket lalu dijual kembali ke pedagang eceran.
- ♦ **Manufaktur.** Membuat produk-produk baru menggunakan bahan mentah misalnya industri sepatu.
- ♦ **Penyedia jasa.** Menawarkan jasa misalnya tukang cat.

Analisis tentang Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats/SWOT*) adalah teknik penilaian yang biasanya digunakan untuk mengevaluasi ide usaha.

Untuk buku petunjuk tentang cara menghasilkan ide usaha, lihat: *GYBI Generate Your Business Idea* ILO, sebuah buku kerja untuk para pengusaha potensial dari *SIYB Regional Project Office* di Harare, Zimbabwe

Langkah 2: Pemasaran

Pikirkan tentang bisnis dan cara mempromosikannya. Identifikasi konsumen

potensial serta kebutuhan dan keinginan mereka. Lakukan penelitian pasar untuk memahami lingkungan bisnis serta konsumen dan pesaing potensialnya. Informasi ini digunakan untuk menyusun rencana pemasaran.

- ♦ **Pemasaran** membantu Anda menawarkan barang atau jasa yang tepat, menetapkan harga yang terjangkau serta memastikan penyediaan dan promosi yang memadai atas barang atau jasa tersebut.
- ♦ **Penelitian pasar** melibatkan upaya untuk berbicara dan menanyakan konsumen, pemasok dan teman-teman yang menjalankan usaha; mempelajari pesaing; dan membaca koran terkait serta sumber-sumber lain untuk mendapatkan ide dan informasi tentang bisnis tersebut. Penelitian pasar perlu dilakukan di semua kelompok masyarakat (pengungsi, mereka yang kembali ke daerah asal, pengungsi internal dan masyarakat setempat).
- ♦ **Rencana pemasaran** perlu mempertimbangkan empat empat hal berikut ini: Barang (jenis, mutu, warna, ukuran, kisaran, paket, dan lain-lain.); Harga; Tempat (lokasi, distribusi); dan Promosi (pemasangan iklan, promosi penjualan).

Buku petunjuk tentang cara pemasaran:
Improve Your Business: Marketing, ILO/SEED. Tentang penelitian pasar,
lihat: Buku petunjuk FIT tentang *Rapid Market Appraisal*, ILO/SEED.

Langkah 3: Bentuk bisnis

Tentukan bentuk bisnis yang akan digunakan. Setiap bentuk punya keunggulan dan kelemahan masing-masing:

- ♦ **Kepemilikan tunggal**- kepemilikan tunggal atas sebuah bisnis.
- ♦ **Kemitraan**- bisnis yang dikelola dua orang mitra atau lebih.
- ♦ **Perseroan terbatas**- bisnis yang dimiliki seorang pemegang saham atau lebih yang bekerjasama atau menanamkan modal mereka untuk bisnis tersebut.
- ♦ **Koperasi**- sejumlah orang bekerjasama untuk mencapai tujuan yang sama.

Langkah 4: Staf

Pertimbangkan apakah bisnis tersebut membutuhkan staf serta kualifikasi dan keterampilan apa yang harus mereka miliki dengan mempertimbangkan tugas yang perlu dilakukan.

Langkah 5: Tanggungjawab hukum dan asuransi

Cari informasi tentang persyaratan hukum yang diperlukan untuk memulai bisnis ini (pajak, perijinan, tunjangan pegawai dan lain-lain.) dan pertimbangkan apa yang perlu diasuransikan. (Asuransi dapat memberi perlindungan terhadap kerugian akibat kecelakaan dan tindak pencurian, serta membantu pembiayaan kesehatan dan jiwa akibat kecelakaan yang terkait dengan bisnis).

Langkah 6: Pembiayaan

Hitunglah total biaya untuk memproduksi dan/atau menjual barang, atau menawarkan jasa. Upaya ini memungkinkan Anda menetapkan harga, mengurangi serta mengelola biaya, memperbaiki keputusan serta menyusun perencanaan ke depan.

