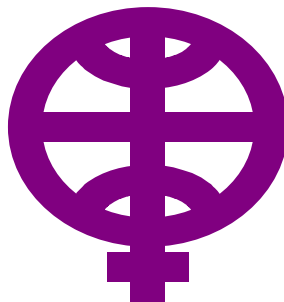


Laporan
Assessment Kebutuhan Peningkatan Kapasitas
kepada Fasilitator dan kelompok perempuan
pengusaha (SPP) program PNPM

Diajukan Kepada
International Labour Organization (ILO)



Oleh
Asosiasi Pendamping Perempuan Usaha Kecil (ASPPUK)



Ringkasan Eksekutif

Dalam ekonomi nasional, UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah) mempunyai peran strategis. Data BPS 2005 menunjukkan PDB (*Produk Domestik Bruto*) yang diciptakan UMKM mencapai 54,22 % dari total PDB nasional. Angka tersebut berasal dari 44,69 juta unit UMKM atau 99,99% dari jumlah unit usaha nasional. Jumlah tenaga kerja yang terserap sebanyak 77,68 juta pekerja atau mencapai 99,77% dari total penyerapan tenaga kerja nasional atau mayoritas masyarakat Indonesia. Kemudian, BPS 2006 mencatat bahwa 46% pelaku usaha kecil-mikro merupakan perempuan. Informasi tersebut diperkuat Meneg PP (Menteri Pemberdayaan perempuan) yang memperkirakan 60% usaha mikro (termasuk usaha rumah tangga) dilakukan perempuan beserta keluarganya.

Mengingat peran strategis perempuan pengusaha kecil-mikro, maka pemerintah Indonesia melalui Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri Perdesaan mengintegrasikan kelompok perempuan dalam bagian program penanganan kemiskinan. Kelompok perempuan menjadi target dikarenakan potensi besarnya dalam program pengentasan kemiskinan.

ILO (International Labour Organisation) sebagai badan PBB yang mempunyai "concern" terhadap pengurangan kemiskinan dan penciptaan lapangan kerja, membantu program PNPM dengan pengembangan kewirausahaan perempuan. ILO dengan dukungan CIDA memberikan peningkatan kapasitas (*capacity building*) kepada para personel PNPM dan kemampuan kewirausahaan kepada kelompok perempuan dan masyarakat secara umum, dalam bentuk program pelatihan pengembangan usaha berperspektif gender.

Dalam proses kegiatan, ILO memandang perlu dilakukan telaah untuk menemukenali (assessment) tentang apa yang dibutuhkan kelompok perempuan -- bagian masyarakat yang menjadi kelompok sasaran. Hal itu dilakukan, selain sebagai penggalan strategi pengembangan usaha perempuan kelompok SPP, juga bertujuan :

- a. Untuk menemukenali dan memberikan informasi tentang perempuan pengusaha kelompok "**simpan pinjam perempuan**" (SPP) dengan mempertimbangkan kemampuan bisnis dan nilai keadilan gender, tantangan serta kebutuhannya sebagai bahan untuk pengembangan usaha.
- b. Untuk menemukenali dan memberikan informasi tentang pelaku PNPM berikut pemahamannya atas kesadaran nilai keadilan gender, konsep dan pengembangan usaha mikro, dan pelatihan partisipatif sebagai pertimbangan kebutuhan pelatihan selanjutnya.

Telaah (assessment) dilakukan atas program PNPM di 3 (tiga) kabupaten di provinsi NAD (Nanggroe Aceh Darussalam), yaitu Aceh Besar, Pidie dan Aceh Tengah untuk penggalan

data kepada perempuan kelompok SPP, dan 5 (lima) kabupaten, yaitu Banda Aceh, Aceh Besar, Pidie, Aceh Tengah, dan Bener Meriah kepada fasilitator program PNPM. Assessment ini menggunakan sistim keterwakilan (*sampling system*) dengan sistem pengelompokan data berdasarkan area yang dilakukan pada 120 perempuan kelompok SPP dan 15 fasilitator PNPM. Keterwakilan data ditentukan melalui kriteria:

- 1) Kelompok perempuan yang mempunyai akses pinjaman besar, sedang, dan kecil.
- 2) Jenis kegiatan kelompok yang terdiri dari simpan pinjam dan campuran.
- 3) Posisi perempuan di dalam kelompok, sebagai anggota dan pengurus.
- 4) Sebaran wilayah dan *proporsi* jumlah keseluruhan responden.
- 5) Berdasarkan tingkat pengembalian pinjaman.

Melalui gabungan tiga metode (wawancara kuantitatif, diskusi terfokus, dan wawancara kualitatif) didapat temuan berikut ini:

- Penghasilan kelompok SPP (Simpan Pinjam Perempuan) - mulai dari angka terendah Rp.50.000 hingga tertinggi Rp. 7,6 juta perbulan. Namun rata-rata penghasilan terbanyak responden berada di sekitar Rp 500.000 perbulan.
- Tingkat pendidikan - amat bervariasi dari yang tidak mengenyam sekolah sampai SMA. Namun secara keseluruhan tingkat rata-rata pendidikan responden adalah telah menamatkan SMA.
- Jenis usaha perempuan kelompok SPP - jenis usaha sebagian besar responden adalah: (1) perdagangan; (2) pertanian (termasuk beternak dan budidaya ikan); (3) usaha kerajinan rumah tangga (antara lain; bordir tas, obras, anyaman dsb), dan (4) sektor jasa (menerima pesanan menjahit, dagang kelontong, dagang sayur, dsb).
- Program PNPM saat ini baru sebatas penyaluran modal usaha bagi kelompok perempuan yang memiliki atau ingin memulai usaha, sebagai strategi pengentasan kemiskinan namun belum mengarahkan kegiatan perempuan kepada pengembangan bisnis yang menguntungkan. Atas dasar itu, maka kondisi usaha responden belum layak secara ekonomi atau bisnis yang belum berorientasi pada keuntungan. Hal itu terlihat dari beberapa indikator: *Pertama*, rata-rata produk dan teknik pengemasan perempuan kurang *variatif*. *Kedua*, sebagian besar perempuan belum memiliki perencanaan usaha dan terkesan ikut-ikutan. *Ketiga*, kemampuan penggalan modal usaha masih lemah, walaupun PNPM telah mengalokasikan modal namun masih minim. Kondisi tersebut diperparah dengan perbankan yang sulit diakses perempuan, karena prosedur yang rumit, bunga tinggi, dan persyaratan agunan. *Keempat*, pemasaran produk perempuan masih terkonsentrasi pada pasar lokal dan kurang *marketable*.
- Kemampuan fasilitator - Secara umum, fasilitator PNPM mempunyai kemampuan pembukuan yang baik dan berdampak positif pada pengelolaan administrasi simpan

pinjam kelompok yang terkelola dengan baik. Rata-rata fasilitator mempunyai pengalaman antara 1 - 5 tahun dalam pemberdayaan masyarakat bahkan ada yang diatas 5 tahun, dan sebagian berlatar belakang sarjana ekonomi. Namun begitu, tuntutan lapang menjadikan tugas fasilitator bukan hanya “pengaman” modal yang difasilitasi PNPM, tetapi berperan bagaimana penggunaan modal dalam pengembangan usaha dilakukan. Hal itu terlihat dari minimnya kreasi fasilitator dalam pendampingan perempuan dalam pengembangan produk, jaringan pasar, perencanaan produk, dan penggalian sumber alternatif permodalan. Kondisi tersebut ditambah dengan luasnya lokasi kelompok yang didampingi. Umumnya fasilitator belum pernah mengikuti pelatihan pengembangan usaha kelompok. Pelatihan “GET AHEAD”, merupakan satu-satunya peningkatan pengembangan usaha fasilitator yang fokus kepada pengembangan usaha dan keadilan gender.

- Konteks relasi perempuan dengan pihak lain - Kondisi saat ini masih mencerminkan struktur masyarakat *patriarkhis*. Usaha yang dilakukan perempuan dipahami sebagai kegiatan sampingan dari pekerjaan laki-laki. Situasi tersebut terlihat di dalam pengambilan keputusan pengelolaan usaha, dan pembagian kerja usaha. Meskipun perempuan sebagai pemilik usaha, namun posisinya telah dipersepsikan masyarakat sebagai istri yang bertempat di area domestik. Sehingga walaupun perempuan dan suami bekerja, perempuan masih mengerjakan tugas domestik. Akibatnya, perempuan menghadapi permasalahan ketidakadilan gender dan problem usaha seperti permodalan, pemasaran, manajemen produksi, akses bahan baku, dsb, secara bersamaan. Hal ini dikonfirmasi dengan temuan bahwa perempuan menempatkan izin keluarga (termasuk peran suami) sebagai permasalahan utama dalam pengembangan usaha, selain problem teknis usaha.
- Kapasitas fasilitator PNPM dalam memahami ketidakadilan gender dalam usaha. Meskipun ada empat orang (dua perempuan dan dua orang laki-laki) dari 15 fasilitator yang mempunyai pemahaman baik dalam perspektif gender, namun hal itu tidak terlihat saat mendefinisikan perempuan pengusaha. Secara formal, hanya dua fasilitator yang pernah mengikuti pelatihan penyadaran gender secara khusus. Namun begitu, secara umum, mereka sudah bisa menguraikan problem gender yang dialami perempuan dalam kehidupan walaupun mereka masih memisahkan antara persoalan perempuan dalam usaha dan relasi gender. Apalagi bila perspektif gender dipakai untuk melihat problem gender dalam pengembangan usaha secara teknis, maka analisa tersebut tidak terlihat. Dengan kondisi relasi gender kelompok SPP dan pemahaman fasilitator seperti itu, maka sulit terjadi perubahan dalam pengembangan usaha yang responsif gender dan “memberdayakan” perempuan, bila tidak dilakukan langkah konkrit.

Melihat temuan tersebut, maka direkomendasikan untuk melakukan dua hal penting sebagai berikut:

1) ***Kebutuhan pengembangan teknis ketrampilan usaha yang didukung manajemen usaha***

Bagi perempuan kelompok SPP, kebutuhan **pengembangan ketrampilan usaha** menjadi prioritas. Selama ini ketrampilan usaha yang dimiliki perempuan, didapat secara tradisional dari membantu usaha orangtua ataupun secara otodidak atau belajar sendiri (khususnya usaha produksi makanan atau perdagangan). Hanya sebagian kecil yang memperoleh melalui kursus dari PKK, mahasiswa KKN dan inisiatif sendiri (usaha menjahit).

Dalam hal manajemen usaha, prioritas kebutuhan kelompok SPP dengan menilik kondisinya saat ini adalah:

- **Pelatihan pemahaman arti penting pengelolaan keuangan dan pencatatan secara tertib.** Hal ini relevan, karena mereka tidak terlalu ketat melakukan pemisahan antara keuangan keluarga dan usaha.
- **Peningkatan pengetahuan dan ketrampilan dalam pemasaran.** Bagi perempuan, masalah pemasaran tidak semata-mata karena aspek bisnis, namun terkait dengan keterbatasan aksesnya terhadap informasi, ketersediaan waktu, dan jangkauan wilayah. Saat ini jangkauan produk mereka paling luas hanya sampai tingkat kecamatan.
- **Pelatihan perencanaan usaha,** termasuk menghitung biaya dan harga untuk produk/jasa mereka, hitungan kelayakan usaha, pengaturan produksi, dan keuangan. Hal ini penting, karena hampir semua perempuan belum memiliki perencanaan usaha secara tertulis sebagai pedoman dalam pengelolaan usaha. Umumnya dalam menghitung kelayakan usaha, mereka menghitung dan menandai bahwa ada uang setiap hari untuk belanja dagangan dan kebutuhan sehari-hari, namun tidak dihitung keuntungan yang dikeluarkan.

Sementara bagi fasilitator, meskipun program PNPM mendorong peningkatan pendapatan keluarga melalui peningkatan usaha, tetapi secara khusus fasilitator belum pernah mendapatkan pembekalan tentang pengetahuan dan ketrampilan pengembangan usaha. Meskipun sebagian besar fasilitator telah menguasai pembukuan dan keuangan dengan baik (karena terkait juga dengan cakupan program yang fokus memberikan layanan permodalan) namun permasalahan yang dihadapi perempuan pelaku usaha mikro, lebih kompleks seperti ketrampilan membuat produk/jasa dan manajemen serta masalah ketidakadilan gender, sehingga pendekatan layanan modal saja tidak memadai. Oleh karenanya, bagi fasilitator peningkatan kemampuan pengetahuan pengembangan usaha, seperti manajemen usaha, pengembangan pasar, dan penggalan permodalan usaha mutlak

dibutuhkan. Fasilitator perlu juga dibekali untuk mengembangkan jaringan kepada para penyedia pelatihan ketrampilan membuat produk/jasa.

- 2) **Kebutuhan penyadaran gender terhadap posisi perempuan** dalam kehidupan baik bagi perempuan kelompok SPP dan fasilitator program PNPM.

Penyadaran gender dirasakan penting terkait posisi usaha perempuan bagi keluarga, baik yang dikelola bersama maupun yang dikelola perempuan. Posisi penting usaha dinyatakan perempuan sebagai tambahan untuk membantu suami dalam mencukupi kebutuhan rumah tangga, karena penghasilan suami tidak mencukupi. Sikap penomorduaan perempuan (dalam kontribusi ekonomi) dari sumbangan suami merupakan pengejawantahan kuatnya budaya *patriarkhi*. Hal yang sama tercermin dalam pengelolaan usaha bersama atau usaha keluarga. Dalam hal itu, perempuan banyak melakukan pekerjaan (terbatas sebagai pelaksana perintah suami) namun penguasaan informasi dan pengambilan keputusan ada pada laki-laki. Hal berbeda dengan perempuan sebagai pengelola usaha, baik karena statusnya janda, maupun usaha perdagangan yang ketrampilan teknisnya dimiliki perempuan (seperti usaha giling bumbu, membuat kue, berjualan nasi, berdagang buah dan menjahit) maka pengelolaan usaha ditentukan perempuan, dan laki-laki sebagai pembantu.

Walaupun posisinya rendah dan merasa capai dalam berusaha, tetapi perempuan kelompok SPP lebih senang memiliki usaha, karena usaha merupakan alternatif memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Dengan usaha, mereka lebih mandiri dalam arti bisa membeli kebutuhan pribadi tanpa meminta uang atau meminta ijin suami. Selain itu, usaha juga memberikan dampak positif bagi perempuan, yakni suami bertambah sayang karena kebutuhan rumah teratasi, bebas untuk membantu saudara, dihargai tetangga karena tidak merepotkan, hati senang karena memiliki penghasilan sendiri dan lebih percaya diri.

Bagi fasilitator PNPM, dalam hal kesadaran gender, selain pelatihan **GET AHEAD** yang sudah diterima, **pelatihan dan diskusi terfokus tentang kesadaran gender** bagi fasilitator masih sangat perlu dilakukan sebagai salah satu alat penyadaran. Hal ini penting, karena dalam lingkup terbatas hal itu tidak pernah dilakukan, sehingga pemahaman gender fasilitator sangat beragam. Diskusi tersebut berpeluang diadakan, sebab fasilitator memiliki kemauan dan semangat serta sikap yang kooperatif terhadap "isu perempuan". Dalam diskusi terfokus berkala, bisa dibahas tentang **pemahaman dan melakukan analisis gender**. Sehingga hal itu bisa menumbuhkan kepekaan fasilitator untuk melihat masalah gender dalam usaha. Cara yang efektif adalah melalui **pelatihan dan dilanjutkan dengan praktek** di kelompok, serta direfleksikan kembali untuk pendalaman. Hal itu dilakukan karena sebagian fasilitator telah melakukan analisis gender dalam program, diantaranya penyebutan kata kunci, "*akses*", "*kontrol*", "*pembagian kerja*" dan "*partisipasi*". Namun demikian, fasilitator belum pernah mendapatkan pengetahuan dan pelatihan tentang analisis gender. Satu-

satunya pelatihan yang berkaitan dengan gender mereka peroleh melalui pelatihan GET AHEAD.

Metode peningkatan kapasitas bisa dilakukan dengan berbagai bentuk, seperti **diskusi berkala, workshop, magang beserta perempuan pengusaha kelompok SPP, serta pelatihan pengembangan usaha**. Di tingkat kelompok SPP, kebutuhan **peningkatan penyadaran gender** bisa berupa "pelatihan", yang berbentuk; informasi baru untuk membahas masalah rumah tangga, termasuk pembagian kerja, pengambilan keputusan dan sikap suami-istri agar lebih baik. Atau berupa diskusi dalam kelompok secara bersama antara laki-laki dan perempuan, dan diskusi masalah gender dengan cara "bimbingan" fasilitator kepada kelompok dan masing-masing keluarga.

Bab I

Pendahuluan

I. Latar Belakang

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam menopang perekonomian nasional. Data BPS 2005 menunjukkan bahwa kinerja UMKM di tahun terakhir mengalami peningkatan. PDB (*Produk Domestik Bruto*) yang diciptakan UMKM mencapai 54,22 % dari total PDB nasional. Angka tersebut berasal dari 44,69 juta unit UMKM atau 99,99% dari total unit usaha nasional. Jumlah tenaga kerja yang terserap sebanyak 77,68 juta pekerja atau mencapai 99,77% dari total penyerapan tenaga kerja nasional. Sektor usaha kecil-mikro merupakan sektor usaha yang dilakukan mayoritas masyarakat Indonesia, oleh karenanya sektor ini sering disebut ekonomi rakyat. Hal itu juga terlihat dari 44,69 juta unit UMKM, 99% merupakan usaha kecil dan mikro.

Usaha mikro diyakini sebagai usaha yang mayoritas dilakukan perempuan, terutama untuk sektor jasa perdagangan dan pengolahan makanan. BPS tahun 2006, mencatat sebesar 46% dari keseluruhan pelaku usaha kecil-mikro merupakan perempuan. Hal itu diperkuat Dedi Haryadi, *peneliti Akatiga*, yang menyatakan bahwa usaha kecil menjadi pilihan banyak masyarakat, terutama kelompok perempuan, untuk terlibat aktif dalam pemenuhan kebutuhan ekonominya.¹ Bahkan Meneg PP pada Lokakarya Pemberdayaan Perempuan Dalam Usaha Mikro dan Keuangan Mikro di BKKBN Pusat, menaksir lebih dari 60% usaha mikro (termasuk usaha rumah tangga) dilakukan perempuan beserta keluarganya.²

Seiring dengan keterlibatan perempuan dalam usaha, terdapat permasalahan yang kompleks. Diantaranya; *pertama*, sulitnya mengelola usaha, karena beban kerja dan tanggung jawab domestik meningkat semenjak krisis. *Kedua*, sulitnya memperoleh informasi akibat keterbatasan akses dan mobilitas. *Ketiga*, sulitnya mengakses kredit formal karena adanya peraturan dan prosedur yang mempersulit. *Keempat*, daya *akuisisi* teknologi perempuan pengusaha kecil-mikro lebih rendah dari laki-laki. *Kelima*, menjadi sasaran pungutan, karena dianggap lemah. *Keenam*, kesadaran dan kesempatan berorganisasi perempuan lebih kecil dibanding pengusaha laki-laki. *Ketujuh*, kurang mampu mencari bahan baku dari sumber alternatif yang jauh dan membutuhkan mobilitas tinggi (*Akatiga, 2000*).

Mengingat peran strategis usaha kecil-mikro, maka pemerintah Indonesia melalui Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri, mengintegrasikan kelompok perempuan dalam bagian program penanganan kemiskinan yang berjalan sejak tahun 1998. Selain alasan strategis diatas, hal itu sesuai dengan dasar pemikiran bahwa penanggulangan kemiskinan program PNPM melibatkan unsur masyarakat, mulai dari tahap perencanaan,

¹Haryadi dedi dkk, *Tahap Perkembangan Usaha Kecil: dinamika dan peta potensi Pertumbuhan*, (Bandung: Akatiga, 1998), hal. 25.

²Sambutan Meneg PP pada "Pembukaan Lokakarya Pemberdayaan Perempuan dalam Usaha Mikro dan Keuangan Mikro", 1 – 3 Februari 2005.

pelaksanaan, hingga pemantauan dan evaluasi. Melalui proses pembangunan partisipatif, kesadaran kritis dan kemandirian masyarakat, terutama masyarakat miskin dan perempuan, dapat ditumbuhkembangkan sehingga mereka bukan sebagai obyek melainkan sebagai subyek dalam penanggulangan kemiskinan yang responsif gender.

Dalam kerangka kerjasama ILO (International Labour Organisation) dengan Program PNPM yang didukung oleh CIDA (the Canadian International Development Agency), memberikan peningkatan kapasitas (*capacity building*) dalam bentuk program pelatihan pengembangan usaha dan gender kepada para personel PNPM untuk selanjutnya menularkan kemampuan kewirausahaan yang berperspektif gender kepada kelompok perempuan khususnya, dan masyarakat secara umum. Diharapkan dengan penguatan kewirausahaan masyarakat (terkhusus perempuan), lapangan kerja semakin tercipta dan kemiskinan beranjak menurun.

Dalam proses kegiatan diatas ILO memandang perlu dilakukan telaah untuk menemukan (assessment) tentang apa yang dibutuhkan kelompok perempuan (SPP) -- bagian masyarakat yang menjadi kelompok sasaran. Kegiatan ini dilaksanakan di 5 (lima) kabupaten di NAD. Selain sebagai masukan untuk merancang "capacity building" yang sesuai dengan kelompok sasaran secara partisipatif, diharapkan proses assessmen menjadi bagian dari peningkatan kapasitas itu sendiri. Di samping itu, hal tersebut secara langsung memberikan manfaat bagi PNPM di 5 lokasi kegiatan, dan diharapkan bisa menjadi pelajaran berharga bagi program PNPM di wilayah lain.

