

Analisa Dampak Program Start Your Business di Aceh 2007

Hak Cipta © Organisasi Perburuhan Internasional 2008
Cetakan Pertama, 2008

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 ILO Publications (Rights and Permissions), International Labour Office, CH 1211 Geneva 22, Switzerland. International Labour Office menyambut baik permohonan-permohonan seperti itu.

Perpustakaan, lembaga-lembaga dan pengguna-pengguna lain yang terdaftar sebagai organisasi dengan hak produksi ulang dapat membuat salinan-salinan sesuai dengan izin yang mereka miliki terkait dengan hal ini. Kunjungi www.ifro.org untuk mengetahui mengenai organisasi-organisasi dengan hak produksi ulang di negara Anda.

Organisasi Perburuhan Internasional
"Analisa Dampak Program Start Your Business di Aceh 2007 "
Jakarta, Kantor Perburuhan Internasional, 2008

ISBN 978-92-2-021158-8 (print)
978-92-2-021159-5 (web pdf)

Tersedia dalam versi Bahasa Inggris: *"SYB: Impact Assessment Study in Aceh 2007"*

Jakarta, 2008

Penggambaran-penggambaran yang terdapat dalam publikasi-publikasi ILO, yang sesuai dengan praktik-praktik 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, atau melalui email: pubvente@ilo.org. Kunjungi situs web kami di: www.ilo.org/publns.

Dicetak di Jakarta, Indonesia

Kata Pengantar

Untuk membantu memulihkan kehidupan dan mata pencaharian di Aceh setelah tsunami, pada bulan Maret 2006 ILO memulai program "Budaya Wiraswasta Dan Penciptaan Bisnis Sebagai Lapangan Kerja Bagi Kaum Muda" atau "*Entrepreneurship Culture and Business Creation for Youth Employment (ECBC)*".

Program ECBC ini merupakan salah satu komponen dari upaya *Enterprise Development* ILO di Indonesia yang berkontribusi terhadap salah satu prioritas dalam Decent Work Country Programme, yaitu menciptakan lapangan kerja untuk pengentasan kemiskinan dan pemulihan mata pencaharian. Program ini didanai oleh *Canadian International Development Agency (CIDA)*, dengan tujuan utama meningkatkan pasar *Business Development Services (BDS)* dimana penyedia jasa BDS menawarkan pendidikan kewirausahaan dan pelatihan manajemen bisnis yang berkualitas tinggi serta diminati oleh kaum muda, baik laki-laki maupun perempuan.

Untuk meningkatkan kapasitas BDS di Aceh, program ECBC menggunakan perangkat *Start and Improve Your Business (SIYB)*, yaitu paket pelatihan manajemen bisnis yang dikembangkan oleh ILO selama lebih dari 25 tahun dan telah diimplementasikan di kurang lebih 90 negara. Salah satu komponen SIYB adalah *Start Your Business (SYB)*, yaitu program pelatihan yang membekali pengusaha mikro dan kecil dengan kemampuan untuk menyusun rencana usaha. Satu tahun setelah implementasi SYB di Aceh, maka diadakan studi untuk menganalisa dampak dari program SYB bagi pengusaha dan calon pengusaha.

Studi ini menyelidiki bagaimana program SYB berkontribusi terhadap penciptaan usaha baru dan peningkatan usaha di Aceh. Kami berharap studi ini juga berkontribusi dalam memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai kondisi usaha mikro dan kecil di Aceh, apa saja tantangan dan kesempatan yang mereka hadapi, apa saja dukungan yang mereka butuhkan, dll.

Kami ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah berkontribusi dalam membuat laporan ini. Pertama, kami berterima kasih kepada para responden dan pelatih lulusan SYB yang telah meluangkan waktunya untuk wawancara dan berbagi pengalaman serta cerita. Kedua, kami berterima kasih kepada Dares-Salam Institute yang telah melaksanakan studi ini dan menulis draf awal laporan. Ucapan terima kasih juga kami berikan kepada staf ILO di Aceh dan Jakarta yang telah memberikan masukan yang berharga untuk menyempurnakan laporan ini serta Sally Wellesley yang telah mengedit laporan.

Kami berharap studi ini dapat memberikan informasi serta wawasan yang dapat membantu meningkatkan upaya-upaya untuk mengembangkan usaha mikro dan kecil di Aceh. Mudah-mudahan upaya-upaya tersebut dapat meningkatkan kemampuan wirausaha serta kesempatan kaum muda di Aceh, baik laki-laki maupun perempuan, yang merupakan sumber daya yang paling berharga propinsi ini.

Maret 2008

Alan Boulton

Direktur ILO Jakarta

Daftar Isi

Kata Pengantar	3
Ringkasan Eksekutif	7
1. Pengantar	9
1.1 Latar Belakang	9
1.2 Program Start Your Business (SYB)	10
1.3 Tujuan	11
1.4 Metodologi Penelitian	11
1.5 Batasan Masalah	14
2. Karakteristik Kegiatan Usaha	17
2.1 Profil Usaha	17
2.2 Latar Belakang Pendidikan	21
2.3 Usaha Baru yang Dimulai setelah Pelatihan SYB	22
2.4 Karakteristik Usaha Baru	23
2.5 Kategori A: usaha yang sudah berjalan sebelum pelatihan SYB	24
2.6 Tingkat Pendapatan	26
2.7 Pekerja	27
2.8 Pelanggan	28
2.9 Kesulitan dalam Mengembangkan Usaha	28
3. Karakteristik Responden Yang Tidak Memiliki Usaha	31
3.1 Faktor-Faktor tidak Dimulainya Usaha	32
3.2 Penyebab Usaha Gagal	34
4. Motivasi dan Persepsi Responden	37
4.1 Motivasi Ikut Pelatihan	37
4.2 Penyiapan Rencana Usaha dan Penggunaan Materi Pelatihan	39
4.3 Kesulitan dalam Pelatihan	41
4.4 Persepsi Tentang Ketrampilan dan Kewirausahaan	42
4.5 Pengetahuan yang diperoleh dari pelatihan SYB	43
5. Masalah-Masalah Lingkungan dan Kesenjangan Gender	47
5.1 Kesenjangan Gender	47
5.2 Masalah-masalah Lingkungan	48
6. Kesimpulan dan Rekomendasi	51
7. Catatan Penutup	55
Kuesioner	57

Daftar Diagram

Diagram 1	Persentase responden berdasar kelompok usia	13
Diagram 2	Persentase responden berdasar tingkat pendidikan	13
Diagram 3	Tingkat dimulainya usaha diantara peserta SYB	17
Diagram 4	Sektor-sektor Usaha Responden sebelum dan sesudah pelatihan SYB	19
Diagram 5	Responden yang memiliki usaha sebelum dan sesudah pelatihan SYB, berdasar tingkat pendidikan	21
Diagram 6	Alasan pemilihan jenis usaha	23
Diagram 7	Sumber Modal Awal Usaha	24
Diagram 8	Persentase responden yang memiliki usaha sebelumnya (Kategori A)	25
Diagram 9	Jumlah Pelanggan sebelum dan sesudah Pelatihan SYB	28
Diagram 10	Kesulitan responden dalam menjalankan usahanya	29
Diagram 11	Kepada siapa responden berkonsultasi ketika kesulitan?	29
Diagram 12	Kenapa anda belum memulai usaha?	33
Diagram 13	Motivasi responden dalam mengikuti pelatihan	38
Diagram 14	Responden yang menyelesaikan rencana usaha	39
Diagram 15	Kualifikasi responden yang tidak menyelesaikan rencana usaha	40
Diagram 16	Persepsi responden sebelum dan sesudah pelatihan SYB terhadap peran pengusaha swasta dalam ekonomi setempat	42
Diagram 17	Pemahaman Umum responden tentang Usaha	44
Diagram 18	Sumber Utama Keuangan Keluarga	47
Diagram 19	Penanganan Urusan Rumah Tangga selama Pelatihan	48
Diagram 20	Siapa yang mengurus anak?	49

Daftar Tabel

Tabel 1	Daerah Survei menunjukkan jumlah dan persentase responden	12
Tabel 2	Sektor Usaha sebelum dan sesudah Pelatihan SYB	19
Tabel 3	Responden yang memiliki usaha sebelum dan sesudah pelatihan SYB, berdasar tingkat pendidikan dan wilayah	22
Tabel 4	Responden yang memulai usaha setelah pelatihan SYB, berdasar kelompok usia	23
Tabel 5	Responden Kategori A (Usaha yang bertahan) berdasar kelompok usia	26
Tabel 6	Pendapatan Usaha sebelum dan sesudah pelatihan SYB	26
Tabel 7	Pendapatan Usaha Laki-laki dan Perempuan sebelum dan sesudah pelatihan SYB	27
Tabel 8	Pekerja Berdasar Kelompok Usia dan jenis kelamin	27
Tabel 9	Responden yang belum memulai usaha sebelum dan sesudah pelatihan SYB	33
Tabel 10	Motivasi responden mengikuti pelatihan, berdasar kelompok usaha	38
Tabel 11	Motivasi responden mengikuti pelatihan, berdasar latar belakang pendidikan	39
Tabel 12	Perbandingan responden yang terus menggunakan bahan ajar setelah pelatihan	41
Tabel 13	Perbandingan responden yang meminjamkan bahan ajar kepada yang lainnya	41
Tabel 14	Penilaian diri responden atas ketrampilannya masing-masing	43
Tabel 15	Pertanyaan-pertanyaan tentang pemahaman usaha	43

Ringkasan Eksekutif

Dalam rangka membantu pemulihan ekonomi di Aceh, ILO melaksanakan program-program yang mendorong tercipta dan berkembangnya jenis-jenis usaha berskala kecil dan mikro, yang akan membuka lapangan kerja. Strategi ILO dalam pengembangan usaha mikro dan kecil di Indonesia ditujukan untuk mencapai salah satu prioritas dalam Decent Work Country Programme, yaitu menciptakan lapangan kerja untuk pengentasan kemiskinan dan pemulihan mata pencaharian, terutama untuk kalangan muda, dengan menggunakan pendekatan dan perangkat yang dikembangkan oleh ILO. Salah satu perangkat yang digunakan ILO untuk membantu mengembangkan usaha berskala kecil dan mikro di Aceh adalah paket pelatihan manajemen usaha *Start Your Business (SYB)*, yang sudah mulai diterapkan di Aceh sejak bulan Pebruari tahun 2005. Pada bulan Mei hingga Juni tahun 2007, Darr es-Salam Institute, sebuah institusi penelitian yang berlokasi di Banda Aceh, melakukan studi yang menganalisa dampak dari program SYB di Aceh, khususnya dampak dari pelatihan-pelatihan yang dilaksanakan dalam kurun waktu bulan Maret tahun 2006 sampai dengan bulan Pebruari 2007.

Program SYB bertujuan untuk membekali calon pengusaha dan para pengusaha dengan pengetahuan yang diperlukan untuk memulai dan mengelola bisnis mikro atau kecil miliknya sendiri. Setelah menyelesaikan pelatihan SYB, diharapkan para peserta memiliki kemampuan untuk menyusun suatu rencana usaha yang sederhana. Buku materi pelatihan SYB terdiri dari buku Petunjuk, buku Latihan dan buku Rencana Usaha.

Studi ini menerapkan pendekatan kuantitatif kualitatif dengan menggunakan kuesioner, FGD dan in-depth interview. Sampling diambil sebesar 262 responden (dari keseluruhan populasi 998 berjumlah orang) dari 4 wilayah di NAD: Banda Aceh/Aceh Besar, Aceh Barat (pesisir barat), Pidie dan Aceh Utara (pesisir utara). Responden dalam sampling terdiri dari 72,14% perempuan dan 27,86% laki-laki, sesuai dengan perbandingan dalam populasi.

Hasil temuan menunjukkan bahwa 27,48% memulai usaha setelah pelatihan SYB dan 14,5% memulai income generating activities. Sementara 31,3% responden telah memiliki usaha sebelum pelatihan SYB dan usaha tersebut terus berjalan setelah pelatihan, bahkan dalam kategori ini terdapat kenaikan pendapatan sebesar rata-rata Rp 900,000 per bulannya. Tampaknya, pendekatan terintegrasi - yaitu akses terhadap keterampilan praktis, pengetahuan manajemen bisnis dan akses keuangan - merupakan pendekatan yang cukup efektif dalam pengembangan UMK.

Kesulitan dalam usaha yang paling banyak diungkapkan adalah menarik pelanggan, memperoleh bahan baku dan mengelola keuangan. Ketika menghadapi masalah, kebanyakan responden cenderung memilih untuk mendapatkan bantuan dari anggota keluarganya, dan jumlah responden yang memilih untuk menggunakan jasa Business Development Service (BDS) masih sedikit (kurang dari 3%).

Studi ini juga menunjukkan bahwa hampir 70% responden telah berhasil menyelesaikan rencana usaha. Ada indikasi bahwa mereka yang tidak berhasil menyelesaikan rencana usahanya adalah peserta-peserta yang tidak memenuhi persyaratan-persyaratan dari program SYB. Terlepas dari itu, hampir 60% responden masih

menggunakan buku-buku SYB setelah berakhirnya pelatihan. Guna membantu para pelaku dari SYB mempertahankan pengetahuan yang mereka dapatkan selama pelatihan dan menerapkannya secara praktis, maka diperlukanlah *After-Training Support*.

Lebih dari 85% dari jumlah pekerja usaha tergolong kalangan muda, yakni berusia diantara 15 sampai dengan 29 tahun. Pengamatan lapangan mengindikasikan bahwa kaum muda cenderung bekerja di usaha milik orang lain dan menganggap lingkungan tersebut adalah tempat mendidik yang akan memberi mereka bekal pengalaman dan kemungkinan modal sebelum mereka kelak memulai usahanya sendiri.

Kaum perempuan cenderung memikul "beban ganda" karena selain menjalankan usaha yang akan berkontribusi terhadap pendapatan keluarga, mereka juga memikul tanggung jawab mengatur rumah tangga. Sementara kaum laki-laki lebih cenderung bergantung kepada pasangannya dalam mengatur rumah tangga dan menjaga anak-anak ketika mereka sedang menjalankan usahanya, kaum perempuan cenderung mengandalkan anggota keluarganya yang lain atau bahkan menangani kebutuhan rumah tangganya sendiri. Terkait dengan lingkungan hidup, ada indikasi bahwa kesadaran mengenai lingkungan hidup masih perlu ditingkatkan. Masih sedikit responden yang menyebut adanya pencemaran/polusi di lingkungan kerjanya, walaupun polusi/pencemaran (baik udara, air, tanah dan suara) merupakan masalah yang sering di temui di berbagai tempat kerja di Aceh.

1.1. Latar Belakang

Bencana tsunami pada tanggal 26 Desember 2004 di bumi Aceh menyebabkan ratusan ribu orang meninggal dunia, ribuan toko hancur dan pusat-pusat perdagangan lumpuh. Kota-kota pesisir seperti Banda Aceh, Meulaboh, Sigli dan Lhokseumawe rusak parah. Ironisnya adalah daerah pesisir di Aceh dianggap sebagai tempat yang relatif aman dari konflik yang telah berlangsung selama 30 tahun. Selama konflik berlangsung, perekonomian di Aceh pun sulit bertumbuh karena pertokoan dan pusat-pusat perdagangan banyak yang dibakar atau ditinggalkan pemiliknya.

Setelah tsunami, bantuan dari seluruh penjuru dunia datang ke Aceh. Berbagai organisasi internasional dan nasional – bekerja sama dengan organisasi-organisasi lokal – berusaha memulihkan kembali kondisi di Aceh. Salah satunya adalah badan PBB yang merupakan Organisasi Perburuhan Internasional atau *International Labour Organization (ILO)*. ILO memiliki mandat untuk mengembangkan kesempatan bagi kaum perempuan dan laki-laki untuk memperoleh pekerjaan yang layak dan produktif dalam kondisi kebebasan, kesetaraan, aman, dan berperikemanusiaan.

Salah satu kontribusi ILO terhadap rehabilitasi di Aceh adalah dalam bidang pemulihan ekonomi. Untuk membantu pemulihan ekonomi di Aceh, ILO melaksanakan program-program yang mendorong tercipta dan bertumbuhnya usaha mikro dan kecil sebagai salah satu pilihan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Strategi ILO dalam pengembangan usaha mikro dan kecil di Indonesia ditujukan untuk mencapai salah satu prioritas dalam *Decent Work Country Programme*, yaitu menciptakan lapangan kerja untuk pengentasan kemiskinan dan pemulihan mata pencaharian, terutama untuk kalangan muda, dengan menggunakan pendekatan dan perangkat yang dikembangkan oleh ILO. Ada 4 program ILO di Aceh yang terkait dengan pengembangan usaha mikro dan kecil, yaitu *Local Economic Development* (pengembangan ekonomi lokal), *Microfinance* (penguatan lembaga keuangan mikro), *Women's Enterprise Development* (pengembangan usaha untuk kaum perempuan), dan *Entrepreneurship Culture and Business Creation for Youth Employment* (budaya wiraswasta dan penciptaan bisnis sebagai lapangan kerja bagi kaum muda).

Salah satu perangkat yang digunakan oleh ILO untuk membantu mengembangkan usaha mikro dan kecil di Aceh adalah program *Start Your Business (SYB)*. Di Aceh, program SYB ini dikembangkan di bawah program Budaya Wiraswasta dan Penciptaan Bisnis sebagai Lapangan Kerja bagi Kaum Muda. Pada bulan Mei-Juni 2007, pusat kajian Darr es-Salam Institute melaksanakan studi untuk meneliti dampak dari program SYB di Aceh, khususnya yang dilaksanakan dalam kurun waktu Maret 2006 hingga Februari 2007. Laporan ini mengemukakan hasil temuan yang diperoleh dari studi tersebut.

1.2. Program *Start Your Business* (SYB)

SYB adalah salah satu komponen dalam *Start and Improve Your Business* (SIYB), yaitu rangkaian program pelatihan manajemen bisnis bagi pengusaha mikro dan kecil yang dikembangkan oleh ILO. Program SIYB pertama kali dikembangkan lebih dari 20 tahun yang lalu dan telah diterapkan di lebih dari 90 negara. SIYB terdiri dari program *Generate Your Business Idea* (GYBI), *Start Your Business* (SYB) dan *Improve Your Business* (IYB).

SYB sendiri bertujuan untuk membekali calon pengusaha dan para pengusaha dengan pengetahuan yang diperlukan untuk memulai dan mengelola bisnis mikro atau kecil miliknya sendiri. Setelah menyelesaikan pelatihan SYB, diharapkan para peserta memiliki kemampuan untuk menyusun suatu rencana usaha yang sederhana. Berikut adalah rangkaian pendekatan langkah-per-langkah yang diterapkan dalam pelatihan SYB:



- | | |
|------------|--|
| Langkah 1 | Menilai diri sendiri sebagai pengusaha |
| Langkah 2 | Perjelas ide bisnis Anda |
| Langkah 3 | Menilai pasar Anda |
| Langkah 4 | Mengorganisir pegawai Anda |
| Langkah 5 | Memilih bentuk hukum badan usaha |
| Langkah 6 | Mengetahui tanggung jawab Anda |
| Langkah 7 | Perkiraan modal awal yang diperlukan |
| Langkah 8 | Tentukan proses dan rencanakan keuntungan |
| Langkah 9 | Putuskan apakah bisnis Anda dapat bertahan |
| Langkah 10 | Mulai bisnis Anda (melengkapi rencana usaha, rencana kegiatan dan menyiapkan berkas permohonan untuk pinjaman) |

Buku materi pelatihan SYB terdiri dari buku Petunjuk, buku Latihan dan buku Rencana Usaha. Karena SYB adalah pelatihan bisnis manajemen yang sebagian besar mengacu pada buku materi, maka ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi untuk mengikuti pelatihan ini. Pertama, peserta harus memiliki komitmen atau keinginan untuk memulai suatu usaha. Kedua, peserta harus dapat membaca, menulis dan melakukan perhitungan sederhana. Dengan memenuhi persyaratan ini, program SYB dapat membawa manfaat bagi para peserta pelatihan.

Selain materi pelatihan, SYB juga menggunakan Permainan Bisnis untuk membantu peserta lebih memahami beberapa konsep mengenai pengelolaan bisnis. Permainan Bisnis ini terdiri dari 4 modul dan dimainkan sebagai simulasi kondisi bisnis pada dunia nyata.



Gambar 1. Permainan Bisnis

Dalam SYB telah dikembangkan sistem untuk mengawasi mutu program yang dijalankan oleh para praktisinya. Termasuk dalam sistem ini adalah analisa kebutuhan pelatihan (*training needs analysis*) serta seleksi peserta sebelum pelatihan dimulai. Mereka yang terpilih sebagai peserta kemudian mengerjakan *-pre-test* serta mengisi *baseline* kuesioner. Selama pelatihan berlangsung, peserta mengisi evaluasi harian (*daily reaction form*) sebagai masukan kepada pelatih dan peserta lainnya mengenai jalannya pelatihan.

Setelah pelatihan selesai, peserta diminta untuk memberikan evaluasi akhir mengenai jalannya pelatihan, dimana hal ini (termasuk kinerja pelatih) diberi nilai antara 0 (buruk) hingga 5 (sangat baik). Peserta juga diminta untuk mengerjakan *post-test*, yang merupakan soal-soal yang sama dengan *pre-test*. Para pelatih diharapkan untuk membandingkan hasil *pre-test* dengan hasil *post-test* untuk melihat apakah peserta memperoleh tambahan pengetahuan selama pelatihan. *Baseline* kuesioner digunakan untuk melihat apakah para peserta mengalami kemajuan dalam usaha beberapa saat setelah pelatihan. Umumnya, kuesioner yang sama dibagikan kembali kepada para peserta dalam studi analisa dampak program SYB.

Program SYB pertama kali diperkenalkan di Aceh pada awal tahun 2005. Studi analisa dampak program SYB terhadap pengusaha dan calon pengusaha di Aceh telah dilakukan pertama kali pada tahun tersebut. Banyak hal yang telah berubah semenjak saat itu, baik iklim usaha di Aceh maupun program-program pendampingan bagi pengusaha mikro dan kecil. Untuk membangun pengusaha mikro dan kecil, dibutuhkan pendekatan yang terintegrasi: pelatihan ketrampilan, pelatihan manajemen bisnis dan akses terhadap modal. SYB hanyalah salah satu perangkat yang harus berjalan seiring dengan program-program lainnya bagi pengusaha mikro dan kecil.

1.3. Tujuan

Studi analisa dampak ini bertujuan untuk mengevaluasi dampak pelatihan SYB yang dilakukan antara Maret 2006 hingga Februari 2007. Studi ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai bentuk kontribusi program SYB terhadap perkembangan usaha mikro dan kecil para pesertanya. Selain itu, diharapkan studi ini dapat membantu menggambarkan kondisi usaha mikro dan kecil di Aceh, termasuk tantangan yang dihadapi oleh para pengusaha dan calon pengusaha. Isu kesetaraan gender dan lingkungan dalam dunia bisnis adalah dua hal lain yang juga dicakup dalam studi ini.

1.4. Metodologi Penelitian

Dalam kurun waktu Maret 2006-Februari 2007, 998 orang telah mengikuti pelatihan SYB, sekitar 70% diantaranya adalah perempuan. Untuk penelitian ini, dipilih *sample* sebanyak 262 orang (189 perempuan, 73 laki-laki). Penelitian ini dilaksanakan di empat kelompok lokasi yaitu Banda Aceh – Aceh Besar, Pidie, Aceh Utara dan Aceh Barat. Waktu penelitian berlangsung selama bulan Mei – Juni 2007. Lokasi-lokasi yang dikenakan sampling adalah lokasi para responden bertempat tinggal. Para responden dipilih secara acak dari daftar populasi yang ada, yaitu mereka yang telah mengikuti pelatihan dalam jangka waktu di atas.

Sebelum wawancara para surveyor harus memastikan bahwa yang bersangkutan adalah benar seperti yang telah ditetapkan atau terdaftar dalam daftar sampling tersebut. Selanjutnya, peserta tidak dibolehkan mengganti *sample* kecuali dengan beberapa alasan tertentu. Pertama, para peserta tidak bisa dihubungi selama masa survey baik karena yang bersangkutan ke luar daerah atau tidak diketahui lagi keberadaannya. Hal ini dimungkinkan mengingat mobilitas yang tinggi pada masa rehabilitasi dan rekonstruksi dimana pada saat dilatih ada sebagian peserta yang tinggal di barak atau bahkan di tenda-tenda darurat. Kedua, bila terjadi penolakan dari para peserta dengan alasan tertentu misalnya kecewa terhadap asistensi yang mereka dapatkan setelah masa pelatihan yang tidak sesuai dengan yang dijanjikan atau diharapkan dikarenakan sebagian lembaga mengintegrasikan pelatihan dengan pemberian bantuan setelah pelatihan berlangsung. Untuk itu, para surveyor dibekali list cadangan para calon responden sebanyak sepuluh nama responden pada lokasi cacahannya.