Langkah 7: Perencanaan keuangan

Pastikan bisnis ini punya dana yang cukup untuk beroperasi dengan menyusun rencana penjualan dan biaya, dan rencana arus kas. Ini perlu dilakukan pada tahap awal yaitu di saat bisnis ini menghadapi masa yang paling rentan.

Langkah 8: Modal awal yang dibutuhkan

Hitunglah berapa banyak modal yang dibutuhkan untuk memulai bisnis tersebut. Ini termasuk modal dengan investasi besar untuk lokasi dan peralatan bisnis, serta modal kerja untuk mengoperasikan bisnis tersebut sebelum dapat berdiri sendiri.

Langkah 9: Sumber modal awal

Cari tahu cara memperoleh modal awal. Modal awal dapat berupa:

- ♦ **Ekuitas pemilik:** modal pribadi yang ditanamkan dalam bisnis tersebut. Keunggulannya: tekanan lebih sedikit; menunjukkan komitmen atas suatu ide, sehingga memberi kesan yang baik kepada lembaga-lembaga pemberi pinjaman.
- ♦ **Pinjaman:** Kelemahannya: tekanan lebih besar (pelunasan pinjaman, bunga, dan lain-lain). Syarat utamanya: rencana bisnis harus jelas dan terperinci dan beberapa bentuk kolateral.

Kolateral adalah jaminan yang dapat disesuaikan dan dijual oleh lembaga pemberi pinjaman apabila hutang gagal dilunasi (misalnya lokasi usaha, rumah atau beberapa peralatan milik peminjam).

Di lingkungan masyarakat yang dilanda konflik, mungkin hanya ada sedikit aset yang nyata, tidak ada metode untuk menilai aset, tidak ada kerangka kerja yang sah untuk memberi bantuan bila terjadi penyitaan, dan tidak ada pasar untuk membeli aset. Atas alasan-alasan ini, program-program penanganan masyarakat yang dilanda konflik biasanya menggunakan jaminan pengganti kolateral (untuk kelompok-kelompok masyarakat) serta penjamin individual yaitu mereka mau mengambil resiko. Ini membutuhkan pengetahuan yang mendalam tentang nilai sosial dan emosional dari masyarakat klien.

Jenis lembaga pemberi pinjaman:

- ♦ **Bank.** Pengungsi/mereka yang kembali ke daerah asal mungkin sulit memperoleh pinjaman bank karena persyaratannya ketat (termasuk rencana

bisnis, kolateral dan KTP yang mungkin tidak dapat dipenuhi oleh para pengungsi) dan akses yang sulit ke daerah-daerah yang dilanda konflik serta krisis-krisis lainnya.

- ♦ **Skema kredit pemerintah.** Pinjaman-pinjaman jenis ini biasanya disediakan pemerintah dan dikelola organisasi-organisasi pemerintah untuk pengusaha kecil. Persyaratan skema kredit ini mungkin lebih sedikit, dan mungkin tidak perlu kolateral. Skema-skema kredit ini sering menyediakan bantuan misalnya untuk pelatihan.
- ♦ **Skema kredit non-pemerintah.** Skema-skema kredit ini mirip dengan skema kredit pemerintah tapi dikelola oleh organisasi-organisasi non-pemerintah dan lembaga keuangan mikro. Skema-skema kredit ini mungkin terkonsentrasi pada kelompok-kelompok tertentu seperti perempuan, para penyandang cacat, pengungsi dan lain-lain.
- ♦ **Sumber-sumber lain.** Sumber-sumber ini mungkin mencakup keluarga atau teman-teman, bank desa dan sistem pemberi pinjaman tradisional.

Dana bantuan adalah tunjangan (tunai atau sejenisnya) yang disediakan oleh lembaga-lembaga pemerintah atau non-pemerintah untuk membantu para pengusaha potensial (baik perempuan maupun laki-laki).

Link: www.ilosiyb.co.zw
www.ilo.org/seed
www.ilo.org/dyn/empent/empent.portal?p_docid=SIYBHEAD&p_prog=S&p_subprog=BD
www.ilo.org/jakarta

Format untuk keperluan pelatih: www.ilosiyb.co.zw/siyb_forms.html

Kontak ILO: IFP-SED@ilo.org
jakarta@ilo.org

12. Pengembangan Kewirausahaan Perempuan dalam Konteks Pengungsian

Apa Itu Pengembangan Kewirausahaan Perempuan?

