



► Mempromosikan Lingkungan Bisnis yang Inklusif bagi Transgender Indonesia melalui Pendampingan Bisnis

► Oleh: Early D. Nuriana, Staf Proyek ILO HIV/AIDS

Latar belakang

Survei ILO tentang dampak COVID-19 di Indonesia pada 2020 menunjukkan bahwa hampir 75 persen (410) perusahaan yang disurvei terpaksa harus menghentikan kegiatan ekonominya karena gangguan pandemi. Di antaranya, 127 perusahaan (22%) mengalami penghentian aktivitas sebagai tindakan keselamatan untuk mencegah penyebaran pandemi, sementara 226 (40%) karena kurangnya permintaan dari konsumen atau dari perusahaan lain. (ILO, 2020)

Salah satu konsekuensi paling serius dari pandemi ini adalah penutupan aktivitas ekonomi perusahaan-perusahaan yang memberikan dampak lanjutan terhadap orang lain. Ini tercermin dalam data di mana lebih dari 50 persen responden yang memiliki usaha mikro (145) terpaksa harus menghentikan kegiatan ekonomi karena penurunan permintaan. Selain itu, sebagian besar perusahaan yang dilaporkan menghentikan usahanya secara permanen (11 dari 15 perusahaan) adalah usaha mikro, yang memiliki kapasitas paling terbatas dan juga paling rentan.

Transgender sebagai bagian dari komunitas rentan telah mengalami dampak beban ganda selama pandemi. Di satu sisi, akses ekonomi dan lapangan kerja melalui pasar kerja masih sulit, sementara di sisi lain dukungan yang diberikan untuk memulai usaha juga masih terbatas. Sebagai bagian dari prioritas Program Pekerjaan Layak ILO untuk mempromosikan usaha yang berkelanjutan dan penanganan pandemi, ILO terus mendukung transgender melalui serangkaian intervensi kewirausahaan demi mempromosikan lingkungan bisnis yang inklusif dalam bentuk pelatihan bisnis di tiga kota (Jakarta, Bandung dan Yogyakarta) di Indonesia.

Seperti pengusaha lainnya, pengusaha transgender menghadapi tantangan yang sama ketika ingin meningkatkan bisnis mereka. Namun, tidak mudah bagi mereka untuk mendapatkan akses pembinaan usaha yang intensif agar mampu bersaing dengan usaha kecil dan menengah (UKM) lainnya. Metode pembinaan bisnis dirancang untuk mendukung para transgender yang sudah memiliki dan mengelola sendiri bisnis mereka, namun masih kesulitan untuk meningkatkannya dan untuk dapat terhubung dengan komunitas UKM yang ada.



- **Risalah Hasil Kegiatan** - Mempromosikan Lingkungan Bisnis yang Inklusif bagi Transgender Indonesia melalui Pendampingan Bisnis

Mitra-mitra kunci

Organisasi pendampingan bisnis

ILO bekerja sama dengan dua organisasi pendampingan bisnis: ACTION Coach dan Organisasi Pengembangan Bisnis dan Ekspor (BEDO). ACTION Coach merupakan organisasi pendampingan bisnis yang berbasis di Jakarta dengan pengalaman luas untuk membantu pengusaha dan perusahaan dalam meningkatkan bisnis mereka. Organisasi ini telah bekerja sama dengan ILO untuk merintis program pendampingan bisnis bagi komunitas transgender terpilih pada 2019.

Sementara BEDO merupakan mitra proyek ILO, Kesinambungan Daya Saing dan Tanggung Jawab Perusahaan (SCORE), yang terfokus pada peningkatan bisnis dan daya saing UKM di Indonesia. Berdomisili di Bali, BEDO dikenal dengan jaringan bisnisnya yang luas di beberapa kota.

Komunitas Transgender

ILO juga bekerja sama dengan tiga organisasi transgender: Yayasan Srikandi Sejati di Jakarta, Yayasan Srikandi Pasundan di Bandung dan Yayasan Kebaya di Yogyakarta.