Ada tiga cara dalam pengambilan data yaitu wawancara langsung, FGD dan *in-depth interview*. Sebelumnya, *data baseline* telah diambil saat para responden mengikuti pelatihan. Data yang diambil pada saat wawancara

seterusnya dibandingkan dengan data pada saat baseline. Pertanyaan-pertanyaan yang sama dengan data baseline diajukan kembali ditambah beberapa pertanyaan baru seperti isu gender dan lingkungan. Selanjutnya, data yang telah didapat dientri ke dalam database spreadsheet dan diolah dengan menggunakan *software SPSS 14 Evaluation version*.

1.4.1. Survey Lapangan

Sebelum dilakukan survey lapangan, para surveyor telah mengikuti pelatihan untuk menyamakan persepsi tentang apa yang dimaksud dan apa yang ingin diperoleh dari setiap item pertanyaan dalam questioner. Selanjutnya mereka diturunkan di sekitar Banda Aceh dan Aceh Besar untuk mengetes questioner yang ada dan mencari gambaran kesulitan yang didapatkan di lapangan serta data kasar tentang kondisi responden.



Gambar 2. Seorang surveyor sedang menginterview responden SYB Aceh Besar

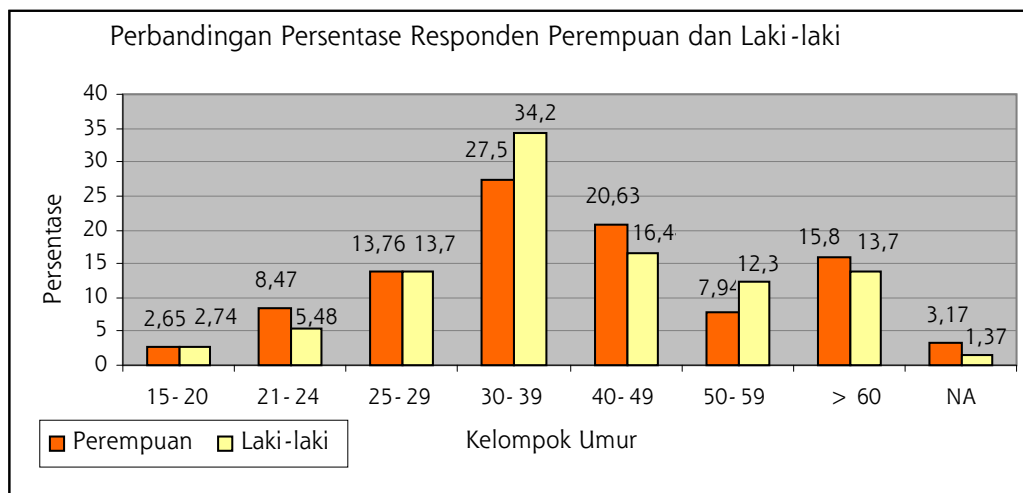
Table 1. Survey areas showing number and percentage of respondents

Area	Jumlah responden	Persentase
A. Besar/B. Aceh	86	32,8%
A. Utara/Lsm	55	21,0%
Aceh Barat	51	19,5%
Pidie	70	26,7%
Total	262	100 %

Data dikumpulkan dari total keseluruhan 262 responden. Tabel 1 menunjukkan rincian berdasar lokasi. Kebanyakan responden (lebih dari sepertiga) diambil dari Banda Aceh dan Aceh Besar karena kebanyakan pelatihan berlangsung di daerah ini. Di tempat kedua, Pidie, memberi kontribusi lebih dari seperempat jumlah sample yaitu sebesar 27%. Sementara Aceh Utara dan Aceh Barat memberi kontribusi sebesar seperlima dari total sampling yaitu 21% dan 19,5%. Sebenarnya pelatihan juga telah dilakukan di Sabang, NIAS, Bireun dan Aceh Jaya. Tetapi mengingat populasi yang kecil dan ketersediaan data yang tidak memadai membuat tim assessor memutuskan untuk tidak melakukan survey di daerah ini.

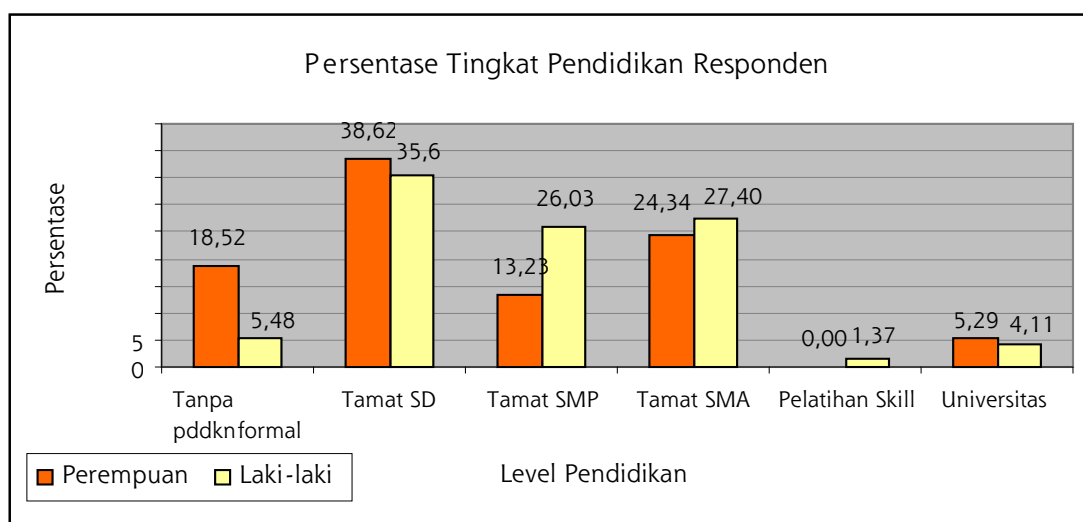
Kemudian, lebih dari 70% responden adalah perempuan karena populasi perempuan dalam populasi berada dalam kisaran 72%, sehingga dari 262 responden 189 adalah perempuan. Dari jumlah tersebut, 65% berada dalam usia produktif yaitu antara 25 hingga 49 tahun. Detailnya adalah sepertiga berada dalam 30 – 39 tahun (29%), seperlima dalam usia dewasa (40 – 49 tahun) dan hampir 15% dari umur 25 -29 tahun. Sementara responden berusia muda (15 – 24 tahun) hanya 10% dalam penelitian ini, lebih sedikit dari jumlah orang lanjut usia (15%). Namun demikian, ada lima persen responden menolak menyebut usia mereka (NA). Untuk lebih lengkapnya, silakan lihat diagram di bawah ini.

Diagram 1. Jumlah persentase responden berdasarkan kelompok umur



Sebagian besar responden dalam survey ini adalah tamatan sekolah dasar (38%), sedangkan tamatan sekolah menengah pertama sebanyak 25%, lebih tinggi dari tamatan sekolah menengah atas (17%). Hanya lima persen responden yang berasal dari universitas. Sayangnya, ada 15% responden yang tidak mempunyai latar belakang pendidikan apa-apa. Hal ini bisa menyebabkan kesulitan ketika mereka mengikuti pelatihan dikarenakan ketidakmampuan dalam membaca, menulis dan memahami materi pelatihan, dan kebanyakan mereka adalah wanita yaitu 35 orang dari 262 keseluruhan sampel. Sebaiknya di kemudian hari, ada proses seleksi yang baik sebelum training dilakukan. Diagram 2 di bawah ini menjelaskan detail tingkat pendidikan responden.

Diagram 2. Jumlah dan persentase responden berdasarkan level pendidikan



1.4.2. Focus Group Discussion

Kelompok fokus atau biasa dikenal dengan FGD dilakukan di tiga lokasi dengan jumlah 4 FGD. Kelompok fokus pertama dilakukan di Aceh Barat untuk mengambil gambaran bandingan terhadap survey yang dilakukan di daerah tersebut sekaligus diharapkan bisa mewakili kondisi responden di daerah pantai barat. Sayangnya, ketika FGD berlangsung, wilayah ini sedang menghadapi gelombang pasang laut yang sangat parah yang menerjang tempat-tempat tinggal sementara para responden, sehingga tidak semua peserta FGD yang diundang bisa datang.



Gambar 3. Suasana FGD kelompok perempuan di Banda Aceh

Kelompok fokus kedua dilakukan di Pidie untuk mengetahui kondisi para responden yang berada di pantai utara Aceh. Untuk itu, tidak dilakukan FGD di Aceh Utara dengan anggapan bahwa kondisi hampir serupa dengan kondisi di Pidie, sama-sama di pesisir utara Aceh. Sementara itu di Banda Aceh dan Aceh Besar dilakukan 2 buah FGD sekaligus tetapi dengan peserta yang lebih terfokus, yaitu satu FGD untuk para peserta perempuan saja dan kedua FGD untuk kaum muda. Sehingga secara total ada empat FGD yang dilakukan.

1.4.3. In-depth Interview

Para surveyor juga melakukan wawancara mendalam terhadap beberapa individu sehingga didapatkan faktor-faktor yang mengantarkan seseorang itu berhasil atau gagal. Dari wawancara ini, diangkat studi kasus dengan dua pengelompokan yaitu usaha yang gagal dan usaha yang berhasil. *In-depth interview* ini dilakukan di semua daerah. Jadi ada empat studi kasus untuk yang berhasil dan empat studi kasus untuk yang gagal.

1.5. Batasan Masalah

Ada beberapa batasan untuk penelitian ini yang harus disadari pembaca. Pertama, penelitian ini tidak bisa menggambarkan kondisi keseluruhan Aceh karena hanya diambil dari empat area atau empat kabupaten plus satu kotamadya. Setiap daerah tentu memiliki karakteristik yang berbeda baik dari kondisi sosial maupun budaya setempat. Tetapi sample yang diambil sudah dapat mewakili keadaan populasi keempat daerah tersebut. Ibarat minum kopi, survey yang dilakukan ini tidak hanya mencicipi satu sendok kopi dari satu gelas besar, tetapi sudah meminum sepertiga kopi di dalamnya (baca-populasi).

Hanya saja hasil ini tidak bisa digeneralisir untuk seluruh Aceh karena populasi yang diangkat sebagai peserta pelatihan kebanyakan adalah korban tsunami, sementara di Aceh terdapat korban konflik yang sudah tiga puluh tahun menderita. Mereka juga sangat butuh program-program seperti SIYB dan tingkat keberhasilannya belum tentu akan sama seperti dengan kelompok korban tsunami. Walau demikian tidak dapat dinafikan bahwa diantara para responden juga terdapat korban dua bencana, tsunami dan konflik. Ada *cross-cutting* isu mengenai hal ini, sayangnya penelitian ini tidak membahas tentang hal tersebut.

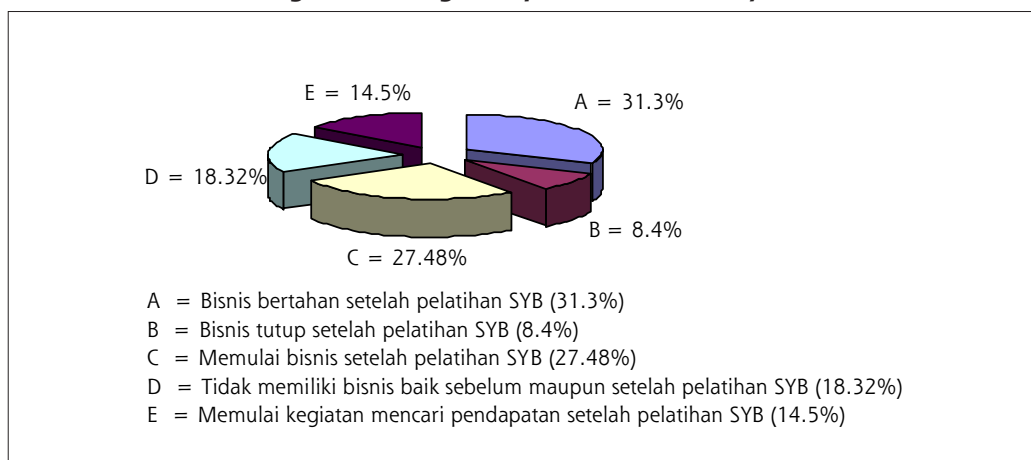
Karakteristik Kegiatan Usaha

2.1. Profil Usaha

Dari keseluruhan 998 peserta pelatihan SYB, 262 responden yang diwawancarai dapat dibagi dalam lima katagori usaha yaitu:

- A = memiliki usaha sebelum dan sesudah mengikuti pelatihan SYB: 31% (82 responden),
- B = memiliki usaha sebelum mengikuti pelatihan SYB, namun kemudian usaha tersebut tutup: 8% (22 responden)
- C = membuka usaha setelah mengikuti pelatihan SYB: 27,5% (72 responden)
- D = belum mulai membuka usaha, baik sebelum dan sesudah pelatihan SYB: 18% (48 responden),
- E = memulai kegiatan untuk mencari pendapatan¹ (*income generating activities*): 14,5% (38 responden).

Diagram 3. Kategori responden dan usahanya



Bila diteliti lebih jauh dan disesuaikan dengan kategori ILO terhadap usaha dan kegiatan mencari pendapatan (kategori A, C, E) maka 61% atau 117 usaha dari 192 kegiatan usaha adalah *self-employed* (bekerja sendiri atau punya 1 pekerja saja), dan selebihnya sebesar 75 usaha adalah perusahaan mikro (mempunyai 2-9 pekerja)².

1 Kegiatan mencari pendapatan (*income generating activities*) adalah kegiatan-kegiatan yang mendatangkan atau meningkatkan pendapatan melalui tiga cara. Pertama, kegiatan ini tidak selalu berarti uang langsung diperoleh, namun pada proses akhirnya uang digunakan sebagai ukuran nilai barang atau jasa yang ditawarkan. Kedua, memberikan jasa bagi orang lain yang menggunakan ketrampilannya. Ketiga, dengan menggunakan sumber daya yang ada, misalnya mengerjakan sepetak tanah dan menanam tanaman untuk dijual.

2 Definisi ILO: Self employed (1 pekerja), Perusahaan mikro (2-9 pekerja), Perusahaan kecil (10 – 49 pekerja), Perusahaan menengah (50 – 99 pekerja), Perusahaan besar (lebih dari 100 pekerja).

Ibu Rufasah dari Batee, Pidie

Ibu Rufasah merupakan salah satu pedagang nasi gurih di desa Kulee kecamatan Batee kabupaten Pidie. Sekarang dia berumur hampir 50 tahun dan hanya berpendidikan Sekolah Dasar. Dia memulai usaha dagangnya pada tahun 1990 dengan modal hanya Rp. 300.000-, dan usaha ini merupakan warisan dari orang tua yang dilanjutkan olehnya. Dalam aktifitasnya dia selalu dibantu oleh seorang puteranya, mulai jam 04.00 pagi dia sudah bangun untuk mempersiapkan segala peralatan dan bahan dagangannya.



Selanjutnya setelah shalat subuh dia bersama anaknya langsung membuka tempat dimana dia biasa berjualan yaitu warung didepan rumahnya sendiri. Karena hanya menyediakan nasi gurih maka dia hanya berjualan sampai jam 11.00 siang, begitulah seterusnya.

Pada tahun 2004, desa tempat tinggal Ibu Rufasah terkena gelombang tsunami dan seluruh harta bendanya hancur. Setelah bencana tsunami dia tidak bisa memulai usahanya kembali karena tidak memiliki apa-apa lagi. Tepatnya pada tahun 2006 dia termasuk sebagai salah satu peserta training SYB di desanya yang diadakan oleh lembaga ICMC. Di dalam training tersebut dia mendapat pengalaman baru tentang ide-ide usaha, strategi memulai usaha, pengelolaan usaha yang baik dan bagaimana melakukan pembukuan di dalam sebuah usaha. Tentunya ini melahirkan semangat baru bagi Ibu Rufasah dalam memulai kembali usahanya yang telah hancur akibat bencana tsunami. Setelah mengikuti training SYB ini, dia mendapat bantuan dari pihak ICMC berupa satu unit rak tempat jualan. Dengan semangat wirausaha yang tinggi ditambah dengan pengalaman baru yang diperoleh ketika training dia berusaha membuka kembali usaha jualan yang pernah dirintis sebelumnya, yaitu usaha Nasi Gurih.

Salah satu aktualisasi konsep wirausaha yang berhasil dia lakukan adalah mengenai tempat dimana dia akan memulai usaha kembali. Dia memutuskan untuk memilih lokasi baru yang terletak di sekitar pasar di desanya. Menurut dia karena lokasi tersebut ramai dikunjungi oleh orang-orang desa yang akan berangkat melaut, disamping itu juga konsumennya paling banyak berasal dari mereka yang akan melaut atau yang berprofesi sebagai nelayan.

Dia selalu berusaha memuaskan konsumennya dengan menjaga kualitas nasi gurihnya, memelihara kebersihan di tempat dia berjualan. Misalnya, dia menyediakan tempat pembuangan sampah yang baik, ember untuk mencuci segala peralatannya, sehingga tempat dia berjualan tidak mengundang aroma yang tidak sedap, alat akibat sampah, atau polusi udara. Sehingga dalam aktivitasnya tempat dia berjualan selalu bersih dan nyaman, dengan sendirinya ini akan menarik perhatian orang untuk singgah di tempatnya.

Pendapatan dia per hari berkisar Rp. 90.000., bahkan kadang-kadang mencapai angka Rp. 150.000. Dalam berjualan dia selalu di bantu oleh salah seorang anaknya karena dia sangat kewalahan dalam melayani konsumennya. Untuk saat ini dia tidak mempekerjakan orang lain karena usahanya sangat kecil. Di samping berjualan tetap di pasar, dia juga menerima catering/rantangan nasi di rumah bagi para pekerja bangunan yang sedang membangun perumahan bagi korban tsunami di desanya. Dari usahanya tersebut dia harus menanggung dua orang anaknya yang masih sekolah, dia harus bekerja keras untuk menutupi segala kebutuhan hidup sehari-hari karena pemasukan keluarganya hanya berasal dari usahanya tersebut.

Usaha nasi gurihnya kini mulai menggeliat kembali. Dia ingin mewujudkan impiannya untuk menjadi salah seorang pengusaha sukses di desanya. Cita-cita dia untuk kedepan, dia ingin mendapatkan tempat usaha yang lebih baik dari sekarang, mengingat sekarang tempat usahanya hanya di kaki lima, karena semakin lama tempat ini tidak layak lagi dimana kadang-kadang dia harus berpindah-pindah. Dia menginginkan untuk memiliki sebuah ruko untuk dijadikan warung nasi, sehingga untuk ke depan dia bisa menambah menu usahanya, tidak hanya menawarkan nasi gurih tapi juga menawarkan makanan lainnya. Di samping itu juga dia dapat berjualan barang-barang lainnya, seperti minuman-minuman kaleng lainnya dan bahkan membuka warung kopi juga. Namun, untuk saat ini ia masih memiliki modal yang terbatas.

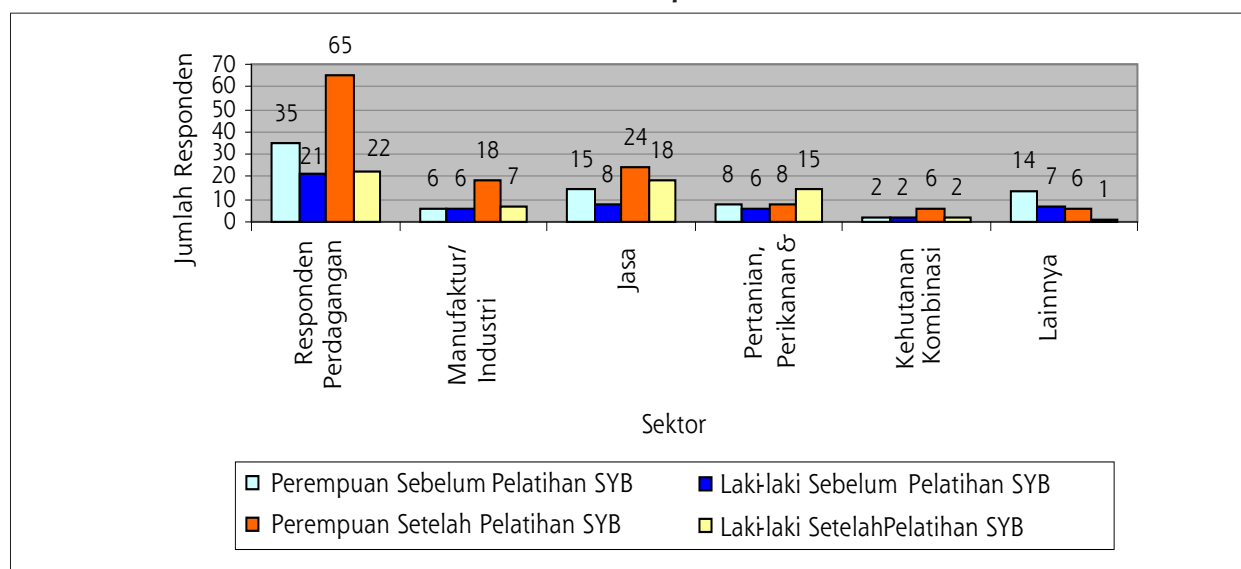
Bila dibandingkan antara data sebelum dan sesudah pelatihan, jumlah responden yang memiliki usaha meningkat sebanyak 47,69% yaitu dari 130 menjadi 192 responden. Selebihnya, pertambahan jumlah wanita yang berusaha lebih banyak dari laki-laki yaitu naik 58,75% dari 80 usaha menjadi 127%, sementara laki-laki hanya naik 30% dari 50 usaha menjadi 65 usaha (lihat diagram 4). Namun apabila data perempuan dan laki-laki yang memulai usaha atau *income generating activities* dibedakan, maka angka yang muncul adalah: untuk kaum perempuan, sejumlah 39% memulai usaha atau *income generating activities* (74 dari 189 responden perempuan), sementara untuk kaum laki-laki jumlahnya mencapai 49%, atau 36 dari 73 responden.

Penelitian ini membagi sektor usaha menjadi 6 bagian yaitu: perdagangan, manufaktur/industri, jasa, pertanian/perikanan/kehutanan, kombinasi dan "lainnya". Perdagangan adalah sektor yang paling banyak digeluti oleh responden baik sebelum maupun setelah pelatihan yaitu 43% dan 45%, diikuti oleh sektor jasa 18% (sebelum pelatihan) dan 22% (setelah pelatihan), manufaktur/industri 9% (sebelum pelatihan) dan 13% (setelah pelatihan) serta pertanian/perikanan/kehutanan 11% (sebelum pelatihan) dan 12% setelah pelatihan (lihat tabel 2). Harus diingat pula bahwa sektor yang dipilih untuk memulai usaha juga terkait dengan ketrampilan, pengalaman dan ide-ide usaha yang dimiliki oleh peserta sebelum mereka mengikuti pelatihan, sehingga distribusi sektoral usaha baru dalam penelitian ini sangat erat hubungannya dengan pemilihan peserta.

Tabel 2. Sektor usaha berdasarkan daerah sebelum dan setelah pelatihan SIYB

Sektor	Sektor Usaha Sebelum Pelatihan SYB						Sektor Usaha Setelah Pelatihan SYB					
	Aceh Besar	Aceh Utara	Aceh Barat	Pidie	Total		Aceh Besar	Aceh Utara	Aceh Barat	Pidie	Total	
	Frek	Frek	Frek	Frek	Frek	%	Frek	Frek	Frek	Frek	Frek	%
Perdagangan	5	14	18	19	56	43,08	36	15	19	17	87	45,31
Manufaktur/ Industri	4	6	2	0	12	9,23	9	3	1	12	25	13,02
Jasa	12	8	0	3	23	17,69	16	10	6	10	42	21,88
Pertanian, perikanan & kehutanan	0	10	0	4	14	10,77	5	6	0	12	23	11,98
Kombinasi	1	2	0	1	4	3,08	0	7	0	1	8	4,17
Lainnya	4	4	4	9	21	16,15	0	0	0	7	7	3,65
Total	26	44	24	36	130	100,00	66	41	26	59	192	100,00
Prosentase	20,00	33,85	18,46	27,69	100,00		34,38	21,35	13,54	30,73	100,00	

Diagram 4. Jumlah responden yang mempunyai usaha berdasarkan sektor dan jenis kelamin sebelum dan setelah pelatihan SIYB



Muctaruddin dari Lhokseumawe

Muctaruddin H. (32) belum memiliki usaha pada saat mengikuti pelatihan SYB. Saat ini, dia mempunyai usaha isi ulang air bersih di desanya. Usaha yang dirintisnya pada tahun 2006 yang lalu kini mulai berkembang. Dalam satu hari dia berhasil memperoleh pemasukan dari usahanya RP. 50.000-, dengan jumlah pembeli rata-rata 20 orang perhari. Dari hasil pemasukannya setiap hari, sebahagian dia gunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya sehari-hari, karena pemasukan utama keluarganya hanya berasal dari usahanya dan dia harus menanggung tiga anggota keluarganya sedangkan istrinya hanya ibu rumah tangga biasa. Untuk saat ini kebutuhan hidup keluarga Muctaruddin H. dapat tertutupi dari pemasukan usahanya.