II.a. Tujuan Asessment

Assesment bertujuan:

- c. Untuk menemukan dan memberikan informasi tentang perempuan pengusaha kelompok "**simpan pinjam perempuan**" (SPP) dengan mempertimbangkan kemampuan bisnis dan nilai keadilan gender, tantangan serta kebutuhan-kebutuhannya sebagai bahan untuk pengembangan usaha ke depan.
- d. Untuk menemukan dan memberikan informasi tentang pelaku PNPM (*Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat*), baik itu adalah pelaksana lapang (konsultan pemberdayaan masyarakat dan staf pemerintah terkait) dan/atau masyarakat lokal dengan mempertimbangkan pemahamannya tentang kesadaran nilai keadilan gender, konsep dan pengembangan usaha mikro, dan yang meliputi tentang pelatihan yang partisipatif dan kesadaran nilai keadilan gender, sebagai pertimbangan kebutuhan pelatihan ke depan.

II.b. Hasil yang Diharapkan

Laporan yang menggambarkan informasi dan kebutuhan pelatihan di wilayah kesadaran gender dan pengembangan kewirausahaan bagi perempuan kelompok target program dan fasilitator program PMPN Mandiri Perdesaan di Aceh.

III. Metode Assessment

III.a. Metode dan Bentuk Assessment

Assessment merupakan salah satu bentuk penelitian yang bersifat terapan yang dilakukan dengan menggunakan kaidah ilmiah. Penentuan metode dan bentuk assessment ditentukan oleh sifat, dan tujuan assessment. Berdasarkan tujuan dan hasil yang diharapkan dari kegiatan '**Baseline Need Assessment**', berikut metode yang digunakan.

III.a.1. Jenis Data dan Sumber Data

Sumber data adalah segala macam yang bisa memberikan data informasi yang diperlukan dalam assesmen. Sumber data yang baik adalah mereka yang memiliki *otoritas* dan mampu memberikan jawaban atas berbagai pertanyaan assessment. Metode pengumpulan data adalah cara yang digunakan untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan dalam assessment. Berdasarkan tujuan yang ingin dicapai dalam assesmen, tim konsultan menetapkan jenis sumber, dan metode penggalan data sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi dilakukan terhadap obyek, situasi atau peristiwa yang *relevan* dengan jenis data yang diperlukan. Observasi misalnya sangat berperan dalam penggalan data yang berkaitan dengan sikap dan perilaku dari obyek yang ditelaah, dengan fokus pada kondisi sosial, budaya, dan ekonomi. Dalam hal itu Tim melakukan observasi baik pada perempuan kelompok SPP (saat melakukan diskusi terfokus) dan wawancara dengan fasilitator PNPM.

2. Wawancara Terstruktur Menggunakan Kuesener Kuantitatif

Kegiatan ini dilakukan tim konsultan yang terdiri dari staf ASPPUK dan 13 *enumerator* dari dinas Perikanan NAD yang telah mengikuti TNA (*Training Need Assessment*) yang diadakan FAO (*Food Agriculture Organization*). Penggalan informasi dengan wawancara terstruktur dilakukan terhadap 60 perempuan kelompok simpan pinjam di 3 kabupaten; kabupaten Aceh Besar, Pidie dan Aceh Tengah. Sebelum pelaksanaan wawancara, dilakukan pelatihan setengah hari kepada enumerator dalam hal tata cara pengisian kuesioner.

Adapun penentuan 60 responden dari perempuan kelompok simpan pinjam (SPP) didasarkan atas kriteria berikut;

- 1) Kelompok perempuan yang mempunyai akses pinjaman besar, sedang, dan kecil,
- 2) Jenis kegiatan kelompok yang terdiri dari simpan pinjam dan campuran,
- 3) Posisi perempuan di dalam kelompok, sebagai anggota atau pengurus,
- 4) Sebaran wilayah dan *proporsi* jumlah keseluruhan responden,
- 5) Berdasarkan tingkat pengembalian pinjaman.

3. Focus Group Discussion (FGD)

FGD dilakukan sebagai salah satu metode *assessment* untuk penggalan data secara *kualitatif*. Metode ini digunakan untuk melengkapi telaah kebutuhan (*need assessment*) dengan menggunakan metode kuantitatif. Dalam hal ini, kelompok yang diikuti dalam FGD berdasarkan kriteria yang digunakan untuk penentuan responden dalam wawancara kuantitatif di atas. Pelaksanaan FGD dilaksanakan sebanyak 3 (tiga) kali di kab. Aceh Besar, 2 (dua) kali di kab. Aceh Tengah, dan 1 (satu) kali dilakukan di kab. Pidie. Setiap FGD melibatkan 10 orang perempuan kelompok simpan pinjam. Masing-masing FGD dipandu seorang fasilitator dari ASPPUK dengan menggunakan panduan pertanyaan yang telah disiapkan dan didukung oleh perekam proses.

4. Wawancara Mendalam

Dalam wawancara mendalam, teknik penggalan data dilakukan dengan dialog langsung kepada setiap informan. Wawancara dilakukan secara informal dan tidak terstruktur ketat. Kelenturan diperlukan untuk mendukung kedalaman informasi yang digali. Untuk membantu memperdalam proses penggalan data serta membatasi arah pertanyaan, dibuatlah panduan pertanyaan yang sesuai dengan jenis data dan sumber data. Penentuan waktu dan tempat wawancara dilakukan dengan mempertimbangkan situasi dan kondisi responden. Dalam penggalan data, tim konsultan menggunakan komunikasi dua arah. Adapun lokasi wawancara mendalam terhadap 15 fasilitator program PNPM pedesaan, tersebar di 4 kabupaten dan 1 kota, yaitu; kota Banda Aceh, kab. Aceh Besar, kab. Pidie, kab. Aceh Tengah, dan kab. Bener Meriah.

III.a.2. Validitas dan Teknik Analisa Data

Untuk mengembangkan validitas data, digunakan metode *triangulasi* dan kodifikasi data. Masing-masing data yang sama dari keempat metode penggalan dikumpulkan dan dikodifikasi kemudian dilakukan *triangulasi* guna menganalisis temuan. Sehingga informasi yang terambil dari keempat metode terlihat saling melengkapi dalam penyusunan temuan dan analisis laporan ini.

Lebih jauh, analisa data *assessment* dilakukan secara induktif dengan menggunakan model analisis *interaktif*. Dalam model analisis ini, proses interaksi yang terjadi antar keempat metode dilakukan dengan; reduksi data, sajian data, dan penarikan kesimpulan dan *verifikasi*. Keempatnya secara bersamaan berinteraksi dengan proses pengumpulan data secara siklus

pada waktu perjalanan pengumpulan data, dan bahkan pada saat pengumpulan data sudah selesai.

III.a.3. Sampel

Program PNPM merupakan program nasional untuk pengentasan kemiskinan. Untuk wilayah propinsi NAD (Nanggroe Aceh Darussalam), semua kabupaten telah mendapat limpahan kegiatan. Namun dengan berbagai pertimbangan seperti waktu penggalan data di lapangan, dan cakupan wilayah yang luas, maka kegiatan assessment, hanya mencakup 3 (tiga) kabupaten yaitu Aceh Besar, Pidie dan Aceh Tengah untuk penggalan data secara kuantitatif dan FGD, serta 5 kabupaten untuk penggalan data secara kualitatif, yaitu Banda Aceh, Aceh Besar, Pidie, Aceh Tengah, dan Bener Meriah.

Berdasarkan kondisi di atas, maka assessment dilakukan dengan sistim keterwakilan (*sampling system*) dengan menggunakan *purposive sampling*. Dengan *purposive sampling*, maka harus dilakukan *clustering* (pengelompokan) di mana populasi dibagi atas kelompok berdasarkan area. Beberapa kluster dipilih sebagai sampel, kemudian dipilih lagi anggota unit dari sampel kluster tersebut. Untuk menjawab keterwakilan data dan menjawab tujuan assessment, pemilihan unit dari sampel kluster (yaitu kelompok SPP program PNPM), ditentukan melalui kriteria berikut:

- 1) Kelompok perempuan yang mempunyai akses pinjaman besar, sedang, dan kecil.
- 2) Jenis kegiatan kelompok yang terdiri dari simpan pinjam dan campuran.
- 3) Posisi perempuan di dalam kelompok, sebagai anggota dan pengurus.
- 4) Sebaran wilayah dan *proporsi* jumlah keseluruhan responden
- 5) Berdasarkan tingkat pengembalian pinjaman.

Adapun jumlah responden dari perempuan kelompok SPP adalah 120 orang. Sebanyak 60 perempuan menjadi responden untuk wawancara secara kuantitatif, dan 60 orang perempuan untuk penggalan informasi dalam bentuk diskusi terfokus (FGD). Sementara untuk wawancara kualitatif, Tim ASPPUK melakukan penggalan informasi kepada 15 fasilitator program PNPM yang tersebar di 5 kabupaten dan kota.

III.a.4. Lokasi dan Waktu

Lokasi

Berdasarkan metode sampling dan kriteria yang dikembangkan, ditetapkan 3 kabupaten di NAD sebagai lokasi wawancara kuantitatif dan tempat FGD, dengan perincian sebagai berikut:

A. Wilayah kabupaten Aceh Besar, meliputi;

No	Nama Kecamatan	Nama Desa	Jumlah Responden dan Nama Kelompok (klp)
1	Darul Imarah	Ulee Leung	2 peremp klp Seroja
2.		Punie	2 peremp klp Mitra usaha
3		Lamblang Manyang	2 peremp klp Ingin maju
4		Lamblang Manyang	2 permp klp Wirid Yasin
5		Tingkeum	2 permp klp Tingkeum
6		Lampeunerut UB	2 permp klp al-yaqin
7	Kuta Malaka	Leupung Riwat	2 permp klp Leupung Riwat
8		Reulung geulumpang	2 permp klp Reulung geulumpang
9		Lam Ara Engking	2 prmp klp Makmu Beusare
10	Kuta Cot Glie	Lamtui	2 prmp klp Mandiri
11		Lam Aling	2 prmp klp Ingin Maju
12	Montasik	Mon Ara	2 prmp klp Mon Ara
13		Lamme Garot	2 prmp klp Lamme Garot
14.		Weu Krueng	2 prmp klp Bina usaha
15.		Bueng Tujoh	2 prmp klp Teratai

Lokasi FGD di Aceh Besar;

No	Nama Kecamatan	Nama Desa	Jumlah Responden dan Nama Kelompok (klp)
1.	Kuta Malaka	Reulung geulumpang	10 perempuan klp Reulung geulumpang
2		Lam Ara Engking	10 perempuan klp Makmu Beusare
3.	Kuta Cot Glie	Lam Aling	10 perempuan klp Ingin Maju

B. Wilayah kabupaten Aceh Tengah, meliputi;

No	Nama Kecamatan	Nama Desa	Jumlah Responden dan Nama Kelompok (klp)
1.	Pegasing	Pegasing	2 prmp klp Ceding Ayu
2		Kayu Kul	2 prmp klp Al Taqwa

3.	Linge	Gemboyah	2 prmp klp Al-iman
4.		Kute Baru	2 prmp klp Kini Buke
5.	Bebesan	Bebesan	2 prmp klp bebesan
6.		Bebesan	2 prmp klp bunga pekan
7.	Celala		2 prmp klp Gelinggang
8.			2 prmp klp ingin maju
9.	Kuta Panang	Tampak Moge	2 prmp klp Lomajari
10.		Lukup Sabun	2 prmp klp Kepiyes

Lokasi FGD Aceh Tengah:

No	Nama Kecamatan	Nama Desa	Jumlah Responden dan Nama Kelompok (klp)
1.	Bebesan	Tansaril	10 perempuan klp Katiara
2	Linge	Arul Item	10 perempuan klp Khairunnas I, Babus Salam

C. Wilayah kabupaten Pidie, yang meliputi;

No	Nama Kecamatan	Nama Desa	Jumlah Responden dan Nama Kelompok (klp)
1.	Mutiara Timur	Alu Adan	2 prmp klp Bina usaha
2	Mutiara	Sentosa	2 prmp klp Bina sejahtera
3.	Mutiara Timur	Meusjid Geumpeung	2 prmp klp Meusjid Geumpeung
4.	Geulumpang Tiga	Keutapang meusjid	2 prmp klp Udep merata 2
5.	Geulumpang Tiga	Kumbang Keupula	2 prmp klp Mawar

Lokasi FGD kab. Pidie:

No	Nama Kecamatan	Nama Desa	Jumlah Responden dan Nama Kelompok (klp)
1.	Mutiara	Baru Nyaman	10 perempuan klp Anggrek

D. 15 orang fasilitator program PNPM di 5 kabupaten dan kota.

Waktu

Kegiatan assessment dilaksanakan selama 11 hari efektif di lapangan.

III.a.5. Kegiatan-kegiatan

Persiapan Tim

Persiapan Tim dilakukan oleh kedua belah pihak, yakni ILO dan ASPPUK. Kegiatan terdiri dari:

- Pembentukan Tim; ASPPUK dalam hal ini sekretariat nasional menugaskan 3 (tiga) orang staf yang mempunyai kapabilitas untuk melakukan assessment dan mengkoordinir kegiatan. Sedangkan ILO bertanggungjawab mempersiapkan tim enumerator, terdiri staf dinas Perikanan dan Kelautan yang menjadi partner kerja FAO. Para enumerator dalam pelaksanaannya bekerjasama dan berkoordinasi dengan tim ASPPUK.
- Koordinasi Tim; dalam kegiatan ini dilakukan pertemuan antara Tim ASPPUK, ILO dan PNPM Mandiri Perdesaan di Aceh, serta Enumerator. Dalam pertemuan itu dilakukan penyamaan persepsi tentang tugas yang harus dilakukan dan pembagian peran. Pertemuan dilaksanakan di kantor PNPM pada tanggal 9 Juni 2008.
- Pelatihan untuk tim enumerator; pada kegiatan ini didiskusikan tentang substansi dan tata cara pengisian Questioner serta penyusunan jadwal kegiatan. Kegiatan ini dilaksanakan di kantor PNPM pada 9 Juni 2008.

Pembahasan Instrument Assessment

Dalam kegiatan ini, tim ASPPUK berkonsultasi dengan ILO dan PNPM Mandiri Perdesaan di Aceh dalam mengembangkan alat assessment, berupa;

- Kuesioner untuk penggalan kebutuhan secara kuantitatif kepada 60 perempuan kelompok simpan pinjam (SPP),
- Daftar pertanyaan untuk penggalan kebutuhan secara kualitatif (dengan metode FGD, (*focus groups discussion*)) kepada 60 perempuan yang tergabung dalam 6 kelompok,
- Panduan pertanyaan untuk wawancara mendalam untuk penggalan kebutuhan kepada fasilitator secara kualitatif.

Kegiatan dilaksanakan dalam 2 kali pertemuan tatap muka dan selebihnya dilakukan diskusi melalui email. Kegiatan dilaksanakan pada 10 Mei dan 2 Juni 2008.

Penggalian data

Proses mengumpulkan data dilakukan sesuai jadwal. Pelaksanaan kegiatan '**baseline need assessment**' di 3 kabupaten terbagi dalam 3 tahapan sebagai berikut. *Pertama*, penggalian informasi kepada perempuan kelompok simpan pinjam dengan kuesioner terstruktur. *Kedua*, FGD (focus group discussion). *Ketiga*, wawancara mendalam kepada fasilitator program PNPM Mandiri Perdesaan.

III.a.6. Pengorganisasian

Pelaksana

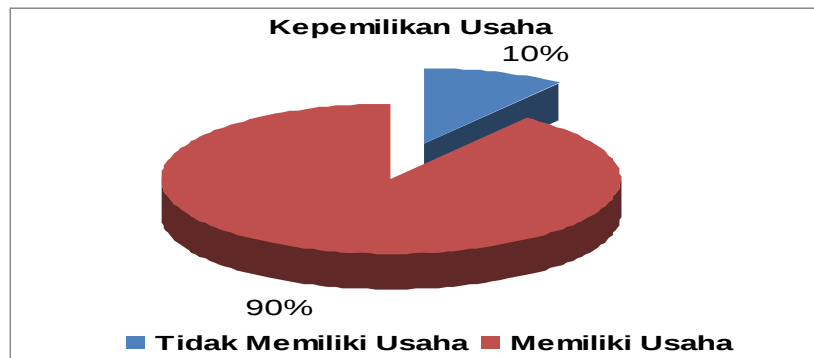
Pelaksana **Baseline need assessment – Program PNPM Perdesaan di NAD** adalah sekretariat nasional ASPPUK (Asosiasi Pendamping Perempuan Usaha Kecil) yang berkedudukan di Jakarta. ASPPUK merupakan jaringan nasional beranggotakan LSM yang tersebar di 22 propinsi di Indonesia. Dalam pelaksanaan kegiatan, ASPPUK menugaskan **3 orang** staf yang memiliki kapasitas di bidang studi/penelitian, memfasilitasi dan mengorganisir kegiatan.

Dalam penggalian data tim konsultan didukung oleh 13 enumerator yang terdiri dari staf dinas Perikanan dan Kelautan, yakni 12 orang laki-laki dan 1 orang perempuan. Kehadiran enumerator merupakan hasil kerjasama antara ILO dengan FAO serta Dinas Perikanan dan Kelautan Propinsi NAD. Nama seluruh anggota tim sebagaimana terlampir.

Bab II Temuan Data

A. Profil Responden: Perempuan Kelompok SPP

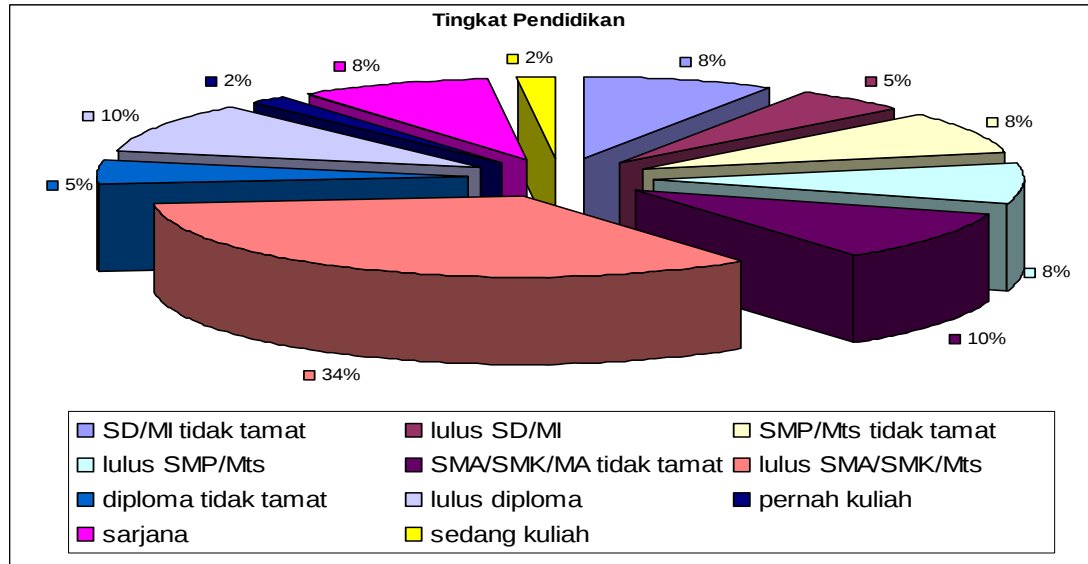
Hasil survey kuantitatif memperlihatkan bahwa sebagian besar responden (sebanyak 54 perempuan kelompok SPP) mempunyai usaha dibanding 6 orang perempuan yang tidak mempunyai usaha dari 60 responden. Data tersebut diperkuat dengan informasi 60 perempuan pengikuti FGD (*fokus group discussion*) dan pendapat fasilitator program PNPM yang menyatakan bahwa perempuan anggota kelompok SPP sebagian besar mempunyai usaha, walaupun berskala mikro.



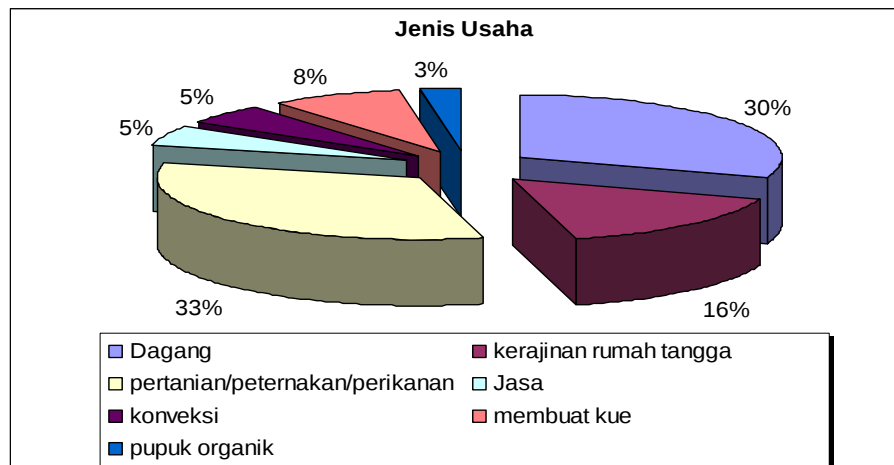
Usia responden berkisar antara 16 tahun hingga 60 tahun dengan status perkawinan adalah sebanyak 83,33% telah menikah, 10% belum menikah, dan 6,67% berstatus janda.

Tingkat keuntungan responden bervariasi, mulai dari angka terendah Rp.50.000 hingga tertinggi Rp. 7,6 juta perbulan. Namun rata-rata penghasilan dari keuntungan usaha terbanyak responden berada di sekitar Rp 500.000 perbulan (sebanyak 10%), urutan berikutnya berpenghasilan Rp. 200.000/bln (5%), 3,3% responden berpenghasilan antara lain Rp. 200.000, Rp. 1000.000. dan Rp.2.000.000. Selebihnya pada angka yang berbeda antara lain Rp.100.000, Rp.2.500.000 dan Rp.7.000.000, masing-masing 1,6 % responden.

Secara umum pendidikan responden sebagai berikut; sebanyak 34% sudah menyelesaikan SMA (Sekolah Menengah Atas), 10% tidak tamat SMA, 10% tamat Diploma 3, dan ada 8% responden tidak tamat SD (Sekolah Dasar). Dengan sebaran responden seperti itu, sebanyak 98,33% responden mampu membaca huruf latin, dan 93,33% menghitung angka dengan baik. Kemampuan tersebut terlihat ketika mereka menulis dan menghitung keuntungan usaha dalam mendiskusikan secara terfokus problem dan kondisi usahanya.