Seleksi peserta

Proses seleksi peserta

- Lembaga pendampingan bisnis bekerja sama dengan organisasi transgender setempat dalam proses seleksi dimulai dengan menetapkan kriteria: 1. Memiliki usaha sendiri minimal 1 tahun; 2. Memiliki motivasi yang tinggi untuk meningkatkan usaha yang sudah dimilikinya; 3. Direkomendasikan oleh organisasi mereka.
- Ketiga organisasi transgender tersebut menyiapkan 26 calon secara keseluruhan untuk dinilai lebih lanjut oleh para pelatih bisnis. Penilaian dilakukan dengan melakukan wawancara dan memilih peserta yang sesuai dengan kriteria.

Seleksi peserta

- Dari 26 calon yang didaftarkan, dipilih empat calon dari setiap kota sehingga jumlah totalnya adalah 12 calon.
- Kandidat lainnya (14 orang) hanya diperbolehkan mengikuti lokakarya umum yang dilakukan secara daring.
- Para peserta didampingi oleh seorang penghubung yang mengenal mereka atau dari komunitas transgender sebagai perantara antara pelatih bisnis dengan para peserta di tiga kota tersebut.

Durasi

Program pendampingan bisnis ini dilakukan dalam jangka waktu tiga bulan dari Agustus hingga November 2020.

Intervensi program

Program pendampingan usaha

Program pendampingan bisnis ini dilaksanakan melalui:

- **Lokakarya secara daring:** Lokakarya dapat diikuti oleh semua kandidat. Sebanyak 8 lokakarya daring dilakukan. Setiap sesi dirancang untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan terkait usaha para peserta dengan memberikan sesi, antara lain, adaptasi bisnis terhadap pandemi COVID-19, pembukuan (biaya dan harga), pemasaran dan promosi digital, nilai dan inovasi produk, layanan pelanggan serta pengemasan dan pengiriman.
- **Pendampingan individu mingguan:** Sesi pendampingan bisnis secara perorangan dilakukan selama 1,5 jam per peserta. Tujuannya untuk meninjau target usaha, rencana aksi dan rencana perluasan usaha.
- **Kunjungan bisnis:** Kunjungan bisnis dilakukan untuk meninjau langsung dan memperbaiki kondisi bisnis.

Manajemen risiko

Karena estimasi 50 persen probabilitas kegagalan selama proses pendampingan, maka semua peserta diperbolehkan untuk mengikuti lokakarya umum yang dilakukan secara daring sehingga dapat dipantau tingkat motivasi mereka dan diberikan kesempatan agar terlibat di kelas dan belajar dari peserta yang menerima pelatihan pendampingan secara perorangan.

Indikator terukur

- Ke-12 wirausaha transgender tersebut menunjukkan peningkatan dan perubahan lebih baik dalam hal pengetahuan dan keterampilan bisnis serta manajemen bisnis dan pemasaran.
- Meningkatnya jaringan pengusaha transgender yang terkoneksi dan tertaut dengan jaringan UKM yang ada di tiga kota

Capaian/hasil program

- Keterkaitan dan koneksi ke komunitas UKM yang ada.

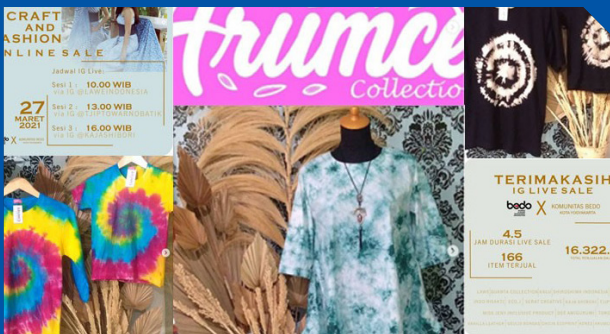
► **Risalah Hasil Kegiatan** - Mempromosikan Lingkungan Bisnis yang Inklusif bagi Transgender Indonesia melalui Pendampingan Bisnis