Pada awalnya dia memulai usaha isi ulang air bersih setelah mengikuti training SYB dan mendapat support dana dari lembaga ICMC selaku lembaga pelaksana training tersebut. Usaha yang dijalannya sekarang merupakan suatu prestasi yang dicapai oleh Muctaruddin H. dalam hidupnya, dimana sebelumnya dia tidak memiliki usaha sama sekali (pengangguran). Adapun jumlah modal yang diberikan kepadanya hanya 3 juta rupiah untuk modal awal dalam memulai usahanya. Usaha isi ulang air bersih membutuhkan modal yang agak sedikit besar, maka untuk menutupi kekurangan modal dia mencoba untuk melakukan pinjaman kepada teman-temannya disamping menerima pemberian dari orang tuanya.

Selama mengikuti training SYB dia banyak mendapat pengalaman baru tentang dunia usaha. Selama training dia banyak mempelajari tentang kebutuhan konsumen dan mempelajari perkembangan pasar. Dia juga belajar memahami bagaimana melakukan pengelolaan usaha yang baik, bagaimana menyusun rencana usaha dan melakukan promosi terhadap produk yang akan dijual. Ini akhirnya melahirkan inspirasi baginya untuk memulai usaha pengisian air bersih. Pengalamannya ketika training tersebut dia gunakan sebagai referensi dalam menganalisis kebutuhan masyarakat sekitar sehingga dia memutuskan untuk membuka usaha ini.

Dalam kegiatan usahanya dia membuat kegiatan pemasaran untuk menjual produk secara berkala, dengan tujuan agar menarik minat para pembeli/konsumen. Di samping itu dia juga melakukan penghitungan pengeluaran sebelum menentukan harga jual, karena untuk mendapatkan sumber air bersih dia harus membeli kepada pihak PDAM. Dia sangat senang dengan training SYB yang pernah diikutinya, karena telah memberikan kontribusi besar bagi dirinya dan usahanya. Dan yang lebih menarik baginya adalah dia sudah mulai bisa membuat rencana penjualan dan pengeluaran serta membuat rencana usaha.

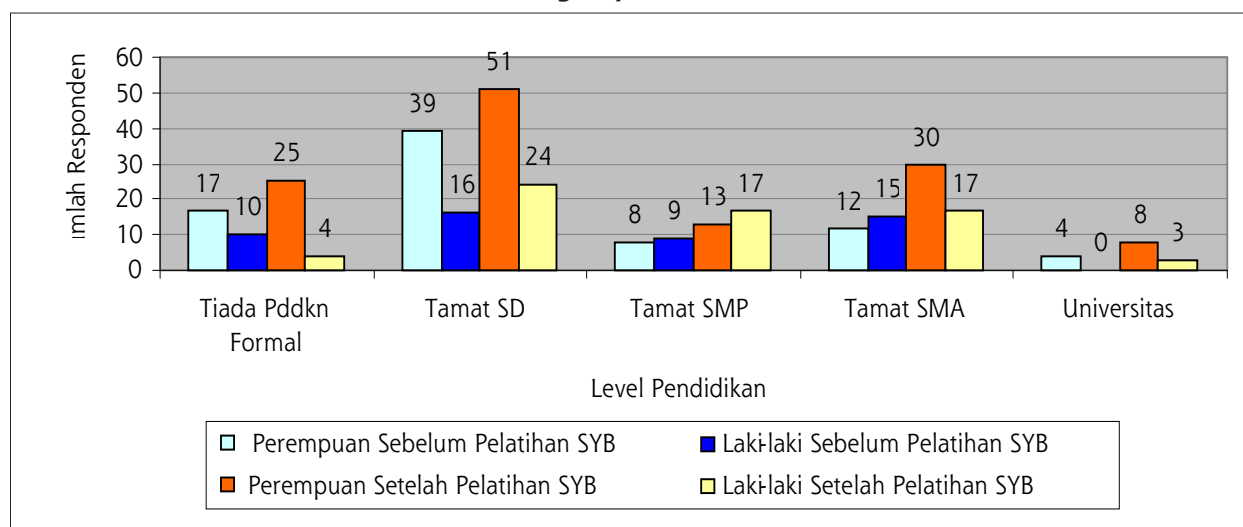
Untuk saat sekarang dia belum membutuhkan karyawan untuk usahanya ini karena usahanya tergolong kecil dan dia sanggup untuk melakukannya sendiri dan dia selalu mendapat dukungan dari istrinya. Untuk meningkatkan omset penjualannya, dia selalu berusaha untuk menjaga kualitas air yang akan dijual. Ia juga menjual dengan harga yang relatif murah sehingga masyarakat sekitar yang kebanyakan berasal dari kalangan ekonomi lemah dapat menjangkaunya. Untuk usaha jenis ini, dia sangat memperhatikan kondisi sanitasi tempat usahanya karena ini dapat memberikan pengaruh yang besar terhadap kepercayaan pelanggan.

Dia berencana melakukan pengembangan terhadap usahanya, yaitu dengan menambah produk yang akan dipasarkan. Disamping melakukan isi ulang air ia juga ingin menjual galon-galon aqua dan alat-alat filter air bersih. Dia ingin memasarkan usahanya dengan membawa air-air bersih yang sudah terisi untuk didistribusikan ke kios-kios/toko-toko serta langsung diantar kerumah-rumah konsumen.

2.2. Level Pendidikan

Meskipun responden tamatan SD dominan dalam sampling, tetapi secara persentase responden tamatan SLTA mempunyai level pertumbuhan usaha yang lebih tinggi yaitu dari 21% menjadi 24% atau dari 27 usaha menjadi 47 usaha, dari 192 usaha yang berjalan setelah pelatihan. Sementara itu, untuk responden yang tamat SMP bertambah sebanyak 13 usaha. Keadaan ini sangat berbeda dengan studi analisa dampak SYB³ yang dilakukan pada tahun 2005 dimana responden kebanyakan adalah tamatan SMA (50%), diikuti tamatan SMP 18%, tamat SD 11% dan universitas 21%. Saat itu, responden yang memiliki bisnis juga mengikuti sebaran prosentase jumlah responden dalam sampling atau tidak jauh beda dari jumlah unit yang ada dalam sampling.

Diagram 5. Responden yang memiliki usaha sebelum dan setelah pelatihan SIYB berdasarkan tingkat pendidikan



Melihat pertumbuhan jumlah responden yang memiliki usaha berdasarkan tingkat pendidikan, perubahan terbesar terlihat pada kategori lulusan universitas: 31% dari kelompok sebelumnya telah memiliki usaha, sementara setelah mengikuti pelatihan, 85% dari mereka kemudian memiliki usaha. Perubahan yang cukup berarti juga terlihat di kalangan lulusan SMA dan SMP, dimana terjadi perubahan masing-masing dari 41% menjadi 71% dan dari 39% menjadi 68%. Di antara peserta yang hanya lulus SD atau tidak berpendidikan sama sekali, perubahan yang terjadi sangat kecil, meningkat dari 55% menjadi 75% dan dari 69% menjadi 74%. Ini mungkin cerminan dari fakta bahwa mereka yang berpendidikan lebih tinggi akan memiliki kemampuan menyerap dan mempraktekkan apa yang telah dipelajarinya dibandingkan dengan mereka yang kurang berpendidikan.

Bila dikombinasikan antara pendidikan dan jenis kelamin, responden perempuan yang lulus SMA adalah yang kelompok yang memiliki persentase paling tinggi dalam membuka kegiatan usaha atau *income generating activities* baru. Usaha-usaha atau *income generating activities* yang dijalankan kaum perempuan yang mengikuti pelatihan lebih banyak dibandingkan kaum laki-laki.

Bila dilihat lebih jauh korelasi antara pendidikan dan wilayah, maka responden-responden di Aceh Besar/ Banda Aceh dan Pidie rata-rata memiliki tingkat pendidikan yang lebih tinggi dibandingkan responden-responden di Aceh Utara dan Aceh Barat. Demikian pula, Aceh Besar/Banda Aceh dan Pidie adalah daerah yang tumbuh lebih cepat di bandingkan 2 daerah lainnya. Di Aceh Besar/Banda Aceh, jumlah usaha meningkat dari 26 menjadi 66 usaha, sementara di Pidie tumbuh dari 36 menjadi 59 usaha (lihat Tabel 3). Sebaliknya,

3 ILO, 2005, Analisa Dampak Program SYB di Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam, ILO Jakarta.

ada kesulitan dalam menjalankan usaha di Aceh Barat dan Aceh Utara. Hal ini mengindikasikan bahwa tingkat pendidikan mungkin mempengaruhi jumlah pertumbuhan usaha di suatu daerah.

Tabel 3. Responden yg memiliki usaha berdasarkan level pendidikan & wilayah sebelum dan setelah pelatihan SYB

Level Pendidikan	Jumlah Usaha Sebelum Training SYB						Jumlah Usaha Setelah Training SYB					
	Aceh Besar	Aceh Utara	Aceh Barat	Pidie	Total		Aceh Besar	Aceh Utara	Aceh Barat	Pidie	Total	
	Frek	Frek	Frek	Frek	Frek	%	Frek	Frek	Frek	Frek	Frek	%
Tdk ada Pddkn Formal	1	15	1	10	27	20,77	3	7	3	16	29	15,1
Tamat SD	2	21	20	12	55	42,31	12	24	16	23	75	39,06
Tamat SMP	3	5	2	7	17	13,08	12	4	4	10	30	15,63
Tamat SMA	17	3	1	6	27	20,77	29	5	3	10	47	24,48
Universitas	3	0	0	1	4	3,08	10	1	0	0	11	5,73
Total	26	44	24	36	130	100	66	41	26	59	192	100

2.3. Kategori C: usaha baru setelah pelatihan SYB

Sejumlah 72 orang atau 27% responden memulai usaha (bukan *income generating activity*) setelah pelatihan SYB. Dari jumlah tersebut, 74% adalah perempuan dan 27% adalah laki-laki, persentase yang tidak terlalu berbeda jika dibandingkan dengan jumlah masing-masing kelompok dalam populasi. Pada dasarnya, responden yang lebih banyak membuka usaha adalah tamatan SD (42%), diikuti oleh tamatan SMA (26%) dan level pendidikan lainnya sesuai sebaran dalam populasi. Walaupun demikian, bila kita bandingkan kondisi sebelum dan setelah pelatihan, maka tamatan SMA lebih meningkat secara persentase dalam membuka usaha dan perempuan lebih dominan di dalamnya. Pada sisi lain, responden laki-laki meningkat usahanya hampir pada semua level pendidikan, kecuali yang tidak punya pendidikan formal atau dari universitas.

Berdasarkan area, Aceh Utara tergolong bagus untuk pembukaan usaha baru. Sejumlah 34% dari peserta yang berasal dari lokasi ini memulai usaha barunya setelah mengikuti pelatihan, dibandingkan dengan angka 30% dari peserta yang berasal dari Banda Aceh/Aceh Besar, dan 23,5% dari mereka yang berasal dari Aceh Barat dan 21% dari mereka yang dilatih di Pidie. Berdasarkan informasi mendalam dari para surveyor diketahui bahwa kesuksesan di Aceh Utara ternyata didukung oleh tempat tinggal responden yang berdekatan dengan jalan raya. Hal ini sangat membantu mereka dalam mendapatkan barang baku dan memasarkan produk dan jasa mereka. Sementara itu di Aceh Besar/Banda Aceh, kedekatan dengan pasar propinsi membuat responden lebih mudah mendapatkan konsumen yang banyak dan akses modal yang lebih mudah.

Lebih dari 50% dari mereka yang memulai usaha baru berada pada kelompok usia 30-49 tahun, yang merupakan setengah dari total sampel. Namun berdasarkan kelompok usia, kelompok 21-24 tahun ternyata lebih aktif: 35% dari peserta di kelompok usia ini memulai usaha baru. Pada kelompok usia 40-49 tahun, 33% memulai usaha baru, sementara pada kelompok 15-20, 25-29, dan 30-39 tahun, angkanya mencapai 28%. Sementara pada kelompok usia yang lebih tua, angkanya lebih kecil, 12,5% pada kelompok 50-59 tahun, dan 20% pada kelompok usia di atas 60 tahun. Mungkin akan lebih mudah mengira bahwa beberapa responden di kelompok usia lanjut merasa sudah terlalu tua untuk memulai usaha baru, namun dibutuhkan penelitian lebih lanjut untuk bisa menjelaskan rendahnya jumlah usaha baru di kalangan responden yang berusia lanjut.

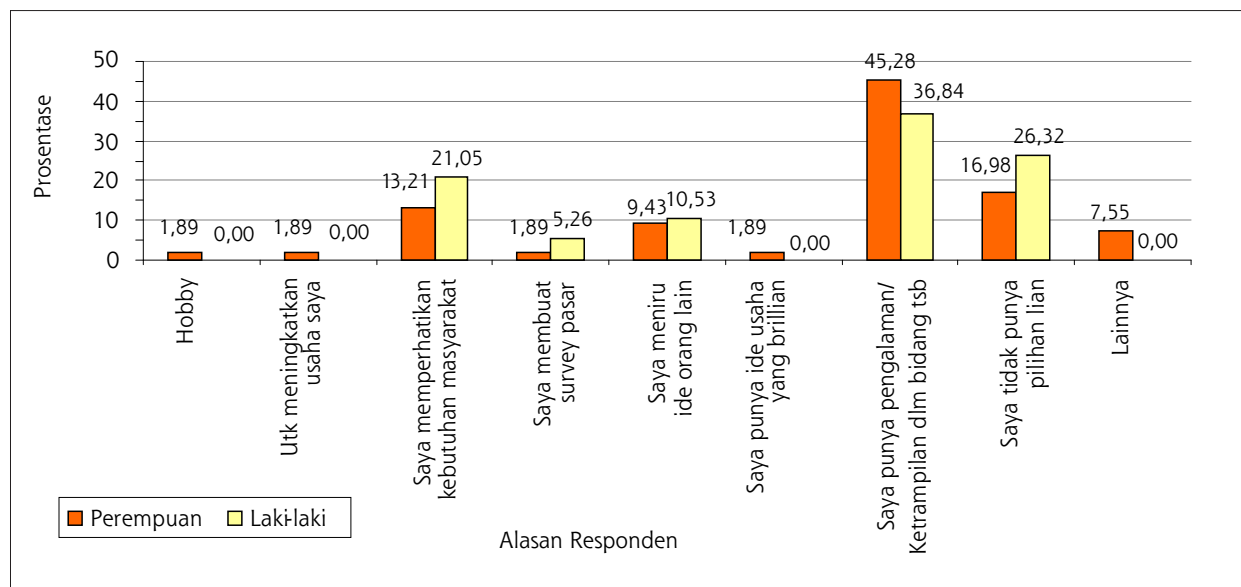
Tabel 4. Responden yang memulai usaha setelah pelatihan SYB

Kelompok Umur	Wilayah				Total	
	Aceh Besar/ Banda Aceh	Aceh Utara/Lsm	Aceh Barat	Pidie		
	Frek	Frek	Frek	Frek	Frek	%
15 – 20	1	0	0	1	2	2,78
21 – 24	3	0	1	3	7	9,72
25 – 29	3	4	1	2	10	13,89
30 – 39	14	6	1	1	22	30,56
40 – 49	5	3	8	1	17	23,61
50 – 59	0	2	0	1	3	4,17
60	0	2	1	5	8	11,11
N A	0	2	0	1	3	4,17
Total	26	19	12	15	72	100,00

2.4. Karakter Usaha Baru

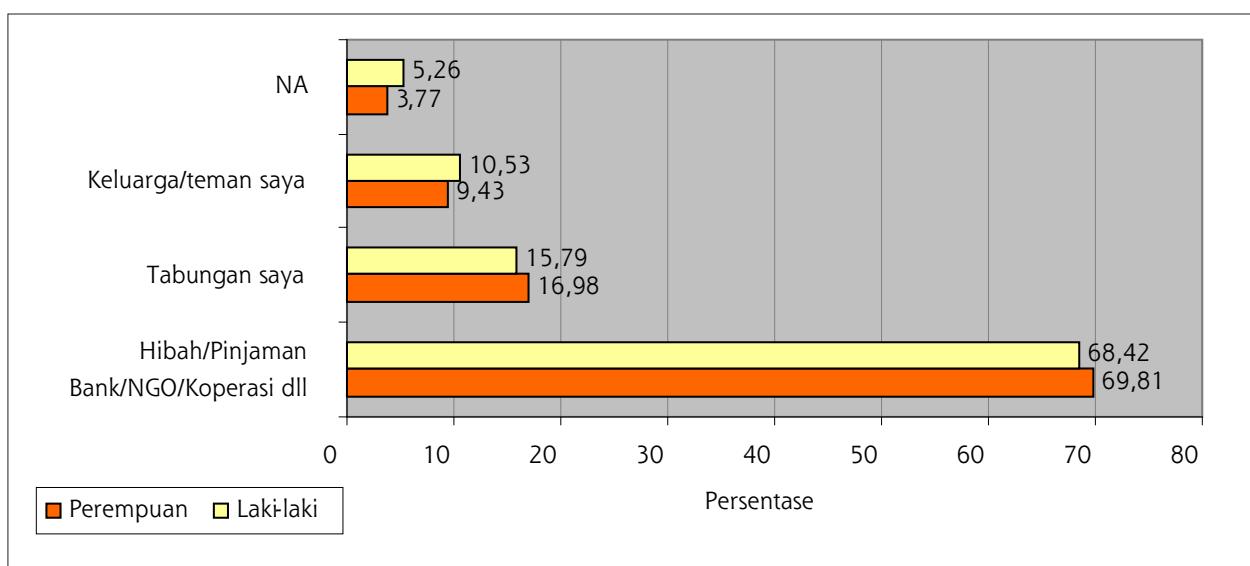
Dalam memilih jenis usaha, kebanyakan responden (45% perempuan and 37% laki-laki) memilih karena *"adanya pengalaman atau keterampilan dalam usaha tersebut"*. Pilihan terbanyak kedua adalah *"tidak ada pilihan lain"*, dijawab oleh 26% laki-laki dan 17% perempuan. *"Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat"* dipilih oleh 21% laki-laki dan 13% perempuan serta *"meniru ide bisnis orang lain"* sekitar 10% baik laki-laki maupun perempuan. Bila diperhatikan jawaban kedua dan terakhir berarti ada sekitar 30% peserta pelatihan memulai usaha bukan karena ide sendiri dan ini berpotensi pada tingkat kegagalan usaha. Seharusnya pada kelompok ini diberikan pelatihan SYB yang dipaketkan dengan pelatihan keterampilan dan/atau pelatihan GYBI.

Diagram 6. Bagaimana Anda memutuskan usaha apa yang akan Anda mulai?



Untuk memulai usaha, sekitar 70% responden baik laki-laki maupun perempuan ini mendapatkan modal awalnya dari lembaga keuangan. Lembaga keuangan yang dimaksud disini tidak hanya pihak perbankan baik swasta maupun pemerintah, tetapi juga melalui koperasi dan LKM yang dibentuk oleh NGO selama ini. Hal ini berbeda dengan penelitian dampak SYB sebelumnya yang kebanyakan memulai usaha dengan pinjaman dari teman atau keluarga. Perlu diperhatikan bahwa sebagian besar peserta SYB adalah orang-orang yang memperoleh hibah dari NGO. Mungkin juga mulai ada kepedulian dari lembaga keuangan untuk memberikan pinjaman usaha kecil walaupun kondisi perbankan yang belum sepenuhnya mendukung usaha-usaha kecil ini⁴. Perlu segera ada kebijakan khusus dari pemerintah untuk memaksa perbankan lebih berpihak kepada pengembangan investasi daerah. Kalau tidak, maka usaha baru hanya tumbuh bagi mereka yang mempunyai simpanan pribadi seperti dijawab oleh 15,79% responden laki-laki dan 16,98% responden perempuan ataupun mempunyai saudara atau kawan yang dapat dipinjami modal seperti 10,53% responden laki-laki dan 9,43% responden perempuan.

Diagram 7. Sumber pembiayaan untuk memulai usaha



2.5. Kategori A: usaha yang sudah berjalan sebelum pelatihan SYB

Jumlah perempuan yang masuk dalam kategori A, yaitu usahanya terus bertahan setelah pelatihan, jauh lebih besar dari laki-laki, 65% berbanding 35%. Namun jumlah ini lebih kecil dibanding persentase perempuan dalam sampel (72% banding 28%). Responden tidak memberikan alasan-alasan tidak dilanjutnya usaha sehingga kesimpulan sulit diambil.

Lebih jauh lagi, dalam usaha yang terus bertahan ini, tidak ada perbedaan signifikan dengan level pendidikan yang mereka miliki, bahkan yang tidak ada pendidikan formal sekalipun. Hal ini mungkin disebabkan responden yang mempunyai usaha ini telah mempunyai banyak pengalaman dan konsumen tetap.

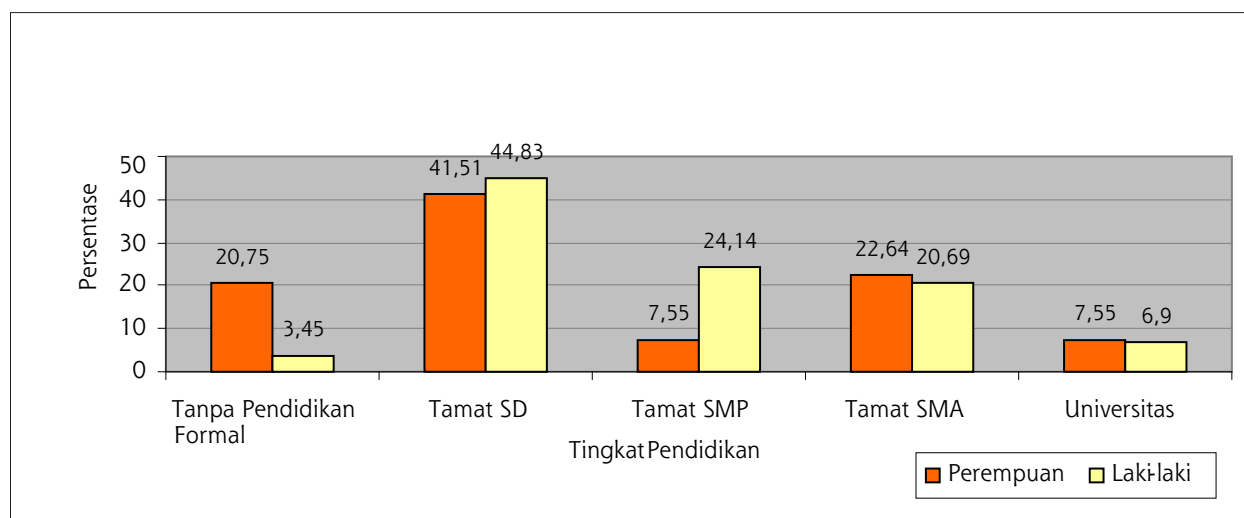
Disarankan dalam pelatihan SYB ini tidak hanya penguasaan kurikulum yang penting, tetapi sharing ilmu dan pengalaman dari yang telah mempunyai usaha kepada yang belum memulai usaha adalah sangat penting agar para pemula memiliki kesiapan yang cukup untuk memulai usaha dan bagaimana menghadapinya bila mendapatkan masalah.

⁴ Dalam sebuah seminar yang diselenggarakan oleh TARI Institute pertengahan 2007, Kepala Bank Indonesia Cabang Banda Aceh melansir bahwa dari 100% simpanan masyarakat yang ada di perbankan Aceh, hanya 30% yang kembali ke masyarakat Aceh, lainnya over-flow (terbang ke luar daerah). Itupun 70% dari 30% tersebut adalah kredit konsumtif, selebihnya baru untuk investasi. Berarti hanya sekitar 9% dana simpanan masyarakat Aceh yang kembali ke masyarakat dalam bentuk investasi.