Pengembangan kewirausahaan perempuan melibatkan upaya membantu perempuan mengatasi hambatan, yang mungkin diakibatkan oleh kondisi sosial dan ekonomi mereka bila dibandingkan laki-laki, dalam memulai dan mengelola bisnis. Dalam situasi pengungsian, perbedaan dalam kondisi sosial dan ekonomi ini mungkin lebih besar dari situasi yang lebih stabil. Sebagai contoh: apabila sumber daya langka, biasanya mereka yang punya kekuasaan paling besar dalam suatu lingkungan masyarakat punya akses ke sumber daya atau memiliki sumber daya tersebut. Di lingkungan masyarakat pengungsi atau yang pindah secara internal, mereka yang paling berkuasa adalah kaum laki-laki.

Oleh karena itu, bantuan untuk pengusaha perempuan dapat:

- ♦ Memastikan mereka berpartisipasi dan memperoleh keuntungan dari kegiatan-kegiatan pengembangan usaha kecil dan mikro: misalnya dengan memastikan partisipasi perempuan dalam jaringan bisnis di dalam dan/atau di luar kamp pengungsi.
- ♦ Memfokuskan kegiatan-kegiatan khusus terhadap perempuan misalnya kursus pelatihan tentang keterampilan bisnis khusus perempuan.

Banyak kegiatan yang mempromosikan kewirausahaan perempuan dapat **mengurangi risiko**. Sebagai contoh:

- ♦ Mengurangi risiko dalam memulai suatu usaha, melalui pelatihan bisnis dan akses ke kredit dengan persyaratan yang layak (lihat Panduan Ringkas ILO/ UNHCR tentang Pelatihan Bisnis).
- ♦ Mengurangi risiko terjadinya perpecahan di dalam keluarga atau masyarakat dengan mempromosikan perilaku yang positif terhadap kewirausahaan perempuan dengan meningkatkan kesadaran masyarakat.
- ♦ Mengurangi risiko-risiko yang terkait dengan akses ke pasar melalui penilaian pasar dan menggunakan layanan pengembangan usaha guna meningkatkan keterampilan pemasaran (lihat Panduan Ringkas ILO/UNHCR tentang Layanan Pengembangan Usaha).
- ♦ Mengurangi risiko dalam mengoperasikan bisnis sendiri dengan mempromosikan keanggotaan asosiasi-asosiasi usaha kecil.

Mengapa Difokuskan pada Pengusaha Perempuan?

Usaha kecil dan mikro semakin sering dianggap sebagai sarana untuk menciptakan lapangan kerja yang berarti dan berkesinambungan, terutama bagi mereka yang termasuk dalam ekonomi marjinal (pinggiran) –biasanya perempuan, masyarakat miskin serta penyandang cacat. Pemberdayaan ekonomi pengungsi perempuan dan perempuan telantar secara internal juga seiring dengan strategi-strategi untuk meningkatkan perlindungan bagi pengungsi perempuan dan anak perempuan.

Dengan menyediakan sumber penghasilan dan meningkatkan akses dan kontrol atas sumber-sumber daya seperti tanah, perempuan dapat lebih mengontrol kehidupan mereka sendiri. Pemberdayaan ekonomi telah menunjukkan dampak yang positif terhadap keterlibatan perempuan dalam proses pengambilan keputusan dan meningkatkan kemampuan mereka melakukan negosiasi.

Dalam situasi pengungsian, keluarga butuh penghasilan. Kegiatan-kegiatan yang menghasilkan uang oleh perempuan dan laki-laki dapat dijadikan sumber penghasilan. Secara khusus, keterampilan tradisional perempuan dapat dianggap sebagai aset bisnis dalam situasi pengungsian. Dengan menggunakan keterampilan tradisional perempuan sebagai basis untuk mendirikan bisnis, maka penanganan-penanganan yang tepat dapat membantu perempuan menjadi penyedia penghasilan yang penting bagi keluarga mereka. Sebagian dari mereka bahkan dapat berkembang sehingga mampu menyediakan pekerjaan bagi anggota keluarga mereka dan bahkan orang lain.