- Peningkatan kinerja bisnis dengan beralih ke pemasaran digital dan telah bergabung dengan bazaar daring yang diselenggarakan secara rutin.
- Peningkatan keterampilan melalui sesi pertukaran keterampilan dengan pengusaha dan organisasi lain. Jenny Mikha, misalnya, salah satu peserta yang berkesempatan belajar tentang desain dan produksi tas bersama Lawe Indonesia, sebuah fashion kain tenun; sementara Arumce Marishka belajar menggunakan bahan alami dan organik dari Terasmitra, sebuah lembaga yang mempromosikan produk alami.
- Keberlanjutan usaha melalui adaptasi ke masa kenormalan baru dengan mengikuti

dan mendemonstrasikan penerapan protokol kesehatan COVID-19. Hal itu ditunjukkan oleh salah satu peserta, Dhea, yang telah menggalakkan penerapan protokol kesehatan dalam bisnis penyelenggara pernikahan.

- Peningkatan pendapatan, pengelolaan bisnis yang lebih baik, pengelolaan keuangan yang lebih efektif, inovasi produk, layanan pelanggan yang lebih profesional dan perluasan pasar.
- Penggiat bisnis di kalangan komunitas transgender yang dapat menginspirasi dan menjadi panutan bisnis bagi pengusaha transgender lainnya.

► **Peningkatan dan perluasan bisnis**



Arumce Mariska, seorang pengusaha asal Yogyakarta, sebelumnya memfokuskan bisnisnya pada *shibori tie dye* dalam bentuk busana siap pakai dan selendang. Pandemi mengakibatkan penjualannya menurun drastis. “Saya mulai kehilangan penghasilan dan mulai menggunakan tabungan untuk pengeluaran sehari-hari,” katanya.

Dalam pelatihan bisnis ini, ia belajar mengubah produknya menjadi produk premium dengan menggunakan pewarna organik alami, bukan pewarna sintetis, untuk meningkatkan nilai produk. BEDO memberinya koneksi ke Terasmitra, sebuah organisasi yang mempromosikan produk alami, untuk belajar tentang pewarnaan alami. Dia juga mengimprovisasi produknya dengan membuat tiga lapis masker kain, mengelola pembukuan, meningkatkan layanan pelanggan dan bergabung dengan pasar digital di bawah jaringan BEDO.

“Penjualan saya meningkat karena pelanggan cenderung memilih kain organik alami dan mereka juga puas dengan manajemen keluhan langsung saya di mana mereka dapat berkomunikasi langsung dengan saya tentang penggantian produk,” ungkap dia. Pasar digital juga telah

► **Saya memulai bisnis saya pada 2018 dan pelanggan saya berasal dari kontak dan jaringan pribadi. Ketika saya belajar untuk mengembangkan bisnis ke pasar digital menggunakan pelantar digital yang ada, penjualan saya meningkat secara drastis dan pelanggan saya berkembang. Saya juga telah mengembangkan produk berdasarkan permintaan pelanggan.**

- Arumce Mariska, wirausahawan dari Yogyakarta

membantu mengembangkan bisnisnya dengan menjangkau lebih banyak pelanggan.

Sementara itu Balqis Calista, pemilik bisnis toko daring, kini dapat mempekerjakan dua pekerja untuk membantunya mengelola pesanan, pengemasan dan pengiriman. Dia bahkan memutuskan untuk berhenti dari pekerjaannya sehingga dapat terfokus dalam mengelola dan meningkatkan bisnis daringnya.

“A&L Online Shop” miliknya kini telah diikuti oleh ribuan pengikut dan terus bertambah. Dia juga telah menerapkan manajemen bisnis yang lebih baik dengan memisahkan antara keuangan pribadi dan bisnis, merinci catatan penjualan dan mengelola tinjauan keuangan bulanan.