Gambar 4. Salihin (30 thn), Peserta Pelatihan SYB di Lampeudaya - Aceh Besar di depan usaha perabotannya

Diagram 8. Persentase Responden yang usahanya bertahan (kategori A)



Mungkin dikarenakan pengalamannya, responden dari kelompok usia 40-50 tahun memiliki usaha yang cenderung stabil dan bertahan, walaupun kelompok usianya hanya 19% dari sample, 26% dari usaha yang bertahan masuk ke dalam kelompok ini. Di sisi lain, hampir sekitar 27% dari usaha yang bertahan masuk ke dalam kelompok usia 30-39 tahun, yang merupakan kelompok terbesar dari sampel. Jadi, kalau ingin mengambil yang berpengalaman untuk diikuti dalam pelatihan, kelompok umur 40 -49 tahun ini pantas dilibatkan.

Tabel 5. Responden dalam kategori A (usaha yang bertahan) berdasarkan wilayah dan kelompok umur

Usia	Kabupaten				Total	
	A. Besar/ B. Aceh	A. Utara/ Lsm	Aceh Barat	Pidie		
	Frek	Frek	Frek	Frek	Frek	%
15 – 20	0	0	0	1	1	1,22
21 – 24	2	0	0	0	2	2,44
25 – 29	6	2	0	2	10	12,20
30 – 39	9	4	4	5	22	26,83
40 – 49	12	3	1	5	21	25,61
50 – 59	1	5	2	1	9	10,98
= > 60	2	2	3	7	14	17,07
N A	1	2	0	0	3	3,66
Total	33	18	10	21	82	100,00

2.6. Tingkat pendapatan

Perbedaan yang sangat signifikan terjadi sebelum dan setelah pelatihan, baik terhadap jumlah usaha maupun jumlah pendapatan. Sebelum pelatihan, hanya ada 130 orang yang mempunyai kegiatan ekonomi dan naik menjadi 192 responden setelah pelatihan (termasuk yang menjalankan *income generating activities*). Dari segi pendapatan juga naik dan terus bergeser ke tingkat pendapatan yang lebih tinggi, membentuk piramida ke atas. Penumpukan dibawah piramida pendapatan terjadi karena banyaknya usaha-usaha mikro yang baru tumbuh yang tentu saja pendapatannya belum begitu besar.

Yang lebih menggembirakan adalah jika sebelum pelatihan belum ada pendapatan yang di atas 20 juta rupiah dan hanya 2 orang yang pendapatannya di atas 10 juta rupiah dan tidak ada seorangpun perempuan, maka sekarang ada 9 orang yang pendapatannya di atas 10 juta, hampir setengahnya adalah perempuan, bahkan ada 3 responden yang usahanya mempunyai pendapatan diatas 20 juta, salah satunya adalah perempuan. Ini adalah sebuah prestasi yang tidak kecil. Tentunya, perlu penelitian lebih lanjut faktor-faktor penyebab keberhasilan kelompok ini. Bila dirata-ratakan, maka terdapat kenaikan pendapatan bulanan sekitar 900 ribu rupiah dari 2,3 juta perbulan sebelum pelatihan menjadi 3,2 juta per bulan setelah pelatihan (lihat Tabel 6).

Tabel 6. Pendapatan usaha sebelum dan setelah pelatihan SIYB

Tingkat Pendapatan	Sebelum Pelatihan					Setelah Pelatihan				
	P.r.	Lk.	Total			P.r.	Lk.	Total		
	Frek	Frek	Frek	%	Pendapatan	Frek	Frek	Frek	%	Pendapatan
< 500.000	16	7	23	17,69	5.750.000,00	30	5	35	18,23	8.750.000,00
500.000-1.000.000	17	10	27	20,77	20.250.000,00	18	10	28	14,58	21.000.000,00
> 1.000.000-2.000.000	17	10	27	20,77	40.500.000,00	14	13	27	14,06	40.500.000,00
> 2.000.000-5.000.000	7	8	15	11,54	52.500.000,00	15	5	20	10,42	70.000.000,00
> 5.000.000-10.000.000	9	4	13	10	97.500.000,00	11	3	14	7,29	105.000.000,00
> 10.000.000	0	2	2	1,54	30.000.000,00	4	5	9	4,69	135.000.000,00
> 20.000.000	0	0	0	0	0	1	2	3	1,56	60.000.000,00
NA	14	9	23	17,69		34	22	56	29,17	
Total	80	50	130	100	246.500.000,00	127	65	192	100	440.250.000,00
Rata-rata					2.303.738,32					3.237.132,35

Lebih jauh, bila dilihat sebaran pendapatan antara responden laki-laki dan perempuan pada Tabel 6 terlihat bahwa kebanyakan responden perempuan menumpuk pada tingkat pendapatan di bawah 500 ribu rupiah, sementara responden laki-laki berada di atasnya. Sehingga dibandingkan rata-rata pendapatan laki-laki dan perempuan baik sebelum dan sesudah pelatihan, maka akan terlihat bahwa pendapatan laki-laki dan perempuan berbeda secara signifikan. Bila sebelum pelatihan laki-laki mempunyai pendapatan rata-rata dari usaha 2,73 juta dan 4,26 setelah pelatihan, maka perempuan mempunyai pendapatan jauh di bawahnya yaitu hanya 2,03 juta sebelum pelatihan dan 2,54 juta setelah pelatihan. Artinya setelah pelatihan ada peningkatan sebesar 500 ribu rupiah bagi perempuan dan 1,5 juta bagi laki-laki (lihat Tabel 7 di bawah ini).

Tabel 7. Pendapatan usaha laki-laki dan perempuan sebelum dan setelah pelatihan SIYB

Tingkat Pendapatan	Sebelum Pelatihan				Setelah Pelatihan			
	Pr.		Lk.		Pr.		Lk.	
	Frek	Pendapatan	Frek	Pendapatan	Frek	Pendapatan	Frek	Pendapatan
< 500.000	16	4.000.000	7	1.750.000	30	7.500.000	5	1.250.000
500.000 - 1.000.000	17	12.750.000	10	7.500.000	18	13.500.000	10	7.500.000
> 1.000.000-2.000.000	17	25.500.000	10	15.000.000	14	21.000.000	13	19.500.000
> 2.000.000-5.000.000	7	24.500.000	8	28.000.000	15	52.500.000	5	17.500.000
> 5.000.000-10.000.000	9	67.500.000	4	30.000.000	11	82.500.000	3	22.500.000
> 10.000.000-20.000.000	0	0	2	30.000.000	4	40.000.000	5	75.000.000
> 20.000.000	0	0	0	0	1	20.000.000	2	40.000.000
NA	14		9		34		22	
Total	80	134.250.000	50	112.250.000	127	237.000.000	65	183.250.000
Rata-rata		2.034.090		2.737.804		2.548.387		4.261.627

2.7 Pekerja

Penelitian menunjukkan bahwa para responden yang memiliki usaha, mempekerjakan sejumlah 58 orang yang kebanyakan adalah laki-laki. Lebih rincinya, 84,5% dari pekerja adalah laki-laki dan 15,5% adalah perempuan. Perbandingan antara perempuan dan laki-laki yang bekerja *full-time* adalah 15:2, dan untuk yang bekerja *part-time* adalah 5:3. Apabila dianalisa berdasarkan kelompok usia, kebanyakan pekerja adalah golongan muda berusia antara 15 sampai dengan 29 tahun; dan hanya 14% dari mereka berusia lebih dari 30 tahun, 40% berusia antara 20-24 tahun, dan 46% berada pada baik kelompok usia 15-19 tahun atau 25-29 tahun. Pengamatan lapangan menunjukkan bahwa kaum muda lebih cenderung bekerja pada usaha milik orang lain dan menganggap lingkungan tersebut sebagai tempat belajar dimana mereka bisa mendapatkan pengalaman sambil mengumpulkan modal untuk memulai usaha mereka sendiri suatu saat.

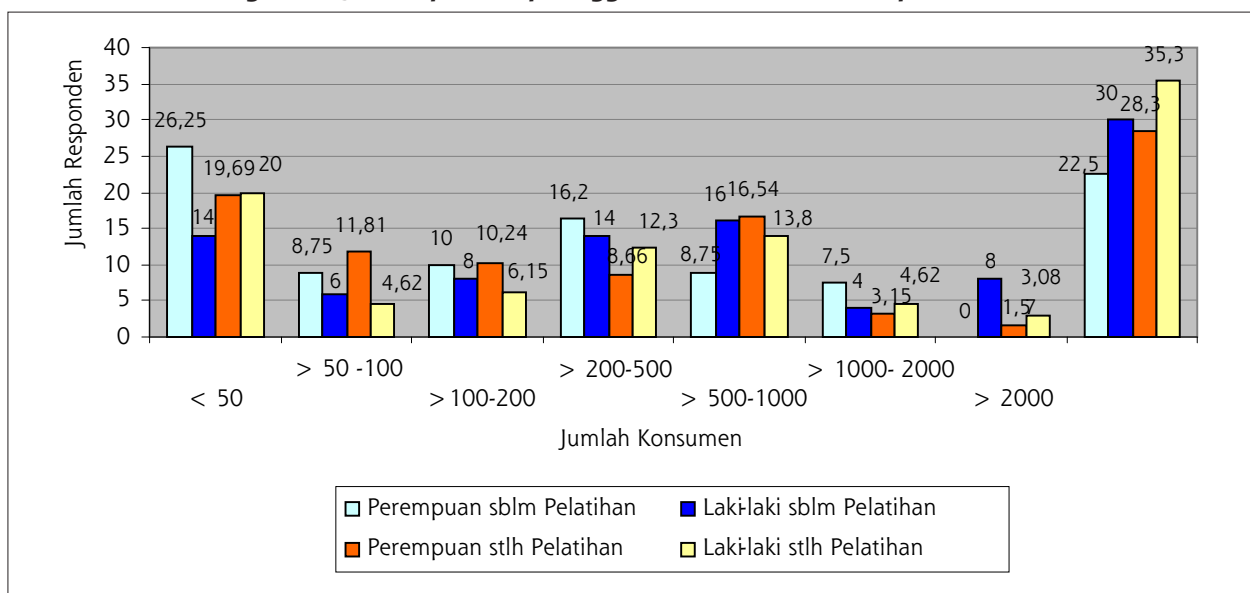
Tabel 8. Pekerja berdasarkan jenis kelamin dan kelompok usia

Status pekerja	Jenis kelamin	Umur				Total	Persentase
		15-19	20-24	25-29	30-55		
Full-time	Laki-laki	10	17	9	8	44	75,86
	Perempuan	0	2	4	0	6	10,34
Part-time	Laki-laki	3	1	1	0	5	8,62
	Perempuan	0	3	0	0	3	5,17
Total		13	23	14	8	58	100,00
Persentase		22,41	39,66	24,14	13,79	100,00	

2.8. Pelanggan

Kebanyakan usaha responden mempunyai kurang dari 100 pelanggan per bulan baik sebelum maupun setelah pelatihan, namun sekitar 20% usaha responden malah mempunyai lebih dari 500 pelanggan per bulan dan ada juga yang memiliki lebih dari 2000 pelanggan tiap bulannya. Hal ini tentu saja berkaitan dengan jenis usaha. Usaha perdagangan seperti berjualan di kios tentu mempunyai pelanggan yang lebih banyak dibandingkan dengan usaha perabotan atau konstruksi bangunan misalnya. Jualan sembako tentunya akan mempunyai langganan lebih banyak lagi dibandingkan menjual pakaian. Jadi banyaknya konsumen tidak serta merta bisa menjadi ukuran tingkat kemajuan suatu usaha. Adalah hal yang umum bila sebuah usaha yang hanya melayani pelanggan untuk kalangan terbatas saja, tetapi mempunyai tingkat pembelian dan pengembalian investasi yang tinggi misalnya usaha penjualan dan pemeliharaan komputer. Perbandingan jumlah pelanggan dari usaha milik laki-laki dan perempuan sebelum dan sesudah pelatihan (lihat Diagram 9) menunjukkan tidak adanya perbedaan yang berarti diantara kedua kelompok tersebut.

Diagram 9. Jumlah pembeli/pelanggan sebelum dan setelah pelatihan SYB

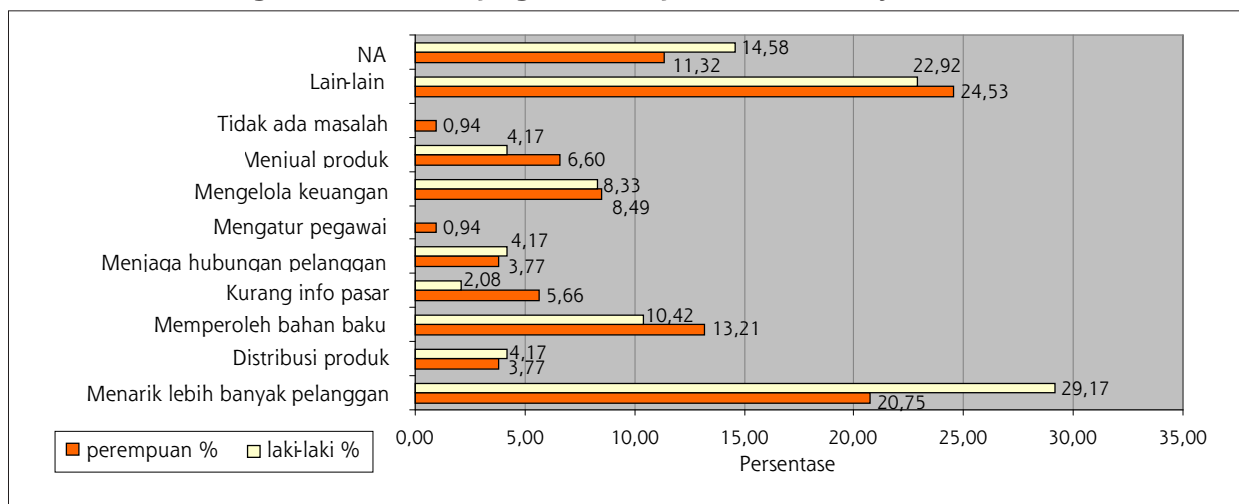


2.9 Kesulitan dalam Mengembangkan Usaha

Ketika para responden ditanya apa yang menjadi kendala dalam mengembangkan usaha selain modal, maka jawabannya adalah cara menarik lebih banyak pelanggan (dialami 29,17% laki-laki dan 20,75% perempuan). Bila dianalisa berdasar kelompok umur, persoalan menarik pelanggan tidak hanya dialami oleh kelompok umur anak muda (25 – 29 tahun) tetapi juga dialami oleh kelompok umur mapan 30-39 dan 40 -49 tahun, bahkan juga mereka yang sudah lanjut. Jadi, teknik-teknik pemasaran praktis adalah materi yang wajib diberikan dalam pelatihan SYB. Hal ini terlihat dari persepsi responden mengenai produk yang baik. Mereka masih beranggapan bahwa produk yang baik adalah yang cepat terjual, sehingga mereka hanya menunggu datangnya konsumen, bukan melakukan promosi produk dan image branding agar produk atau jasa cepat dikenal.

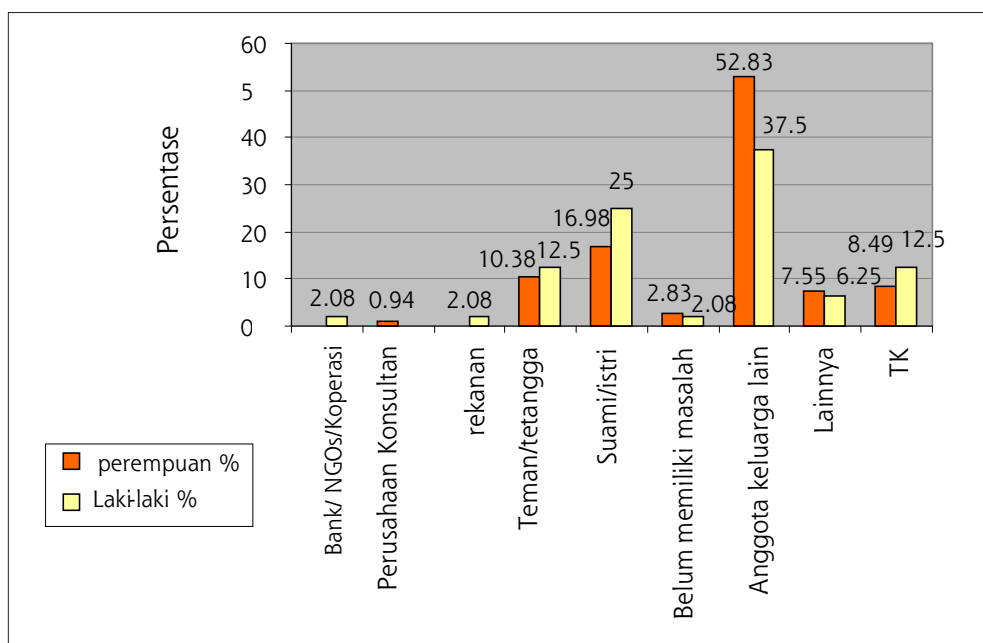
Kesulitan kedua adalah susahnya memperoleh bahan baku (10,42%), ini dialami oleh hampir semua wilayah, yang paling parah adalah Aceh Barat. Menariknya, kesulitan ini tidak dialami oleh mereka yang berusia muda. Dan kesulitan yang ketiga adalah bagaimana mengelola keuangan yang dialami oleh sedikitnya 8% responden, baik laki-laki maupun perempuan. Kesulitan lainnya adalah akses terhadap info pasar, khususnya dialami responden di Pidie dan Aceh Utara. Kesulitan yang lain adalah menjaga hubungan dengan konsumen dan melakukan distribusi produk, dialami sekitar 7% responden dalam menjalankan usahanya.

Diagram 10. Kesulitan yang dialami responden dalam menjalankan bisnis



Terus, bila menghadapi masalah-masalah seperti ini, kemanakah para responden ini bertanya atau mengadukan masalahnya? Apakah kepada lembaga konsultasi bisnis? Ternyata tidak. Kebanyakan para responden memilih keluarga sebagai pilihan utama untuk mendiskusikan masalah-masalah dalam usaha mereka (dijawab oleh 37,5% laki-laki dan 53% perempuan). Bagi yang memiliki suami atau istri, mereka lebih memilih berdiskusi dengan pasangannya itu (25% laki-laki dan 17% perempuan). Sedangkan teman dan tetangga adalah pilihan ketiga yang dituju apabila mereka mempunyai masalah dalam usahanya (12,5% laki-laki dan 10% perempuan). Hanya 2 orang atau tidak sampai satu persen yang memanfaatkan lembaga konsultasi bisnis (BDS), masih lebih banyak yang pergi ke Bank, LSM atau Koperasi (2,08%).

Diagram 11. Tempat bertanya responden dalam kesulitan usaha



Dua masalah yang pernah dikonsultasikan dengan BDS adalah bagaimana cara meningkatkan usaha dan bagaimana cara menemukan jenis usaha yang potensial. Walaupun mereka puas saat mendapat konsultasi dari BDS, tetapi mereka masih berkeberatan untuk membayar BDS, hanya 5 dari 154 orang yang mau membayar BDS, paling banyak 200 ribu rupiah untuk sekali konsultasi. Melihat betapa sedikitnya responden yang bersedia menggunakan BDS, kegiatan-kegiatan di masa mendatang perlu mempertimbangkan promosi mengenai jasa-jasa yang disediakan BDS dan bagaimana pengusaha dapat mengakses jasa BDS.

Masalah yang dapat menjadi kesulitan dalam mengembangkan usaha adalah rendahnya tingkat kesadaran responden mengenai legalitas usahanya. Hampir semua responden yang ikut dalam SYB kurang menghargai pentingnya persyaratan-persyaratan hukum untuk sebuah usaha. Hampir seluruh usaha (93,5%) tidak terdaftar dan bahkan tidak memiliki SITU (Surat Ijin Tempat Usaha). Ini mungkin disebabkan karena para responden mengasumsikan bahwa karena kecilnya skala usahanya maka pendaftaran usaha tidak perlu dilakukan. Hanya 2% dari usaha (3 entitas) telah terdaftar sebagai CV/Firma dan satu sebagai PT; hanya dua usaha yang memiliki SITU. Hanya 3 dari 154 usaha yang bergabung dalam asosiasi usaha atau koperasi.

Berdasarkan hal di atas, perlu diperhatikan kebijakan-kebijakan dan tindakan yang dibutuhkan untuk menghidupkan iklim usaha, khususnya dengan memfasilitasi atau mempermudah akses terhadap legalitas hukum dan permodalan.

Karakteristik Responden yang Belum Memiliki Usaha

Pada awal Bab 2 (lihat Diagram 3) telah tercatat bahwa 22 responden sebelumnya telah memiliki usaha namun kini tutup setelah pelatihan SYB (Kategori B), dan 48 responden belum memulai kegiatan usaha sama sekali (Kategori D). Tentunya banyak faktor yang menyebabkan matinya sebuah usaha atau membuat orang enggan berusaha. Tentunya banyak faktor yang menyebabkan seseorang gagal atau belum memulai usaha. Seseorang gagal bisa jadi disebabkan oleh kehabisan modal, kurangnya pelanggan, bencana dan banyak faktor lainnya. Di sini mungkin hanya didapat beberapa karakter responden dan penyebab kegagalan mereka secara umum. Untuk detilnya tentu dibutuhkan penelitian lanjutan. Begitu juga bila seseorang yang belum memulai usaha, tentu banyak juga faktornya antara lain tidak adanya modal, kurangnya motivasi dan tidak adanya keberanian mencoba. Di sini hanya diungkapkan sedikit saja karakter responden yang belum memulai kegiatan usaha ataupun yang usahanya gagal.

Ibu Nurhayati yang Terpaksa Menutup Usahanya Karena Masalah-masalah Keluarga

Salah satu peserta training SYB yang terpaksa menutup usahanya adalah Nurhayati (30) warga desa Kulee Kecamatan Batee Kabupaten Pidie. Pada tahun 2006 yang lalu Nurhayati termasuk kedalam salah satu peserta training SYB yang dilaksanakan oleh ICMC di Aceh. Sebelum mengikuti training dia tidak membuka usaha apapun. Setelah mengikuti training dia mendapatkan bantuan kios beserta isinya.



Pada awalnya dia sudah sedikit bisa untuk menjalankan usaha kecilnya dan berusaha menjual makanan-makanan ringan di kiosnya. Namun dalam perkembangannya, makanan ringan yang dia jual di lingkungannya tidak terlalu laku, ini membuat dia sulit untuk mengembangkan usahanya. Ditambah lagi kondisi lingkungannya tidak terlalu mendukung usahanya. Pembeli banyak yang berhutang di kiosnya, sehingga perputaran uang tersendat-sendat karena modal yang dia miliki sangat kecil.

Selama mengikuti pelatihan SYB sebetulnya Nurhayati sudah sedikit memahami bagaimana menjalankan sebuah usaha, bagaimana melihat kebutuhan konsumen sehingga bisa dijadikan sebagai peluang usaha. Ia tertarik untuk membuka kios karena selama mengikuti training dia banyak mendapat pengalaman baru tentang bagaimana menciptakan ide bisnis. Namun dia sulit untuk menerapkannya karena kemampuan untuk berjualan dan pengelolaan usaha yang dimilikinya sangat kurang. Ini merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kegagalan dalam menjalankan usahanya.

Usahnya semakin sulit untuk dijalankan ketika dia harus menutupi segala kebutuhan hidup keluarganya dari usaha kecilnya. Pemasukan utama keluarganya saat itu hanya berasal dari usahanya, sedangkan suaminya tidak bisa lagi bekerja. Suaminya menderita sakit paru-paru yang berawal ketika bencana alam tsunami. Ketika musibah terjadi suaminya terbawa oleh gelombang tersebut dan sempat menelan lumpur tsunami. Karena tidak mendapat perawatan yang baik maka penyakitnya tidak sembuh total sehingga sekarang sering kambuh. Kondisi seperti ini semakin mempersulit kondisi Nurhayati. Dalam kondisi usahanya terancam tutup, dia sudah berusaha untuk meminjam ke teman-teman dan saudaranya untuk mempertahankan usahanya, namun itu tidak bisa membuat usahanya bertahan lama. Akhirnya dia terpaksa menutup usahanya.

Saat ini, Nurhayati berusaha keras untuk keluar dari kondisi sulit seperti ini. Untuk menanggung empat anggota keluarganya, dia bekerja untuk orang yang membutuhkan tenaga tambahan, namun dia tidak selalu mendapatkan tawaran. Dia berencana untuk kembali menjalankan sebuah usaha, namun dalam bidang peternakan. Alasan dia memilih usaha beternak karena dia lebih mempunyai keahlian dalam bidang ini dibandingkan berdagang.

Untuk mewujudkan ini dia harus mempunyai modal awal lagi dan ini merupakan kendala utamanya. Dia sudah berusaha untuk mendapatkan pinjaman dari berbagai pihak, namun hingga saat ini belum ada hasil apa-apa dan belum ada pihak yang bersedia membantu dan memberikan pinjaman modal awal kepadanya.