Jenis usaha yang dilakukan responden sebagian besar (38 %) adalah sektor perdagangan, 36 % sektor pertanian, termasuk didalamnya beternak dan budidaya ikan. Selanjutnya sebanyak 16% memiliki usaha kerajinan rumah tangga (antara lain; bordir tas, obras, anyaman dsb) 5% konveksi dan 5% sektor jasa (menerima pesanan menjahit, dagang kelontong, dagang sayur, dsb). Selain itu, usia usaha sebagian besar responden berumur dibawah 5 tahun, 35% responden memulai usaha pada tahun 2005, 33% mendirikan usaha pada tahun 2006, 13,33% memulai usaha sebelum tahun 2005, dan hanya 8,33 % yang berusaha sesudah tahun 2006.



Jenis usaha Kelompok SPP

Usaha pertanian/peternakan/perikanan

Pertanian sawah ada yang menjadi penggarap, ada yang mengerjakan sawahnya sendiri. Pertanian menjadi usaha pokok, karena umumnya dari hasil sawah digunakan untuk makan sehari-hari.

Pertanian perkebunan, khususnya diusahakan di wilayah Takengon (Aceh Tengah) untuk tanaman kopi dan selebihnya mengusahakan kebun untuk sayur (daun bawang, bawang merah, dan cabe). Selain pertanian sawah, jenis usaha lain adalah peternakan. Jenis ternak pada usaha peternakan di antaranya: ternak sapi, kambing, ayam, dan bebek.

Usaha perdagangan

Usaha perdagangan sangat beragam, yaitu; dagang buah, jual kue (kue basah, tape dari ketan, membuat emping), makan olahan (warung makan), katering es, jual voucher, sembako. Cara jualannya dengan menitipkan barang dagangan di warung-warung pinggir jalan desa, dan membuka kios/kedai.

Jasa

Usaha jasa yang ada adalah usaha seleb padi, menjahit, obras.

Menjahit

Jenis usaha lain adalah usaha jahitan

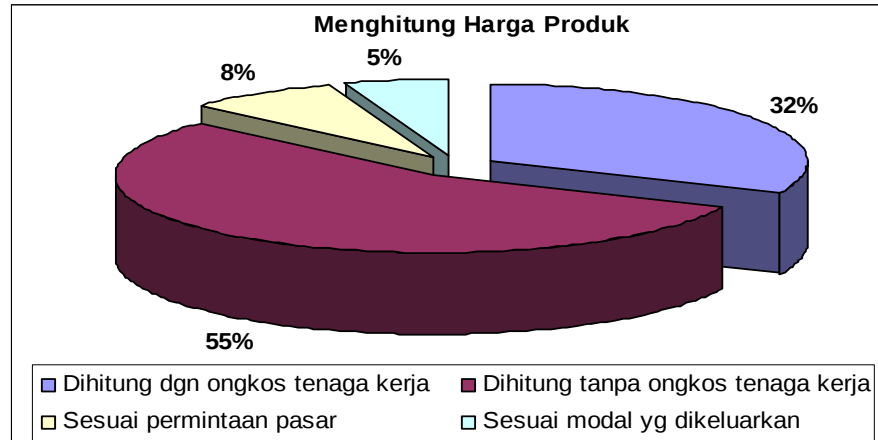
Karena sebagian besar responden memiliki usaha, maka dalam pengelolaan keuangan usaha, sebanyak 46,39% berhasil mengatur keuangan, 29,90% menggunakan keuangan usaha, dan 23,71 % mengatur keuangan usaha dalam keluarga.

Situasi Usaha Responden

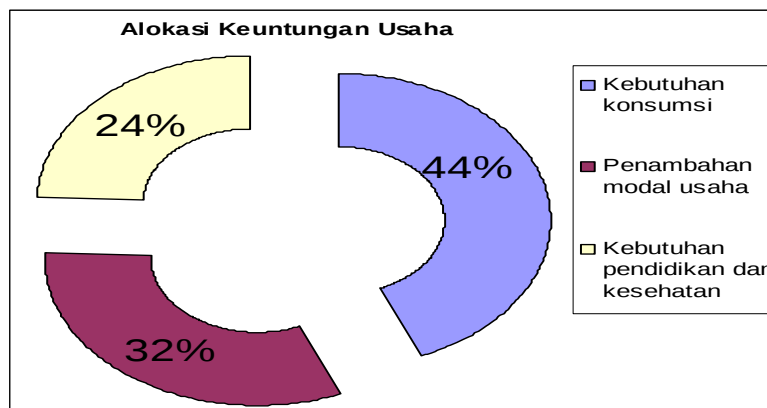
Dari data yang terhimpun, secara umum kondisi usaha responden belum layak secara ekonomi atau bisnis yang belum berorientasi pada keuntungan. Hal itu bisa dilihat dari beberapa elemen yang berkaitan dengan usaha. yaitu :

1. Dari sisi produk; secara umum rata-rata mutu produk responden (contoh: pembuatan tas, kue, dan home insdustri lainnya) belum bagus, model dibuat kurang *variatif*, kemasan belum memenuhi unsur menarik (baru pada unsur membungkus). Dalam penentuan produk, responden belum memperhatikan kebutuhan pasar, sebagian besar alasan pemilihan produk karena ketrampilan yang dimiliki.
2. Dari sisi manajemen; hampir seluruh responden belum memiliki perencanaan bisnis tertulis, meskipun pengakuannya membuat perhitungan usaha, dan alasan pemilihan usaha karena mengikuti *trend* lingkungan. Sesuai pengakuannya, sebanyak 50% menyatakan perlunya perencanaan usaha untuk semua jenis usaha, dan 44 % responden menjawab hanya untuk usaha besar, serta 3 % responden bagi toko dan usaha lainnya. Selain itu, belum semua responden membuat perhitungan harga dengan cermat dan memasukkan seluruh komponen

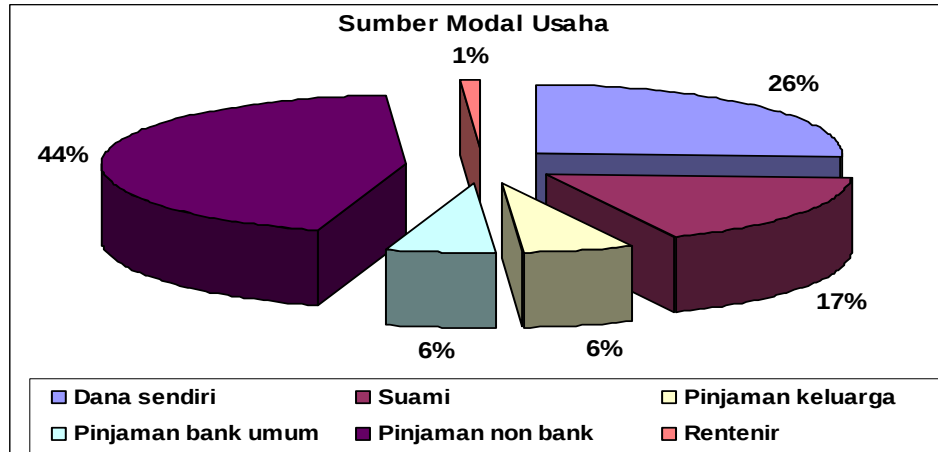
biaya produksi. Dalam hal itu, sebanyak 55% responden belum menyertakan tenaga kerja dalam perhitungan harga produk, 32% sudah menghitung dengan ongkos tenaga kerja, dan 8% menentukan harga sesuai permintaan pasar, serta 5% sudah sesuai modal yang dikeluarkan.



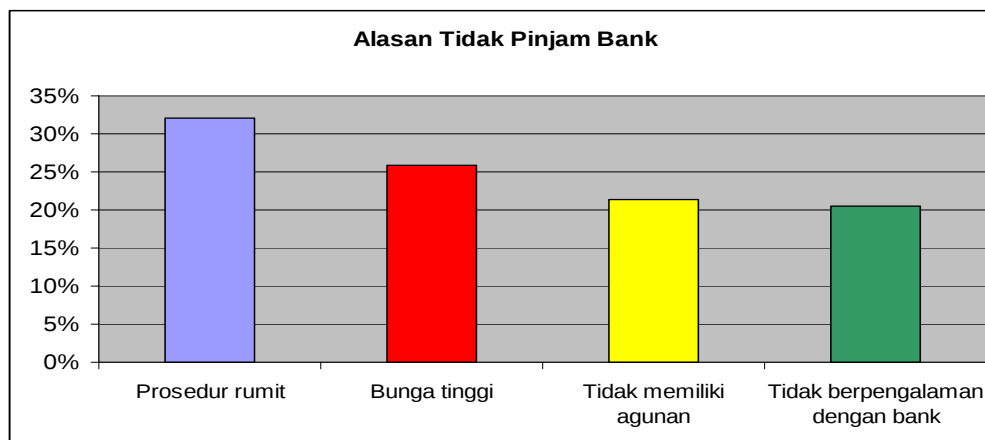
Selanjutnya masih dalam lingkup manajemen usaha, sebagian besar responden belum memisahkan secara tegas antara keuangan usaha dan keuangan keluarga. Mereka menyatakan sulit melakukan pemisahan tersebut, meskipun ada beberapa yang telah menerapkan. Begitu halnya dalam investasi, sebagian besar belum melakukan merencanakan pengalokasian keuntungan usaha untuk pemupukan modal. Dalam hal penggunaan keuntungan usaha, sebanyak 44% responden mengalokasikan keuntungan usaha untuk kebutuhan konsumsi, 32% mengalokasikan keuntungan untuk pemupukan modal usaha, serta 24% untuk kebutuhan pendidikan dan kesehatan keluarga.



3. Dari aspek *permodalan*; sebagian besar responden masih terbatas modalnya, dan hanya untuk satu kali putaran produksi. Dari assessment diketahui 44% responden memperoleh pinjaman modal dari lembaga nonbank (bantuan LSM, program pemerintah, dsb), 26% dari permodalan sendiri, 17% dari permodalan suami, dan hanya 6% dari pinjaman bank umum.



Dalam konteks permodalan, akses terhadap perbankan paling rendah, karena beberapa alasan diantaranya; sebanyak 32% responden berpendapat prosedurnya rumit, 26% menyatakan bunganya terlalu tinggi, 21% tidak mempunyai agunan, dan 21% lainnya mengungkapkan tidak terbiasa berhubungan dengan perbankan. Alasan tersebut digambarkan dalam grafik berikut:

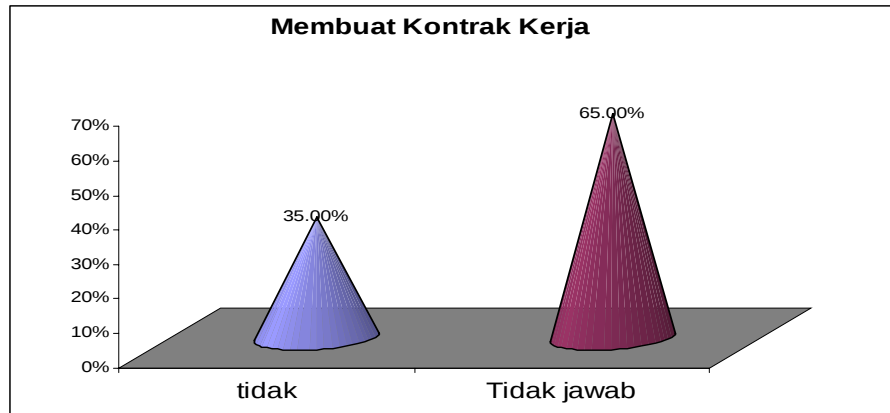


4. Dari aspek *pemasaran*; sebagian besar pemasaran produk responden masih terkonsentrasi pada pasar lokal (atau konsumen datang sendiri, dan belum mencari pelanggan). Sebagian besar belum memiliki rencana pemasaran yang jelas, bahkan masih bersikap menunggu. Berikut ini salah satu kasus pemasaran responden yang menjadi gambaran situasi tersebut.

Contoh kasus:

Usaha pupuk organik di desa Lam Aling, Aceh Besar, menurut ibu-ibu kelompok SPP dirasa tidak berkembang karena pemasaran yang tidak lancar. Di antara faktor penghambatnya produksi pupuk belum kontinue, kualitas pupuk kurang bagus, dan kurang adanya promosi. " *Di sini kita sudah membuat pupuk organik, kita butuh pembeli tapi kenapa pemasaran pupuk organik sulit, di daerah sini ada pengepul pupuk namun jika dijual kesana harganya sangat rendah. Para pengepul sudah ekspor ke Luar Negeri*" (penuturan salah satu peserta FGD Lam Aling" (FGD Desa Lam Aling: 13 – Juni 2008)

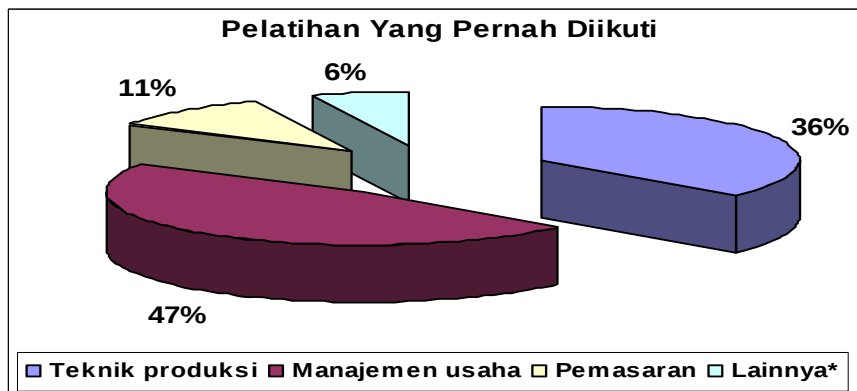
Sementara kondisi usaha dilihat dari status badan hukum, sebagian besar usaha responden (88,33%) tidak mempunyai izin, hanya 6,67% yang memiliki ijin usaha. Adapun situasi usaha responden dilihat dari kemampuannya menyerap tenaga kerja; dari 35 responden yang memberikan jawaban (dari 60 perempuan) ada 20 orang atau 33,33% yang menjawab mempunyai tenaga kerja, sedangkan 35 responden atau 58,33% tidak mempunyai tenaga kerja. Dari responden yang mempunyai tenaga kerja, ternyata sebanyak 35% responden tidak mempunyai kontrak kerja secara formal, selebihnya mereka tidak mau menjawab pertanyaan tersebut.



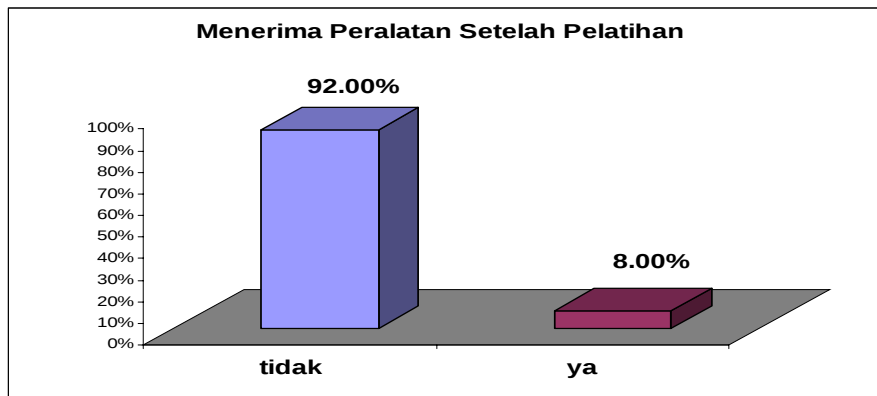
Pengalaman Responden dalam Pelatihan

Sebagian besar anggota kelompok SPP pernah mengikuti beberapa pelatihan pengembangan usaha. Diantaranya, 47% responden mengikuti pelatihan manajemen usaha, 36% mengikuti teknik produksi, dan 11% mengikuti pelatihan pemasaran. Akses pelatihan tersebut diperoleh dari LSM, program bantuan

pemerintah, mahasiswa KKN, dsb. Akses pelatihan, biasanya diikuti dengan akses terhadap sumberdaya yang lain seperti modal dan peralatan usaha, namun demikian kesempatan tersebut tidak langsung dan selalu ada.

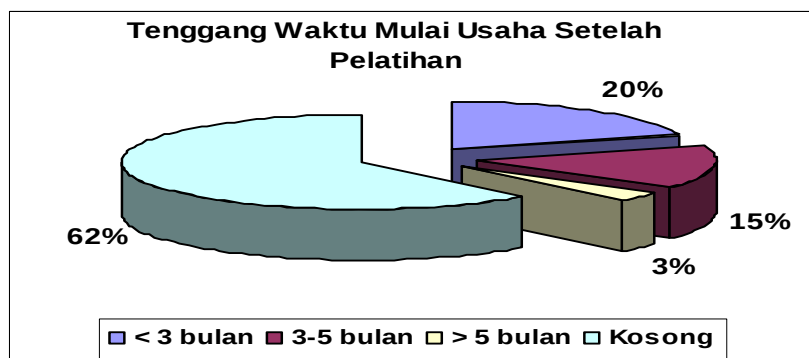


Dalam pelatihan, biasanya ada bantuan yang diberikan setelah pelatihan kepada peserta. Dalam hal itu, sebanyak 32% responden menyatakan bahwa mereka tidak mendapat bantuan modal setelah pelatihan, dan 18 % responden yang mendapat bantuan modal. Selain permodalan yang diberikan setelah pelatihan, biasanya ada bantuan berupa barang peralatan usaha. Hanya 8% responden yang mengaku mendapat peralatan usaha setelah pelatihan, dan 92% tidak menerima peralatan usaha.

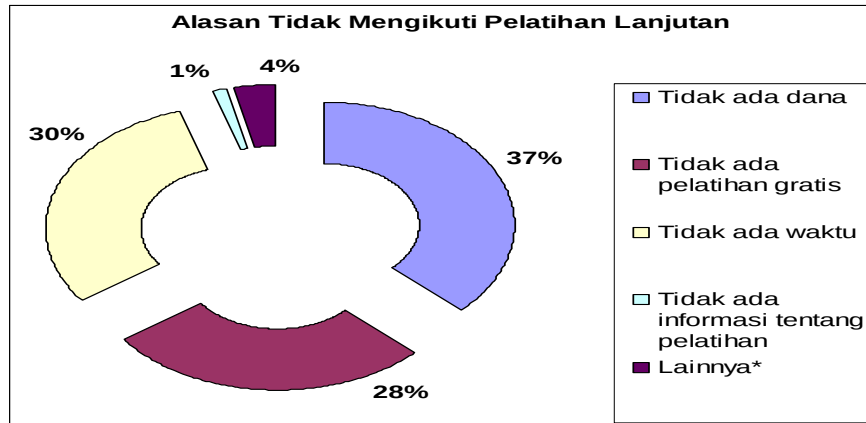


Kemudian, dalam pelatihan yang diselenggarakan sebuah program, diharapkan mampu mendorong tumbuhnya minat anggota untuk memiliki usaha baru, namun lagi-lagi hal tersebut tidak serta merta terjadi. Bahkan banyak perempuan yang memulai usaha bukan karena adanya pelatihan, sebagaimana dituturkan sebagian responden bahwa mereka memulai usaha karena memang ada kebutuhan dan telah memiliki ketrampilan dari keluarganya. Meskipun demikian, diakui bahwa ada beberapa yang memang memulai usaha karena pelatihan (kursus) yang mereka ikuti atas inisiatif sendiri.

Selain itu, di dalam pelatihan pengembangan usaha diharapkan akan muncul usaha baru setelah pelatihan. Namun dalam penggalian data tergambar bahwa sebanyak 17% responden mengatakan bahwa tidak memulai usaha setelah mendapat pelatihan, dan hanya 13 % responden yang memulai usaha setelah pelatihan. Adapun tenggang waktu untuk memulai usaha sebanyak 20% menjawab dibawah 3 bulan setelah pelatihan, 15% membutuhkan waktu antara 3 – 5 bulan, serta 3% memulai usaha lebih dari 5 bulan setelah mendapat pelatihan.



Sebanyak responden yang memberikan tanggapan diatas, ada 32% menjawab bahwa usaha yang dijalankan setelah pelatihan masih berjalan hingga kini, dan hanya 1,67% yang menjawab usahanya sudah tidak berjalan kembali. Dari 32% yang berjalan usahanya, diketahui hanya 12% responden mendapat pelatihan lanjutan, sedangkan 28% lainnya tidak mendapat pelatihan lanjutan. Beberapa alasan disampaikan responden yang tidak mengikuti pelatihan lanjutan antara lain; karena tidak mempunyai dana (37% responden), 30% tidak mempunyai waktu luang, 28% tidak ada pelatihan yang gratis, dan 1% tidak ada informasi tentang pelatihan.



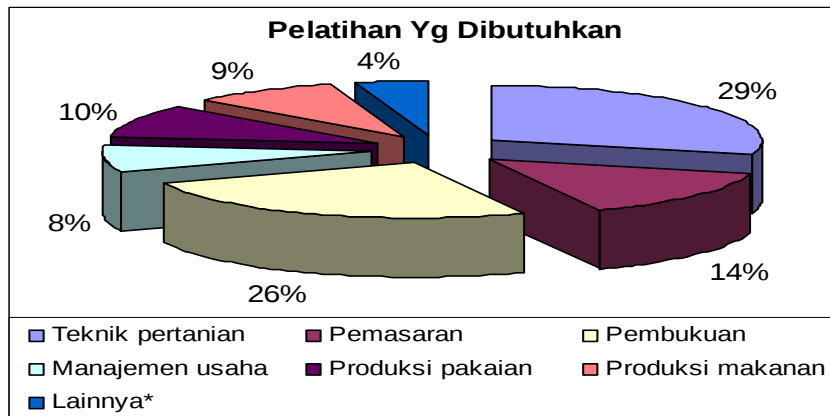
Adapun jenis pelatihan lanjutan yang diikuti diantaranya; pemasaran, teknik produksi dan pembukuan. Lebih jauh mengenai pelatihan lanjutan, sebanyak 32 % responden tidak pernah mengikuti pelatihan ketrampilan khusus usaha, 17% responden pernah mengikutinya.