► **Risalah Hasil Kegiatan** - Mempromosikan Lingkungan Bisnis yang Inklusif bagi Transgender Indonesia melalui Pendampingan Bisnis

Prestasi individu			
Jakarta			
Nama	Jenis Bisnis	Peningkatan Bisnis	Kutipan
Lenny Sugiharto	Bisnis kuliner	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Pendirian bisnis restoran bernama Warung Makcik pada bulan Februari. ♦ Pengembangan menu, pemilihan lokasi dan perhitungan bisnis untuk tenaga kerja. ♦ Perhitungan modal awal Rp 70 juta untuk sewa dan operasional. 	 <p>Meningkatkan kepercayaan diri komunitas transgender dan meningkatkan kapasitas yang sudah dimiliki.</p>
Edi Sutrisno	Barang konsumsi dengan merek "YIMABI"	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Peningkatan keterampilan manajemen. ♦ Pemahaman yang lebih baik tentang kebutuhan pelanggan dengan membangun pangkalan data pelanggan. ♦ Peningkatan keterampilan pemasaran dengan promosi yang lebih baik melalui diskon dan sebagainya. ♦ Bertekad untuk melegalkan YIMABI sebagai koperasi yang sah dan legal. ♦ Berbagi pengetahuan bisnis kepada rekan bisnis lainnya. 	 <p>Kreativitas dan kerja keras akan melahirkan berbagai inovasi dan hati yang melayani akan berdampak positif dan bermanfaat bagi orang-orang di sekitar Anda dan diri Anda sendiri.</p>
Balqis Calista	Bisnis fesyen	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Pendirian toko daring dengan nama "A&L Online Shop" di salah satu pelantar daring. ♦ Peningkatan volume penjualan, menghasilkan jumlah penjualan yang lebih besar. ♦ Perluasan produk dengan mengikuti tren pasar dan permintaan pelanggan. ♦ Peningkatan keterampilan keuangan (laporan keuangan bisnis bulanan, catatan penjualan terperinci dan pemisahan antara keuangan bisnis dan pribadi). ♦ Penunjukan staf khusus untuk pengemasan guna memastikan kualitas dan kepuasan pelanggan. 	 <p>Ketika saya belajar untuk mengembangkan bisnis ke pasar digital menggunakan pelantar digital yang ada, penjualan saya meningkat secara drastis dan pelanggan saya semakin berkembang.</p>

► **Prestasi individu (lanjutan)**

Nama	Jenis Bisnis	Peningkatan Bisnis	Kutipan
		<ul style="list-style-type: none"> ♦ Fokus pada pengembangan bisnis dengan memutuskan untuk mengundurkan diri dari pekerjaan di LSM. 	
Bandung			

Nama	Jenis Bisnis	Peningkatan Bisnis	Kutipan
Dhea	Bisnis keperluan pengantin/ pernikahan dengan merek: ArtToska	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Penerapan protokol kesehatan COVID-19 dan adaptasi desain gaun pengantin. ♦ Peningkatan keterampilan manajemen (catatan keuangan, pembukuan). ♦ Perluasan produk ke bisnis pakaian jadi dan kue buatan sendiri berdasarkan pesanan dengan merek Art Cookies. ♦ Peningkatan strategi pemasaran digital dengan mengembangkan pelantar digital terpisah untuk bisnis fesyen dan bridal. 	<p>► Pengetahuan kewirausahaan yang disampaikan dengan pendekatan hati, ramah dan hormat lebih berharga daripada hadiah apa pun. Saya dapat menjalin ikatan dengan jaringan pengusaha lain di kota saya dan merasakan semangat yang sama sebagaimana pengusaha lainnya.</p>
Fiona	Salon kecantikan dan catering dengan merek: Rumah Fiona	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Perluasan ke pemasaran digital dan peningkatan strategi pemasaran digital dengan memberikan informasi bisnis dan katalog produk yang terperinci. 	<p>► Promosi melalui internet telah memperluas bisnis saya dan telah memperkenalkan layanan bisnis saya ke komunitas yang lebih besar tanpa keraguan tentang identitas saya. Saya pasti lebih percaya diri sebagai seorang transgender yang memiliki bisnis.</p>
Momo	Bisnis pernikahan (keperluan pengantin) dengan merek: Evin Wedding	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Penerapan protokol kesehatan COVID-19 dan penerapan langkah-langkah keselamatan, seperti alat kecantikan sekali pakai. ♦ Perluasan bisnis ke bisnis kuliner dan kedai kopi. ♦ Perluasan pemasaran digital untuk semua bisnis bridal (keperluan pengantin), kuliner, dan kedai kopi. 	<p>► Memulai bisnis tidak selalu harus glamor dan mewah, tetapi perlu kemauan untuk mencoba peluang bisnis baru.</p>