3.1 Faktor-faktor tidak Dimulainya Usaha

Sebelum pelatihan, 132 responden dari 262 belum memiliki usaha. Kebanyakan mereka adalah perempuan (72%). Presentase ini hampir sama dengan presentase perempuan dalam populasi.

Setelah pelatihan, jumlah responden yang belum memulai usaha berkurang menjadi 48, yang berarti pengurangan sebesar 64%. Namun, setelah pelatihan presentase perempuan yang belum memulai kegiatan usaha (kategori D – lihat Diagram 3) naik dari 72% menjadi 85%, berbeda dengan laki-laki yang turun dari 28% ke 14,5%. Hal itu menunjukkan bahwa lebih banyak perempuan yang belum membuka usaha.

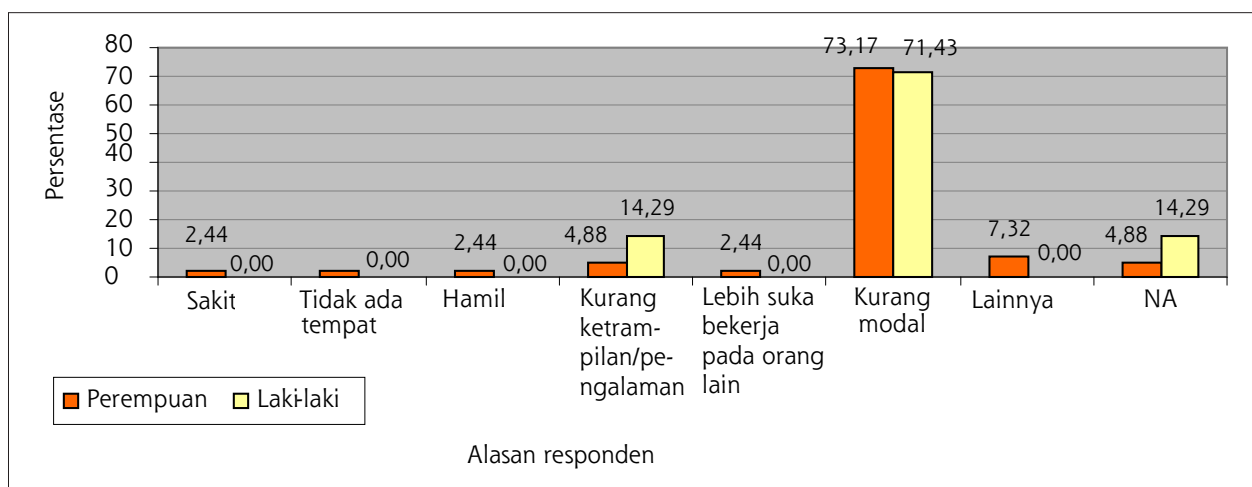
Walaupun jumlah responden yang belum memiliki usaha berkurang di seluruh kategori tingkat pendidikan, namun apabila dilihat dari nilai persentasenya (dari total populasi) ada kelompok tingkat pendidikan yang tampaknya lebih sulit untuk membuka usaha. Hampir 11% dari responden yang belum memulai usaha sebelum pelatihan berpendidikan SMP. Setelah mengikuti pelatihan, jumlah responden yang belum memulai usaha dan berpendidikan SMP meningkat menjadi 25% dari total yang belum memulai usaha. Sama halnya persentase dari responden yang tidak memiliki pendidikan formal dan belum memulai usaha meningkat dari 21% (sebelum pelatihan) menjadi 33% (setelah pelatihan) dari total populasi. Di sisi lain, persentase dari lulusan SMA yang belum membuka usaha jatuh drastis dari 34% menjadi 25%, atau dari 45 orang menjadi 7 orang. Walaupun tingkat pendidikan yang lebih tinggi (dan kemungkinan memiliki kemampuan yang lebih baik untuk memahami materi pelatihan) mungkin menjadi salah satu faktor dalam keberhasilan membuka usaha setelah pelatihan, perlu diperhatikan bahwa mereka yang berpendidikan SD juga relatif berhasil dalam memulai usaha. Responden dengan tingkat pendidikan SD berjumlah 29% dari mereka yang belum memiliki usaha sebelum pelatihan dan turun menjadi 21% setelah mengikuti pelatihan. Informasi lebih lanjut dapat dilihat pada tabel 9.

Lebih lanjut lagi, ketika data baik tingkat pendidikan dan jenis kelamin digabung, kaum perempuan lagi-lagi lebih cenderung tidak memiliki usaha setelah mengikuti pelatihan; sekitar 78%, atau 26 dari 33 perempuan yang lulus SMA dan tidak memiliki usaha berhasil membuka usaha setelah pelatihan, sementara semuanya dari 12 laki-laki yang lulus SMA dan tidak memiliki usaha kemudian berhasil membuka usaha setelah pelatihan, ini berarti bahwa terdapat jumlah sebesar 100% yang memulai usaha pada kelompok laki-laki yang berpendidikan SMA. Kaum perempuan yang tidak berpendidikan juga terlihat memiliki persentase yang lebih kecil dalam memulai usaha dibandingkan dengan kelompok laki-laki yang tidak berpendidikan. Dari 6 laki-laki yang tidak memiliki pendidikan formal dan belum memulai usaha sebelum pelatihan, hanya 1 yang belum membuka usaha setelah pelatihan. Sementara 15 dari 22 perempuan yang tidak memiliki pendidikan formal dan belum memiliki usaha sebelum pelatihan, tetap tidak membuka usaha setelah pelatihan. Kemungkinan alasan atas perbedaan angka di kalangan laki-laki dan perempuan akan dibahas pada bab berikutnya.

Tabel 9. Jumlah responden yang belum memulai usaha sebelum dan sesudah pelatihan SIYB

Tingkat pendidikan	Sebelum Pelatihan				Setelah Pelatihan			
	Perempuan	Laki-laki	Total		Perempuan	Laki-laki	Total	
	Freq	Freq	Freq	%	Freq	Freq	Freq	%
Tdk ada Pddkn Formal	22	6	28	21.21	15	1	16	33,33
Tamat SD	27	11	38	28.79	8	2	10	20,83
Tamat SMP	8	6	14	10.61	9	3	12	25
Tamat SMA	33	12	45	34.09	7	0	7	14,58
Universitas	5	2	7	5.30	2	0	2	4,17
Pelatihan Ketrampilan	0	0	0	0	0	1	1	2,08
Total	95	37	132	10000	41	7	48	100

Diagram 12. Alasan responden untuk tidak membuka usaha



Bila didasarkan pada kelompok umur, kelompok dengan tingkat dimulainya usaha terendah jatuh pada kelompok usia 15-20 tahun, namun perlu diingat bahwa kelompok ini hanya 10% dari total sampel. Kemungkinan faktor yang lain adalah bahwa pada usia 15-20 tahun masih bersekolah, dan tidak memiliki waktu untuk memulai usaha.

Terlebih lagi apabila dianalisa berdasarkan wilayah, persentase tertinggi orang-orang yang belum memulai usaha berada di Aceh Utara, dimana jumlah orang yang tidak memiliki usaha meningkat dari 11 menjadi 13. Di wilayah lain data menunjukkan peningkatan yang berarti dari mereka yang sebelumnya bukan pengusaha dan memulai usaha setelah pelatihan. Sebelum pelatihan, Banda Aceh/Aceh Besar berkontribusi 45% dari mereka yang tidak memiliki usaha (60 orang); setelah pelatihan turun menjadi 31% (15 orang), yang berarti bahwa 45 dari mereka telah memulai usaha. Di Pidie, angka ini jatuh dari 26% (34 orang) menjadi 21% (10 orang), sementara di Aceh Barat, dari 27 responden yang tidak memiliki usaha sebelum pelatihan, hanya 10 orang masih termasuk dalam kelompok ini.

Bila ditanyakan alasan tidak membuka usaha kepada responden, maka lebih dari 70% responden, baik laki-laki dan perempuan menjawab karena kekurangan modal usaha. Alasan ini disebutkan oleh hampir semua kelompok umur, khususnya usia lanjut (60 tahun keatas). Jadi persoalan modal merupakan persoalan utama yang dihadapi baik oleh responden laki-laki maupun perempuan.

Alasan kedua adalah kurangnya ketrampilan, walau hanya dipilih sekitar 6% responden. Kaum perempuan memberikan alasan yang sangat spesifik seperti kehamilan dan sakit. Secara keseluruhan, ditemukan lebih banyak perempuan yang mengalami hambatan dalam memulai usaha dibandingkan dengan laki-laki yaitu 4 : 1. Hal ini terkait dengan "beban ganda" yang ditanggung banyak perempuan. Walaupun mereka membuka usaha, maka mereka tetap harus berperan ganda yaitu membuka usaha sambil mengurus rumah tangganya, sehingga usaha yang berbasis di rumah lebih disukai.

3.2 Penyebab Usaha Tutup

Ada indikasi bahwa tingkat pendidikan dan jenis kelamin terkait dengan kegagalan usaha. Dari 22 orang yang usahanya tutup, 36% diantaranya adalah tamat SD dan 96% -nya adalah perempuan. Tingkat kegagalan tertinggi ada di Aceh Barat yang hampir mencapai 70% dari keseluruhan responden yang usahanya tutup, diikuti oleh responden di Banda Aceh dan Aceh Besar (23%), sedangkan di Pidie dan Aceh Utara mempunyai tingkat kegagalan yang sangat kecil. Dari kelompok umur, usia lanjut adalah sangat rentan dalam kegagalan usaha yang hampir mencapai 25% dari keseluruhan dari mereka yang gagal. Namun belum jelas apakah ini disebabkan oleh usaha yang gagal atau karena pemilik usaha merasa terlalu tua untuk melanjutkan usahanya.

Kehabisan modal adalah alasan kebanyakan mengapa usaha gagal (64%). Mungkin hal ini terjadi karena keuntungan yang didapat dari usaha digunakan untuk konsumsi rumah tangga dan bukannya diinvestasikan kembali ke dalam usaha.

Sementara responden lain mengatakan bahwa persaingan usaha (banyaknya pesaing dengan usaha yang sama) adalah alasan usaha tutup, dalam banyak kasus ini mungkin disebabkan oleh perencanaan uang kurang baik, khususnya kurangnya analisa pasar dan persaingan. Di Aceh Barat contohnya, kebanyakan responden masih tinggal di barak dan memiliki ide usaha yang serupa seperti membuka kios warung di sekitar barak. Akibatnya, banyak usaha yang tutup karena persaingan usaha yang tidak sehat, rendahnya daya beli penghuni barak, dan seringnya pembeli berhutang.

Alasan lain tutupnya usaha adalah kurangnya pelanggan dan karena tsunami, namun alasan ini dikemukakan oleh sedikit responden.



Gambar 5. Salah satu responden perempuan yang berjualan di kios di Aceh Barat, mencari nafkah sambil mengasuh anak, dua peran pada saat bersamaan.

Isyunardi, Aceh Utara:Kehabisan modal

Isyunardi (43) merupakan salah satu peserta pelatihan SYB yang diadakan oleh lembaga Internasional ICMC di Aceh Utara pada tahun 2006. Sebagai kepala keluarga dari empat anggota keluarganya, dia harus menjadi tulang punggung keluarga dan membiayai pendidikan dua orang anaknya yang masih sekolah dasar dan SLTP. Istrinya seorang ibu rumah tangga dan tidak bekerja. Pada awalnya Isyunardi bekerja pada orang lain untuk memenuhi kebutuhan keluarga, namun kadang-kadang dia menganggur karena tidak ada permintaan tenaga kerja. Pekerjaan ini tidak bisa menutupi kebutuhan hidup keluarganya.



Setelah mengikuti pelatihan SYB, Isyunardi berniat membuka usaha. Alasannya adalah karena dia ingin menghidupi keluarga dengan baik dan mempraktekkan ide-ide usaha yang dia peroleh ketika mengikuti pelatihan SYB. Di samping itu, minat dagang yang dimilikinya membuat Isyunardi semakin bersemangat. Keinginannya untuk membuka usaha akhirnya terwujud setelah mendapat bantuan modal usaha dari ICMC berupa satu unit kios dan beberapa barang untuk diperdagangkan. Walaupun modal yang diberikan tergolong kecil untuk suatu usaha dagang, namun dia berusaha untuk mengelolanya dengan baik.

Walaupun ia telah belajar tentang bagaimana menjalankan suatu usaha dalam pelatihan SYB, namun ini tidak membuat Isyunardi bisa bertahan lama dalam menjalankan usahanya. Ia sulit untuk membuat pencatatan keuangan usahanya dan akhirnya kehabisan modal. Dia berusaha untuk mengajukan kredit pada salah satu Bank komersil di daerahnya, namun dia tidak bisa berbuat banyak ketika pihak Bank meminta jaminan. Dia tidak memiliki aset yang dapat dijadikan agunan. Setelah gagal memperoleh kredit, ia kemudian terpaksa menutup usahanya.

Kini Isyunardi beralih menjadi pengelola tambak ikan milik salah satu temannya. Ia berusaha agar pekerjaan ini dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Namun, penghasilan dari mengelola tambak ikan tidak selalu cukup dibandingkan pemasukan dari usahanya. Kadang ia harus pasrah karena tidak mendapatkan apa-apa jika tambak yang dikelolanya gagal panen. Dalam kondisi seperti ini dia harus tetap bertahan karena segala kebutuhan hidup keluarganya menjadi tanggung jawabnya dan pemasukan utamanya berasal dari pekerjaan ini.

Pengalaman yang dialami Isyunardi ketika menutup usahanya memberikan pelajaran yang sangat berarti, sehingga untuk ke depan dia berniat untuk kembali membuka usaha dalam sektor perdagangan. Ia merasa kepercayaan dirinya meningkat setelah banyak belajar dari kegagalannya yang pertama. Namun untuk saat ini belum bisa dia wujudkan karena mengalami hambatan dalam memperoleh modal awal.

Motivasi dan Persepsi Responden

Di Aceh, program SYB dikembangkan dan dikoordinir oleh program Budaya Wiraswasta dan Penciptaan Bisnis sebagai Lapangan Kerja bagi Kaum Muda ILO. Program ini memberikan *Training of Trainers* (TOT) – pelatihan bagi para pelatih di Aceh untuk menyampaikan SYB. Dalam TOT, para pelatih dibekali dengan *adult learning methodology* (metode pembelajaran orang dewasa), mekanisme implementasi serta materi dan content SYB. Mereka yang telah mengikuti TOT SYB akan menjadi pelatih SYB dan memiliki tanggung jawab untuk melatih para pengusaha dan calon pengusaha. Namun, program Budaya Wiraswasta dan Penciptaan Usaha ILO ini tidak membiayai penyelenggaraan pelatihan SYB bagi para pengusaha dan calon pengusaha, melainkan organisasi mitra dan para pelatih SYB yang akan melakukannya.

ICMC adalah lembaga yang menyelenggarakan training terbanyak yaitu 203 dari 262 peserta atau sekitar 77%. Program ILO dalam Pengembangan Ekonomi Lokal (*Local Economic Development*) juga bertindak sebagai organisasi penyelenggara training khususnya untuk responden di Banda Aceh, yaitu sekitar 44 orang atau lebih dari 15% responden. Secara umum, persepsi responden terhadap pelatihan umumnya baik, khususnya terhadap organisasi penyelenggara, tempat pelatihan dan bahan pengajaran.

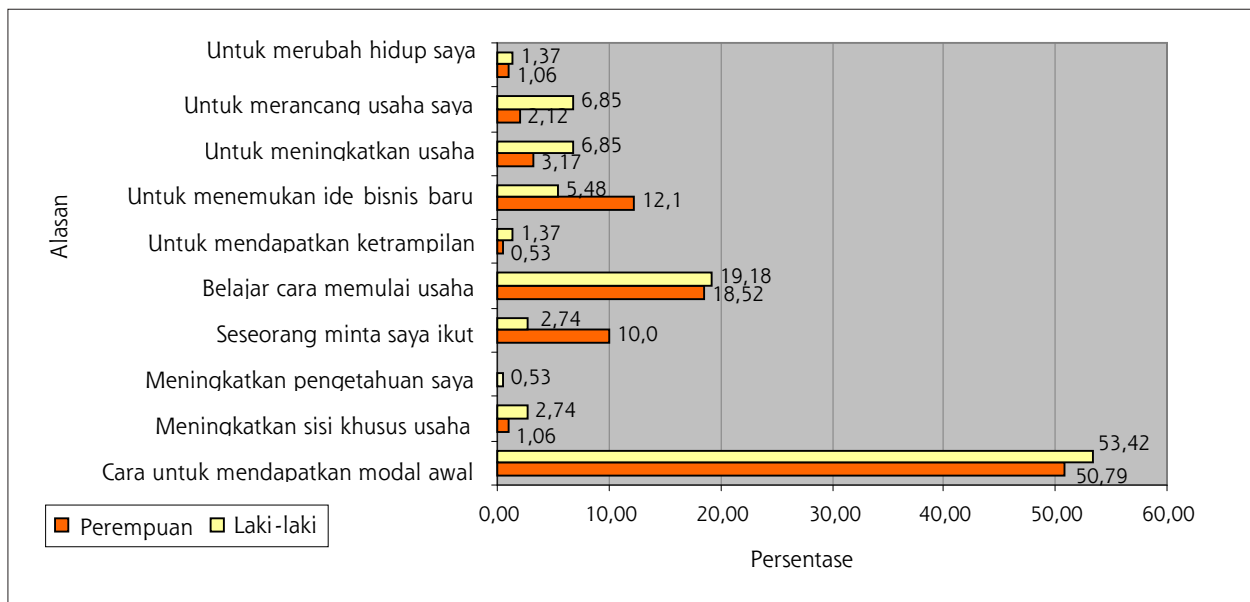
4.1 Motivasi Ikut Pelatihan

Motivasi sangat mempengaruhi keberhasilan seseorang. Setelah terjadinya tsunami, bantuan dari berbagai lembaga nasional dan internasional membanjiri Aceh. Banjir bantuan asing membawa beberapa dampak, salah satunya adalah adanya anggota masyarakat yang mengikuti suatu program dari lembaga asing berharap untuk mendapatkan tambahan keuangan, bahkan ini terus terjadi setelah masa darurat berakhir. Dalam SYB sendiri sebetulnya ada ketentuan seleksi bagi peserta training, yaitu benar-benar bermotivasi ingin membuka suatu usaha, bisa membaca dan menulis serta melakukan perhitungan sederhana. Namun pada kenyataannya, ada beberapa lembaga penyelenggara training SYB yang tidak mengikuti ketentuan seleksi tersebut.

Bila motivasi dalam survei ini dibagi dalam 2 bagian antara motivasi bagus dan motivasi kurang bagus, ada dua motivasi yang kurang bagus yaitu "cara untuk mendapatkan modal awal" dan "seseorang meminta saya untuk ikut". Tapi ternyata, dua pilihan ini dijawab oleh 51,5% dan 8% atau oleh hampir 60% peserta. Hal ini dapat mempengaruhi kualitas pelatihan. Contohnya, agar absensi peserta bisa penuh, maka satu keluarga kadang mengikuti pelatihan secara bergiliran. Caranya, kalau pagi si ibu mengikuti training, lalu siangnya diganti oleh anaknya yang sudah pulang sekolah. Hasilnya, bahan pelatihan tidak bisa terserap optimal pada satu individu peserta.

Untuk motivasi yang tergolong bagus seperti "belajar bagaimana memulai usaha" dan "untuk menemukan ide-ide baru usaha" dipilih oleh 19% dan 10% atau hampir 30%. Bila motivasi dikorelasikan dengan kategori usaha, maka kelompok inilah yang paling banyak membuka usaha baru (kategori C). Uniknya, bila motivasi

Diagram 13. Motivasi Responden Mengikuti Pelatihan



dikorelasikan dengan “asistensi paska pelatihan” maka yang kelompok “untuk mendapatkan modal” juga menjadi kelompok yang paling banyak mendapatkan modal, walaupun kemudian usahanya ada yang tidak berhasil. Ini menunjukkan bahwa semakin bagus sebuah motivasi maka semakin dekat seseorang pada pencapaian tujuan. Bahkan, motivasi ini jauh lebih penting dibandingkan dengan modal sekalipun.

Bila diteliti lebih jauh hubungan kelompok umur dan motivasi, maka terlihat bahwa motivasi mendapatkan modal umumnya datang dari mereka yang telah berumur matang (40 – 49 tahun sebanyak 29 orang) dan lansia (60 tahun keatas sebanyak 25 orang). Sedangkan motivasi “belajar memulai usaha” umumnya didominasi oleh kelompok umur 30 – 39 tahun, dan motivasi “untuk mendapatkan ide-ide baru usaha” dipilih oleh mereka yang berusia 25-29 tahun. Ini menandakan bahwa untuk usia 25-29 tahun seharusnya lebih banyak diberikan materi-materi yang berupa ide-ide usaha baru, sedangkan untuk kelompok usia 30-39 tahun lebih banyak diberikan cara-cara pendirian usaha dan usia 40 tahun keatas diberikan info-info cara peningkatan usaha seperti akses modal dan pemasaran produk.

Tabel 10. Motivasi responden dalam mengikuti pelatihan berdasarkan kelompok usia

Alasan	Kelompok Usia								
	15-20	21-24	25-29	30-39	40-49	50-59	= 60	N A	Total
Biar dapat hibah atau modal awal	5	8	15	36	29	13	25	4	135
Ingin meningkatkan aspek khusus usaha	0	0	1	3	0	0	0	0	4
Menambah wawasan	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Saya dipilih/disuruh utk mengikuti pelatihan	0	1	1	5	6	0	8	0	21
Untuk belajar bagaimana memulai usaha	2	4	6	15	12	3	4	3	49
Untuk mendapatkan ilmu	0	0	0	2	0	0	0	0	2
Untuk menemukan ide-ide usaha baru	0	4	10	7	3	3	0	0	27
Untuk meningkatkan jalannya usaha	0	1	1	4	1	3	1	0	11
Untuk merancang rencana usaha	0	1	1	3	0	2	2	0	9
Untuk merubah hidup saya	0	1	1	1	0	0	0	0	3
Total	7	20	36	77	51	24	40	7	262

Ketika motivasi dihubungkan dengan tingkat pendidikan, seperti halnya bahwa sekali lagi, harapan terhadap akses ke modal usaha adalah menjadi motivasi dominan untuk semua kelompok usia, namun lebih nyata pada kelompok dengan tingkat pendidikan tamat SD atau tidak ada pendidikan formal sama sekali, sedangkan kelompok yang ingin mendapatkan ide-ide baru usaha dan belajar memulai usaha didominasi oleh tamatan SMA (lihat tabel 11). Ada kemungkinan bahwa tingkat pendidikan turut mempengaruhi motivasi dalam mengikuti pelatihan.

Tabel 11. Motivasi responden dalam mengikuti pelatihan berdasarkan tingkat pendidikan

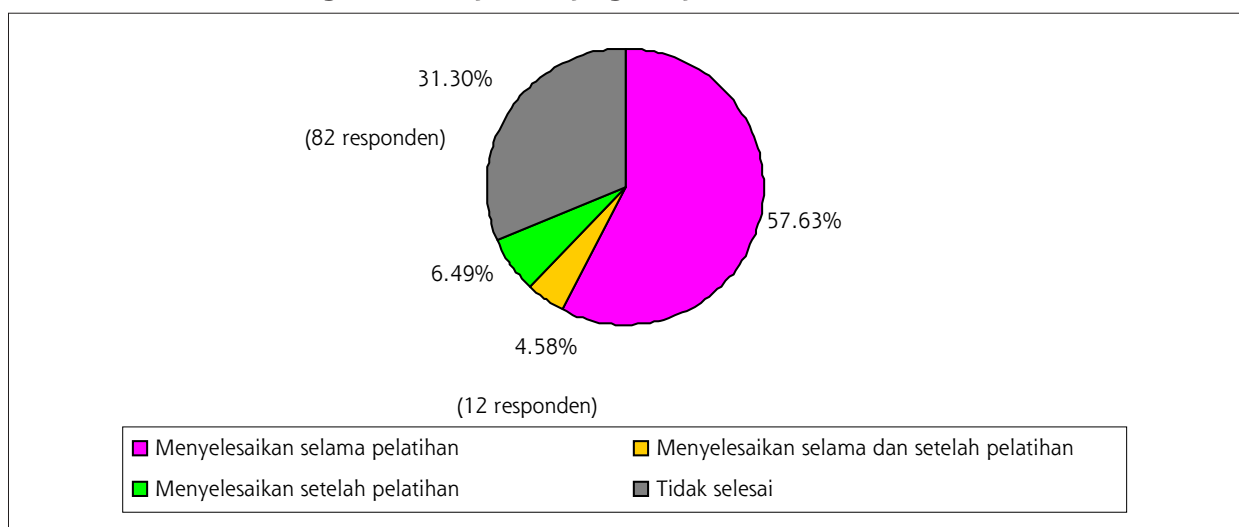
Alasan	Tingkat Pendidikan						
	Tmt SD	Tmt SMP	Tmt SMA	Tdk. Pddkn	Univ.	Voc. Traing	Total
Biar dapat hibah atau modal awal	57	20	24	29	5	0	135
Ingin meningkatkan aspek khusus dari usaha saya	1	0	2	0	1	0	4
Menambah wawasan	0	1	0	0	0	0	1
Saya dipilih/disuruh orang utk mengikuti pelatihan	9	4	2	5	1	0	21
Untuk belajar bagaimana memulai usaha saya	16	10	17	3	3	0	49
untuk mendapatkan ilmu	0	1	0	0	1	0	2
Untuk menemukan ide-ide usaha baru	7	3	13	2	2	0	27
Untuk meningkatkan jalannya usaha secara umum	3	2	6	0	0	0	11
Untuk merancang rencana usaha	6	1	1	0	0	1	9
Untuk mengubah hidup saya	0	2	1	0	0	0	3
Total	99	44	66	39	13	1	262

Paska pelatihan, sebanyak 141 peserta atau 54% responden mendapat bantuan berupa modal atau peralatan kerja. Selebihnya, 121 responden tidak mendapatkan apa-apa. Lebih dari setengah dari seluruh responden, atau 51,3% memiliki motivasi mengikuti pelatihan dengan harapan mendapatkan modal usaha.