Cara Mempromosikan Kewirausahaan Perempuan

Hal-hal berikut ini perlu dipertimbangkan agar dapat meningkatkan pemberdayaan ekonomi perempuan dalam konteks pengungsian: (lihat daftar bacaan)

1. **Latihan pemetaan ekonomi:** meneliti bisnis apa yang melibatkan perempuan, keterampilan apa yang mereka miliki, hambatan apa yang mereka hadapi serta peluang pasar apa yang ada untuk memulai dan mengembangkan bisnis (lihat Panduan Ringkas tentang Promosi Usaha Kecil dan Mikro).
2. **Analisa tentang hubungan jender:** meneliti peran dan tingkat pemberdayaan perempuan untuk menentukan bentuk penanganan. Sebagai contoh, bila perempuan memiliki tingkat mobilitas yang terbatas dalam kamp pengungsian, maka berbagai penanganan tersebut perlu mempertimbangkan hal ini.
3. **Kolaborasi dengan organisasi-organisasi mitra:** bekerjasama dan meningkatkan kapasitas organisasi-organisasi yang mewakili perempuan dan pengusaha perempuan. Organisasi-organisasi ini sangat penting dalam proses pengambilan keputusan, untuk menetapkan tujuan dan menciptakan indikator dampak.



4. **Meningkatkan keterampilan kewirausahaan:** melatih perempuan agar menjadi pengusaha guna mengurangi risiko kegagalan bisnis akibat buruknya keterampilan bisnis merupakan hal yang sangat penting; namun melatih para pelatih agar menyediakan tindak lanjut bagi peserta latihan adalah sama pentingnya. Materi pelatihan bisnis dapat digunakan untuk menyediakan keterampilan yang dibutuhkan pengusaha perempuan (lihat Panduan Ringkas tentang MMUA/Pelatihan Bisnis).
5. **Membentuk asosiasi pengusaha:** membentuk atau membantu organisasi-organisasi berbasis anggota agar dapat membantu pengusaha perempuan. Organisasi-organisasi ini sering menyediakan jaringan bantuan bagi pengusaha perempuan, dan memiliki kemampuan untuk menyediakan layanan pengembangan usaha bagi pengusaha perempuan yang lain.
6. **Mendorong penyediaan layanan usaha bagi perempuan:** memfasilitasi pertukaran bisnis dan keterampilan produksi teknis sering dapat meningkatkan kesinambungan kegiatan yang menghasilkan pendapatan. Menggunakan asosiasi-asosiasi bisnis sebagai penyedia layanan-layanan ini dapat dijadikan cara yang paling efektif (lihat Panduan Ringkas tentang Layanan Pengembangan Usaha).
7. **Menjalin hubungan dengan penyedia keuangan mikro:** menjalin hubungan dengan pemberi pinjaman keuangan mikro yang ada sering dianggap sebagai cara yang paling efektif untuk memastikan akses ke modal usaha bagi perempuan. Memulai skema keuangan mikro atau skema pinjaman kelompok mungkin rumit, untuk itu memperoleh akses ke penyedia keuangan mikro yang ada atau menarik mereka ke kamp pengungsi biasanya merupakan pilihan yang paling efektif.
8. **Mengembangkan sikap positif terhadap pengusaha perempuan di kamp pengungsi:** mempromosikan kewirausahaan sebagai peran yang dapat diterima bagi perempuan dapat dilakukan melalui teknik-teknik pemasaran yang standar. Materi promosi, lokakarya partisipatif dan menggunakan *role models* dapat dijadikan cara untuk menjangkau masyarakat yang tinggal di kamp-kamp pengungsi.
9. **Kelangsungan** semua kegiatan di atas harus dijadikan kepedulian utama dari penanganan apapun dalam situasi pengungsian. Membangun kapasitas organisasi di kamp untuk dapat melaksanakan kegiatan-kegiatan kewirausahaan setelah bantuan luar berakhir adalah hal yang perlu diprioritaskan. Kapasitas ini juga akan dialihkan jika dan waktu pengungsi kembali ke daerah asal mereka.