► **Risalah Hasil Kegiatan** - Mempromosikan Lingkungan Bisnis yang Inklusif bagi Transgender Indonesia melalui Pendampingan Bisnis

► **Prestasi individu (lanjutan)**

Nama	Jenis Bisnis	Peningkatan Bisnis	Kutipan
Wanda	Bisnis kuliner	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Penerapan protokol kesehatan COVID-19 dan penerapan langkah-langkah keselamatan dan kebersihan. ♦ Peningkatan keterampilan keuangan (pembukuan dan perhitungan biaya tenaga kerja dan nilai produk). ♦ Peningkatan pengemasan produk dengan logo dan merek yang tepat. 	<p>▶▶ Tidak apa-apa memulai bisnis dari skala kecil. Proses produksi yang mengikuti standar kebersihan dengan kemasan yang baik dan pengelolaan keuangan yang sederhana adalah kunci untuk bersaing dengan yang lain</p>
Yogyakarta			
Nama	Jenis Bisnis	Peningkatan Bisnis	Kutipan
Arumce Mariska	Bisnis fesyen (<i>Shibori tie dye</i>) dengan merek: "Arumce Collection"	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Peningkatan dalam pengembangan produk dengan beralih ke bahan dan pewarna alami dan organik. ♦ Adaptasi kondisi pandemi dengan memperbanyak produk masker kain tiga lapis. ♦ Peningkatan keterampilan manajemen (pembukuan dan catatan penjualan). ♦ Peningkatan keterampilan penjualan dengan menampilkan produk secara lebih menarik. ♦ Peningkatan pelayanan kepada pelanggan dengan memberikan penanganan pelanggan secara langsung untuk keluhan dan penggantian produk. ♦ Perluasan ke pemasaran digital dengan berpartisipasi dalam bazaar atau pasar daring. 	<p>▶▶ Belajar hal-hal baru dari para praktisi dan mendapatkan pengalaman yang luar biasa untuk memperkaya keterampilan bisnis saya.</p>
Dona	Salon kecantikan dengan merek: Tyas Flowerences	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Peningkatan pelayanan dengan menerapkan protokol kesehatan COVID-19. ♦ Inovasi pelayanan dengan memberikan pelayanan langsung ke rumah. ♦ Perluasan pemasaran digital, menjangkau pelanggan yang lebih luas dan promosi yang lebih luas untuk produk unggulan. 	<p>▶▶ Pandemi mengajarkan saya untuk menjadi tangguh. Saat masa sulit, teruslah berjuang dan mencoba hal baru.</p>

► **Risalah Hasil Kegiatan** - Mempromosikan Lingkungan Bisnis yang Inklusif bagi Transgender Indonesia melalui Pendampingan Bisnis