4.2 Penyiapan Rencana Usaha dan Penggunaan Materi Pelatihan

Bila dianggap bahwa selesainya Rencana Usaha adalah salah satu keberhasilan pelatihan, maka hampir 70% atau 180 responden berhasil menyelesaikan Rencana Usaha (walaupun tidak ada informasi tentang kualitas rencana usaha yang dihasilkan). Untuk lebih jelasnya, 151 peserta menyelesaikan rencana usaha selama pelatihan, 17 orang menyelesaikan setelah pelatihan dan bahkan ada 12 orang yang menyelesaikan dalam

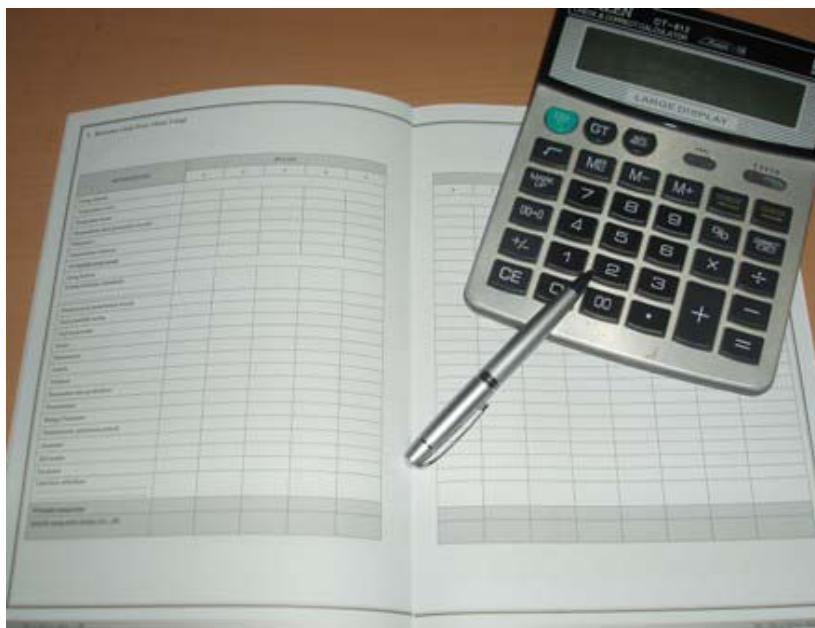
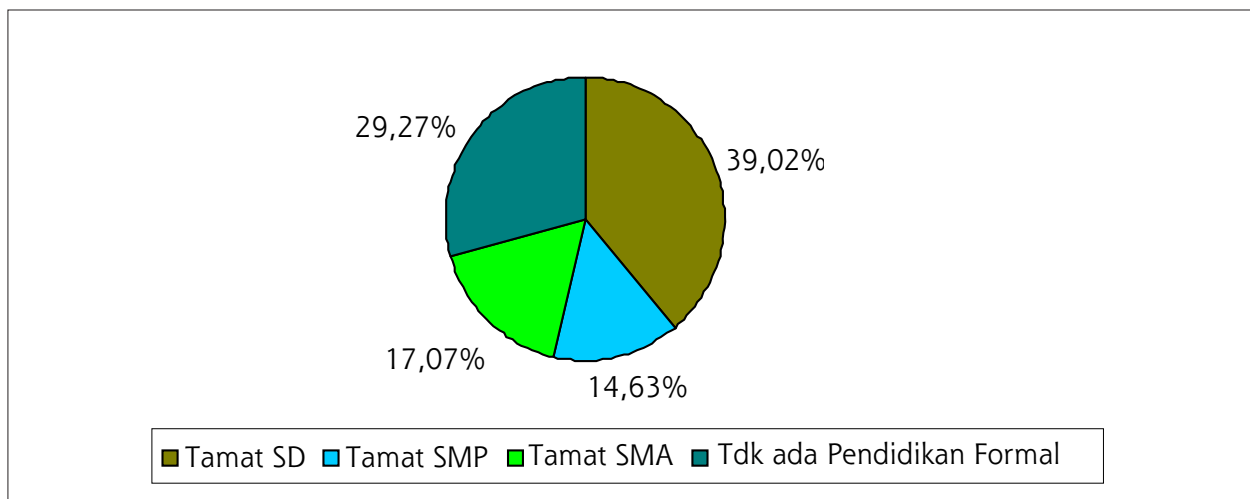
Diagram 14. Responden yang menyelesaikan Rencana Usaha



pelatihan dan di luar pelatihan membuatnya sekali lagi. Hanya ada 32% (82 responden) yang tidak berhasil menyelesaikan pelatihan. Tentunya banyak alasan mengapa hal ini terjadi. Salah satunya adalah mereka tidak tahu bagaimana cara membuatnya (37%), yang sebagian besarnya adalah perempuan. Hal ini berarti mereka tidak berhasil mengambil manfaat optimal dari pelatihan tersebut. Alasan berikutnya adalah mereka berfikir bahwa Rencana Usaha itu tidak penting (18%) dan terlalu sibuk (8,5%). Padahal apapun jenis usaha dan bagaimanapun sibuknya, Rencana Usaha ini sangat penting dan harus ada sebelum sebuah usaha dijalankan.

Tentu banyak hal yang menyebabkan hal ini terjadi. Salah satunya seperti dikatakan oleh salah seorang trainer SIYB, yang mensinyalir bahwa kemungkinan para trainer SYB kurang bisa membahasakan "Business Plan" ke dalam bahasa yang dimengerti oleh para responden. Tetapi berdasarkan olahan data, ternyata hampir 70% responden yang tidak menyelesaikan Rencana Usaha adalah mereka yang mempunyai tingkat pendidikan yang rendah yaitu Tamat SD atau tidak ada pendidikan sama sekali. Walaupun ada sekitar 30% tamatan SMP dan SMA, seperti terlihat dalam diagram 15 di bawah ini. Sekali lagi hal ini menunjukkan bahwa seleksi peserta sebelum pelatihan adalah proses yang penting. Peserta yang tidak lancar membaca, menulis dan berhitung akan sulit memperoleh manfaat yang optimal dari program SYB.

Diagram 15. Tingkat pendidikan responden yang tidak menyelesaikan Rencana Usaha



Gambar 6. Pembuatan Rencana Usaha sangat penting terlepas ukuran usaha dimaksud

Bicara masalah penggunaan buku SYB (buku Petunjuk, buku Latihan dan Rencana Usaha), ternyata hampir 59% responden tetap membaca atau menggunakan buku SYB setelah pelatihan usai. Bila dilihat distribusi antara laki-laki dan perempuan, maka persentase laki-laki yang menggunakan buku SYB setelah pelatihan usai lebih banyak daripada perempuan, yaitu 70% berbanding 54,5%. Selengkapnya silakan perhatikan tabel 12.

Tabel 12. Perbandingan Jumlah Responden yang menggunakan material setelah pelatihan

Apakah anda menggunakan buku SYB setelah pelatihan usai?	Perempuan	Laki-laki	Total	
			Frek	%
Tidak	86	22	108	41,22
Ya	103	51	154	58,78
Total	189	73	262	100,00

Ternyata, buku SYB tidak hanya digunakan oleh peserta training SYB, tetapi juga dipinjamkan kepada orang lain. Hal ini dilakukan oleh 45 responden atau 17%. Bila dianggap satu orang meminjamkan kepada satu orang lainnya maka ada 45 orang yang bukan peserta pelatihan SYB yang menggunakan buku tersebut.

Tabel 13. Perbandingan Jumlah Responden yang meminjamkan material pelatihan kepada orang lain

Apakah ada orang yang tidak mengikuti training yang juga menggunakan buku SYB?	Perempuan	Laki-laki	Total	
	Frekuensi	Frekuensi	Frekuensi	%
NA	0	1	1	0,38
Tidak	155	61	216	82,44
Ya	34	11	45	17,18
Total	189	73	262	100

4.3 Kesulitan dalam Pelatihan

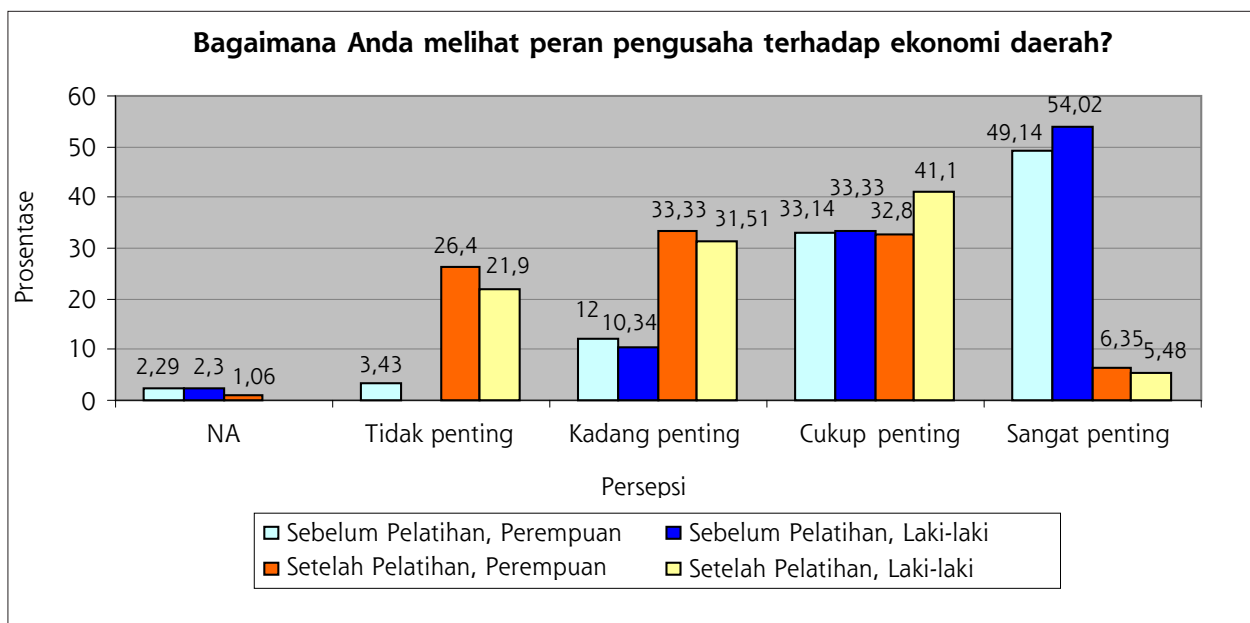
Berdasarkan FGD, beberapa responden mengemukakan keluhan atas lamanya durasi pelatihan SYB (selama 10 hari). Umumnya hal ini diungkapkan oleh peserta yang telah memiliki usaha karena mereka terpaksa menutup usahanya untuk sementara dan menghadapi resiko kehilangan pelanggan.

Berdasarkan informasi dari wawancara dan FGD, beberapa responden mengemukakan bahwa materi pelatihan sulit dipahami. Hal ini mempengaruhi apakah peserta dapat menerapkan materi pelatihan dengan baik atau tidak, terutama apabila tidak adanya monitoring atau follow-up setelah pelatihan, yang mungkin dapat membantu menjelaskan atau memperkuat pemahaman materi yang didapat selama pelatihan. Latar belakang pendidikan mungkin juga berpengaruh. Banyak responden yang berpendidikan setingkat SD, bahkan 15% dari responden tidak memiliki pendidikan formal, yang mungkin berarti mereka kurang memiliki kemampuan membaca dan menulis serta kemampuan untuk memahami materi. Ke depan, sudah selayaknya sebelum diadakan pelatihan, proses seleksi peserta SYB diterapkan dengan baik sehingga mereka yang mengikuti pelatihan benar-benar memperoleh manfaat dari pelatihan SYB. Cara lain adalah dengan menyediakan paket pelatihan yang lebih sederhana guna memenuhi kebutuhan pengusaha dan calon pengusaha dengan latar belakang pendidikan yang rendah.

4.4 Persepsi Tentang Ketrampilan dan Kewirausahaan

Persepsi responden terhadap pentingnya peran pengusaha bagi kemajuan ekonomi daerah sangat positif. Sebagian besar responden, lebih dari 70% mengatakan bahwa peran pengusaha penting dalam mengembangkan ekonomi daerah. Namun persepsi terhadap besarnya peran ini tampaknya berubah setelah pelatihan. Sebelum pelatihan SYB, lebih dari 50% peserta, baik laki-laki maupun perempuan, menganggap bahwa peran pengusaha "sangat penting" dalam memajukan ekonomi daerah, hanya sekitar 3% yang mengatakan "tidak penting". Tetapi kemudian ada pergeseran persepsi dimana pentingnya peran pengusaha terhadap ekonomi daerah berkurang. Setelah pelatihan, hanya 4% yang mengatakan bahwa peran pengusaha "sangat penting" dan ada kenaikan pada persepsi "tidak penting" menjadi sekitar 25%. Perubahan persepsi ini dapat disebabkan oleh beberapa hal, salah satunya adalah kekecewaan para responden terhadap peran pengusaha besar (masukan dari interview). Ada kemungkinan bahwa para responden yang memiliki usaha mikro atau kecil tidak menganggap diri mereka sebagai pengusaha dan hanya orang yang memiliki usaha besar yang dianggap sebagai pengusaha.

Diagram 16. Persepsi responden sebelum dan setelah pelatihan SYB tentang peran pengusaha dalam ekonomi daerah



Penelitian ini juga berusaha mencari tahu bagaimana para responden mengukur tingkat keahlian mereka sendiri dalam keterampilan berusaha. Berikut ini adalah penilaian responden mengenai diri mereka sendiri dalam 4 keterampilan yaitu: pemasaran, mengurus karyawan, mengurus keuangan dan merencanakan usaha.

Dalam hal pemasaran, sebagian besar responden, yaitu 68%, berani menyatakan bahwa tingkat keahlian mereka "baik", bahkan 14,5% responden menyatakan mereka "sangat baik" dalam melakukannya. Hanya 11% yang merasa bahwa tingkat keahlian mereka "tidak baik".

Dalam hal mengurus karyawan, persepsi responden tidak sebagus keterampilan dalam pemasaran. Ada 35,5% responden yang berani menyatakan tingkat keahlian mereka "baik" dalam mengurus staf, sedangkan hampir 28% merasa "tidak baik". Hanya 5% yang merasa "sangat baik" dan hampir 20% menyatakan "tidak memiliki keahlian sama sekali".

Dalam mengelola keuangan, sebagian besar responden merasa memiliki tingkat keahlian yang cukup bagus dibandingkan mengelola karyawan. 47% merasa tingkat keahlian mereka dalam mengurus keuangan "baik", bahkan 13% responden berani menyatakan mereka "sangat baik". Angka ini hampir sama dengan mereka

yang mengaku "tidak baik" dalam hal ini yaitu 14%, sedikit di atas mereka yang mengaku "tidak punya keahlian sama sekali" (12%).

Persepsi yang lebih optimis adalah dalam membuat Rencana Usaha. Sebagian besar responden, yaitu 61,83%, memilih katagori "baik". Bahkan hampir 20% responden menyatakan mereka mempunyai tingkat keahlian yang "sangat baik" dalam membuat Rencana Usaha. Hanya 11% merasa "tidak baik" dan 4% menyatakan mereka "tidak mempunyai keahlian sama sekali".

Tabel 14. Persepsi responden tentang skill diri mereka dalam hal: pemasaran, mengurus staff, mengurus keuangan dan perencanaan usaha.

Bagaimana Anda mengukur tingkat keahlian Anda dalam ?	Sangat Baik	Baik	Tidak terlalu baik	Tidak memiliki keahlian sama sekali	N A
Pemasaran	14,5	67,94	10,69	2,67	4,2
Mengurus staff	4,58	35,5	27,86	19,47	12,6
Mengurus keuangan	13,36	47,33	13,74	11,83	13,74
Perencanaan usaha	19,08	61,83	10,69	4,2	4,2

4.5 Pengetahuan yang diperoleh dari pelatihan SYB

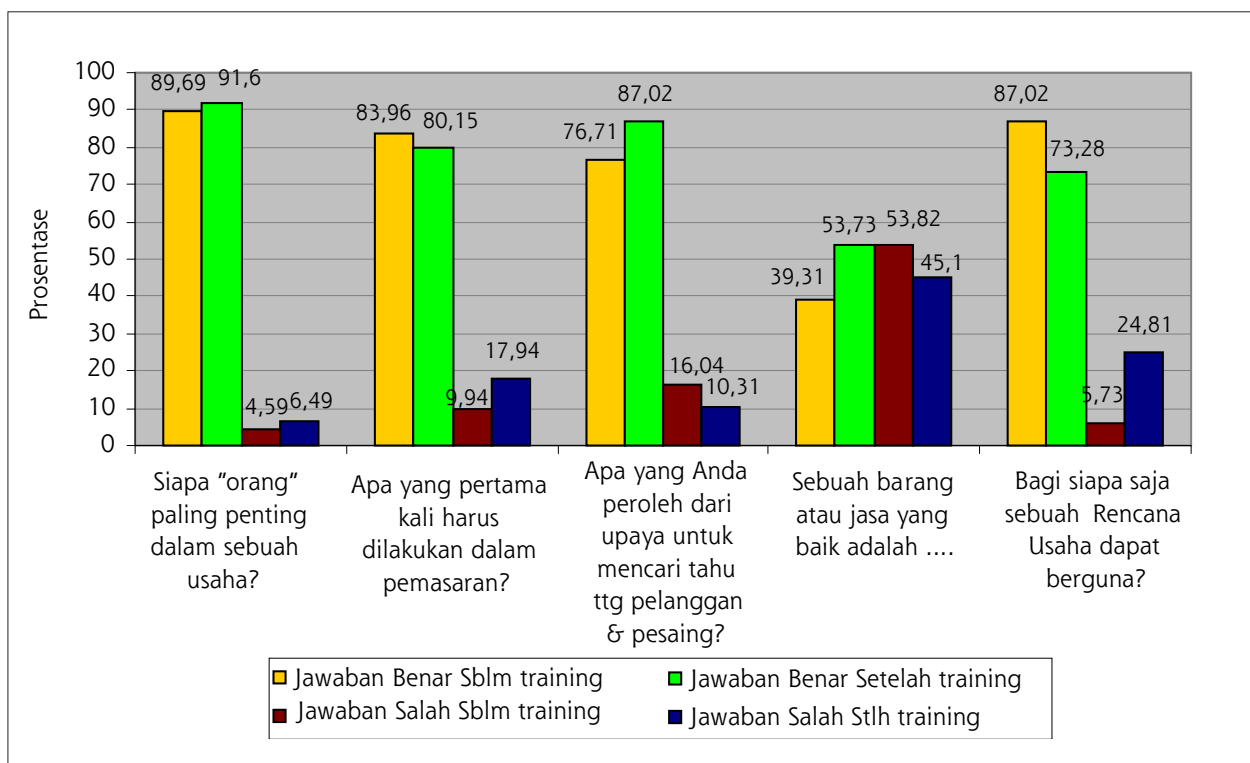
Secara umum, para responden memiliki pemahaman yang baik mengenai pengetahuan yang diperoleh selama pelatihan. Ada lima pertanyaan yang diajukan dan tiap pertanyaan memiliki tiga pilihan dengan satu jawaban benar yaitu sebagai berikut:

Tabel 15. Pertanyaan mengenai pengetahuan bisnis

Pertanyaan	Jawaban benar	Jawaban salah	
Siapa "orang" paling penting dalam sebuah usaha ?	Pelanggan	Pemasok	Pengantar
Apa yang pertama kali harus dilakukan dalam pemasaran?	Mencari tahu sebanyak mungkin tentang pelanggan dan yang mereka butuhkan	Menggunakan seluruh keahlian utk membuat barang sesuai dengan kesukaan saya	Mencoba membuat barang atau jasa yang sama dengan u saha orang lain
Apa yang Anda peroleh dari upaya untuk mencari tahu ttg pelanggan & pesaing?	Saya belajar banyak mengenai Pasar	Saya belajar banyak mengenai karyawan saya	Saya dapat dengan mudah meniru ide usaha pesaing Anda
Sebuah barang atau jasa yang baik adalah:	Perlu dipromosikan seperti barang atau jasa lainnya	Dijual dengan cara termudah dan tidak perlu promosi	Perlu dipromosikan hanya apabila penjualan menurun
Bagi siapa saja sebuah Rencana Usaha dapat berguna?	Untuk semua usaha	Untuk retailer saja	Hanya untuk usaha yang sangat besar

Sebelum pelatihan umumnya para responden berpendapat sebuah produk/jasa yang bagus adalah yang cepat laku atau terjual. Pemahaman ini dimiliki oleh sekitar 40% responden sebelum pelatihan. Setelah pelatihan, ada peningkatan sebesar 13%, dimana 53% sadar bahwa sebuah produk/jasa yang baik adalah produk atau jasa yang perlu dipromosikan sebagaimana layaknya produk lain. Namun, ada di antara responden yang masih berpikir bahwa promosi hanya perlu dilakukan bila titik penjualan produk menurun. Pemahaman ini tentu kurang tepat dan dapat berakibat pada tindakan responden untuk tidak melakukan apa-apa untuk mempromosikan barang/jasa yang mereka hasilkan.

Diagram 17. Persepsi responden tentang pemahaman umum sebuah usaha



Sebagian besar responden (90%) menyadari bahwa pelanggan adalah orang yang paling penting dalam usaha; pemahaman ini meningkat sedikit menjadi 92% setelah pelatihan. Jumlah responden yang menyadari bahwa mereka dapat belajar banyak mengenai pasar dengan mencari tahu mengenai pelanggan dan pesaing juga meningkat dari 77% menjadi 87%.

Sebelum pelatihan, 87% dari responden mengatakan bahwa sebuah rencana usaha bermanfaat untuk segala jenis usaha, namun hanya 73% dari responden merasa demikian setelah pelatihan. Hal ini mengindikasikan bahwa 14% dari semua peserta mungkin merasa bahwa sebuah rencana usaha hanya dibutuhkan untuk usaha besar atau grosiran. Ini mungkin disebabkan karena rencana usaha yang mereka susun tidak dapat diterima oleh lembaga keuangan yang dapat memberi pinjaman modal. Terlebih lagi besar kemungkinan bahwa beberapa responden merasa bahwa rencana usaha yang dimaksud dalam pelatihan SYB terlalu rumit dan hanya bermanfaat untuk pengusaha besar. Karena itu, ada baiknya apabila ILO mengembangkan format rencana usaha yang lebih sederhana untuk pengusaha kecil yang juga dapat diterima oleh lembaga keuangan.

Pemahaman lain yang mengalami penurunan walau tidak signifikan ialah pemahaman mengenai tindakan pertama dalam pemasaran yang turun dari 84% menjadi 80%. Masih ada sekitar 15% responden yang berpikir bahwa dalam pemasaran yang pertama harus dilakukan ialah membuat apa yang kita bisa/suka. Padahal yang benar adalah bagaimana membuat produk/jasa yang benar-benar merupakan kebutuhan pelanggan.



Gambar 7. Pelanggan adalah raja, siapapun mereka harus dilayani dengan sebaik-baiknya. Salah satu pemahaman yang meningkat setelah pelatihan.

Guna membantu mengembangkan usaha responden dan memperkuat dan/atau meningkatkan ketrampilan dan kemampuan manajemen usahanya, peserta pelatihan membutuhkan *After-Training Support (ATS)* atau pendampingan setelah pelatihan selesai. Dengan adanya ATS, maka mereka yang pernah mengikuti pelatihan SYB dapat terus mengingat pengetahuan yang telah mereka pelajari dan menerapkannya secara praktis.