Alasan responden dalam mengikuti pelatihan ketrampilan umumnya untuk bekal dalam usaha. Namun demikian ada juga alasan praktis, sebagaimana disampaikan sebagian besar responden yakni 47% berkeinginan untuk memperoleh tunjangan transport, sedangkan 40% berkeinginan untuk memulai usaha, dan 13% ingin meningkatkan ketrampilan usaha.

Kebutuhan Pelatihan Responden

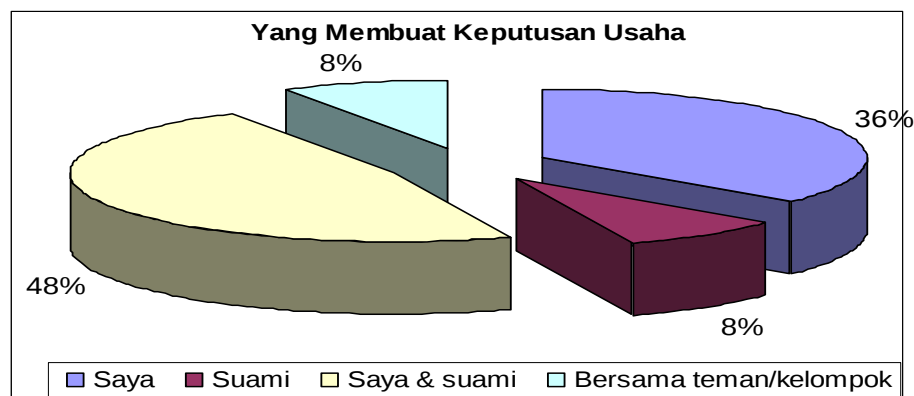
Melihat kondisi usaha dan pengalaman dalam mengikuti pelatihan, semua responden mengehendaki pelatihan atau peningkatan kapasitas dalam pengembangan usahanya. Hal itu dilakukan, karena salah satu upaya untuk meningkatkan kemampuan dalam pengelolaan usaha, selain kebutuhan modal. Dalam penggalan data di FGD, sebagian besar responden merasa bahwa usaha yang ditekuni selama ini perlu peningkatan pengelolaan, baik dalam pengembangan produk, peningkatan skill pemasaran, pembukuan, maupun penggalan sumber permodalan bagi kemajuan usaha. Karena usaha responden masih mikro, maka kebutuhan peningkatan pengembangan usahanya pun berada pada sekitar bagaimana produk usahanya bisa terjual dengan bagus, seperti responden menyebutkan cara bagaimana pembuatan makanan bisa terjual, pembuatan bordir dan jahitnya bisa bagus dan disenangi pembeli, selain kebutuhan pelatihan pengembangan usaha lainnya.

Gambaran yang disampaikan responden di FGD sejalan dengan apa yang dibutuhkan perempuan kelompok SPP dalam wawancara terstruktur. Sebagian besar responden menyebut bahwa untuk meningkatkan usaha maka jenis pelatihan yang dibutuhkan adalah peningkatan kemampuan yang langsung berkaitan dengan usahanya, seperti perbaikan teknik pertanian, peningkatan produksi makanan, dsb. Berikut beberapa pelatihan yang dibutuhkan responden untuk pengembangan usaha; sebanyak 29% menginginkan pelatihan teknik pertanian, 26% pelatihan pembukuan dan administrasi, dan lebih jelas lihat dalam grafik berikut;



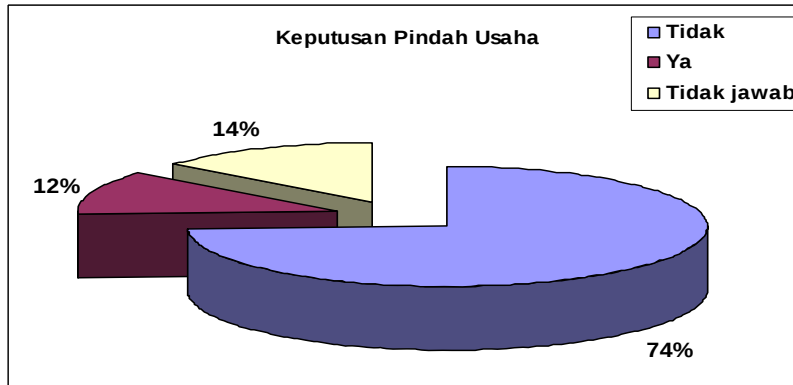
Posisi dan Peran Perempuan dalam Pengelolaan Usaha

Dalam pengelolaan usaha, posisi dan peran responden bisa dijelaskan sebagai berikut. Responden mengaku bahwa dalam pengambilan keputusan usaha, sebanyak 48% mengaku bahwa dirinya dan suami terbiasa mengambil keputusan usaha secara bersama, dan hanya 36% yang mengambil keputusan usaha secara mandiri.



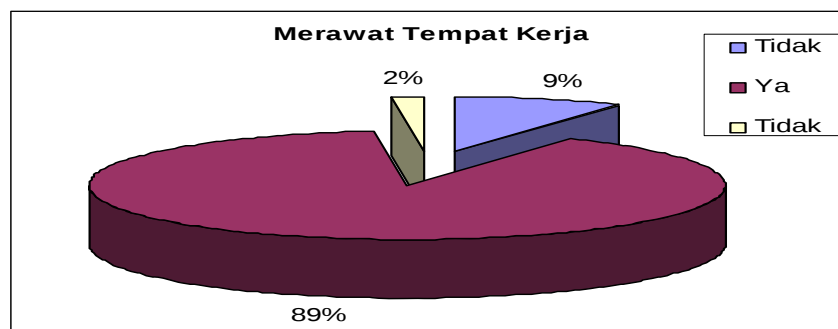
Keputusan secara bersama-sama dalam lingkup usaha dilakukan antara lain dalam pengambilan kredit, sebanyak 71% responden mengaku tidak berani untuk mengambil kredit pinjaman tanpa persetujuan suami dan 23,33% berani membuat keputusan sendiri. Keputusan lain yang dilakukan secara bersama antara lain dalam hal pemindahan usaha, pembelian bahan/material, dan penerimaan tenaga kerja. Sebagaimana dilihat dalam tabel dibawah bahwa 74% mengambil keputusan secara bersama dalam pemindahan usaha, dan hanya 12% yang

mengambil keputusan sendiri. Selain itu, sebanyak 50% responden tidak berani membeli material usaha secara mandiri, sementara 38% berani mengambil keputusan sendiri, 41 orang atau 71% tidak bisa memberi keputusan sendiri untuk menerima tenaga kerja, dan 17% secara independen memutuskan sendiri penerimaan tenaga kerja.

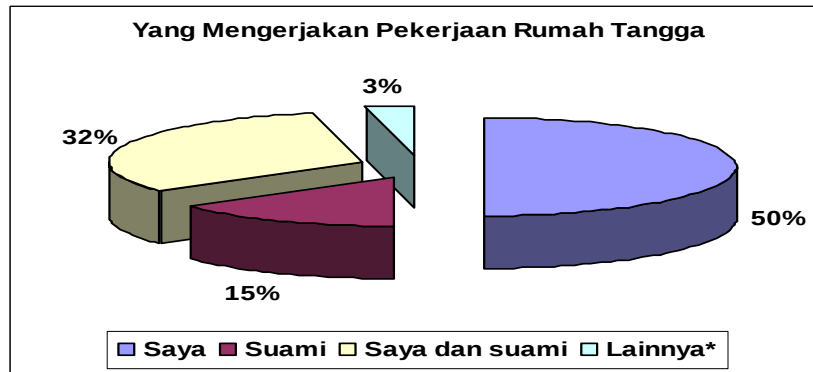


Pengambilan keputusan dalam hal keikutsertaan organisasi usaha, sebanyak 41% responden memutuskan sendiri dan sebanyak 43 % diputuskan bersama suami. Dalam hal mencari pelanggan baru, sebagian besar responden (58%) mengambil keputusan dan melakukan sendiri, tetapi 35% lainnya memutuskan bersama suami atau tidak berani mengambil keputusan sendiri.

Penjualan produk juga serupa, sebanyak 66% responden membuat keputusan sendiri, sementara 34% responden lainnya belum berani untuk memutuskannya. Begitu pula dalam hal menjaga hubungan pelanggan baru, mencatat keuangan usaha, menentukan harga, membuat perencanaan usaha, memperbaiki kualitas produk, memperkenalkan produk baru, dan merawat tempat kerja, sebagian besar responden merasa yakin untuk membuat keputusan sendiri.

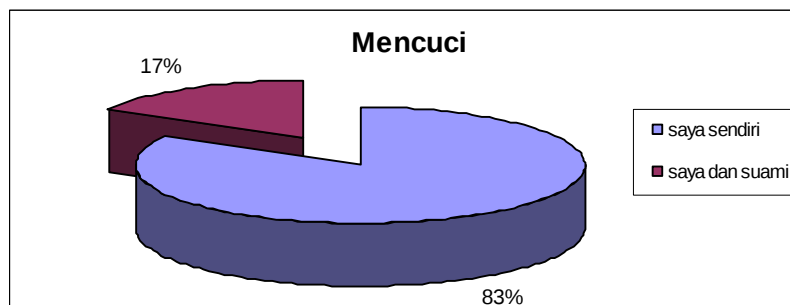


Selain menjadi pelaku usaha, hampir seluruh responden menyatakan memiliki tanggungjawab terhadap rumah tangga, khususnya untuk yang telah berkeluarga. Untuk itu, dalam pembagian kerja mayoritas (50%) responden mengaku bahwa dirinyalah yang selama ini mengerjakan tugas rumah tangga, walaupun keduanya sama-sama bekerja, sebanyak 32% mengaku pekerjaan rumah tangga dikerjakan istri dan suami, serta 15% dikerjakan suami.

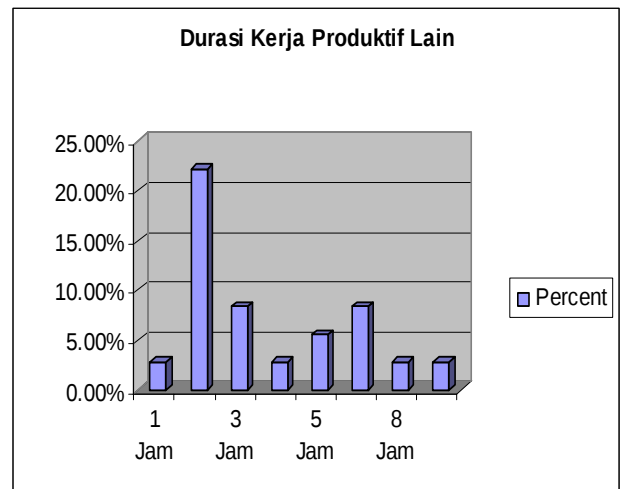
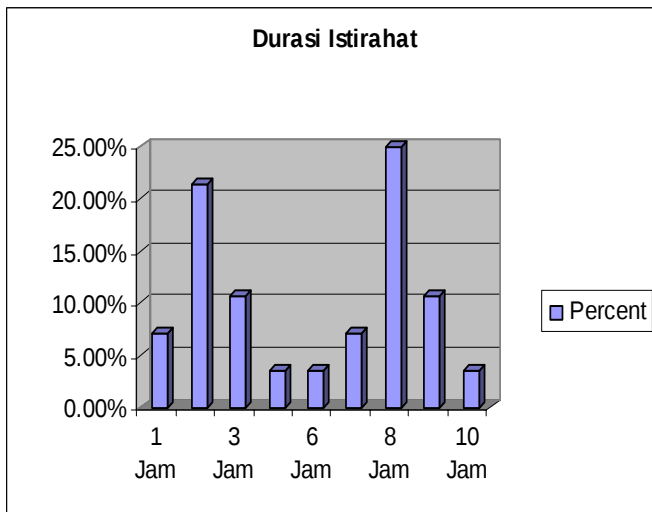


Jenis pekerjaan rumah tangga yang mayoritas dilakukan perempuan adalah pekerjaan mencuci dan memasak, selain itu dilakukan bersama atau oleh suami. Sementara posisi laki-laki dan perempuan dalam pekerjaan rumah tangga adalah sebanyak 83% responden melakukan pekerjaan mencuci sendiri, dan 17% mengaku bahwa pekerjaan mencuci biasa dilakukan antara dirinya dan suami. Dalam hal memasak makanan untuk keluarga, sebanyak 52% responden mengaku bahwa dirinya yang melakukan tugas tersebut, dan 33% mengaku bahwa yang memasak adalah dirinya dan suami secara bergantian, serta hanya 2% mengaku pihak suami yang memasak.

Sementara untuk pekerjaan menjaga anak, sebanyak 52% responden mengaku bahwa dirinya dan suami yang melakukan secara bersama, 43% yang menjaganya. Berikut salah satu grafik tentang tugas domestik responden:



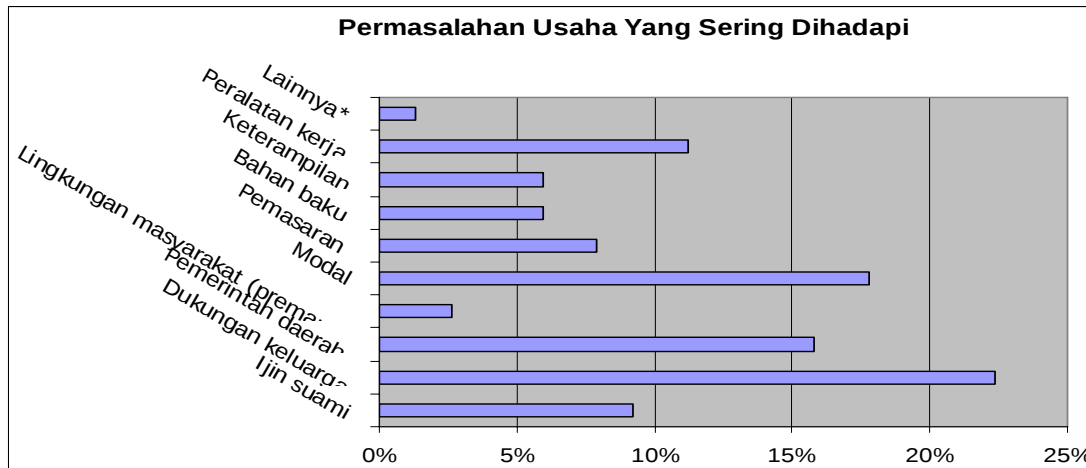
Dengan pembagian pekerjaan sebagaimana diatas, penggunaan waktu perempuan dapat dilihat sebagaimana dijabarkan, yakni sebanyak 25% responden mengaku menggunakan waktu 8 jam istirahatnya (termasuk tidur malam) dalam sehari, 22,22% responden menggunakan 2 jam unttnak melakukan pekerjaan produktif lainnya, dan 18,75% responden menggunakan 2-3 jam waktu untuk mengerjakan pekerjaan rumah tangga.



Gambaran data yang diungkap diatas, baik dari sudut kondisi usaha dan relasi perempuan kelompok SPP dengan pihak luar (baik keluarga, masyarakat dan lingkungan usaha) melukiskan sejumlah problem. Umumnya responden tidak memisahkan antara permasalahan usaha dan relasi gender. Baginya semua permasalahan saling berkait antara satu dengan yang lain dan mempunyai dampak yang saling mempengaruhi.

Secara umum, ketika ditanya apa problem yang paling mengganggu dalam

pengembangan usaha, secara urut berikut jawaban perempuan kelompok SPP. Sebanyak 22% responden menjawab dukungan keluarga menjadi hal utama. Sementara 18% menjawab kekurangan modal usaha menjadi permasalahan kedua. Selain itu, 16% menjawab pemerintah daerah menjadi kendala dalam pengembangan usaha, dan 11% menjawab kelangkaan peralatan kerja menjadi problem lain, serta 9% menjawab bahwa izin suami menjadi kendala dalam pengembangan usaha. Lebih jelas, berikut daftar problem yang dikeluhkan perempuan kelompok SPP;



B. Profil Fasilitator Program PNPM

Kondisi Fasilitator dan Pengalaman Mengikuti Pelatihan

Assesment kebutuhan untuk fasilitator perempuan kelompok SPP dilakukan kepada 15 (lima belas) orang program PNPM propinsi NAD dari 5 kabupaten (Banda Aceh, Aceh Besar, Pidie, Aceh Tengah, dan Bener Meriah), dengan komposisi; 6 (enam) orang laki-laki dan 9 (sembilan) orang perempuan. Adapun profil responden sebagai berikut; sebanyak 14 (empat belas) orang sudah menikah dan satu orang duda, 11 (sebelas) orang telah menamatkan perguruan tinggi dengan gelar S1, dan 4 orang bergelar Diploma III.

Sebagian besar responden sudah berpengalaman bekerja antara 1 - 5 tahun di bidang pemberdayaan masyarakat, bahkan ada dua orang yang mempunyai pengalaman di atas 5 tahun. Selain itu, sebagian besar responden telah bekerja memfasilitasi masyarakat dalam program PNPM lebih dari tiga tahun. Sebagian besar bekerja pada tingkat lapangan (hanya satu orang yang bekerja di bagian administrasi PNPM propinsi). Semua fasilitator mempunyai kemampuan berbahasa Indonesia dengan baik, dan berkemampuan bahasa Inggris pasif.

Lebih jauh, mereka rata-rata menguasai pembukuan sederhana yang menjadi bahan standar pengelolaan keuangan kelompok SPP program PNPM. Hal itu ditambah dengan sebagian besar fasilitator merupakan sarjana ekonomi, dimana pembukuan dan pengembangan

ekonomi bukan hal baru. Sementara bagi responden yang bukan dari jurusan ekonomi, sebagian besar telah lama dalam pemberdayaan masyarakat, yang mendapat penguatan dalam pembukuan dari program PNPM.

Walaupun responden memiliki pengalaman dalam pemberdayaan masyarakat (1-5 tahun) dan latar belakang sarjana ekonomi, tetapi mereka mengaku belum pernah memberikan perlakuan khusus tentang pengembangan usaha dan tidak pernah mendapat peningkatan kapasitas yang fokus dalam pengembangan usaha perempuan kelompok SPP. Dari 15 responden, hanya 3 (tiga) orang yang mengaku pernah mengikuti pelatihan pengembangan ekonomi. Beberapa fasilitator mendapat pelatihan pengembangan usaha dari keikutsertaanya dalam pelatihan "GET AHEAD" yang diadakan ILO beberapa waktu lalu, bahkan ada beberapa yang dua kali mengikutinya.

Dalam melaksanakan tugasnya, khususnya untuk pengembangan usaha, fasilitator menyatakan ada beberapa kendala antara lain:

1. Pendampingan yang tidak *kontinyu*, disebabkan fasilitator yang berganti-ganti. Selain itu, waktu pendampingan dan kunjungan kepada kelompok dilakukan dalam waktu 2 bulan sekali (ada yang sebulan sekali, namun tidak kontinyu). Satu fasilitator harus melakukan pendampingan di sejumlah desa dan kelompok.
2. Beban kerja fasilitator yang terlalu berat. Menurut responden, tugas fasilitator, selain mengamankan permodalan program, mereka harus memfasilitasi pembukuan simpan pinjam dan permasalahan lain yang ada di kelompok dan desa. Selain itu, fasilitator juga melaksanakan program lain yang merupakan "titipan" pihak eksternal melalui program PNPM, seperti dana bantuan BRR, dan sebagainya. Hal ini disebabkan mapannya struktur pendampingan PNPM (dahulu PPK/program pengembangan kecamatan) yang mencakup hampir 98% wilayah Indonesia tidak terkecuali NAD, menarik minat banyak organisasi untuk bekerjasama. Selain itu, ketidakjelasan kontrak kerja fasilitator menjadi problem yang terkadang mengganggu pekerjaannya dalam melakukan pendampingan perempuan kelompok SPP.
3. Kondisi sosial masyarakat kelompok dampingan, pada saat musim turun sawah ikut mempengaruhi partisipasi perempuan dalam pertemuan kelompok. Selain itu dukungan keluarga (atau izin suami) dalam berpartisipasi pada kegiatan-kegiatan yang diadakan di kelompok SPP.

Pemahaman Fasilitator Dalam Pengembangan Usaha

Sebagian besar responden mendefinisikan perempuan usaha mikro sebagai usaha-usaha mikro seperti usaha rumah tangga, yang dikerjakan untuk membantu ekonomi keluarga dan dilakukan secara sampingan. Hal yang sama terjadi pada tingkat pengetahuannya tentang pengembangan usaha responden yang masih terbatas. Berikut ini pandangan fasilitator dalam

pengembangan usaha. *Pertama*, yang dimaksud perencanaan usaha: langkah memulai usaha atau upaya yang dilakukan sebelum melakukan usaha, dan yang penting ada kemauan. *Kedua*, yang dimaksud dengan manajemen produksi: membuat produk yang dibutuhkan pasar, melihat modalnya berapa, apa yang dijual secara menyeluruh. *Ketiga*, yang dimaksud dengan pengelolaan uang: *cash flow*, pembagian antara uang keluarga dan bisnis. Pengelolaan keuangan adalah menggambarkan keadaan keuangan dengan adanya neraca dan rugi laba serta pencatatan lainnya yang mendukung pencatatan. *Keempat*, adalah manajemen pemasaran, yaitu bagaimana usaha yang ada dapat dipasarkan sehingga mampu meningkatkan hasil usaha. Selain itu mengelola pasar tidak hanya di wilayah lokal tapi perlu melihat keluar.

Sementara gagasan fasilitator tentang pengembangan usaha, sebagai berikut; *pertama*, sejatinya fasilitator mempunyai kemampuan dan pengalaman dalam pengembangan usaha serta motivasi yang stabil dalam pendampingan. *Kedua*, ia mampu membangun relasi bisnis, pengetahuan kemasan dan variasi produk yang baik, serta mutu produk yang dibutuhkan pasar. *Ketiga*, fasilitator sebaiknya berkewajiban untuk memberikan pelatihan semacam “GET AHEAD” di tingkat kelompok bagi perempuan kelompok SPP. *Keempat*, fasilitator memfasilitasi kelompok untuk magang di tempat yang maju, dan memfasilitasi kelompok untuk membangun jaringan permodalan atau kerjasama dengan perbankan. *Kelima*, perlunya fasilitator memfasilitasi perempuan untuk membuat asosiasi tentang usaha guna keperluan jaringan pemasaran, atau menyambungkan dengan jaringan usaha yang ada (seperti IWAPI).