Tantangan dalam Meningkatkan Kewirausahaan Perempuan

Di samping hambatan dalam memulai dan mengelola bisnis di daerah-daerah yang dilanda konflik (lihat Panduan Ringkas tentang Peningkatan Usaha Kecil dan

Mikro) ada juga beberapa tantangan kultural lain dalam mempromosikan kegiatan-kegiatan pengusaha perempuan:

- ◆ Pengusaha perempuan adalah bagian dari masyarakat laki-laki dan perempuan. Memastikan para anggota laki-laki yang ada di masyarakat pengungsi tersebut memahami manfaatnya dan mendukung kegiatan-kegiatan pengembangan kewirausahaan perempuan merupakan hal yang sangat penting. Ini dapat dilakukan melalui lokakarya partisipatif bekerjasama dengan organisasi-organisasi mitra untuk memberitahukan dan berkonsultasi dengan para anggota laki-laki dari masyarakat tersebut.
- ◆ Bisnis kelompok dan pemberian pinjaman sering dianggap sebagai cara yang langgeng dalam membangun usaha-usaha yang dapat menyediakan penghasilan. Namun pengalaman-pengalaman di Angola dan Mozambik menunjukkan bahwa cara-cara kerja seperti ini tidak dapat diterima oleh kelompok-kelompok masyarakat yang memiliki tingkat kepercayaan yang sangat rendah berdasarkan pengalaman hidup mereka sebelumnya.
- ◆ Di banyak negara, standar keahlian berhitung dan membaca perempuan lebih rendah dari laki-laki. Situasi pengungsian mengakibatkan perempuan memiliki akses yang sangat terbatas ke sekolah. Tingkat keahlian berhitung dan membaca ini mengharuskan beberapa penanganan seperti pelatihan dilakukan seiring dengan pendidikan dasar atau disesuaikan dengan kelompok sasaran yang kurang memiliki kemampuan membaca.
- ◆ Posisi perempuan di kamp-kamp pengungsi mungkin rendah akibat proses pengambilan keputusan di kamp, dominasi laki-laki atas sumber daya serta ancaman kekerasan. Untuk itu, kita perlu mempertimbangkan masalah jender dalam menyusun rencana dan melaksanakan kegiatan.
- ◆ Perempuan sering memainkan berbagai peran dan ini berarti beban kerja mereka sudah sangat berat. Upayakan agar tidak menambah beban mereka dengan tanggung-jawab yang memakan waktu lama atau dengan ide-ide usaha yang mahal.



Untuk memperoleh informasi lebih lanjut tentang Pengembangan Kewirausahaan Perempuan di Tempat Pengungsian, lihat:
Jobs, Gender and Small Enterprise in Africa and Asia: Lessons drawn from Bangladesh, the Philippines, Tunisia, and Zimbabwe, Pamela Nichols Marcucci, 2001
Economic Mapping and capacity building in Lumbala N'Guimbo administrative centre –Moxico Province, Angola, Rotafina José Sande, ILO/UNHCR, 2004
Report on Training and capacity Building carried out by ILO's WEDGE team under the SEED Programme, Namsifu Nyagabona, ILO/UNHCR, 2004 &
Gender Oriented Entrepreneurship Promotion, Swiss Agency for Development and Cooperation.
GET Ahead for Women in Enterprise Training Package and Resource Kit by Susanne Bauer, Gerry Finnegan dan Nelien Haspels
Bangkok: ILO, 2004 &
Course Materials: capacity Building Workshop on Women's Entrepreneurship Development; ILO – SEED, ILO International Training Center, Turin; 2004

Link: www.ilo.org/seed
www.ilo.org/crisis
www.ilo.org/jakarta

Kontak ILO: IFP-SED@ilo.org
jakarta@ilo.org