Aspek Gender dan Lingkungan Kerja

5.1 Aspek Gender

Ketidaksetaraan gender harus dilihat sebagai masalah tentang ketatnya pembagian peran antara laki-laki dan perempuan. Survei mengindikasikan bahwa baik laki-laki dan perempuan ikut berkontribusi terhadap pendapatan keluarga, dengan 60% dari responden laki-laki dan 40% dari responden perempuan mengatakan bahwa usahanya adalah sumber utama pendapatan keluarga. Namun perbedaan peran ini terlihat jelas dari para responden yang ikut dalam pelatihan. Perempuan diharapkan bertanggung jawab mengurus rumah tangga walaupun mereka memiliki kegiatan yang menghasilkan pendapatan dan juga mengikuti pelatihan. Selama pelatihan, 46% dari responden perempuan mendapatkan bantuan dari anggota keluarga selain suami untuk urusan rumah tangga. Hanya 8% dari mereka mengatakan bahwa mereka dibantu pasangannya masing-masing.

Diagram 18. Sumber pendapatan utama keluarga

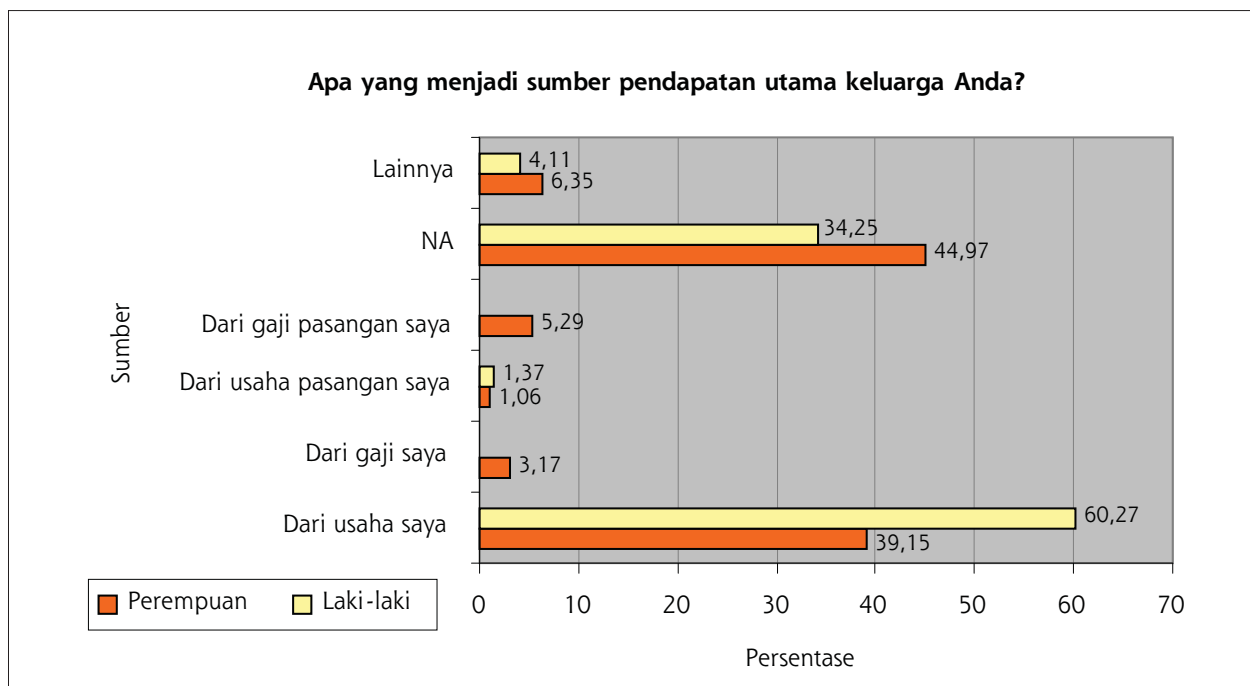
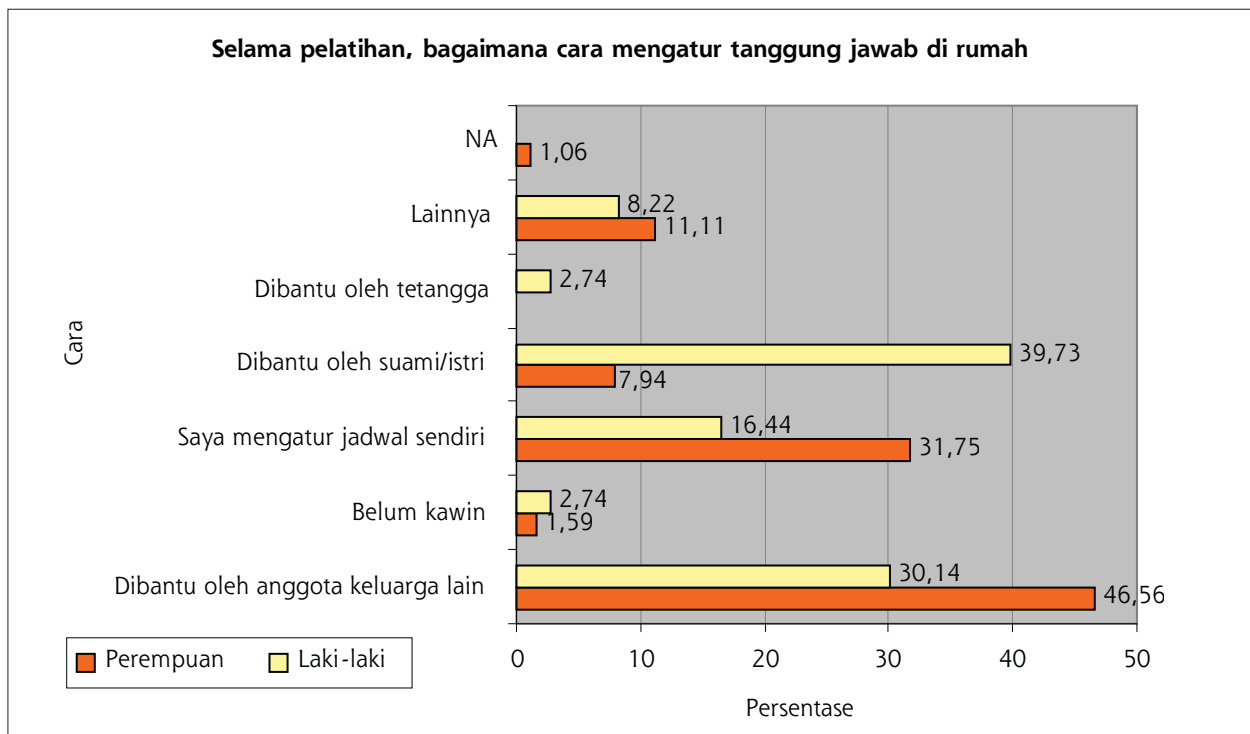


Diagram 19. Cara pengaturan tanggungjawab rumah tangga ketika mengikuti pelatihan



Perbedaan mencolok adalah dimana laki-laki dibantu pasangannya (40%) atau anggota keluarga selain istri (30%). Sementara apabila perempuan tidak mendapatkan bantuan dari anggota keluarga lainnya, mereka harus kreatif untuk mengatur jadwal agar dapat mengikuti pelatihan dan juga mengurus rumah tangganya. Bagi mereka ini, sebuah jadwal pelatihan yang fleksibel akan sangat membantu.

Perbedaan di atas juga terasa antara laki-laki dan perempuan bila keluarga tersebut mempunyai anak. Pada responden perempuan, bila ada anak mereka cenderung menitipkannya kepada anggota keluarga lain (29%) kecuali kalau anak-anak tersebut sudah besar dan bisa mengurus diri mereka sendiri (27,5%). Sedangkan pada responden laki-laki, biasanya anak-anak mereka diurus oleh istri mereka (34%). Yang menarik adalah ada sekitar 5% laki-laki dan 6% perempuan yang membawa anak mereka ke tempat pelatihan ataupun ke lingkungan kerja..

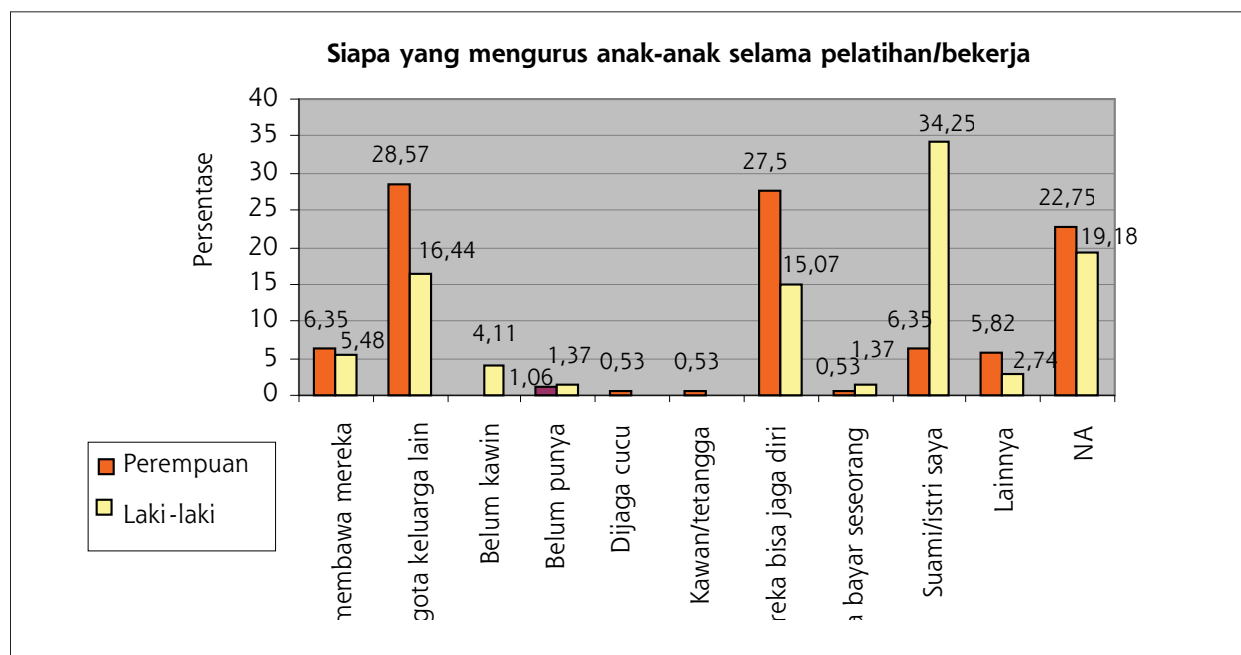
5.2 Aspek Lingkungan Hidup

Masalah-masalah yang menyangkut lingkungan belum diintegrasikan ke dalam materi SYB atau pelatihan yang dilakukan di Aceh selama periode penelitian; masalah-masalah ini baru diintegrasikan sejak tahun 2007. Hal ini patut diperhatikan dalam menganalisa reaksi responden atas kondisi lokasi pelatihan dan kondisi lingkungan kerja mereka.

Responden mengatakan bahwa sekitar 90-95% tempat pelatihan tersedia toilet, tempat sholat dan tempat buang sampah. Hal ini karena kebanyakan pelatihan mengambil tempat di fasilitas publik seperti masjid, menasah atau balai desa. Bahkan 97% tempat pelatihan juga menyediakan air minum untuk peserta. Padahal sudah menjadi rahasia umum di Indonesia umumnya dan Aceh khususnya banyak fasilitas publik yang belum memenuhi standar sanitasi dan higienis.

Sementara itu, di lingkungan kerja ada beberapa hal yang perlu ditingkatkan, terutama dalam pengelolaan sampah dan polusi, baik itu polusi tanah, air dan udara. Untuk pengelolaan sampah, masih ada yang yang

Diagram 20. Siapa yang mengurus anak



membuangnya ke sungai (12%) walau kebanyakan membuangnya ke tempat sampah (33%) atau membakarnya (32%), malah ada yang mengolahnya menjadi kompos (3%). Selain itu, hanya sedikit responden yang mengungkapkan adanya polusi di tempat kerja: polusi udara (12%), polusi air (4.5 %), polusi tanah (3%) serta kebisingan (6%). Mengenai keselamatan kerja, hanya sedikit responden (4,5%) yang menggunakan alat pelindung seperti masker, sepatu boots, penutup telinga dan sebagainya. Beberapa responden berencana untuk pindah ke tempat lain yang lebih nyaman.



Gambar 8. Keselamatan kerja, suatu pemahaman lain yang harus terus menerus ditanamkan

Kesimpulan dan Rekomendasi

Berdasarkan data yang diperoleh selama studi evaluasi dampak ini, dapat diambil kesimpulan berikut:

- 1. Ada 42% responden yang berhasil membuka usaha (27 %) atau memulai kegiatan yang menghasilkan pendapatan (14,5%) setelah pelatihan.** Kelompok responden yang memiliki prosentase yang tinggi dalam memulai usaha baru adalah mereka yang merupakan tamatan SLTA, khususnya perempuan. Selain menjalani pelatihan SYB, lebih dari setengah jumlah responden (54%) memperoleh bantuan dalam modal pembukaan usaha dari NGO, lembaga keuangan pemerintah atau swasta. Pendekatan terintegrasi - yaitu akses terhadap keterampilan praktis, pengetahuan manajemen bisnis dan akses keuangan - tampaknya merupakan pendekatan yang cukup efektif dalam pengembangan UMK.
- 2. Terdapat 31% responden yang telah memiliki usaha sebelum pelatihan SYB dan usahanya tetap berjalan setelah pelatihan, bahkan ada peningkatan pendapatan rata-rata sebesar Rp 900,000 per bulannya.** Sebagian besar usaha yang bertahan adalah milik responden yang berada dalam kelompok usia 30-50 tahun. Hal ini mungkin karena kelompok umur ini telah memiliki cukup pengalaman dan keuletan dalam menjalankan usaha.
- 3. Sebagian besar usaha yang dimiliki oleh responden SYB adalah yang termasuk dalam kategori *self-employed* (bekerja sendiri atau hanya memiliki 1 pekerja saja) dan usaha mikro (memiliki 2-9 pekerja).** Usaha perempuan umumnya lebih kecil daripada usaha milik laki-laki, baik dalam hal jumlah pekerja maupun jumlah pendapatan.
- 4. Kesulitan dalam usaha yang paling banyak diungkapkan adalah menarik pelanggan, memperoleh bahan baku dan mengelola keuangan.** Laki-laki lebih merasa memiliki kesulitan dalam menarik pelanggan, sementara perempuan lebih merasa kesulitan dalam menjual bahan baku dan memperoleh informasi pasar. Sangat sedikit responden (kurang dari 3%) yang bersedia menggunakan jasa BDS apabila menghadapi kesulitan, sebagian besar responden cenderung bertanya kepada anggota keluarga yang lain. Rendahnya pemahaman tentang BDS mengindikasikan bahwa peran serta jenis jasa yang mereka tawarkan tidak sepenuhnya dijelaskan selama pelatihan; biaya juga dapat menjadi alasan mengapa pengusaha tidak menggunakan jasa BDS.
- 5. Ada 8% responden yang pernah memiliki usaha sebelum pelatihan SYB namun kemudian tutup serta ada 18% yang belum membuka usaha setelah pelatihan.** Sebagian besar menyatakan bahwa mereka menutup usahanya ataupun belum membuka usaha karena kekurangan modal. Ada indikasi bahwa perempuan akan menghadapi kesulitan lebih banyak dibanding laki-laki ketika mereka memulai usaha. Ini mungkin terkait dengan peran ganda yang dipikul perempuan dalam tanggung jawab mengurus rumah tangga sambil menjalankan kegiatan ekonomi yang mereka miliki. Kehamilan dan sakit juga menjadi kesulitan dalam memulai usaha. Orang yang memiliki latar belakang pendidikan yang rendah (SD atau

tidak memiliki pendidikan formal) tampaknya banyak menghadapi kesulitan dalam membuka usaha, mungkin karena kurangnya kemampuan membaca, menulis, dan berhitung yang membuat mereka sulit memahami bahan pelatihan.

6. **Motivasi mengikuti pelatihan sangat mempengaruhi kesuksesan seseorang dalam membuka atau mempertahankan usahanya.** Kondisi paska-tsunami dimana Aceh dilimpahi lembaga bantuan dan banyak bantuan keuangan yang kurang tepat guna (misalnya membayar orang untuk ikut pelatihan) dapat mempengaruhi pola pikir masyarakat, termasuk motivasi mereka. Walaupun sebagian besar responden (51,5%) mengikuti pelatihan dengan motivasi mendapatkan modal, namun yang banyak berhasil membuka usaha adalah mereka yang mengikuti pelatihan dengan alasan untuk mengetahui bagaimana cara membuka usaha dan mendapatkan ide-ide baru untuk usaha.
7. **Hampir 70% responden berhasil menyelesaikan Rencana Usaha, baik dalam pelatihan maupun setelahnya.** Sayangnya tidak ada indikasi mengenai kualitas rencana usaha yang telah disusun, walaupun ini dapat menjadi faktor penentu keberhasilan usaha mereka. Sebagian besar yang tidak menyelesaikan Rencana Usaha memiliki tingkat pendidikan relatif rendah (tamat SD atau kurang) dengan alasan terbanyak tidak tahu bagaimana cara membuatnya. SYB adalah pelatihan yang menggunakan buku petunjuk dan latihan, oleh karenanya peserta harus bisa membaca, menulis dan melakukan penghitungan sederhana. Seleksi peserta sesuai persyaratan sangat mempengaruhi keberhasilan peserta dalam menyerap isi pelatihan.
8. **After-Training-Support (ATS) sangat penting agar peserta dapat mempertahankan pemahamannya dan menerapkan pengetahuan yang telah mereka peroleh.** Ternyata setelah pelatihan para peserta sering lupa tentang konsep-konsep yang telah mereka pelajari. Ini tidak mengejutkan, karena sepuluh hari yang padat sebenarnya adalah waktu yang sangat singkat untuk bisa menyerap keseluruhan materi yang berkaitan dengan manajemen usaha baru/memulai usaha baru. Karena alasan ini, maka kunci utama adalah adanya dukungan paska-pelatihan, khususnya bagi pengusaha baru, pengusaha dengan latar belakang pendidikan yang rendah dan pengusaha muda.
9. **Pembagian peran yang seimbang antara laki-laki dan perempuan masih perlu ditingkatkan. Perempuan diharapkan menjalankan peran ganda mengatur rumah tangga walaupun ia juga bekerja.** Laki-laki cenderung mengandalkan pasangannya untuk mengurus anak dan rumah tangga ketika menjalankan usaha, sementara perempuan cenderung mengandalkan anggota keluarga yang lain dalam membantu urusan rumah tangga, atau mengatur jadwal mereka agar dapat menjalankan kedua perannya. Hanya sedikit perempuan (6%) yang menyatakan bahwa suaminya turut mengambil tanggung jawab mengurus rumah tangga sementara ia bekerja atau mengikuti pelatihan. Untuk waktu mendatang, penyelenggara pelatihan mungkin dapat membantu mengatasi masalah ini dengan mendorong peran aktif suami dalam urusan rumah tangga, membuat jadwal pelatihan yang lebih fleksibel bagi perempuan, atau membantu mengatur penitipan anak.
10. **Kesadaran mengenai lingkungan hidup masih perlu ditingkatkan di kalangan pengusaha mikro.** Hanya sedikit responden yang merasa adanya polusi di lingkungan kerja walaupun secara umum banyak tempat kerja di Aceh yang mengalami polusi, baik air, udara, tanah maupun polusi suara.

Dari kondisi-kondisi diatas, kami merekomendasi hal-hal berikut:

1. Dalam proses perekrutan peserta training, organisasi pelaksana seharusnya memperhatikan aspek-aspek berikut:
 - Kemampuan baca tulis dan berhitung responden. Kriteria seleksi SYB sebaiknya benar-benar diterapkan guna memastikan bahwa para peserta memperoleh manfaat maksimal dari pelatihan SYB. Peserta yang tidak dapat membaca, menulis ataupun melakukan perhitungan matematika sederhana seharusnya tidak diseleksi, sebaliknya mereka seharusnya dirujuk kepada pelatihan-pelatihan yang memang dikembangkan untuk peserta dengan kemampuan baca tulis yang rendah, contohnya pelatihan ILO GET Ahead.
 - Umur responden. Direkomendasikan bagi umur 20 hingga 29 tahun lebih banyak diberikan materi-materi tentang ide-ide usaha. Sedangkan cara-cara memulai usaha baru lebih banyak diberikan untuk mereka yang berumur 30 hingga 39 tahun. Sedangkan untuk mereka yang berumur 40 hingga 49 tahun, lebih banyak difokuskan materi tentang pengembangan usaha.
 - Motivasi. Ini adalah faktor yang sangat penting dalam menentukan keberhasilan peserta dalam mengikuti pelatihan dan menjalankan usaha. Ini juga harus dipertimbangkan matang-matang ketika proses seleksi peserta, selain adanya pertimbangan mengenai latar belakang usaha, penguasaan matematika dasar dan kemampuan baca tulis serta pengetahuan dasar kewirausahaan.
2. Dalam hal pemberian bantuan pasca pelatihan disarankan hal-hal berikut:
 - ATS harus diberikan setidaknya selama 6 bulan setelah pelatihan sebagai bagian dari paket pelatihan. Sedapat mungkin, ATS ini harus disesuaikan dengan rencana usaha peserta dan juga mempertimbangkan lingkungan usaha setempat.
 - BDS harus diikutsertakan dalam penyediaan dukungan dan pengawasan terhadap peserta. Untuk memfasilitasi ini, para pelatih harus memastikan bahwa dalam pelatihan fungsi dan jasa BDS telah dijelaskan dengan baik kepada para peserta.
3. Dalam hal pelaksanaan pelatihan, berikut ini perlu diperhatikan:
 - Apabila mungkin, para pelatih seharusnya menggunakan istilah-istilah setempat atau bahasa daerah untuk menjelaskan istilah atau konsep usaha yang bersifat teknis. Hal ini perlu dilakukan agar peserta tidak kewalahan dengan ilmu yang baru mereka peroleh. Konsep-konsep baru yang dijelaskan dengan bahasa setempat akan lebih mudah dipahami dan diingat. Cara lain adalah mereka dapat mempersiapkan daftar definisi dari istilah-istilah usaha yang tidak dapat diterjemahkan ke bahasa setempat.
 - Modul dibuat sesederhana mungkin.
 - Format rencana usaha yang lebih sederhana
 - Bila memungkinkan, peserta yang memiliki pengalaman menjalankan usaha, terlepas berhasil atau tidak, harus diajak membagi pengalamannya dengan peserta lain. Belajar dari pengalaman keberhasilan dan kegagalan nyata dari sesama pengusaha akan sangat berharga dan terkadang akan memiliki dampak yang lebih besar dibanding pengetahuan yang diperoleh dari buku.
4. Kualitas rencana usaha dapat diukur dengan menggunakannya sebagai salah satu perangkat seleksi ketika organisasi donor ataupun lembaga keuangan mikro memberikan bantuan modal usaha, peralatan, dan pinjaman untuk memulai usaha. Hal ini membutuhkan kerjasama strategis antara organisasi penyelenggara pelatihan SYB dan lembaga penyedia akses modal.
5. Rancangan dan penyajian pelatihan harus mempertimbangkan masalah-masalah jender dalam masyarakat. Kesenjangan jender harus dimasukkan ke dalam pelatihan-baik dalam buku pelatihan maupun dalam

pelaksanaan pelatihan- guna membantu masalah-masalah nyata dalam masyarakat, misalnya mendorong pembagian tanggung jawab yang adil antara laki-laki dan perempuan. Dalam hal ini, organisasi pelatihan perlu mempertimbangkan refresher course bagi para pelatihnya mengenai masalah jender dan kewirausahawanan. Jadwal pelatihan yang lebih fleksibel dan tersedianya fasilitas penitipan anak dapat membantu kaum perempuan untuk memperoleh manfaat pelatihan secara lebih maksimal. Selain itu, kesetaraan jender harus juga diintegrasikan dalam ATS.