Pengalaman dan Wawasan Keadilan Gender

Pemahaman dan pengalaman fasilitator dalam hal memperjuangkan keadilan gender masih pada tingkat pengetahuan dasar. Dari wawancara mendalam dengan fasilitator diketahui bahwa sebanyak 13 (tiga belas) responden belum pernah mengikuti pelatihan kesadaran gender sebelum terlibat dalam program PNPM, dan hanya 2 (dua) orang yang telah mengikuti pelatihan kesadaran gender. Adapun fasilitator lainnya, kesadaran akan keadilan gender secara khusus, mereka dapatkan melalui keterlibatannya dalam pelatihan “GET AHEAD”.

Sebagian besar responden dalam memahami ketidakadilan gender masih standar. Lebih jauh, mereka memahami persoalan gender yang dialami perempuan, baik di rumah, dan di masyarakat atau di dalam usaha, secara garis besar dan tidak rinci. Berikut ini beberapa contoh ketidakadilan gender yang dialami perempuan menurut fasilitator;

1. Pendapat perempuan dinomorduakan, dan sering mendapat intervensi dari keluarga (termasuk izin suami).
2. Perempuan sering tidak diberi akses, kontrol (atau kesempatan tidak sama dengan laki-laki), mendapat pelabelan, penomorduakan serta diskriminasi.

3. Budaya tidak mendukung, belum ada pembagian kerja antara laki-laki dan perempuan, sehingga pekerjaan domestik masih menjadi tanggung jawab perempuan (akibatnya perempuan sering di rumah).
4. Perempuan menganggap suami tulang punggung keluarga (sementara perempuan pencari nafkah tambahan).
5. Dalam musyawarah desa, perempuan kurang berperan.
6. Perempuan mendapat "stigma" bahwa ia makhluk lemah dari masyarakat dan ia dicap negatif masyarakat bila pulang di waktu malam.
7. Kecenderungan usaha di masyarakat masih memprioritaskan laki-laki.
8. Pendidikan perempuan tidak boleh terlalu tinggi.
9. KDRT dan kekerasan anak perempuan masih terjadi.
10. Pemahaman masyarakat menyatakan bahwa kodrat perempuan di rumah.
11. Syariat islam (dalam konteks denda) banyak yang merugikan perempuan

Lebih jauh semua fasilitator menyatakan belum pernah mendapatkan pelatihan analisis gender, mereka juga belum memahami ketika ditanya alat analisis gender yang sering digunakan. Namun demikian, mereka menyebutkan beberapa kata kunci kalau melakukan analisis gender seperti tentang pembagian kerja, partisipasi, akses dan kontrol, budaya *patriarkhi* dan manfaat.

Kebutuhan Pelatihan

Berdasarkan kondisi dan pengalaman dalam mengikuti pelatihan, serta pengetahuan tentang pengembangan usaha, fasilitator mengungkapkan bahwa dirinya memerlukan pengembangan kapasitas lebih lanjut. Hal itu dilakukan, karena menurutnya, mereka merupakan pendamping yang setiap saat bertemu dengan masyarakat dan menemui pertanyaan dari kelompok SPP, baik mengenai usaha maupun problem ketidakadilan gender. Pelatihan tentang pengembangan usaha dan ketidakadilan gender dinilai fasilitator mendesak untuk dilakukan sebab selama ini mereka sangat lemah dalam bidang tersebut.

Maka dari itu, semua fasilitator memerlukan sejumlah pelatihan baik dalam pengembangan usaha maupun penyadaran ketidakadilan gender secara paralel. Dalam pengembangan usaha, fasilitator menginginkan peningkatan kapasitas dalam; *peningkatan produksi, pelatihan manajemen usaha, pemasaran, dan penggalan sumber permodalan*. Sementara di dalam penyadaran ketidakadilan gender, fasilitator menginginkan; pelatihan penyadaran gender dan pelatihan analisa gender dengan disertai praktek lapangan.

Bab III

Analisa Temuan Data

1. Perempuan Kelompok SPP

A. Analisa Aspek Pengembangan Usaha

A.1. Profil Usaha

Kegiatan usaha yang ditemukan dalam assessment adalah seluruh kegiatan keluarga, baik dilakukan suami-istri atau salah satu diantaranya yang menghasilkan uang, untuk menopang keluarga. Lebih lanjut sebagaimana ditemukan dalam FGD bahwa definisi usaha menurut perempuan adalah bekerja yang menghasilkan uang (tidak duduk menganggur di rumah), dapat meningkatkan pendapatan ekonomi, menambah kesibukan, menambah ilmu, dan keterampilan.

Dengan mengacu pada pemahaman tersebut, sebagaimana disebut dalam bab II, secara umum jenis usaha perempuan kelompok SPP adalah perdagangan (38,16%), pertanian/perternakan/perikanan (35%), kerajinan rumah tangga (15,79%), konveksi (5,26%), dan jasa (5,26%).

Apabila dicermati dari komposisi usaha diatas, maka mayoritas usaha yang ditekuni perempuan adalah perdagangan dengan usaha makanan dan kebutuhan 9 bahan pokok, yang dilakukan di lingkungan rumah tangga dan wilayah sekitarnya. Pilihan jenis dan lokasi usaha ini berkaitan erat dengan modal keterampilan, tingkat mobilitas perempuan dan bagaimana memposisikan kegiatan usahanya dalam lingkup aktifitas domestik.

Mayoritas kedua dari usaha yang ditekuni adalah sektor pertanian, yang dikelola bersama keluarga sebagai mata pencaharian yang dilakukan turun temurun di wilayahnya. Dengan kepemilikan dan sistem pertanian yang dikembangkan, serta hasil yang diperoleh menggambarkan bahwa mereka masih mengelolanya secara “sederhana/tradisional”, dan belum mempertimbangkan produksi yang maksimal. Hal ini bisa diperdalam dengan melihat hasil usaha yang diperoleh sektor ini. Kegiatan ekonomi yang ditekuni responden sebagaimana diatas, dipahami sebagai usaha kecil-mikro, seperti yang diungkapkan bahwa ciri-cirinya adalah usaha yang menggunakan modal terbatas, pendapatannya kecil, tidak mempunyai tenaga kerja namun dibantu keluarga di rumah.

Pemahaman responden, meskipun batasannya luas namun tidak bertentangan dengan definisi usaha mikro versi BPS, yaitu sebagai industri rumah tangga. Yakni usaha yang memiliki tenaga kerja antara 1- 4 orang termasuk pemilik, hasil penjualan paling banyak 100 juta per tahun, dan mempunyai kekayaan di luar tanah dan bangunan maksimal Rp.25.000.000. Sektor yang termasuk didalamnya mereka yang bekerja dibidang pertanian dan perkebunan, pengrajin kecil, penjahit, produsen makanan, atau yang bekerja pada jasa persewaan dan distribusi seperti pedagang di pasar, di rumah, kaki lima maupun penyalur dan agen³.

³Bambang Ismawan dan Setyo Budiantoro, *Keuangan Mikro: Sebuah Revolusi Tersembunyi dari Bawah*, (Jakarta: Gema PKM, 2005), hal. 6.

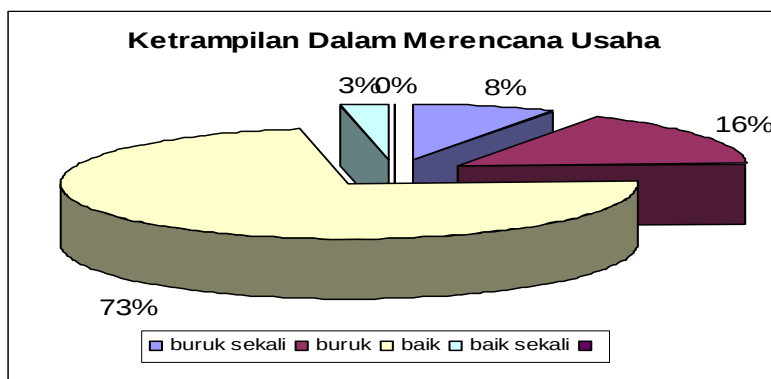
Usaha mikro diyakini sebagai sektor mayoritas yang dilakukan perempuan, terutama untuk jasa perdagangan dan pengolahan makanan dan kerajinan tangan⁴. Lebih khusus yang dimaksud dengan usaha mikro adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia (WNI) yang memiliki hasil penjualan secara individu paling banyak Rp. 100.000.000 (seratus juta rupiah) per tahun.⁵

Pengertian usaha sebagaimana dipahami perempuan nampaknya masuk dalam batasan yang disebut diatas. Namun begitu, penting juga memperhatikan pendapat lain yang menyampaikan pengertian bahwa usaha merupakan kegiatan yang menghasilkan pendapatan, dilakukan bukan karena terpaksa, diperhitungkan resikonya, pengelolaan keuangan dipisahkan dari keuangan keluarga dan sebagian besar investasinya dikembalikan dalam usaha, bukan untuk dibagi atau dinikmati langsung oleh pemilik⁶.

Dengan pemikiran tersebut, maka aktivitas ekonomi yang dilakukan sebagian besar perempuan anggota SPP nampaknya belum bisa dikategorikan sebagai kegiatan usaha. Lebih tepat aktifitasnya sebagai mata pencaharian yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Hal ini lebih kuat jika dilihat dari hasil yang mereka peroleh maksimal Rp. 500.000/bulan bahkan dibawahnya. Hasil usaha dinikmati langsung untuk membiayai hidup keluarga, sehingga tidak ada yang bisa mengalokasikan untuk pengembangan usaha itu sendiri.

A.2. Kepemilikan Usaha

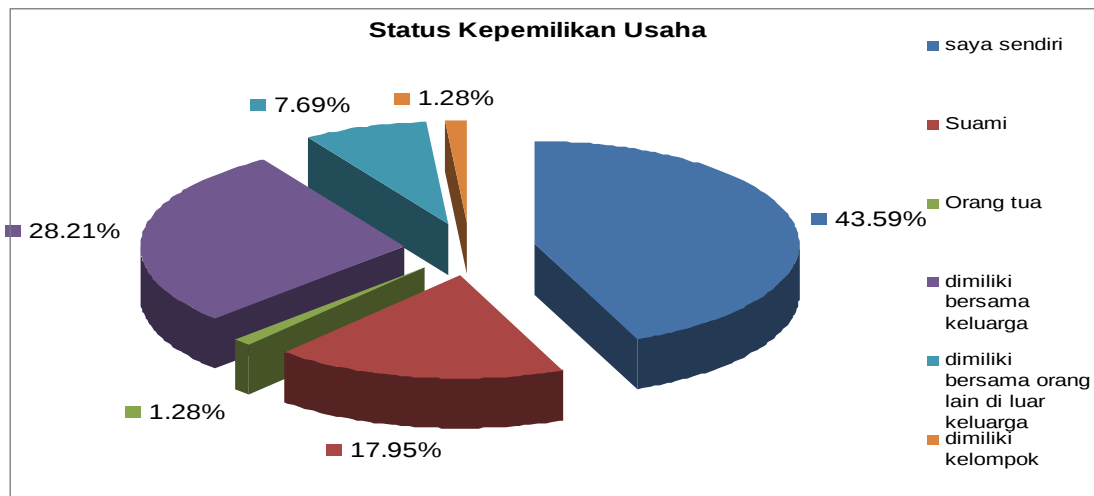
Sebagian besar usaha yang ditekuni dimiliki langsung perempuan, yaitu 43% perempuan memiliki usaha sendiri, 17% dimiliki suami, 28,21% dimiliki bersama keluarga, 7,69% dimiliki bersama orang lain, serta dimiliki bersama orang tua sebesar 1,28%. Namun begitu, perempuan tidak nampak sebagai penyumbang terbesar dalam perekonomian keluarga, dan mengakui suami sebagai pemilik kontribusi perekonomian keluarga (52,81%).



⁴Mulyanto, dalam Deni Mukbar, dkk, *Pemberdayaan Perempuan Usaha Kecil-Mikro*, Seri Laporan Penelitian No. 1, (Bandung: Akatiga, 2007, hal. 8.

⁵ Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha kecil dan Menengah RI, tentang Petunjuk Teknis Program Pembiayaan Produktif Koperasi dan Usaha Mikro Pola Syariah, Jakarta, Juni 2006.

⁶ Thomas Dichter & Malcolm Harper "What Wrong with microfinance", Amazon;1978.



Pengakuan tersebut berkait erat dengan pandangan bahwa laki-laki sebagai pencari nafkah utama dan perempuan sebagai pencari nafkah tambahan (*lihat di analisa gender*). Padahal jika ditelusuri lebih lanjut, kontribusi laki-laki berkaitan dengan jenis pekerjaan yang mereka lakukan yakni dalam sektor pertanian misalnya tidak besar. Dalam realitasnya yang memiliki andil besar dalam kegiatan di pertanian adalah perempuan. Dapat dikatakan hampir semua pekerjaan tahapan pertanian, menunjukkan peranan perempuan; seperti memilih bibit atau pemotongan, persiapan lahan, penanaman atau pembibitan, penyiangan, pengolahan, penyimpanan, pemeliharaan, pemrosesan atau transformasi makanan, bahkan pada kegiatan pemasaran dilakukan perempuan.

A.3. Pengetahuan Tentang Perencanaan Usaha

Pandangan perempuan terhadap perlunya perencanaan usaha cukup baik, yaitu 50% menyatakan perlunya perencanaan usaha untuk semua jenis usaha, dan 44% menjawab untuk usaha besar, serta 3% bagi toko dan usaha lain. Sedangkan keterampilan perencanaan usaha, secara umum 73% perempuan menyatakan baik, baik sekali 3%, buruk 16%, dan buruk sekali 8%.

Data diatas tidak seiring dengan temuan dalam pendalaman data. Informasi yang tergal di FGD, kebanyakan perempuan menyatakan telah membuat rencana usaha tetapi rencana tersebut sebatas dalam pemikiran, tidak dituangkan secara tertulis. Umumnya perempuan menjalankan usaha sebagaimana yang dipikirkannya. Gambaran itu diperkuat pengamatan fasilitator pendamping PNPM yang mengatakan bahwa pengetahuan perencanaan usaha perempuan belum memadai. Menurutnya usaha responden belum serius, tidak fokus, dan masih ikut-ikutan, serta belum melihat pasar secara luas.

A.4. Gagasan Pengembangan Usaha

Dalam pengembangan usaha, 36,78% responden menganggap penting penambahan modal, 26,44% peningkatan pengetahuan tentang tehnik produksi (pertanian), perluasan pasar (11,49%), penambahan peralatan (9,20%), peningkatan keterampilan SDM (5,75%), dan pengembangan teknik administrasi (4,60 %). Informasi tersebut sejalan dengan gagasan yang muncul di FGD, ketika diajak mendiskusikan tentang faktor pendukung usaha, mereka menyatakan *“yang penting itu ada modal, asal ada modal usaha bisa jalan sendiri”* begitu ungkap seorang responden.

Selain modal, faktor yang mendukung adalah keinginan sendiri dan bekerja keras, ketersediaan bahan baku, transportasi, ketersediaan waktu usaha, dukungan suami, anak, keluarga dan tenaga kerja. Walaupun begitu, nampaknya tidak adanya dukungan suami menjadi faktor utama yang menyulitkan perempuan dalam membagi waktu usahanya (hal ini seperti diterangkan di bab II). Problem gender lain seperti beban perempuan berlipat (aktifitas usaha dan pekerjaan domestik) dalam aktivitas kesehariannya membuat perempuan bertambah capek dan berakibat sakit.

Pemahaman tentang faktor penting yang dibutuhkan dalam pengembangan usaha diatas, menunjukkan bahwa pengembangan usaha dipengaruhi kuat oleh aspek diluar teknis usaha, dan selanjutnya responden lebih fokus pada kemampuan produksi. Padahal mestinya orientasi pengembangan usaha terletak pada aspek pasar, baik yang telah ada maupun pasar yang harus diciptakan. Sedangkan modal dan komponen lain adalah faktor yang mengikuti, sebagai konsekuensi terbukanya peluang pasar tersebut.

A.5. Pengetahuan Menghitung Harga Produk

Pengetahuan responden tentang perhitungan produk baik. Mereka memahami tentang komponen produksi yang harus dihitung. Namun demikian, sebagian besar (55%), masih belum memasukkan tenaga kerja sebagai biaya, khususnya tenaga kerja diri sendiri. Hal ini berlaku pula untuk mereka yang menyatakan telah memasukkan komponen biaya tenaga kerja (33%). Tidak dimasukkan biaya tenaga sendiri dalam komponen biaya produksi, karena mereka menganggap itu sudah menjadi pekerjaannya dan hasilnya pun dinikmati bersama keluarga. Selain itu karena responden juga menganggap itu bagian dari tanggung jawabnya.

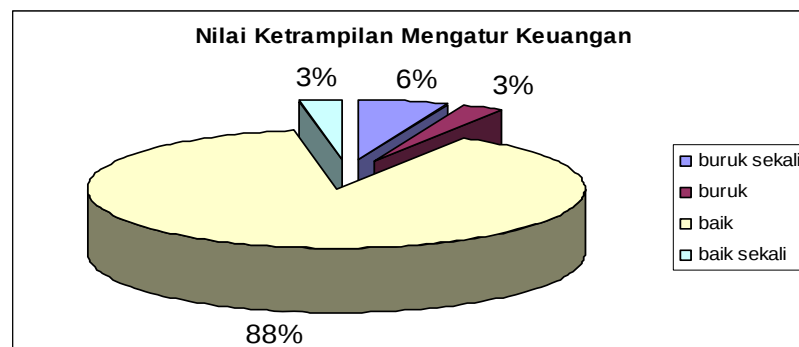
Perhitungan harga produk menjadi faktor penting ketika akan memulai usaha, karena dari situlah akan diketahui apakah usaha yang dijalankan mampu memberikan keuntungan atau sebaliknya. Beragamnya cara penentuan harga responden yakni berdasarkan biaya belanja (8%), sesuai harga pasar yang berlaku (5%) dan belum masuknya seluruh biaya komponen, maka apabila mereka mengatakan usahanya untung, hal tersebut masih dalam kategori untung kotor, atau bahkan sebenarnya tidak layak. Berikut contoh penghitungan usaha yang mereka lakukan saat **FGD** di kelompok *Khairunnas I*, dan *II*, desa Arul Item, Kec. Linge, Aceh Tengah;

Jenis usaha	<u>Catatan perhitungan keuntungan usaha</u>	(Rp)
Usaha pertanian (Padi)	Sewa 1 petak sawah	1500.000
	Pupuk 60 rb,	60.000
	Upah kerja 60 rb	60.000
	Benih padi	20.000
	Tanam 1 hr @ 30000 X 5 orang	150.000
	Potong rumput ?	??*
	Biaya panen? 200rb blum terhitung	??*
	Tenaga kerja sendiri	??*
	Perkiraan total keuntungan $1.300.000 / 6 \text{ bln} = 210.000$	210.000

(Kopi)	Luas 1 ha ditanami kopi 1000 pohon	
	1 batang bibit 2000 (x 1000) = 2.000.000	2000000
	Pupuk kimia 2000000 (3-6 bulan)	2000000
	Pembuatan lobang 2.400 @ Rp. 1500	36.000.000
	Panen:	
	Jika kondisi bagus 3 kg (rata-rata 12 ons) total 1,5 kwt (6 bln), Nilai jual total 6000000 sisa Rp. 400000	4000.000
	<u>Catatan:</u>	
	Ongkos tenaga kerja sendiri	??*
	belum diperhitungkan ongkos giling kopi 3 tahap.	??*
Keterangan * tidak pernah dihitung		

A.6. Pandangan Tentang Pengelolaan Keuangan

Pandangan responden terhadap pentingnya pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga cukup baik. Secara umum (35% responden) menganggap perlu menyimpan keuangan rumah tangga dan usaha secara terpisah, 21,67% menyimpan keduanya secara bersama, dan 5% menyimpan modal sendiri. Sedangkan dalam keterampilan usaha, 88% responden mengaku baik dalam mengatur keuangan, 3% baik sekali, 3% buruk, dan 6% buruk sekali.



Informasi kemampuan dalam pengelolaan keuangan⁷ diatas, tidak sejalan dengan informasi dalam pendalaman data, meskipun mereka setuju dan menyatakan pentingnya pemisahan keuangan keluarga dan usaha, tetapi dalam realitasnya mereka sulit untuk merealisasikan hal tersebut.

⁷ Pengelolaan keuangan usaha adalah suatu metode, tata cara mengatur segala aspek aktivitas keuangan, yang bertujuan menciptakan posisi keuangan yang positif, sehingga dapat memberikan keuntungan bagi semua pihak (pelaku usaha dengan pihak terkait). Sedangkan tujuan mengelola keuangan adalah untuk mengatur penggunaan dana agar dapat memenuhi atau menutupi segala kebutuhan operasional usaha, di samping dapat mencapai keuntungan, serta untuk keberlangsungan usaha. (sumber: Modul ASPPUK)

Hampir semua responden belum melakukan pemisahan keuangan yang dimaksud. Hal itu terjadi karena selama ini mereka tidak menyadari arti penting pemisahan antara keuangan usaha dan kebutuhan keluarga. Selain itu, ada rasa ketakutan bila dipisahkan secara ketat (keuangan keluarga dan usaha), maka kebutuhan keluarga tidak mencukupi.

Faktor ketakutan kalau tidak cukup memang kuat, karena rata-rata modal yang berputar sekaligus menjadi sumber keuangan keluarga. Apabila kelihatan kalau keuangannya tidak mencukupi (jika dipisah), maka hal itu membuat semangat perempuan menurun dalam menjalankan usaha. Kenyataan ini sekali lagi menunjukkan bahwa sebenarnya kegiatan ekonomi yang dilakukan belum sebagai kegiatan usaha.