► **Prestasi individu (lanjutan)**

Nama	Jenis Bisnis	Peningkatan Bisnis	Kutipan
		<ul style="list-style-type: none"> ◆ Perluasan bisnis ke bisnis kue, menawarkan kue buatan sendiri berdasarkan pesanan dengan desain yang menarik. 	
Urmila	Bisnis fesyen	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Perluasan bisnis pada penjualan dengan semakin tingginya permintaan pakaian bekas (mencuci dan menjual). ◆ Adaptasi kondisi pandemi dengan memperluas produk ke masker kain. ◆ Perluasan bisnis menjadi <i>reseller</i> kerajinan lampu dari stik es krim. ◆ Peningkatan keterampilan manajemen (penyimpanan dan pengaturan bahan yang lebih baik). ◆ Peningkatan layanan kepada pelanggan dengan menyediakan penanganan pelanggan secara langsung untuk keluhan dan penggantian produk. 	<p>▶▶</p> <p>Jangan pernah malu dan selalu raih peluang di sekitar Anda. Jika bisnis utama Anda tidak berfungsi, Anda selalu dapat beralih.</p>
Jenny Mikha	Pemasok barang keperluan sehari-hari	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Peningkatan keterampilan manajemen (pembukuan dan catatan penjualan). ◆ Pengembangan strategi bisnis baru dengan berfokus pada vendor kecil, bukan individu. ◆ Perluasan bisnis ke produk buatan tangan seperti dompet, tas dan masker dengan merek "Miss Jenny Inclusive Product". ◆ Perluasan pemasaran digital untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas dan aktif dalam bazar atau pasar daring. 	<p>▶▶</p> <p>Inklusi dapat dipromosikan melalui karya fesyen dan saya bangga memperkenalkan produk saya sebagai Produk Inclusive Miss Jenny.</p>

Catatan: Satu peserta dari Jakarta mengundurkan diri dari program.

- **Risalah Hasil Kegiatan** - Mempromosikan Lingkungan Bisnis yang Inklusif bagi Transgender Indonesia melalui Pendampingan Bisnis

► Pembelajaran dan rekomendasi

Herman Susanto, pelatih bisnis dari ACTION Coach, menghargai tekad yang ditunjukkan para peserta untuk meningkatkan usahanya sehingga dapat menginspirasi dan membantu sesama pengusaha dan masyarakat serta mengembangkan usahanya sendiri dan memiliki kehidupan yang lebih baik. "Dengan kekuatan seperti ini, saya yakin dengan dukungan jangka panjang, mereka bahkan bisa berkembang menjadi pengusaha sukses," katanya.

Sementara itu Jeff Kristianto, pelatih bisnis BEDO, menekankan pentingnya menghubungkan pengusaha transgender dengan komunitas bisnis yang ada. "Koneksi tersebut dapat menciptakan hubungan yang saling menguntungkan dan lingkungan bisnis yang mendukung karena mereka dapat saling belajar, saling memanfaatkan pasar dan saling memperkuat bisnis," ungkapnya.

Program pendampingan bisnis ini diakhiri dengan rekomendasi sebagai berikut:

1. **Membagikan praktik baik** yang dapat direplikasi untuk komunitas transgender lainnya di provinsi lain.
2. **Mendukung pengusaha transgender yang berpartisipasi** sebagai model peran bisnis yang dapat menginspirasi orang lain untuk memilih kewirausahaan sebagai sumber pendapatan dan sebagai cara untuk mempromosikan kesempatan kerja yang sama.
3. **Mengembangkan jaringan dan lingkungan bisnis yang mendukung** bagi pengusaha transgender.
4. **Melibatkan lebih banyak partisipasi dari komunitas bisnis** yang ada untuk peningkatan bisnis yang berkelanjutan dan sebagai bagian dari kontribusi terhadap Tujuan Pembangunan Berkelanjutan.
5. **Memberikan dukungan jangka panjang pada pendampingan bisnis** selama 12 bulan untuk mendapatkan dampak yang lebih berkelanjutan.
6. **Menggabungkan program pelatihan secara umum dan perorangan**

► Kontak lebih lanjut

International Labour Organization
Kantor ILO Jakarta
Menara Thamrin Lantai 22
Jl. M.H. Thamrin Kav. 3, Jakarta 10250
Indonesia

T: +6221 391 3112
E: jakarta@ilo.org
W: www.ilo.org/jakarta

Follow:  IndonesiaILO  IndonesiaILO