Studi ini menganalisa dampak pelatihan SYB yang diselenggarakan selama periode Maret 2006 sampai dengan Pebruari 2007. Beberapa hal yang diangkat dalam studi ini juga ditemukan ketika staf ILO melakukan *monitoring* terhadap pelatihan SYB. Setelah Pebruari 2007, beberapa inisiatif telah diambil oleh Entrepreneurship Culture and Business Creation Project sebagai tanggapan atas kebutuhan yang muncul. Beberapa diantaranya adalah:

1. Mengembangkan materi pelatihan yang lebih sederhana, yaitu *Simplified Start Your Business*

Menanggapi masukan bahwa bahan-bahan pelatihan SYB terkadang sulit untuk dipahami dan membutuhkan waktu pelatihan yang cukup panjang (10 hari), maka dikembangkanlah materi pelatihan yang lebih sederhana, yaitu *Simplified Start Your Business*. Materi ini memiliki format rencana usaha dan metode pencatatan yang lebih sederhana. Terlebih lagi, pelatihan ini dapat diselesaikan dalam waktu 4-5 hari. *Monitoring* terhadap pelatihan yang lebih sederhana ini menunjukkan bahwa modulnya lebih cocok untuk mereka yang memulai atau memiliki usaha berskala mikro atau menjalankan *income generating activity*, sementara SYB lebih cocok untuk mereka yang memulai atau memiliki usaha kecil.

2. Mengembangkan Daftar Istilah Bisnis dalam tiga bahasa: Bahasa Inggris, Bahasa Indonesia dan Bahasa Aceh

Menyadari pentingnya penjelasan mengenai istilah-istilah usaha dengan bahasa setempat agar memudahkan peserta memahami materi, sebuah daftar istilah disajikan dalam tiga bahasa: Bahasa Inggris, Bahasa Indonesia dan Bahasa Aceh. Daftar istilah ini bukan hanya membantu pelatih dalam menjelaskan konsep-konsep baru, melainkan juga peserta menjadi lebih terbiasa dengan arti dari istilah usaha dalam Bahasa Inggris yang mungkin tidak memiliki persamaan makna dalam Bahasa Indonesia ataupun Bahasa Aceh.

3. Mengintegrasikan masalah-masalah jender dan lingkungan hidup ke dalam pelatihan

Menyadari kurangnya pemahaman masalah jender dan lingkungan, masalah-masalah ini kemudian diintegrasikan ke dalam materi pelatihan. Studi kasus dimasukkan ke dalam modul pelatihan guna menunjukkan praktek tindakan yang mendorong kesetaraan jender atau ramah lingkungan. Selain itu, isu-isu mengenai kesetaraan jender serta lingkungan hidup diarusutamakan selama TOT atau *Refresher Course* untuk pelatih agar para pelatih juga mampu membawa dan membahas isu-isu ini saat melatih pengusaha atau calon pengusaha. Isu utama mengenai kesetaraan jender yang sering diangkat adalah pembagian tanggung jawab yang setara antara laki-laki dan perempuan, sedangkan mengenai lingkungan hidup isu utamanya adalah pengelolaan limbah/sampah.

4. Meningkatkan kemampuan pelatih-pelatih SYB dalam memberikan ATS

Peserta pelatihan SYB membutuhkan ATS guna memperkuat pemahaman yang telah mereka dapatkan selama pelatihan dan membantu mereka menerapkannya dalam kehidupan nyata. Agar dapat memberikan ATS dengan tepat guna, para pelatih harus dibekali dengan ketrampilan yang memadai. *Refresher course* tentang ATS diberikan kepada beberapa pelatih SYB yang aktif. Namun efektifitas dari ATS yang diberikan hanya dapat diukur setelah jangka waktu tertentu.

Kuesioner

**ILO Proyek Budaya Wiraswasta dan Penciptaan Bisnis sebagai Lapangan Kerja
untuk Kaum Muda di Aceh
Program *Start and Improve Your Business (SIYB)*
Kuisiener untuk Penelitian Analisa Dampak Program SIYB**

Tanggal wawancara ____/____/____ (tgl/bln/thn)

Nama Pewawancara

Nama Supervisor

A. INFORMASI UMUM *(Lingkirlah angka yang cocok dengan jawaban responden)*

1. Nama responden: _____

2. Tanggal lahir? *[Tuliskan umur saja, bila responden tidak mengetahui tanggal pastinya]* _____

[setelah mengetahui umur yang pasti, lingkari katagori dibawah ini yang sesuai]

15 - < 20	1
20 - < 25	2
25 - < 30	3
30 - < 35	4
35 keatas	5

3. Jenis kelamin responden *(jangan lupa lingkari kode)*

Perempuan	1
Laki-laki	2

4. Alamat rumah : _____

5. Kota/Kab/kec/desa : _____

6. Telephone/HP : _____

7. Profesi utama anda (saat ini):

Saya seorang petani	1
Saya mempunyai usaha	2
Saya seorang pekerja di tempat usaha orang lain	3
Saya seorang pekerja di BUMN	4
Saya seorang PNS	5
Saya tidak bekerja	6
Saya sedang sekolah/kuliah	7
Saya seorang ibu rumah tangga	8
Lainnya (sebutkan)	9

8. Apa sumber utama penghasilan anda sekarang: _____

9. Apa tingkat pendidikan terakhir anda? *[pilih satu saja]*

Tidak pernah sekolah	1
Lulus SD/MI	2
Lulus SMP/MTs sederajat	3
Lulus SMA/MA sederajat	4
Lulus Universitas	5
- Diploma 1,2,3	
- Strata 1 (Sarjana)	
- Strata 2 (Master)	
Kursus teknis atau keahlian	6

10. Apakah anda punya usaha sekarang?

Ya	1
Tidak	2

(kalau tidak, langsung ke pertanyaan 11 dan lewati 10a, 10b, 10c, 10d)

10a. Bila ya, kapan usaha anda dimulai?

Sebelum 2003	1
2004	2
2005	3
2006	4
2007	5

10b. Anda punya rencana usaha tertulis untuk bisnis ini?

Ya	1
Tidak	2

10c. Berapa persen usaha anda berkontribusi terhadap keseluruhan penghasilan?

0 – ¼ (25%)	1
¼ (25%) – ½ (50%)	2
½ (50%) – ¾ (75%)	3
¾ (75%) – all (100%)	4

10d. Apakah usaha anda terdaftar ?

CV / Firma	1
PT	2
Koperasi	3
Hanya tempat yang terdaftar (SITU)	4
Usaha tidak terdaftar sama sekali	5

11. Bila anda belum punya usaha/bisnis, mengapa anda ingin memulai bisnis? _____

Bila anda SUDAH PUNYA USAHA, silakan isi SEMUA bagian kuisioner, kecuali bagian E
Bila anda BELUM punya usaha, silakan jawab bagian C, E, F, G, H (lewati bagian B & D)

B. Informasi tentang usaha anda (Bagian ini diisi HANYA oleh responden yang mempunyai usaha atau menjawab "Ya" untuk pertanyaan 10 Bagian A)

1. Apakah kedudukan Anda dalam Usaha tersebut?

Pemilik	1
Manajer	2
Pemilik & manajer	3
Lainnya, silakan sebutkan:	4

2. Apa yang menjadi sumber pendapatan utama keluarga Anda?

Sebagian besar pendapatan berasal dari Usaha saya	1
Sebagian besar pendapatan saya berasal dari gaji tetap	2
Lainnya, sebutkan:	3
Suami/istri saya bekerja. Sebagian besar pendapatan keluarga dari gaji suami/istri saya.	4
Suami/istri saya punya usaha. Sebagian besar pendapatan keluarga dari usaha suami/istri saya.	5

3. Dalam sektor apakah Usaha anda?

Perdagangan	1
Manufaktur/industri	2
Jasa	3
Pertanian, perikanan dan perkebunan	4
Campuran atau kombinasi (sebutkan secara khusus)	5

	Karyawan Anda (jika Anda tidak mempunyai karyawan, tulis 0)	Laki-laki					Perempuan				
		15-19	20-24	25-29	30-34	> 35	15-19	20-24	25-29	30-34	> 35
4.	Berapa jumlah karyawan yang <u>dibayar penuh</u> oleh Usaha Anda bulan lalu?										
5.	Berapa jumlah karyawan yang <u>dibayar separuh</u> oleh Usaha Anda bulan lalu?										
6.	Berapa jumlah karyawan yang <u>tidak dibayar</u> oleh Usaha Anda selama bulan lalu										

**7. Berapa rata-rata gaji bulanan karyawan yang dibayar penuh dalam Usaha Anda? _____
Rupiah/bulan**

8. Berapa rata-rata jumlah jam kerja per hari untuk karyawan penuh? ____jam/hari

9. Berapa banyak karyawan yg memiliki kontrak kerja tertulis? (sebutkan jumlahnya)

Laki2	Perempuan

10. Selama setahun yang lalu, apakah Anda pernah memberikan hal-hal seperti yang disebutkan dibawah ini kepada karyawan Anda?

	Ya	Tidak
Pelatihan di tempat kerja	1	2
Pelatihan di luar tempat kerja	1	2
Kontrak tertulis	1	2
Asuransi kesehatan/kecelakaan	1	2
Cuti untuk mengasuh anak	1	2
Insentif untuk produktivitas	1	2
Kenaikan gaji	1	2
Kondisi kerja yang lebih aman	1	2

← Tidak perlu menjawab pertanyaan berikut apabila anda tidak memiliki karyawan!

11. Apakah Anda sudah pernah mencoba mendapatkan pinjaman untuk Usaha Anda selama 2 tahun terakhir? (termasuk pinjaman dari keluarga/bank/lembaga keuangan)

	Mencoba dapat kredit?			Apakah Anda berhasil?	
	Ya	Tidak		Ya	Tidak
Bank swasta/pemerintah	1	2	→	1	2
Dana kredit dari pemerintah	1	2	→	1	2
Lembaga Keuangan Mikro	1	2	→	1	2
Keluarga/teman	1	2	→	1	2
Pemberi kredit dg bunga tinggi (tengkulak)	1	2	→	1	2
Lainnya, sebutkan	1	2	→	1	2

12. Berapa banyak rata-rata jumlah PEMBELI/LANGGANAN Anda?

	/hari	atau		/bulan
----------------------	-------	------	----------------------	--------

13. Berapa besar rata-rata pendapatan yang dihasilkan oleh Usaha Anda?

	/hari	atau		/bulan
----------------------	-------	------	----------------------	--------

14. Berapa banyak uang yang Anda ambil dari Usaha Anda untuk keperluan keluarga?

	rupiah/hari	atau		rupiah/bulan
----------------------	-------------	------	----------------------	--------------

15. Setelah membeli bahan material Usaha dan menggunakan sebagian uang untuk diri Anda sendiri dan keluarga, apakah ada uang yang tersisa? [Laba bersih]

Ya	Tidak
1	2

b) Jika ya, berapa banyak rata-rata uang yang tersisa?

	Rupiah/hari	atau		Rupiah/bulan
----------------------	-------------	------	----------------------	--------------

16. Apakah anda melakukan pekerjaan seperti dibawah ini dalam Usaha Anda?:

	Tidak pernah	Jarang	Kadang-kadang	Secara berkala
a) Kegiatan pemasaran untuk menjual produk Anda?	1	2	3	4
b) Melatih karyawan Anda?	1	2	3	4
c) Menulis deskripsi pekerjaan bagi karyawan Anda?	1	2	3	4
d) Menghitung pengeluaran Anda sebelum menentukan harga jual?	1	2	3	4
e) Membuat rencana arus kas (masuk dan keluar)	1	2	3	4
f) Membuat rencana penjualan dan pengeluaran	1	2	3	4
g) Membuat rencana usaha	1	2	3	4

17. Apakah Anda merupakan anggota dari sebuah asosiasi pengusaha/usaha atau kelompok usaha?

Ya	1	Jika ya, sebutkan?
Tidak	2	

C – Opini Anda tentang kewirausahaan, keahlian dan pengetahuan

18. Bagaimana Anda melihat peran pengusaha terhadap ekonomi daerah?

Tidak penting sama sekali	1
Kadang-kadang penting	2
Cukup penting	3
Sangat penting	4

19. Apakah menurut Anda akan terdapat semakin banyak pengusaha yang akan memanfaatkan pertumbuhan ekonomi di propinsi NAD?

Saya sangat setuju	1
Saya setuju	2
Saya tidak setuju	3
Saya sangat tidak setuju	4

20. Bagaimana Anda mengukur tingkat keahlian Anda dalam Pemasaran?

Sangat baik	1
Baik	2
Tidak terlalu baik	3
Saya tidak memiliki keahlian sama sekali	4

21. Bagaimana Anda mengukur tingkat keahlian Anda dalam mengelola karyawan?

Sangat baik	1
Baik	2
Tidak terlalu baik	3
Saya tidak memiliki keahlian sama sekali	4

22. Bagaimana Anda mengukur tingkat keahlian Anda dalam mengelola keuangan Anda?

Sangat baik	1
Baik	2
Tidak terlalu baik	3
Saya tidak memiliki keahlian sama sekali	4

23. Bagaimana Anda mengukur tingkat keahlian Anda dalam membuat rencana Usaha secara keseluruhan?

Sangat baik	1
Baik	2
Tidak terlalu baik	3
Saya tidak memiliki keahlian sama sekali	4

24. _____ (tidak ada pertanyaan)

25. Siapakah "orang" paling penting dalam sebuah Usaha?

Pemasok	1
Pelanggan	2
Pengantar	3

26. Apa yang pertama kali harus dilakukan dalam pemasaran?

Menggunakan seluruh keahlian utk membuat barang sesuai dengan kesukaan saya	1
Mencari tahu sebanyak mungkin tentang pelanggan dan yang mereka butuhkan	2
Mencoba membuat barang atau jasa yang sama dengan Usaha orang lain	3

27. Apa yang Anda peroleh dari upaya untuk mencari tahu ttg pelanggan & pesaing?

Saya belajar banyak mengenai Pasar	1
Saya belajar banyak mengenai karyawan saya	2
Saya dapat dengan mudah meniru ide usaha pesaing Anda	3

28. Sebuah barang atau jasa yang baik adalah:

Dijual dengan cara termudah dan tidak perlu promosi	1
Perlu dipromosikan seperti barang atau jasa lainnya	2
Perlu dipromosikan hanya apabila penjualan menurun	3

29. Bagi siapa saja sebuah Rencana Usaha dapat berguna?

Hanya untuk Usaha yang Sangat besar	1
Untuk Retailer saja	2
Untuk semua usaha	3

D. Assesment untuk Memulai Usaha (Bagian ini HANYA untuk responden yang sudah ada usaha atau yang menjawab "Ya" utk pertanyaan no 10 Bagian A).**30. Bagaimana kondisi usaha anda?**

Memulai usaha setelah pelatihan SYB	1
Memulai kegiatan usaha baru, selain usaha yang sudah berjalan sebelumnya	2
Tetap dengan bisnis yang ada	3

31. Mengapa anda memutuskan untuk memulai usaha tersebut?

Saya ingin merubah hidup saya	1
Saya ingin menolong keluarga saya	2
Saya ingin menjadi bos bagi diri sendiri	3
Saya tidak punya pilihan pekerjaan lainnya	4
Lainnya (sebutkan)	5

31a. Bagaimana caranya Anda memutuskan jenis usaha yang Anda mulai ini?

Memperhatikan kebutuhan-kebutuhan masyarakat	1
Saya mencontoh jenis usaha orang lain	2
Saya punya ketrampilan/pengalaman khusus dalam jenis usaha ini	3
Saya nggak punya pilihan lain	4
Saya punya ide usaha yang brilliant	5
Saya melakukan riset pasar	6
Lainnya (sebutkan)	7

32. Di pasar mana anda ingin memasarkan produk/jasa usaha anda? [Pilih kedua-duanya]

	Pilihan 1	Pilihan 2
Pasar lokal/kampung	1	1
Pasar kecamatan	2	2
Pasar kabupaten/propinsi	3	3
Pasar nasional (lintas propinsi)	4	4
Pasar internasional (ekspor)	5	5

33. Apakah anda punya rekening bank khusus untuk usaha yang terpisah dari rekening pribadi?

Ya	1
Tidak	2

34. Dari mana sumber dana usaha anda ini?

Tabungan sendiri	1
Teman/keluarga	2
Hutang dari rentenir	3
Hibah atau hutang dari Bank/NGO/Koperasi/etc	4
Lainnya (sebutkan) _____	5

E. Asesment bagi responden yang BELUM punya usaha (Bagian ini dijawab HANYA oleh responden yang menjawab "Tidak" untuk Soal No 10, bagian A).

35. Bagaimana kondisi anda saat ini?

Pernah punya usaha, tetapi kemudian tutup	1
Belum pernah punya usaha dan belum memulai usaha baru	2

36. Mengapa Anda belum memulai usaha Anda?

Saya ingin atau lebih suka menjadi PNS	1
Saya lebih suka bekerja pada orang lain	2
Saya tidak punya cukup modal untuk memulai usaha	3
Saya kurang keterampilan/pengalaman untuk memulai usaha	4
Saya tidak tertarik untuk memulai usaha	5
Lainnya (sebutkan):	6

37. Apakah anda berniat untuk membuka usaha dalam beberapa bulan ke depan?

Ya	1
Tidak	2

(Pertanyaan 38-41 HANYA dijawab oleh responden yang sebelumnya mempunyai usaha, tetapi sekarang tutup)

38. Kapan usaha anda tutup?

Sebelum pelatihan SIYB (Sebutkan tahunnya) _____	1
Setelah pelatihan SIYB (Sebutkan tahunnya) _____	2

39. Mengapa usaha anda tutup?

Konflik	1
Tsunami	2
Habis modal untuk melanjutkan usaha	3
Kurangnya tenaga kerja untuk melanjutkan usaha	4
Alasan pribadi (umur, sakit, dll)	5
Lainnya (sebutkan) _____	6

40. Anda masih ingin memulai usaha baru?

Tidak	1
Ya, dengan ide dan rencana usaha yang sama	2
Ya, tetapi dengan ide dan rencana usaha yang berbeda	3

41. Menurut Anda, kapan anda akan memulainya? Dalam _____ bulan lagi.

F. INFORMASI & FEEDBACK PELATIHAN SYB (dijawab semua responden)

42. Anda dilatih oleh organisasi mana?

43. Dimana anda dilatih?

REGION / DISTRICTS					
B. Aceh & A. Besar	1	Bireun & A. Utara	3	Aceh Barat	5
Pidie	2	Aceh Jaya	4		

44. Berapa hari anda dilatih?

1 hari	1
2 hari	2
3 hari	3
4 hari	4
5 hari	5

6 hari	6
7 hari	7
8 hari	8
9 hari	9
10 hari	10
Lebih 10	11

45. Di tahun dan bulan berapa anda mengikuti training?

Tahun	
2006	1
2007	2

Bulan			
Januari	1	Juli	7
Februari	2	Agustus	8
Maret	3	September	9
April	4	Oktober	10
Mei	5	November	11
Juni	6	December	12

46. Apa alasan UTAMA anda untuk mengikuti pelatihan SIYB?

Untuk menemukan ide-ide usaha baru	1
Untuk belajar bagaimana memulai usaha saya	2
Untuk merancang rencana usaha	3
Untuk meningkatkan jalannya usaha saya secara umum	4
Ingin meningkatkan aspek khusus dari usaha saya (contoh. Pemasaran)	5
Saya dipilih/disuruh orang untuk mengikuti pelatihan ini	6
Biar dapat hibah atau modal awal	7
Untuk merubah hidup saya	8
Lainnya (sebutkan)	9

47. Seberapa mudah menerapkan apa yang telah dipelajari di training?

Sangat mudah	1
Mudah	2
Sulit	3
Sangat Sulit	4

48. Sudahkah anda menyelesaikan "Rencana Usaha SYB" selama pelatihan tersebut?

Ya	1
Tidak	2

49. Jikalau tidak, apakah anda menyelesaikan rencana usaha anda tersebut setelah pelatihan?

Ya	1
Tidak	2

50. Bila anda belum juga menyelesaikannya hingga sekarang, apa alasannya?

Saya terlalu sibuk	1
Saya tidak tahu bagaimana caranya	2
Saya pikir itu tidak perlu	3
Lainnya (sebutkan):	4

51. Apakah anda membaca/menggunakan bahan/buku pelatihan setelah training?

Ya	1
Tidak	2

52. Apakah ada orang yg tidak mengikuti training yang juga membaca atau mempergunakan bahan-bahan (buku-buku) tersebut?

Ya	1	Berapa banyak? _____ orang
Tidak	2	

53. Adakah anda menerima bantuan lain setelah training dari organisasi atau pelatih yang melatih Anda?

Ya	1
Tidak	2

53a. Kalau ya, apa jenis bantuan yang anda terima?

Konsultasi pribadi dari pelatih	1
Pelatihan lanjutan lainnya	2
Hibah/pinjaman (untuk modal usaha)	3
Lainnya (sebutkan) _____	4

G. Isu-isu Gender and Lingkungan

54. Selama pelatihan, bagaimana cara mengatur tanggungjawab di rumah?

Suami/istri membantu saya	1
Anggota keluarga lainnya membantu saya (selain suami/istri)	2
Tetangga membantu saya	3
Saya membayar seseorang	4
Saya mengatur/menyesuaikan jadwal saya agar tetap dapat mengatur tanggung jawab di rumah dan mengikuti pelatihan	5
Lainnya (sebutkan) _____	6

55. Bagi yang memiliki anak, siapa yang mengurus anak-anak selama pelatihan/bekerja?

Anak saya saya bawa	1
Suami/istri saya	2
Anggota keluarga lain	3
Kawan / tetangga	4
Saya membayar orang lain untuk mengurus mereka	5
Mereka udah besar, bisa mengurus diri sendiri	6
Lainnya (sebutkan) _____	7

56. Apakah di tempat pelatihan anda tersedia hal-hal berikut untuk peserta?

	Ya	Tidak
Toilet/WC	1	2
Tempat sholat	1	2
Kotak sampah	1	2
Air minum	1	2

Pertanyaan 57 - 60 HANYA bagi yang PUNYA bisnis atau Bekerja di Usaha Mikro

57. Di lokasi yang bagaimana bisnis anda dijalankan?

Saya menjalankannya dari rumah	1
Saya punya toko di pasar lokal/kampung yang dekat ke rumah	2
Saya punya toko di pasar (kec/kab) yang ramai dengan pembeli	3
Saya punya mobil/motor/gerobak yang bisa berjualan kemana-mana	4
Saya penjual kaki lima	5
Lainnya (sebutkan) _____	6

58. Bagaimana sampah/buangan selama usaha berjalan dikelola?

Membakarnya	1
Mengumpulkan ke dalam kotak sampah	2
Mengolah kembali	3
Tidak ada tindakan apa-apa	4
Lainnya (sebutkan) _____	5

59. Apakah tempat usaha anda menghadapi hal/masalah berikut?

Hal/masalah	Ya	Tidak
Polusi udara	1	2
Polusi air	1	2
Polusi tanah	1	2
Bising	1	2

Pemakai bahan alam berlebihan	1	2
-------------------------------	---	---

60. Jikalau ada, bagaimana menghadapinya?

Berencana pindah ke tempat lain	1
Memakai alat pelindung seperti masker, sepatu boot, tutup telinga, dll	2
Tidak ada tindakan apa-apa	3
Lainnya (sebutkan) _____	4

H. Akses terhadap Penyedia BDS / Konsultan Bisnis (HANYA untuk responden yang TELAH PUNYA USAHA atau BEKERJA di Sebuah Usaha Mikro)

61. Selain modal, apa masalah lainnya dalam bisnis anda? [bisa pilih lebih dari satu]

Teknik mencari/menarik pelanggan	1
Cara mengatur keuangan	2
Cara menjual produk	3
Mengatur karyawan	4
Mendapatkan bahan baku	5
Kurangnya informasi pasar	6
Mengatur hubungan dengan pelanggan	7
Menyalurkan produk	8
Lainnya (sebutkan) _____	9

62. Bila menghadapi masalah dalam usaha, kemana anda mencari nasehat? [bisa memilih lebih dari satu]

Suami/istri	1
Anggota keluarga lainnya	2
Teman/tetangga	3
Media (koran, majalah, radio, TV)	4
Rekan bisnis	5
Bank/koperasi/lembaga keuangan	6
LSM/Lembaga donor	7
BDS / Konsultan bisnis	8
Pelatih SIYB	9
Lainnya (sebutkan) _____	10

63. Pernahkah anda menggunakan suatu BDS/ Konsultan Bisnis untuk memecahkan masalah-masalah usaha anda?

Ya (ke soal 64)	1
Tidak (ke soal 65)	2

64. Jikalau ya, apa masalah anda saat itu?

Apakah anda puas dengan pelayanan mereka?

Ya	1
Tidak, karena _____	2

Berapa anda membayar saat itu? Rp. _____

Dari siapa anda tahu tentang BDS/ konsultan bisnis tersebut? _____

65. Jika tidak, apakah anda bersedia membayar sebuah BDS/Konsultan bisnis untuk menolong anda memecahkan masalah-masalah dalam bisnis anda?

Ya, saya bersedia membayar paling banyak Rp _____	1
Tidak, karena _____	2

66. Bantuan apa yang anda butuhkan untuk menjalankan usaha menjadi lebih baik?