A.7. Pandangan Tentang Pemasaran

Pemasaran adalah seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga hingga promosi dan distribusi barang untuk memuaskan pembeli (*WY. Stanton,*). Dalam pengertian ini pemasaran produk dilihat dari keseluruhan proses pemasaran. Yaitu diantaranya; pengetahuan perencanaan, keterampilan usaha, menghitung harga produk, potensi lokal, dan potensi pasar yang ada. Pemasaran tidak hanya dilihat dari bagaimana seorang pengusaha mampu menjual produk, tetapi juga mempertahankan kelangsungan usaha.

Dengan pengertian diatas, bisa dikatakan bahwa pengetahuan pemasaran responden belum memadai. Pengetahuan pemasarannya masih konservatif, yaitu pemasaran diartikan sebagai penjualan. Mereka menunggu dan belum banyak menciptakan inovasi. Bahkan jika dilihat dari orientasi produknya, lebih pada alasan kemampuan dan ketrampilan pribadi, bukan karena orientasi permintaan pasar.

Sebagaimana dinyatakan salah satu responden yang berjualan tahu goreng. Menurutnya permintaan tahu goreng setiap hari cukup banyak. Tetapi ia tidak bisa melayani setiap hari, karena ia hanya mampu belanja tahu ke pasar setiap minggu saja, jadi kalau persediaan habis maka tidak berdagang tahu lagi. Dalam kasus yang berbeda, pemahamannya dalam pemasaran bisa dilihat dalam contoh berikut :

Contoh kasus;

Di desa Arul Item, Kecamatan Linge, terdapat perkebun kopi. Beberapa responden mempunyai lahan kebun kopi kira-kira 1 ha. Luas lahan 1 ha bisa ditanam sebanyak 1000 pohon kopi jenis Gayo. Pemasaran produk kopi banyak mengalami kendala akibat promosi yang tidak baik, dan banyaknya keberadaan toke kopi. (Catatan FGD Desa Arul Item, Linge; 16- 6 -2007). Berikut produksi kopi hingga ke pemasaran:

Luas 1 ha ditanami 1000 pohon kopi, 1 batang bibit 2000 (x 1000) = 2.000.000, Pupuk kimia seharga Rp 2000.000 (3-6 bulan), Pembuatan lobang sebanyak 2.400 dengan biaya Rp. 1500/lobang. Dalam pembuatan lobang biasanya ibu-ibu mengupah orang lain jika tidak mampu mengerjakan sendiri. Terkadang proses pelobangan memakan waktu lebih dari 1 tahun.

Jika kondisi bagus, per 3 kg panen kopi dapat menghasilkan 12 ons kopi siap jual. Biasanya per 1 ha menghasilkan 1,5 kuintal kopi siap jual dengan harga Rp 40.000,-/kg. Total hasil penjualan Rp 6.000.000. Sisa uang hasil penjualan dikurangi biaya-biaya yang disebutkan diatas adalah Rp 400.000.

Pasarnya, petani menjual biji kopi ke pengepul (toke) secara individual (belum berkelompok) di desanya. Dari sini, pengepul itu menjual ke kota Takengon di pengusaha "penggilingan biji kopi". Selanjutnya pengusaha itu menjual ke pengusaha dari Medan (sebagian besar dari medan). Setelah kopi dibeli oleh pengusaha medan dan di bungkus cara baik, kopi kemasan dipasarkan kembali ke toko-toko dan pasar di Takengon.

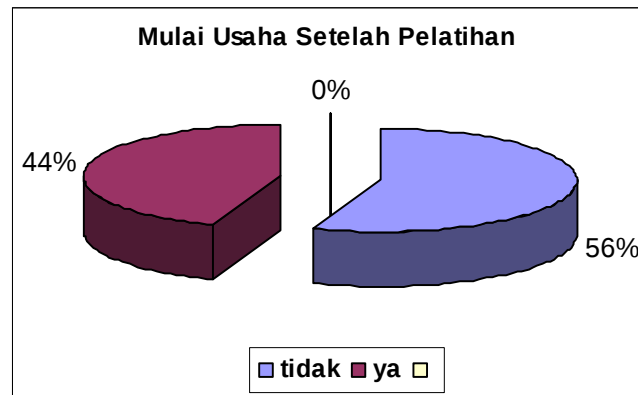
Kasus di atas menunjukkan bahwa nilai tambah produk kopi terletak ketika kopi sudah dikemas. Begitu juga mata rantai pasarnya, bahwa kopi yang berasal dari daerah akhirnya kembali ke daerah yang sama dalam bentuk yang siap saji setelah proses pengemasan di tempat lain. Kondisi ini tidak disadari petani dengan berbagai alasan, yang pada intinya mereka ingin menjual cepat, dapat uang dan tidak repot.

Begitu halnya bila dilihat dari pelaku pasar, maka para pedagang, mulai dari toke, sampai pengecer produk siap saji, semua tidak berasal dari kampung penghasil kopi. Masyarakat hanya sebatas menjadi penghasil kopi mentah. Hal ini menunjukkan bahwa pemahaman dan ketrampilan responden dalam pemasaran masih terbatas, dan tergantung pada toke. Pernyataan tersebut diperkuat pendapat Koordinator fasilitator yang menyatakan bahwa pola pemasaran produk responden masih kecil dan terkonsentrasi di lokal, *"Dalam konteks pemasaran, umumnya perempuan pengusaha belum menghubungkan dengan daerah luar, promosi yang masih lemah, produk yang di buat belum melihat pasar, dan packaging yang belum bagus"*

Masih dalam lingkup pemasaran, jika dilihat dari kemampuannya dalam menjaga hubungan baik dengan pelanggan, rata-rata perempuan pengusaha menyatakan pemahamannya baik (43,33%), tetapi indikator kebaikan tersebut adalah karena kesediaannya memberikan pinjaman, khususnya untuk pelanggan disekitar tempat tinggal. Sikap tersebut juga didasari raga tidak enak jika menolak, dan pada akhirnya jika ada kemacetan kredit mereka pun enggan dan tidak enaik hati untuk memintanya.

A.8. Pelatihan Usaha

Dalam konteks pelatihan, data menyebutkan bahwa sekitar 20 orang pernah mendapat pelatihan usaha, dan 40 orang lainnya belum pernah mendapatkannya. Jika dikaitkan dengan dorongannya untuk memutuskan usaha, ternyata keputusan memulai usaha dibuat bukan karena mereka pernah mendapat pelatihan. Artinya, pelatihan usaha bukan merupakan perhatian penting baginya untuk memulai usaha.



Hal ini relevan dengan pandangannya tentang konsep usaha, bahwa mempunyai usaha didorong untuk meningkatkan pendapatan ekonomi keluarga. Apalagi jika dilihat dari jenis usaha yang ditekuni perempuan, mayoritas usaha yang erat kaitannya dengan ketrampilan perempuan pada ranah domestik dan merupakan bekal ketrampilan yang diterima dari keluarga.

Namun demikian ada pula yang memang jenis usahanya membutuhkan ketrampilan dan latihan khusus seperti menjahit dan menyulam border. Ketrampilan ini diperoleh melalui kursus khusus dan belajar dari program mahasiswa KKN. Dari penelusuran data dalam FGD, didapat bahwa pelatihan usaha bagi perempuan penting setelah mereka menemui kendala dalam menjalankan aktivitas usaha. Seperti disebut dalam temuan di bab II, bahwa pilihan pelatihan usaha responden adalah: pembukuan/administrasi (25,66%), teknik pertanian 29,20%, pemasaran 14,16 %, produksi pakaian 9,73%, produksi pangan/boga 8,85%, manajemen usaha 7,96%, dan pelatihan lain 4,42 %.

B. Analisa Aspek Keadilan Gender

B.1. Persepsi Tentang Posisi Usaha

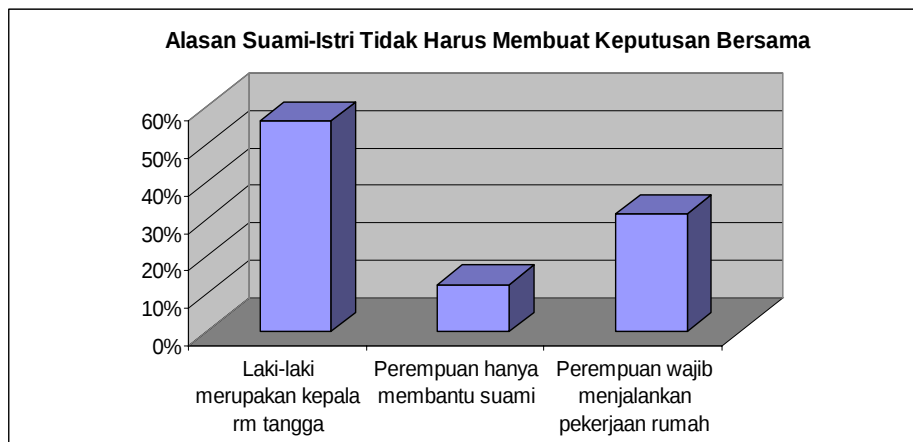
Sebagaimana disebut dalam bagian awal tentang profil usaha perempuan. Jika dilihat dari cara mengelola usaha dan sikap serta pandangannya terhadap usaha, bisa dikatakan bahwa perempuan belum sepenuhnya menerapkan kegiatan ekonominya sebagai usaha yang berorientasi profit. Hal ini bisa dilihat dari pendapatnya bahwa usaha yang dilakukan untuk menambah kebutuhan rumah tangga, tidak duduk-duduk dirumah, dapat meningkatkan

pendapatan ekonomi, menambah kesibukan, menambah ilmu dan ketrampilan. Meskipun demikian, mereka mengakui bahwa usaha tersebut sangat berarti baginya, karena bisa memiliki uang sendiri, membantu suami, berkembang pengalamannya dan mandiri, yaitu dapat membeli kebutuhan perempuan tanpa meminta suami (*FGD Lam Aling, Beusare, Baru Nyaman*).

Sikap dan pandangan perempuan terhadap usaha tersebut menunjukkan pandangan yang bias gender, dan mencerminkan kuatnya struktur masyarakat *patriarkhi*, dimana usaha yang dilakukan perempuan dipahami sebagai pekerjaan sampingan dari pekerjaan utamanya sebagai ibu rumah tangga. Seperti yang digariskan dalam posisi perempuan dalam UU Perkawinan yang menempatkan laki-laki sebagai kepala keluarga, dan konsep "*mothering sistem*" yang diterapkan negara dalam memandang posisi perempuan di Indonesia.⁸

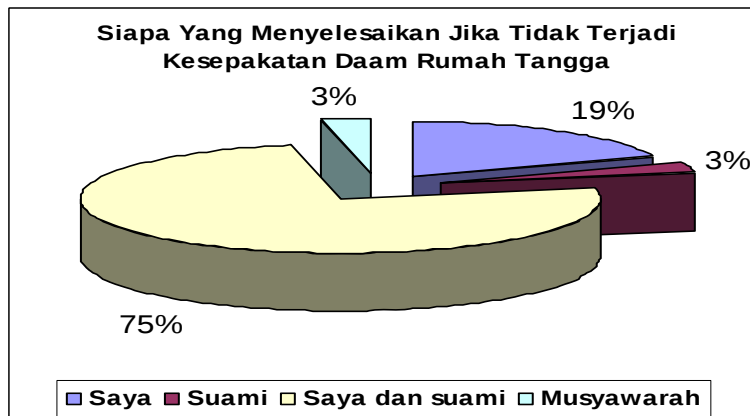
Posisi yang dipahami diatas berpengaruh terhadap sikap perempuan yang subordinat. Hal itu terlihat pada pendapat responden tentang alasan bahwa suami dan istri tidak selalu wajib membuat keputusan bersama dalam usaha, sebanyak 56% menjawab karena laki-laki merupakan kepala rumah tangga, dan 31% responden menjawab perempuan wajib menjalankan pekerjaan rumah.

⁸ Yang dimaksud dengan *mothering sistem* ialah sistem "ibuisme", dimana negara melalui perangkatnya mengadopsi pola sistem keibuan. Dalam hal itu, karena perempuan sebagai ibu, maka posisinya menjadi sekunder dan bertanggung jawab kepada pendidikan anak dll., dan ini diadopsi negara dalam memperlakukan kehidupan warga negaranya (terutama perempuan). Adanya PKK, konsep panca dharma wanita, organisasi istri dharma wanita, Menteri Urusan Peranan Wanita (Menperta), yang biasanya diduduki perempuan, merupakan contoh dari sistem di atas, dimana peranan yang diemban perempuan merupakan tugas yang privat, atau tugas keibuan.



B.1. Pengambilan Keputusan

Lebih lanjut bias gender juga mempengaruhi sikap responden dalam pengambilan keputusan penting dalam pengelolaan keuangan usaha. Dari tiga areal pengelolaan keuangan, seperti pengambilan keputusan keuangan, pengaturan dan penggunaannya, sebanyak 46,39% responden berperan sebagai “pengatur” keuangan saja. Sementara responden yang menjawab sebagai pengambil keputusan keuangan hanya 23,71% dan penggunaannya sebanyak 29,90%.



Sekilas, kata “mengatur” keuangan usaha mempunyai kekuatan perempuan sebagai pemilik usaha secara mandiri dalam pengelolaan keuangan terhadap keluarga bahkan suami. Namun ternyata, makna mengatur merupakan “mengatur” dalam arti yang minimalis, dimana posisi perempuan sebagai kasir yang mengelola sirkulasi uang keluarga, sedangkan keputusan strategis mayoritas ada pada laki-laki (misalnya untuk investasi)

Gambaran sama terlihat dalam informasi pengelolaan usaha selanjutnya, dimana peran *fundamental* (keputusan penting yang mendasar) berada di tangan suami. Hal tersebut tercermin pada saat perempuan mengambil keputusan untuk mencari penambahan modal usaha. Dalam hal itu, sebanyak 71% responden mengaku tidak berani untuk mengambil kredit pinjaman tanpa

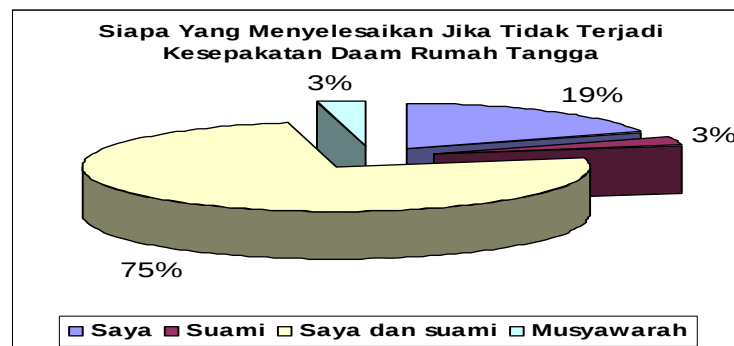
persetujuan suami. Begitupula sebanyak 71% responden tidak berani untuk mengambil keputusan untuk pemindahan usaha, dan sebanyak 71% tidak berani dalam penerimaan tenaga kerja, serta 50% tidak berani untuk membeli material usaha.

Namun begitu, dalam pengambilan keputusan usaha yang berkaitan dengan peran perempuan yang tidak prinsipil, responden mempunyai peran seimbang dengan suami. Kondisi itu tercermin pada keputusan responden yang setara dalam keterlibatannya untuk aktif di kelompok usaha. Sebanyak 41% responden mengambil keputusan penting dalam keterlibatannya di kelompok usaha, dan sebanyak 43% tidak berani.

Begitupula dalam hal lain yang berkaitan dengan pengembangan usaha. Beberapa poin teknis pengembangan usaha menjadi peran perempuan. Diantaranya dalam pekerjaan “menjual produk” (sebanyak 63,33%), menjaga hubungan baik dengan pelanggan (sebanyak 75%), mencatat keuangan usaha dan penentuan harga produk (sebanyak 61,67%), merawat tempat kerja (sebanyak 86,67%) dilakukan oleh sebagian besar responden secara mandiri. Aktivitas lain seperti pembuatan perencanaan kerja, perbaikan kualitas produk, memperkenalkan produk baru kepada pelanggan, menjadi wilayah kerja lain perempuan sehari-hari.

B.1. Pembagian Kerja

Posisi *subordinat* responden semakin terlihat dalam pembagian kerja dengan suami dalam peran reproduktif, produktif dan pengelolaan komunitas.⁹ Meskipun perempuan selaku istri memiliki dan mengelola usaha, namun posisinya sebagai perempuan tetap dipersepsikan masyarakat dan sebagian besar keluarga Aceh sebagai istri yang tempatnya di area domestik.



Gambaran itu terlihat ketika responden dan suami secara bersamaan bekerja, ternyata sebanyak 50% perempuan pelaku usaha menjawab bahwa dirinyalah yang mengerjakan

⁹ Konsep reproduktif, produktif dan pengelolaan komunitas, biasa dikenal dengan kerangka identifikasi peran gender (*Triple Roles*) dalam analisa Caroline Moser. Kerangka tersebut melibatkan pemetaan atas pembagian kerja gender. Dan dikebanyakan masyarakat berpendapatan rendah, perempuan memiliki tiga rangkap peran gender (*triple roles*), yaitu perempuan mengerjakan kegiatan reproduktif, produktif, dan pengelolaan komunitas. Kerja reproduktif : aktifitas yang melibatkan pemeliharaan dan perawatan rumah tangga dan anggotanya, tsb. Kerja produktif, aktifitas yang melibatkan produksi barang dan jasa bagi konsumsi dan perdagangan, dsb. Kerja komunitas biasanya melibatkan organisasi kelektif dari aktifitas sosial dan pelayanan sosial. Lebih jauh lihat, **Caroline O.N. Moser**, “*Gender Planning and Development (Theory, Practice & Training)*”, London : Routledge, 11 New Fetter lane, EC4P4EF, th. 1993.

pekerjaan rumah tangga, dibanding 15 % yang menjawab sebagai tugas suami, serta 32% menjawab hal itu merupakan kewajiban bersama antara istri dan suami.

Lebih jauh, gambaran itu terlihat pada pekerjaan di dalam rumah yang masih diemban istri, walaupun ia menjalankan usaha. Sebagai contoh, aktifitas mencuci pakaian, memasak makanan untuk keluarga, masih menjadi tanggung jawab istri selain berdagang.¹⁰ Posisi perempuan seperti disebut diatas, membuat pembagian tugas (salah satu problem gender) yang belum jelas antara pekerjaan rumah tangga dan aktifitas usaha, menjadi sumber utama pertengkaran keluarga antara dirinya dan suami. Dalam hal itu, yang sering menjadi sumber pertengkaran keluarga di Aceh (khususnya wilayah assessmen) adalah soal pembagian waktu istri antara pengelolaan usaha dan mengurus tugas domestik (reproduktif) yang menempati 52% dibanding problem usaha (hanya 20%).

Dengan kondisi seperti itu, maka problem gender yang dihadapi perempuan tidak kalah berat dibanding dengan problem teknis usaha, seperti permodalan, pemasaran, manajemen produksi, akses bahan baku, dsb. Bahkan responden menempatkan izin keluarga (termasuk peran suami) menjadi permasalahan utama yang dihadapi, selain problem teknis usaha (*lihat temuan data di bab II*).

Problem gender perempuan pengusaha kelompok SPP, jamak terjadi dalam struktur masyarakat *patriarkhi*. Apalagi nilai agama Islam masih dipahami – baik oleh pemerintah dan masyarakat – secara “konservatif”. Yaitu, pemahamannya tentang nilai agama masih *formalitas-tekstual* (masih mengacu apa yang ada dalam teks, belum pada *substansi* ajaran).

Namun begitu, dari sekian gambaran posisi dan peran responden, ada potensi dari peran perempuan dalam usaha untuk melakukan perubahan ke posisi gender yang adil. Dari informasi yang tergali, baik melalui FGD dan wawancara kuantitatif tergambar bahwa dalam beberapa situasi perempuan dan suami berperan bersama-sama. Hal itu terlihat saat ditanya, haruskah suami-istri membuat keputusan usaha bersama, sebanyak 43% responden menjawab “ya”, dibanding 15,38% yang menjawab “tidak”.

Walaupun informasi tersebut perlu pendalaman, namun bila itu dikorelasikan dengan pertanyaan tentang penyelesaian persoalan bila terjadi ketidaksepakatan dalam rumah tangga, maka sebanyak 75% responden menjawab istri dan suami secara bersama menyelesaikan persoalan tersebut.

Informasi tersebut diperkuat dengan pengakuan 92% responden dari 24 perempuan yang menyatakan bahwa suami selalu memberi izin kepada perempuan untuk mengikuti pelatihan di luar rumah. Begitu pula dalam hal tugas pencarian penghasilan, rata-rata responden

¹⁰ Informasi ini sejalan dengan temuan studi ASPPUK kerjasama dengan Akatiga Bandung pada perempuan pelaku usaha gula kelapa di Banyumas dan Genting di Klaten Jawa Tengah tahun 2003, dimana istri walau sudah bekerja dengan waktu yang sama dengan laki-laki, namun masih terbebani dengan tugas domestik yang berat. Lihat dalam M. Firdaus dan Ratih Dewayanti, “**Situasi Tanpa Perlawanan** (Penelusuran Kondisi perempuan Usaha Mikro di Jawa Tengah)”, artikel yang dimuat di **Jurnal Perempuan**, no.35, 2004.

menjawab itu menjadi tugas bersama (walaupun suami masih dianggap sebagai tulang punggung keluarga), dan dalam tugas menjaga anak sebanyak 52% responden menjadi tanggung jawab bersama.

C. Analisa Kebutuhan Pengembangan Usaha dan Keadilan Gender

Sebagaimana tergambar dalam analisis diatas bahwa posisi relasi gender yang dialami perempuan anggota SPP belum sejajar. Pandangan dan sikapnya masih bias dan subordinat. Bahkan sebagian besar menyatakan bahwa kondisi laki-laki 2 tingkat diatas perempuan, meskipun dalam beberapa hal mereka menyebutnya selalu bersama-sama. Posisi relasi gender ini selanjutnya memberikan pengaruh bagi perempuan dalam pengelolaan kegiatan ekonomi yang ditekuni.

Pada aspek usaha, perlu ada ketegasan definisi usaha, jika dimaksudkan sebagai kegiatan yang menghasilkan pendapatan, diperhitungkan resikonya, pengelolaan keuangan dipisahkan dari keuangan keluarga dan sebagian besar investasinya dikembalikan dalam usaha, maka untuk pengembangan usaha dengan pengertian dimaksud, perempuan anggota kelompok SPP membutuhkan sejumlah pengetahuan dan ketrampilan. Apalagi jika usaha tersebut menjadi upaya mendorong terwujudnya kesetaraan dan keadilan gender dalam program PNPM mandiri pedesaan, maka **kebutuhannya tidak hanya aspek teknis usaha, tetapi harus diikuti dengan upaya pemberdayaan perempuan secara bertahap.**

Kebutuhan tersebut antara lain; pemahaman tentang makna usaha bagi perempuan, perencanaan usaha, pemasaran, ketrampilan teknis (sesuai dengan jenis usaha yang ditekuni) disamping penambahan modal. Sedangkan untuk kepentingan pencapaian kesetaraan dan keadilan gender, dibutuhkan pelatihan penyadaran gender, perubahan budaya dan kemampuan analisis masalah gender serta ketrampilan praktis berkomunikasi secara asertif. Untuk lebih jelas, berikut uraiannya.

C.1. Kebutuhan Pengembangan Usaha

C.1.a. Kebutuhan Ketrampilan Teknis

Sebagian Besar (55,5%), memulai usaha sebelum mendapatkan pelatihan dari program PNPM Mandiri. Hal ini bisa dipahami karena jenis usaha yang ditekuni perempuan sebagian besar usaha tidak membutuhkan keahlian khusus. Disamping itu jenis usaha yang dipilih masih berkaitan dengan aktifitas perempuan pada umumnya (kegiatan yang dekat dengan peran gender perempuan). Pengalaman dan ketrampilan usaha sebenarnya telah dimiliki sebelumnya. Yaitu diperoleh sejak masih tinggal dengan orang tua atau saat membantu orang tua menggeluti usaha yang sama (misalnya untuk usaha di sektor pertanian dan perkebunan). Selain belajar dari orang tua, mereka memiliki ketrampilan usaha karena belajar sendiri, khususnya untuk jenis usaha produksi kue/makanan atau perdagangan. Namun begitu, ada sebagian responden yang

memperoleh pengalaman usaha melalui kursus yang diselenggarakan PKK, mahasiswa KKN, serta atas inisiatif sendiri (usaha menjahit).

Selain modal yang disebut sebagai kebutuhan utama, kebutuhan tentang pelatihan dianggap penting bagi perempuan, untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan usaha (13%). Lebih khusus keinginan mendapatkan ketrampilan tersebut karena ingin membuka usaha baru (40%). Tetapi selain alasan tersebut, sebagian besar responden termotivasi untuk ikut pelatihan, karena ada kepentingan praktis, yaitu 47% karena adanya tunjangan (uang *transport*).

Bila dicermati pernyataan responden, sebagian besar kebutuhan pelatihan untuk pengembangan usaha masih berorientasi pada kebutuhan teknis, yakni pada peningkatan kapasitas produksi (teknik pertanian 29%, makanan 8,85% dan pakaian 9,7%). Selain itu mereka merasa perlu peningkatan kemampuan administrasi pembukuan (25,66%), selebihnya adalah pemasaran (14%) dan manajemen usaha (7,96%). Kebutuhan tersebut realistis, karena selama ini sebagian besar memiliki usaha di sektor pertanian, baik sawah maupun kebun. Hasil yang diperoleh tidak mengalami kenaikan dari tahun ke tahun, bahkan dirasakan semakin menurun karena besarnya biaya produksi.

C.1.b. Ketrampilan Pembukuan

Kebutuhan terhadap pelatihan pembukuan dan administrasi; hal ini *relevan* dengan masalah yang dihadapi perempuan kelompok SPP, karena selama ini mereka tidak ketat melakukan pemisahan antara keuangan keluarga dan usaha. Meskipun mereka mengaku melakukan pemisahan, tetapi dalam pendalaman dikatakan bahwa hal tersebut sulit diterapkan secara terpisah. Oleh karenanya kebutuhan pelatihan ini lebih pada memberikan pemahaman tentang pentingnya pengelolaan keuangan dan pencatatan secara tertib, disamping aspek ketrampilan teknis dalam pengadministrasian usaha.

C.1.c. Pemasaran

Peningkatan pengetahuan dan ketrampilan pemasaran menjadi kebutuhan yang dinyatakan responden. Hal ini mengingat jangkauan pasar produk responden sangat lokal, yakni lingkup Desa - Kecamatan setempat. Namun begitu, pemasaran juga terkait dengan jenis bisnis yang ditekuni. Apabila terdapat produk pertaniannya keluar dari wilayah kecamatan, itu karena peran pedagang besar/taoke yang mengambil di lokasi. Bagi perempuan, masalah pemasaran terjadi tidak semata-mata karena aspek bisnis, namun terkait dengan keterbatasan aksesnya terhadap informasi, ketersediaan waktu, jangkauan wilayah yang dikuasai, serta rendahnya keberanian untuk memasuki wilayah publik.

C.1.d. Manajemen Usaha

Manajemen usaha menurut responden menjadi kebutuhan yang paling rendah dalam pengembangan usaha. Perempuan tidak merinci apa yang dimaksud manajemen usaha, tetapi dari telaah ditemukan bahwa perencanaan usaha termasuk hitungan kelayakan usaha, pengaturan produksi, dan perencanaan pemasaran maupun dalam hal keuangan. Mengacu pada pemahaman tersebut, melalui diskusi mendalam ternyata kebutuhan terhadap pengetahuan dan ketrampilan manajemen usaha merupakan kebutuhan mendasar bagi responden. Kebutuhan tersebut diketahui dari adanya realitas bahwa hampir semua responden belum memiliki perencanaan usaha secara tertulis sebagai pedoman dalam pengelolaan usaha.

Perhitungan tentang kelayakan usaha belum pernah dilakukan secara benar dan menjadi pedoman. Umumnya dalam menghitung kelayakan usaha, perempuan hanya menghitung dan menandai bahwa selalu ada uang setiap hari untuk belanja dagangan dan kebutuhan sehari-hari, khususnya bagi pedagang harian. Sedangkan untuk ternak dan pertanian, yang disebut keuntungan adalah selisih hasil harga jual dikurangi biaya modal yang dikeluarkan, namun mereka tidak memperhitungkan masa tunggu panen selama 4-6 bulan.

Semua informan belum menempatkan upah untuk diri sendiri sebagai tenaga kerja dalam biaya produksi. Padahal apabila dilihat karakteristik usaha informan hampir seluruhnya menggunakan tenaga kerja diri sendiri dan anggota keluarganya. Alasan tidak menghitung upah diri sendiri, karena hasil usaha dipakai untuk kepentingan sendiri dan keluarga, sehingga otomatis dianggap sebagai keuntungan. Mereka juga belum memperhitungkan biaya cadangan resiko, hal ini karena mereka tidak mengetahui dan belum pernah mendapatkan pengetahuan mengenai hal itu.

C.2. Kebutuhan Kesadaran Gender

C.2.a. Posisi Usaha Bagi Perempuan

Posisi usaha yang dilakukan perempuan penting bagi keluarga, baik yang dikelola bersama-sama (68%) maupun yang secara mandiri. Posisi penting usaha dinyatakan semua responden sebagai tambahan untuk membantu suami dalam mencukupi kebutuhan rumah tangga, karena hasil suami tidak mencukupi. Sikap perempuan yang memposisikan diri dan kontribusinya secara ekonomi lebih rendah dari sumbangan suami bisa dipahami karena kuatnya budaya patriarki, dan menurutnya itu merupakan kodrat suami sebagai pencari nafkah dan memiliki kekuasaan.

Sikap menomorsatukan laki-laki juga tercermin dalam pengelolaan usaha bersama, dalam usaha keluarga, seperti sektor pertanian. Dalam hal itu, perempuan secara teknis melakukan pekerjaan, namun penguasaan informasi tentang pertanian dan pengambilan keputusan ada pada laki-laki. Dalam hal ini, perempuan sebagai pelaksana sesuai perintah suami (kasus pengelolaan kopi). Begitu halnya perempuan pedagang Mie atau kopi di luar rumah

/kedai dekat pasar/pinggir jalan, umumnya laki-laki sebagai pengelola dan perempuan sebagai penyedia dagangan dan bertugas membersihkan.

Hal ini berbeda dengan mereka yang mengelola usaha secara mandiri, baik karena statusnya janda, maupun usaha perdagangan yang ketrampilan teknisnya dimiliki perempuan (seperti usaha giling bumbu, membuat kue, berjualan nasi, berdagang buah maupun menjahit), maka pengelolaan usaha ditentukan perempuan dan laki-laki sebagai tenaga pembantu.

Dalam diskusi mendalam, mayoritas perempuan menyatakan bahwa posisi perempuan di Aceh, khususnya di wilayah program berada dua tingkat dibawah laki-laki. Namun posisi dan kondisi tersebut menurut responden sudah adil, karena laki-laki dan perempuan sama-sama bekerja. Pernyataan diatas berbeda dengan kenyataan yang dialami. Sebab ketika perempuan menganalisis tentang pembagian kerja gender, curahan waktu, dan dampaknya, maka terlihat bahwa perempuan mengalami beban ganda, pekerjaan dan curahan waktu yang digunakan lebih banyak dibanding laki-laki.

C.2.b. Dampak Usaha Bagi Perempuan

Meskipun melelahkan, badan bertambah hitam dan bedak tidak bisa lengket (karena berminyak peluh), tetapi anggota SPP tetap lebih senang memiliki usaha, karena usaha merupakan alternatif untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga (makan sehari-hari, membeli peralatan sekolah dan uang saku). Dengan usaha, mereka bisa mandiri dalam arti bisa membeli kebutuhan pribadi tanpa harus meminta uang atau meminta ijin suami. Selanjutnya usaha juga memberikan dampak positif bagi perempuan, yakni suami bertambah sayang karena kebutuhan rumah bisa diatasi, lebih bebas untuk membantu saudara, lebih dihargai tetangga karena tidak merepotkan dan tidak berhutang, hati senang karena memiliki hasil sendiri serta lebih percaya diri. Informasi tersebut dilihat dari sisi arti usaha bagi perempuan, namun belum dianalisa dari sudut keadilan gender.

Selain itu, problem gender yang lain adalah adanya stereotipe bahwa perempuan merupakan makhluk lemah, tidak bisa mengambil keputusan, pendapatnya kurang dihargai/dinomorduakan dalam ranah publik, serta masih ada diskriminasi dalam akses pendidikan dan lingkup gerak, begitu ungkap fasilitator PNPM.

Beberapa diantara mereka, khususnya untuk wilayah Baru Nyaman menyatakan relasi gender khususnya pembagian kerja, merupakan situasi yang tidak bisa dirubah. Sikap tersebut menjadi lazim bagi masyarakat di Aceh khususnya anggota kelompok SPP karena menurut pemahaman agamanya, pekerjaan rumah tangga menjadi kodrat perempuan. Namun begitu, sebagian besar anggota SPP di wilayah lain merasa mampu dan perlu untuk dirubah agar lebih adil bagi perempuan.

Sebagian besar responden yang menyatakan bisa berubah, membutuhkan ***"pelatihan"***, ***yakni adanya informasi baru untuk membahas masalah-masalah rumah tangga, termasuk***

pembagian kerja, pengambilan keputusan dan bagaimana sikap suami-istri, agar lebih baik. Mereka umumnya senang mendiskusikan hal ini dalam kelompok secara bersama antara laki-laki dan perempuan, agar tidak hanya perempuan yang mengetahui, tetapi laki-laki juga.

Usulan lain, masalah rumah tangga bisa dibantu dengan cara "bimbingan" fasilitator, baik di dalam kelompok maupun masing-masing keluarga. Tetapi khusus untuk wilayah Baru Nyaman, perempuan menyatakan kalau masalah keluarga yang berdampak pada usaha bisa dibicarakan dengan orang lain termasuk fasilitator, namun problem pembagian kerja tidak perlu. Kehadiran fasilitator dibutuhkan untuk memberikan pemahaman pada suami, tetapi dilakukan di rumah anggota yang membutuhkan dan dilakukan secara terpisah.

2. Fasilitator Program PNPM

A.1. Pemahaman atas Perempuan Usaha Kecil-mikro

Sebagaimana disebutkan dalam bab II tentang fasilitator, bahwa sebagian besar (90%) sudah lama bekerja di pemberdayaan masyarakat antara 1 – 5 tahun, bahkan dua orang mempunyai pengalaman diatas lima tahun. Dari sisi usia dan pendidikan formal, responden telah memenuhi kriteria sebagai seorang pendamping dalam pemberdayaan masyarakat. Apalagi dari pengakuannya, mereka berpengalaman lebih dari tiga tahun dalam memfasilitasi masyarakat, dan sebagian besar bekerja pada tingkat lapangan (hanya satu orang yang mengaku bekerja di kantor, yaitu administrasi di PNPM propinsi).

Namun begitu, walaupun responden sudah menjalani kegiatan pemberdayaan masyarakat dalam waktu lama, namun pengetahuan tentang isu gender dan perempuan pengusaha kecil-mikro secara spesifik belum mendalam. Umumnya responden mendefinisikan "perempuan pengusaha mikro" sebagai **"perempuan yang bekerja atau berusaha dalam skala usaha mikro seperti usaha rumah tangga, yang dikerjakan untuk membantu ekonomi keluarga, serta dikerjakan secara sampingan"**. Definisi tersebut masih umum, dan terkesan bahwa perempuan pelaku usaha mikro kelompok SPP tidak mempunyai problem, termasuk masalah ketidakadilan gender.

Kesimpulannya, fasilitator belum menggunakan perspektif keadilan gender bila membicarakan perempuan pelaku usaha-mikro. Padahal seperti sudah dipaparkan pada bab sebelumnya (*tentang analisa problem responden dari nilai keadilan gender*), perempuan pengusaha mikro kelompok SPP menyimpan problem gender layaknya perempuan di struktur masyarakat patriarki. Lontaran jawaban fasilitator tentang problem gender pada perempuan pengusaha kelompok SPP mengemuka, setelah dipancing dengan pertanyaan permasalahan gender di antaranya.

Dengan pemahaman seperti itu, walaupun sudah muncul pernyataan sebagian responden yang mengurai problem gender dari perempuan pelaku usaha mikro – penulis

menduga karena pelatihan GET AHEAD --, namun jawaban tersebut masih standar. Maksudnya, rata-rata responden menjawab problem gender pelaku usaha mikro adalah “problem izin suami”. Jawaban responden benar, namun problem gender perempuan pelaku usaha tidak hanya “izin” suami. Sebagian besar fasilitator belum mampu menguraikan problem gender perempuan pelaku usaha mikro pada teknis usaha, seperti apakah ada problem gender di pemasaran, pencarian bahan baku, perekrutan tenaga kerja, perbedaan gaji antara pekerja perempuan dan laki-laki, tahapan produksi, dsb. Padahal dalam sejumlah studi, perempuan pelaku usaha mikro rentan terhadap problem gender di semua tahapan produksi.¹¹

A.2. Kemampuan Pengembangan Usaha

Dalam pengembangan usaha, secara umum fasilitator mempunyai kemampuan teknis pembukuan simpan pinjam yang dilakukan perempuan kelompok SPP. Hal itu terjadi, karena mereka telah mendapat pembekalan tentang hal tersebut. Sehingga pengelolaan administrasi simpan pinjam kelompok SPP saat dilakukan telaah ini masih terkelola dengan baik. Hal itu juga ditambah karena rata-rata fasilitator mempunyai pengalaman antara 1 - 5 tahun dalam pemberdayaan masyarakat bahkan ada yang diatas 5 tahun, dan sebagian berlatar belakang sarjana ekonomi.

Namun begitu, tuntutan dan lapang menjadikan tugas fasilitator bukan hanya “pengaman” modal yang difasilitasi PNPM, tetapi juga berperan bagaimana modal pinjaman digunakan dalam pengembangan usaha. Karena akan membahayakan bila kemampuan pengelolaan modal usaha (atau pengembangan usaha) tidak dipunyai fasilitator sebagai bekal dalam mendampingi kelompok SPP, maka kemacetan simpan pinjam bisa terjadi. Dari telaah diketahui bahwa rata-rata fasilitator belum mendapat pelatihan khusus untuk pengembangan usaha. Sedikit pengetahuannya tentang pengembangan usaha didapat dari pengalamannya sebelum bekerja di PNPM.

Sehingga dengan gambaran seperti itu, terlihat minimnya kreasi fasilitator dalam pendampingan perempuan dalam pengembangan produk, jaringan pasar, perencanaan produk, dan penggalan sumber alternatif permodalan. Kondisi tersebut ditambah dengan luasnya lokasi kelompok yang didampingi. Menurut fasilitator, ***pelatihan “GET AHEAD”, merupakan satu-satunya peningkatan pengembangan usaha yang fokus kepada pengembangan usaha dan keadilan gender yang diterimanya.***

¹¹ Menyebut sejumlah studi; Ratih, dkk, “*Marjinalisasi & Eksploitasi Perempuan Usaha Mikro di Perdesaan Jawa*”, Bandung: Akatiga dan ASPPUK, Mei 2004, Adriani Sumampau Sumantri, dkk, “*Memotong Jerat Tradisi*”, Jakarta: Swisscontact & LIMPAD (tanpa tahun), dan Titik Hartini, “*Peminggiran dan Ketidaksetaraan Relasi Perempuan Usaha Mikro dan Upaya Pemberdayaan (Stud Kasus Perempuan Usaha Mikro di Klaten, Jawa Tengah)*”, Jakarta: Pogram Kajian Wanita, Pascasarjana Universitas Indonesia, Depok, 2004 (tidak diterbitkan).

B. Pengalaman Isu Gender

Pemahaman fasilitator tentang keadilan gender tergambar sebagai berikut. Dari 15 responden, 2 (dua) orang laki-laki berkompeten dalam membicarakan isu gender dan peran perempuan, dan 2 (dua) orang perempuan telah berpengalaman dalam pendampingan perempuan (sebelumnya bekerja di Relawan Kemanusiaan untuk Korban Kekerasan Perempuan). Walaupun secara spesifik dua orang laki-laki di atas tidak menangani program langsung dengan isu ketidakadilan gender, namun pengalamannya menggambarkan bahwa setiap program mendapat perspektif gender. Hal itu terlihat dari caranya memandang persoalan gender yang dihadapi perempuan selama ini.

Secara formal, sebagian besar responden sebanyak 13 orang belum pernah mengikuti pelatihan kesadaran gender sebelum terlibat dalam program PNPM. Hanya dua orang yang telah mengikuti pelatihan kesadaran gender, yaitu mereka yang sebelumnya bekerja untuk Relawan untuk Korban Kekerasan terhadap Perempuan. Sementara itu, fasilitator lainnya, mendapat pemahaman kesadaran akan keadilan gender setelah mengikuti program PNPM (yaitu saat pembentukan kelompok SPP dan pemberian modal menjadi *affirmative action* bagi kelompok perempuan), dan keterlibatannya dalam pelatihan "GET AHEAD".

Sebagai akibatnya, sebagian besar (khususnya selain 4 responden yang disebut diatas) pemahamannya tentang isu gender masih standar tentang ketidakadilan gender (sebagaimana biasa aktifis LSM pemula memahami problem gender). Sebagai contoh, mereka memahami persoalan gender yang dialami perempuan, baik di rumah dan di masyarakat atau di dalam usaha (walaupun tidak rinci). Beberapa contoh ketidakadilan gender terhadap perempuan yang dipahami sebagai berikut. Menurutnya, ketidakadilan gender berupa pendapat perempuan sering dinomorduakan dan masih tergantung pada izin suami, perempuan sering mendapat intervensi dari keluarga (tidak bebas), masih ada pelabelan, akses dan kontrolnya rendah, serta sering terdiskriminasi. Selain itu, budaya yang berkembang kurang mendukung, belum ada pembagian kerja laki-laki dan perempuan sehingga pekerjaannya lebih banyak.

Sementara bagi empat responden yang mempunyai pengalaman lama dalam isu gender di masyarakat, mereka lebih mendalam dalam memaparkan problem gender yang diderita perempuan. Selain problem gender yang disebut diatas, berikut ini beberapa contoh. Diantaranya: dari sisi internal, perempuan masih menganggap suami tulang punggung keluarga (perempuan pencari nafkah tambahan). Terkadang mendapat KDRT, dan juga kekerasan terhadap anak perempuan. Dari sisi eksternal, musyawarah desa tidak memberikan kesempatan peran perempuan, stigma bahwa perempuan lemah masih ada, budaya masih mempersepsikan usaha adalah wilayah laki-laki. Sementara itu, pendidikan perempuan dipahami masyarakat tidak boleh tinggi. Perempuan pulang malam mendapat image negatif masyarakat, sedangkan laki-laki terbebas dari aturan. Bahkan syariat islam yang sudah berkembang di NAD (dalam konteks denda) banyak yang merugikan.

Kemudian, pemahaman tentang analisa gender. Bila merujuk kepada yang dimaksud dengan analisa gender seperti yang ada di konsep ketidakadilan gender, secara spesifik, mereka (responden) belum mengenal apa itu alat analisa gender. Namun substansi dari analisa gender dan alatnya, secara tidak sadar sebagian kecil responden menyebutnya, seperti: akses, kontrol, siapa yang mendapat manfaat dan tidak, partisipasi, kesempatan yang tidak sama antara perempuan dan laki-laki, dan faktor budaya patriarkhi.

Dengan gambaran pemahaman responden tentang ketidakadilan seperti diatas, maka sebagai akibatnya responden merasa kesulitan dalam mengintegrasikannya dalam problem usaha perempuan pelaku usaha kecil-mikro. Sehingga dalam konteks pemahaman usaha dan nilai keadilan gender, semua responden belum bisa memahami secara utuh serta mampu menguraikannya secara rinci, seperti yang disebutkan diatas. Dalam prakteknya, kemampuan mengidentifikasi problem usaha dan ketidakadilan gender secara paralel merupakan keahlian yang membutuhkan waktu dan pengalaman, serta pembangunan kapasitas yang berkelanjutan. Namun bila itu tidak dilakukan, maka pendampingan kepada perempuan pengusaha mikro, bukan “memberdayakan”, malah “memarjinalkan”.

C. Analisa Kebutuhan Pengembangan Usaha dan Keadilan Gender

Fasilitator PNPM adalah orang-orang yang direkrut secara profesional dengan pengalaman 1 - 5 tahun di bidang pengembangan masyarakat, dengan lingkup kerja di “lapangan” dan berinteraksi langsung dengan masyarakat. Secara spesifik, fasilitator memahami tujuan PNPM adalah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui peningkatan usaha dan layanan simpan pinjam bagi perempuan, serta secara luas untuk meningkatkan partisipasi perempuan dalam ranah publik, seperti keterlibatannya dalam perencanaan pembangunan di wilayah.

Meskipun secara khusus program mendorong peningkatan pendapatan keluarga melalui peningkatan usaha, tetapi secara khusus fasilitator belum pernah mendapatkan pembekalan khusus dari program tentang pengetahuan dan ketrampilan pengembangan usaha. Hanya 3 (tiga) orang yang pernah mengikuti pelatihan pengembangan ekonomi masyarakat, yang diperoleh dari pengalamannya bekerja ditempat lain, namun tidak secara spesifik membekali tentang pengetahuan pengembangan usaha. Tetapi dalam kurun waktu 1 tahun terakhir semua fasilitator mendapatkan pelatihan usaha dan gender di “GET AHEAD”.

Fasilitator sebagian besar menguasai tentang pembukuan dan keuangan, hal diatas terkait dengan cakupan program yang lebih fokus memberikan layanan dari sisi permodalan. Namun bila mencermati fakta masalah yang dihadapi perempuan pengusaha mikro, bahwa disamping masalah modal, aspek lain seperti ketrampilan manajemen, ketrampilan produksi dan pemasaran serta masalah gender pada perempuan, juga menjadi bagian penting dalam pengembangan usaha.

Salah satu tujuan program PNPM adalah penguatan perempuan pada aspek ekonomi dan peningkatan partisipasinya di ranah publik, termasuk dalam perencanaan. Namun dalam implementasi dan pengelolaannya, perhatian pada aspek pencapaian keadilan gender belum mendapatkan porsi seimbang. Kurangnya perhatian bisa dilihat pada kapasitas fasilitator sebagai pendamping langsung di lapangan. Untuk aspek gender, sebagian besar fasilitator belum pernah mendapatkan pembekalan secara khusus tentang pemahaman maupun analisis gender. Hanya 2 orang yang pernah secara khusus mendapatkan pelatihan gender, itupun karena pengalamannya sebelum bergabung dalam PNPM.

Diskusi tentang konsep kesetaraan gender, dalam lingkup terbatas sebagaimana tujuan program pun belum pernah dilakukan, sehingga pemahaman gender fasilitator sangat beragam. Pemahaman tersebut lebih pada mendorong akses perempuan dalam program dan partisipasi perempuan dalam publik. Namun demikian, hal ini tidak menjadi hambatan fasilitator karena umumnya mereka memiliki kemauan dan semangat serta sikap yang kooperatif terhadap “isu perempuan”.

Begitu halnya dengan pemahaman tentang analisis gender, sebagian fasilitator telah melakukan analisis gender dalam program, diantaranya mereka menyebut kata kunci seperti akses, kontrol, pembagian kerja maupun partisipasi. Namun demikian mereka sama sekali belum mendapatkan pengetahuan dan pelatihan tentang analisis gender. Satu-satunya pelatihan yang berkaitan dengan gender mereka peroleh melalui pelatihan GET AHEAD.

Dari realitas ini maka sebagian besar fasilitator merasa perlu mendapatkan pelatihan tentang kesadaran gender dan bagaimana melakukan analisis sehingga menumbuhkan kepekaannya dalam melihat masalah gender dalam usaha. Mereka menyebutkan cara yang efektif melalui pelatihan, dan dilanjutkan dengan praktek di kelompok, selanjutnya direfleksikan kembali untuk pendalaman.

Bab IV

Rekomendasi

Berdasarkan temuan assessmen dan analisisnya (di bab II dan III) berikut rekomendasi yang bisa disampaikan untuk kebutuhan pengembangan kapasitas ke depan. Rekomendasi dibagi dalam dua level; *pertama* tingkat perempuan kelompok SPP, *kedua*, tingkat fasilitator PNPM;

A. Kebutuhan Pengembangan Kapasitas Bagi Perempuan Kelompok SPP;

Pengertian "Usaha" dalam Program

Berdasarkan profil usaha perempuan kelompok SPP yang digambarkan sebelumnya, maka sebelum dilakukan penguatan, penting kiranya ada batasan yang disepakati dalam program tentang pengertian "Usaha" yang dimaksud. Hal ini penting, agar ada kejelasan untuk mengukur tingkat perkembangan usaha yang dilakukan. Disamping itu dari sisi manajemen program, dengan kejelasan definisi maka akan jelas perlakuan dan monitoring serta evaluasi untuk mengukur perkembangan usaha yang dimaksud. Pengertian usaha yang harus disepakati misalnya mengacu pada pengertian usaha dengan ciri-ciri: dilakukan dengan sengaja (bukan terpaksa), menghasilkan pendapatan, memperhitungkan resiko, pengelolaan keuangan dipisah dengan keuangan keluarga, sebagian besar laba digunakan untuk investasi usaha.

Batasan pengertian tersebut penting bagi perempuan agar membantunya untuk lebih jelas memposisikan usaha dalam konteks kerjanya. Karena hal itu akan berpengaruh terhadap sikap perempuan dalam mengelola usaha tersebut. Disamping penegasan pengertian usaha, dibutuhkan adanya pemetaan untuk membuat data base usaha menurut jenis dan skalanya. Hal ini penting untuk menentukan sasaran program dan perlakuan dalam pengembangan usaha. Untuk kriteria anggota yang tidak dalam kategori usaha, mereka tetap didukung melalui program untuk aktifitas peningkatan pendapatan keluarga. Sementara untuk yang kegiatan yang sesuai dengan kriteria usaha yang dimaksud dalam program, maka akan mendapatkan perlakuan dengan fokus pengembangan usaha.

1. Pelatihan Kewirausahaan. Pelatihan ini penting mengingat seluruh perempuan anggota SPP, belum memposisikan dan mengelola kegiatan ekonominya dengan orientasi usaha yang profitable atau menguntungkan. Sikap terhadap usaha masih kuat dipengaruhi stereotipe dan posisi perempuan dalam keluarga, sehingga motivasi dan tujuan berusaha pun masih bias gender. Pelatihan kewirausahaan ini dimaksudkan untuk memberikan pemahaman tentang usaha, pentingnya usaha bagi perempuan dan membangun sikap serta pemikiran sebagai perempuan pelaku usaha (wirausaha). Kegiatan pelatihan bisa dilakukan

dalam bentuk serial diskusi dalam kelompok, pelatihan khusus *in class* untuk 3-4 hari dengan menghadirkan nara sumber pelaku usaha yang sukses, atau melalui kunjungan ke tempat perempuan pelaku usaha yang sukses.

a. Pengembangan Ketrampilan Produksi;

Pengembangan ketrampilan ini berupa peningkatan kualitas produk usaha yang sudah dimiliki perempuan kelompok SPP, seperti pembuatan makanan atau kue, bordir, menjahit, konveksi, dsb ataupun untuk produk baru. Yang penting untuk diingat adalah bahwa apapun jenis produksi yang dikembangkan harus berdasarkan kebutuhan pasar (bisa dilakukan melalui survey pasar terlebih dahulu). Kebutuhan pasar yang dimaksud, bisa berupa trend kebutuhan yang sedang berkembang maupun peluang pasar yang diciptakan. Dengan pertimbangan diatas, maka konsekuensinya peserta latihan merupakan orang yang sudah mempunyai usaha atau yang akan melakukan usaha. Jangan sampai peserta yang diikuti dalam latihan adalah orang yang ingin sekedar meningkatkan ketrampilan sebagai hobby.

Metode yang dilakukan tidak harus berupa pelatihan dalam kelas (*in class*), namun bisa mendatangkan orang (dibantu fasilitator) yang sudah ahli untuk memberikan peningkatan kualitas produk, dan praktek langsung dalam kelompok (peserta dengan tujuan yang sama). Alternatif lain, sejumlah perempuan kelompok SPP yang mempunyai kesamaan produk diajak berkunjung kepada pengusaha yang sukses dalam pengembangan produk yang sama. Kegiatan tersebut bisa difasilitasi PNPM melalui pelatihan pengembangan produk, ataupun melalui asistensi fasilitator (dengan catatan fasilitator memang mempunyai ketrampilan khusus untuk hal tersebut). Dalam hal ini, ILO bisa memberikan dukungan dalam bentuk mendatangkan ahli produk dan mendukung kegiatan survey pasar yang dilakukan PNPM.

b. Pelatihan Pembukuan Usaha dan Pengelolaan Keuangan

Yang mendasar dilakukan dalam lingkup pelatihan ini adalah pemahaman dan ketrampilan untuk pengelolaan ekonomi rumah tangga. Mengingat masalah yang dihadapi responden yang paling mendasar adalah pengelolaan keuangan, maka termasuk dalam hal itu pemahaman tentang pemisahan keuangan keluarga dan usaha. Dalam pelatihan ini dibahas tentang pentingnya pengelolaan keuangan dan pencatatan secara tertib, disamping aspek ketrampilan teknis dalam pengadministrasian usaha. Selain pelatihan, perlu juga dibuat media yang sederhana, misalnya dalam bentuk selebaran, brosur atau buku saku yang menggambarkan tentang pengelolaan keuangan secara tertib dan rapi (atau ada pemisahan antara usaha dan kebutuhan keluarga).

Untuk efektifitas program, pelatihan ini harus diikuti dengan asistensi dalam penerapan pembukuan pada setiap anggota, dan dilakukan monitoring secara berkala. Kegiatan ini bisa dilakukan fasilitator PNPM dalam pendampingan kelompok maupun individual. Peran yang diharapkan terhadap ILO dalam hal ini adalah memfasilitasi kegiatan pelatihan dan mendukung produksi media belajar diatas.

c. **Peningkatan Pemasaran**

Jika dicermati dari pemahaman dan perilaku responden dalam pemasaran, misalnya dalam usahanya yang berorientasi pada produk, belum berorientasi pada pemasaran secara utuh, maka peningkatan pengetahuan dan ketrampilan pemasaran menjadi kebutuhan mendesak. Pemasaran yang dimaksud dalam hal ini adalah bagaimana pelaku usaha bisa memenuhi kebutuhan konsumen dan konsumen menjadi loyal, sehingga mendapatkan keuntungan secara terus-menerus.

Ada 2 strategi yang direkomendasikan yakni:

- *Pertama*, melalui pelatihan pemasaran terapan yang mendatangkan pelatih dari praktisi. Dalam pelatihan ini peserta diwajibkan untuk membuat perencanaan pemasaran masing-masing produk. Peserta diminta berkumpul kembali untuk melakukan evaluasi hasil implementasi rencana pemasaran yang mereka buat setelah pelatihan (misalnya 3 bulan). Dalam kurun waktu 3 bulan fasilitator PNPM terus melakukan pendampingan dan memonitoring kegiatannya. Kegiatan refleksi hasil pelatihan ini difasilitasi oleh PNPM.
- *Kedua*, dengan "asistensi pemasaran". Dalam hal itu fasilitator mendatangkan konsultan yang akan memberi "coaching", yakni memfasilitasi analisis produk, memberikan saran perbaikan untuk pemasaran kepada perempuan pengusaha mikro selama beberapa hari. Konsultan itu yang nantinya membantu membuka akses pasar (mencarikan pembeli) yang siap menampung produk anggota kelompok SPP. *Dalam strategi ini perempuan kelompok SPP yang bisa terlibat adalah mereka yang jenis produknya layak/marketable untuk dikembangkan.* Berbekal dari pelatihan, PNPM bisa memfasilitasi promosi dan pengembangan pasar dari produk yang potensial untuk mengikuti pameran pada tingkat kabupaten dengan memanfaatkan moment maupun program yang dimiliki pemerintah.

ILO memainkan peran penting disini dengan pengalaman internasional dan alat-alat yang teruji, ILO dapat memfasilitasi pelatihan pemasaran atau strategi "coaching", dan mendokumentasikan proses belajar sebagai model pembelajaran dalam strategi pemasaran.

d. **Pelatihan Managemen Usaha**

Yang di maksud pelatihan ini adalah pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan dasar untuk mengelola usaha. Termasuk dalam materi tersebut antara lain perencanaan usaha, meliputi; hitungan kelayakan usaha, pengaturan produksi (variasi produk dan pengemasan), perencanaan pasar dan keuangan. Pelatihan ini dilaksanakan dalam beberapa kali training yang masing-masing membutuhkan waktu sekitar 3 - 4 hari.

Pelatihan bisa dilaksanakan *in class*, dengan peserta adalah perempuan yang sudah memiliki usaha, dengan satu jenis usaha maupun beberapa diantaranya memiliki kesamaan. Yang tidak kalah penting setelah pelatihan harus terus menerus dipantau dan disupervisi pendamping. Kegiatan ini sebaiknya dilaksanakan PNPM, di tingkat Kecamatan/kabupaten. ILO bisa memfasilitasi melalui peningkatan kapasitas personel PNPM dan penyediaan bahan-bahan belajar dan dukungan fasilitator/nara sumber..

2. Pelatihan Kesadaran Gender

a. Penyadaran Gender

Kegiatan ini penting dilakukan untuk semua level. Baik ditingkat masyarakat, pelaksana maupun manajemen program PNPM. Untuk penyadaran gender yang dilakukan pada tingkat perempuan kelompok SPP, kegiatan bisa dilakukan melalui pendampingan kelompok maupun pelatihan khusus untuk ini.

Dalam pelatihan *in class* yang dilakukan, disarankan jumlah peserta terdiri seimbang antara laki-laki dan perempuan. Bahkan bagus pula untuk diskusi di kelompok, diundang suami-istri. Namun keputusan ini harus dipertimbangkan dengan cermat, khususnya untuk menjaga agar perempuan maupun laki-laki siap untuk berdiskusi dengan terbuka danimbang.

Selain pelatihan, perlu diadakan diskusi berkala yang membahas tentang isu gender di tingkat kelompok SPP. Dalam diskusi ini, wakil kelompok perempuan yang pernah mengikuti pelatihan gender bisa menjadi nara sumber, dengan dipandu fasilitator PNPM yang pernah mengikuti pelatihan/TOT. Dalam diskusi bisa dipilih topik-topik yang sedang hangat di masyarakat maupun media, sehingga lebih aktual dan menarik bagi peserta, disamping penting pula mengangkat kasus di lingkungannya sendiri.

Kegiatan pelatihan maupun diskusi di tingkat kelompok, sebaiknya dilakukan oleh PNPM, dan ILO bisa memberikan dukungan berupa bahan-bahan atau media belajar yang efektif untuk peserta.

B. Kebutuhan Pengembangan Kapasitas Fasilitator PNPM

Fasilitator merupakan elemen terdepan dalam keberhasilan program PNPM, karena merekalah yang langsung berhadapan dengan anggota SPP. Oleh karenanya, sejalan dengan rekomendasi diatas, khususnya dalam hal penegasan konsep usaha, maka dalam hal ini penting adanya fasilitator yang memiliki spesialisasi untuk pengembangan usaha. Para fasilitator inilah nantinya yang secara kontinyu dan bertanggung jawab untuk membantu pengembangan usaha kelompok SPP. Kemudian secara profesional, dari pengalaman tersebut mereka mampu menjadi konsultan usaha.

Dengan pertimbangan diatas, maka direkomendasikan untuk peningkatan kapasitas fasilitator sebagai berikut:

A. Pengembangan Usaha

1. Workshop dan Pelatihan Pengembangan Usaha

Kegiatan ini penting, mengingat pemahaman, perspektif dan ketrampilan fasilitator dalam pendampingan usaha masih kurang. Bahkan program PNPM secara khusus belum pernah menyelenggarakan pelatihan tersebut. Workshop diorientasikan untuk membangun pemahaman dan perspektif peserta dalam melihat dan memposisikan usaha kecil-mikro dalam pembangunan ekonomi nasional dan sebagai strategi mengurangi angka kemiskinan. Workshop harus menghadirkan nara sumber yang mampu memberikan pencerahan, analisis mikro dan makro ekonomi, serta mendorong keberpihakan pada pengembangan ekonomi kerakyatan.

Para fasilitator perlu dilatih dalam hal mengembangkan jaringan dengan komunitas usaha lainnya termasuk para penyedia pelatihan ketrampilan usaha dan BDSP (Business Development Service Providers) yang ada di aceh serta LKM (Lembaga Keuangan Mikro) yang tersebar di berbagai kabupaten.

2. Pelatihan Pengembangan Usaha;

Pelatihan ini diorientasikan untuk membekali fasilitator sebagai pendamping usaha/bisnis. Oleh karenanya yang dibutuhkan adalah pengetahuan tentang aspek teknis usaha, antara lain manajemen usaha, keuangan dan pemasaran.

Secara substansi pelatihan yang dimaksud tidak jauh berbeda dengan pelatihan untuk perempuan kelompok SPP, tetapi pada fasilitator penekanan tentang teori dan pengkayaan contoh sangat diperlukan. Secara metodologi, disarankan pelatihan untuk fasilitator tidak hanya membekali pengetahuannya, namun sebaiknya sekaligus

pembekalan metodologi pendampingan. Sehingga pelatihan bisa dalam bentuk TOT. Pertimbangan TOT, ini karena mereka diharapkan akan memandu/memfasilitasi kegiatan pelatihan usaha di tingkat kabupaten/kecamatan maupun di kelompok.

Pelaksanaan kegiatan ini menjadi tanggung jawab manajemen PNPM, dalam rangkaian pengembangan staf. ILO diharapkan dalam proses ini memberikan dukungan program pengembangan staf, baik berupa layanan pelatihan maupun model pengembangan lainnya.

B. Penyadaran Keadilan Gender

Mengingat bahwa penyadaran dan penerapan perspektif gender tidak bisa dipisahkan dalam program pemberdayaan perempuan melalui pengembangan usaha, maka direkomendasikan penyadaran gender tidak sekedar menjadi pengetahuan dalam konteks program, tetapi gender harus menjadi mainstream dalam program PNPM. Oleh karenanya direkomendasikan perlunya kegiatan sebagai berikut :

1. **Workshop tentang gender mainstreaming untuk program;** kegiatan ini untuk penyamaan pemahaman tentang perspektif gender dan keadilan gender yang akan dicapai melalui program. Disamping itu workshop tersebut penting untuk membangun komitmen kelembagaan dalam mewujudkan keadilan gender. Kegiatan workshop idealnya diikuti semua unsur/elemen program, mulai dari top manajemen hingga level staf terendah, setidaknya adalah anggota Tim di tingkat kabupaten yang mengikutsertakan elemen pemerintah dan manajemen PNPM.
2. **Penyadaran gender;** kegiatan ini untuk fasilitator maupun staf manajemen. Di tingkat kabupaten, penyadaran bisa dilaksanakan melalui diskusi berkala, sebagai bagian agenda dari koordinasi di tingkat kabupaten, sedangkan untuk para fasilitator penting dilakukan pelatihan secara khusus.
3. **Pelatihan untuk fasilitator.** ini untuk meningkatkan pemahaman dan ketrampilan fasilitator dalam melakukan penyadaran gender kepada kelompok dan anggota. Kegiatan penyadaran gender untuk fasilitator, disarankan sekaligus merupakan pelatihan menjadi fasilitator training /TOT, sehingga mereka lebih siap melakukan pelatihan di tingkat kelompok maupun masyarakat.
4. **Peningkatan analisis gender.**
Kegiatan ini bisa dikatakan sebagai lanjutan dari kegiatan penyadaran, meskipun bisa juga paralel. Lingkup kegiatan ini, selain mengenalkan model alat analisis dan ketrampilan menggunakannya, seharusnya juga sebagai proses penajaman dan kepekaan dalam analisis gender dalam lingkup individu, keluarga, masyarakat maupun program.

Untuk level manajemen, kegiatan ini penting agar memberikan perspektif dan panduan teknis untuk merumuskan tools analisis gender dalam program. Bagi para pelaksana termasuk fasilitator, akan memberikan bekal baginya mempertajam kemampuan dalam memfasilitasi analisis maupun mempertajam kepekaannya melakukan analisis gender. Kegiatan peningkatan analisis dapat dilakukan melalui pelatihan. Disarankan untuk fasilitator sekaligus sebagai TOT, selain itu melalui diskusi berkala baik ditingkat manajemen maupun pelaksana, pada wilayah propinsi, kabupaten dan kecamatan. Lebih khusus untuk tingkat manajemen PNPM di Propinsi, direkomendasikan ada Tim "*gender watch*". Tim ini selain melakukan monitoring dan bertugas memberikan asistensi agar mainstreaming gender pada program PNPM bisa berjalan di semua level dan siklus kegiatan.

Peran untuk memfasilitasi pelatihan dan diskusi di tingkat Kabupaten dan Kecamatan – disarankan -- dilakukan oleh manajemen PNPM sesuai wilayahnya. Sedangkan untuk tingkat propinsi -- disarankan -- dilakukan PNPM Propinsi dan ILO.

ILO bisa mengambil peran untuk memfasilitasi terbentuknya tim pelatih di tingkat propinsi dan Kabupaten, serta mendorong dan memfasilitasi manajemen PNPM membentuk Tim "*gender watch*". Agar memastikan "*gender mainstreaming*" bisa dilakukan di PNPM serta menjaga agar pelatihan yang difasilitasi ILO bisa berlanjut dan efektif.

Catatan rekomendasi:

1. Dengan adanya berbagai macam pelatihan diatas, sebaiknya ILO dan PNPM membuat skala prioritas dalam melakukan pengembangan kebutuhan ke depan, baik kepada perempuan kelompok SPP dan fasilitator PNPM.
2. Sebaiknya di setiap kabupaten ada fasilitator yang bertanggung jawab untuk memantau pengetahuan pengembangan usaha dan perspektif gender (semacam gender dan business "*task force*") baik pada tingkat fasilitator (terutama) maupun perempuan kelompok SPP. Mudah-mudahan dengan adanya task force kinerja bisnis dan perspektif gender bisa terjaga.